

國立政治大學企業管理研究所
碩士班第 49 屆

行銷管理
第一學期 2012 -- 2013
星期二 9:10 - 12:00

授課老師：洪順慶 教授
e-mail: schorng@nccu.edu.tw

週次	日期	課程進度
1	9/18	課程與遊戲規則介紹
2	9/25	互相認識 第一章 行銷與現代化組織
3	10/02	第二章 策略行銷：規劃與分析
4	10/09	第三章 行銷環境 第四章 行銷決策與資訊
5	10/16	第五章 消費者行為 第六章 組織購買行為
6	10/23	第七章 市場區隔與目標市場選擇 個案討論 1: 《總體行銷策略—世博台灣館》
7	10/30	第八章 新產品發展與產品生命週期管理 第九章 產品規劃與品牌決策
8	11/06	第十章 服務行銷 專書討論 1: 《台灣品牌競爭力》
9	11/13	第十一章 通路規劃與決策 第十二章 批發、零售與物流業 個案討論 2: 《中國 IT 通路新霸主—百腦匯》
10	11/20	第十三章 價格決策：經濟分析基礎 第十四章 價格規劃與決策 專書討論 2: 《從心行銷:從滿意到愛慕的服務秘訣》

- | | | |
|----|-------|--|
| 11 | 11/27 | 第十五章 溝通規劃與決策
第十六章 廣告與促銷
個案討論 3: 《中國大潤發》 |
| 12 | 12/04 | 第十七章 人員銷售與業務管理
第十八章 直效行銷與多層次傳銷
專書討論 3: 《水平行銷》 |
| 13 | 12/11 | 第十九章 執行與考核行銷力量
第二十章 國際行銷
專書討論 4: 《行銷是什麼?》 |
| 14 | 12/18 | 專題演講或企業參訪(時間暫定) |
| 15 | 12/25 | 專書討論 5: 《行銷 3.0:與消費者心靈共鳴》 |
| 16 | 1/1 | 放假 |
| 17 | 1/8 | 學期專案報告(1) 1-3 組 |
| 18 | 1/15 | 學期專案報告(2) 4-6 組
交個人心得報告 |

講授用教材

1. 洪順慶,《行銷管理》,第4版,新陸書局,2008年9月。

討論用教材

1. 洪順慶,《從心行銷:從滿意到愛慕的服務秘訣》,台北:天下雜誌出版,2003年。
2. 洪順慶,《台灣品牌競爭力》,台北:天下雜誌出版社,2006年。
3. Philip Kotler,《行銷是什麼?》(*Marketing Insights from A to Z: 80 concepts every manager needs to know*),台北:商周出版,2004年。
4. Philip Kotler & Fermado Trias de Bes,《水平行銷》(*Lateral Marketing*),台北:商周出版,2005年。
5. P. Kotler, H. Kartajaya, and I. Setiawan,《行銷 3.0:與消費者心靈共鳴》(*Marketing 3.0: From Products to Consumers to the Human Spirit*),台北:天下雜誌出版社,2011年。

個案討論

1. 洪順慶，《中國 IT 通路新霸主—百腦匯》，第 15 屆服務業管理個案集，台北：國立政治大學企業管理系，頁 1-1~頁 1-22，2009 年。
2. 洪順慶，《總體行銷策略—世博台灣館》，第 16 屆服務業管理個案集，台北：國立政治大學企業管理系，頁 6-1~頁 6-39，2010 年。
3. 洪順慶，《中國大潤發》，第 16 屆服務業管理個案集，台北：國立政治大學企業管理系，頁 7-1~頁 7-30，2010 年。

課程注意事項

1. 本課程不開放旁聽，請修課的同學準時出席；為免打斷課程進行，上課中請將手機關機，勿開震動或走出教室外接聽。應課程需要，修課同學分組，每組 5-6 人，班代收集同學姓名、畢業校系與照片製成通訊錄。
2. 課堂參與
每一位同學上課前應預習該週進度，積極參與和發言，請勿腦袋空空來上課，同學必須準備小組專題報告、專書報告和學期專案報告。
3. 專書報告和討論
本學期除了有 1 本教科書以外，還有 5 本專書要研讀和討論，這 5 本書的討論題目會另行寄送。負責報告的各組在該週星期一中午 12:00 以前將 PowerPoint 檔 e-mail 給老師和全班每一組先看，上課時每一組要發言。
4. 個案討論
本學期有 3 個個案要討論，同學來上課前必須熟讀個案，研究個案所處產業，分組討論個案問題，個案討論問題會在上課前另行寄發。
5. 學期專案報告(term project)--準備投影片上台報告以及當天繳交書面報告。每一組上台報告 25 分鐘，Q&A15 分鐘，共計 40 分鐘。學期專案報告可擇下列三種方式之一：
 - (1) 現有某產品或品牌行銷診斷
 - (2) 新產品或新品牌的行銷策略
 - (3) 新產品或新品牌經營模式創業計劃
6. 個人心得報告--4,000 至 8,000 字
務必將本學期所學融會貫通並深思後寫成心得。「學而不思則惘，思而不學則殆」，個人心得報告為你在本課程的學思所得和回憶錄，勿再針對某公司做個案分析，嚴禁抄襲或無意義之內容敷衍繳交。個人心得報告於 2013/1/15 繳交(紙本和電子檔)，不受理逾期報告。

7. 績效評估

(1) 課堂參與	20%
(2) 小組專書與專題個案研究報告	40%
(3) 學期專案報告	20%
(4) 個人心得報告	20%