104-2 產業行銷

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 課程代碼 | P1EM000044 | 開課系所 | 高階經營管理碩士在職專班  |
| 授課教師 | 蕭瑞民  | 上課時間 | 602,603,604  |
| 中文課名 | 產業行銷 | 上課地點 | 教802  |
| 英文課名 | Industrial Marketing   |
| 教授班名稱 | PEM-高階經營管理碩士在職專班1   |
| 開課期限 | 0  | 學分 | 3  | 時數 | 3  |
| 課程類別 | 一般  | 人數上限 | 55  | 選課類別 | 選修  |
| 課程內涵 | 一般課程  | 人數下限 | 5  | 是否校外實習 | 否  |
| 全英語課程 | 否  | 寒暑期課程 | 否  | 遠距教學課程 | 否  |
| 選課人數 | 8(此人數為查詢當下的人數，不一定等於現在即時加退選的人數，僅供參考) |
| 核心能力雷達圖 |  | R1：管理決策能力(0)R2：領導能力(0)R3：國際化能力(0)R4：創新能力(0)R5：團隊合作與專業倫理(0) |
| 「請遵守智慧財產權，切勿使用非法影印教科書」 |
| "Please Respect Intellectual Property Rights. Do Not Use Illegally Photocopied Textbooks." |
| 課程綱要 |
|

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 教學目的Objective | 中 文 | 1.使學生瞭解產業行銷與消費者行銷之異同。 2.使學生瞭解產業行銷之內涵。3.使學生瞭解產業行銷策略之運作。4.使學生瞭解產業行銷策略之研究方法。  |
| English |  |
| 教科書目Textbooks |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 順序編號 | 書名 | 作者 | 出版社 | ISBN | 出版年 |
|   | 自編講義  | 蕭瑞民  |  |  |  |

 |
| 參考用書Reference books |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 順序編號 | 書名 | 作者 | 出版社 | ISBN | 出版年 |
|  |  |  |  |  |  |

 |
| 上課方式Teaching Method | 中 文 | 1.堂授 2.課堂討論3.案例研討 |
| English |  Business Marketing   |
| 課程進度Syllabus | 中 文 |

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | INTRODUCTION TO BUSINESS MARKETING產業行銷介紹  |
| 2 | THE CHARACTER OF BUSINESS MARKETING產業行銷之特性  |
| 3 | THE PURCHASING FUNCTION採購功能  |
| 4 | ORGANIZATIONAL BUYER BEHAVIOR 法人購買者行為  |
| 5 | MARKET OPPORTUNITIES: CURRENT AND POTENTIAL CUSTOMERS 市場機會：現有及潛在顧客  |
| 6 | MARKETING STRATEGY 行銷策略  |
| 7 | WEAVING MARKETING INTO THE FABRIC OF THE FIRM 行銷導向企業  |
| 8 | DEVELOPING AND MANAGING OFFERINGS: WHAT DO CUSTOMERS WANT? 提供顧客要的產品  |
| 9 | 期中考  |
| 10 | BUSINESS MARKETING CHANNELS 產業行銷通路  |
| 11 | CREATING CUSTOMER DIALOGUE 創造與顧客交易之機會  |
| 12 | Communicating via Advertising, Trade Shows & PR 利用廣告、商展及公關與顧客交流  |
| 13 | THE ONE-TO-ONE MEDIA 一對一行銷  |
| 14 | SALES AND SALES MANAGEMENT 銷售與銷售管理  |
| 15 | PRICING AND NEGOTIATING FOR VALUE 價錢及議價  |
| 16 | EVALUATING MARKETING EFFORTS 評估行銷的投入  |
| 17 | CUSTOMER RETENTION AND MAXIMIZATION 顧客導向及極大化  |
| 18 | 期末考 |

 |
| English |  |
| 考試及成績計算方式Evaluation | 中 文 | 期中考30%出席及報告30%期未考 30%課堂參與10%  |
| English |  |
| 參考網址http:// |   |
| 備考： |  |

 |