

國立臺灣大學學務處職涯中心商學基礎概論課程綱要

課程名稱	(中文)商學基礎概論-行銷實務		
主授教師	世新大學傳播管理學系教授暨產學合作處 許碧芳處長		
上課時間	每週五晚上九週 18:30~21:10 講授 (中間休息 10 分鐘) 21:10~21:35 Q&A 時間		
課程緣起	本課程開課為 1. 鼓勵學生多學習專業技能，提高學生的就業能力；2. 倡導台大實習計劃 (NTUIP)，鼓勵學生參與實習，加強學生實習的能力；3. 給有興趣從事市場工作的文史哲政、及專注理工的技術導向的學生，提供加強市場或商業知識的另一學習的路徑，建立將來就業的信心。 課程將邀請本校教師及校外專家學者組成授課團隊，帶領同學探索自我、培養商學基本能力，增加進入職場的競爭力		
課程目標	行銷實務 1. 幫助同學瞭解行銷的基本概念與術語之意涵，以及行銷的基本架構 2. 從行銷實務案例教材中學習到行銷的策略與作法 3. 應用所學模擬解決行銷管理上的問題，以及撰寫行銷企劃案。 4. 特別加入網路與社群行銷之創意與應用，以符合目前市場需求。 5. 參與學員必須分組進行小組討論，應用課程所學研擬一份完整行銷企劃案並模擬業界提案進行口頭簡報(簡報時請整組學員穿著正式服裝)，老師會以業主觀點給與企劃可行性評估與指導。		
課表	日期	主題	內容簡述
	03/05	行銷管理程序	行銷基本概念、行銷策略規劃與程序、市場區隔與定位
	03/12	行銷企劃撰寫實務	行銷企劃案格式說明及實際案例示範
	03/19	產品與品牌策略	產品形式、內涵與分類 產品組合與產品線 品牌與包裝
	03/26	定價與通路策略	主要的定價方式與價格管理 配銷通路的功能、通路形態與通路管理
	04/09	推廣策略與整合行銷傳播	廣告、公共關係、促銷活動、事件行銷與置入行銷之創意與應用
	04/30	網路與社群行銷	Z 世代消費行為與網路傳播工具之應用
	05/07	實務案例分享	實務案例分享及企劃案討論

	05/21 05/28	行銷企劃案 簡報 (學習成果發 表)	各小組應用課程所學分組討論，研擬一份 行銷企劃案並進行口頭提案簡報，老師以 業主觀點給與企劃可行性評估與指導
上課要求	開放全校學生以台大活動報名系統報名。		
評量方式	評分方式以通過(Pass)/不通過(No Pass)表示之。 依出席率、課堂筆記、作業作為評量依據。 若通過將由職涯中心發給修課合格證書		
指定閱讀 或參考書 目	自行編撰之講義		
備註			