

國立臺東專科學校行銷與流通管理科

本位課程規劃書

發展類別：☐新設科系本位課程發展

■現有科系本位課程調整

召 集 人：歐瑋明主任

行銷與流通管理科課程健檢會議

組成	單位	級職	姓名
召集人	行銷與流通管理科	助理教授兼科主任	歐瑋明
專任教師	行銷與流通管理科	教授	陳禎祥
專任教師	行銷與流通管理科	助理教授	王嫻瑩
學界	實踐大學行銷管理學系	副教授	葉惠仁
學界	崑山科技大學企業管理系	副教授	施佳玫
業界	嘉里大榮物流股份有限公司台東營業所	所長	蘇浩
業界	南豐國際旅館公司	營運經理	張震濰
在校生	行銷與流通管理科	科學會會長	馬楨炫
在校生	行銷與流通管理科	班級代表	林鎡洋

中華民國 107 年 11 月 訂定

目錄

目錄.....	I
表目錄.....	II
圖目錄.....	IV
壹、前言.....	1
貳、行銷與流通管理科課程發展原則.....	2
參、行銷與流通管理科課程發展組織.....	4
肆、行銷與流通管理科課程發展流程.....	4
伍、結語.....	62

表目錄

表 1	國立臺東專科學校行銷與流通管理科核心能力與能力指標對照表.....	1
表 2	國立臺東專科學校行銷與流通管理科 SWOT 分析	4
表 A1	調整行銷與流通管理科本位課程考慮因素檢核表.....	6
表 A2	國立臺東專科學校【自我定位】校科基本素養及核心能力對照表.....	7
表 A3	行銷與流通管理科畢業生之工作檢核表.....	9
表 A4	行銷與流通管理科畢業生之代表性工作職稱摘要表.....	10
表 A5	第一代表性工作職稱分析表.....	11
表 A6	第二代表性工作職稱分析表.....	12
表 A7	第三代表性工作職稱分析表.....	13
表 A8	代表性工作職稱能力統整表.....	14
表 A9	一般知能分析表.....	15
表 A10	專業相關知能分析表.....	16
表 A11	能力與科目對照分析表.....	17
表 A12	科課程學分及時數對照表.....	24
表 A13	一般及專業理論課程綱要表(行銷管理).....	26
表 A14	一般及專業理論課程綱要表(經濟學).....	28
表 A15	一般及專業理論課程綱要表(會計學).....	29
表 A16	一般及專業理論課程綱要表(物流管理).....	31
表 A17	一般及專業理論課程綱要表(管理數學).....	32
表 A18	一般及專業理論課程綱要表(程式設計).....	33
表 A19	一般及專業理論課程綱要表(行銷企劃實作).....	35
表 A20	一般及專業理論課程綱要表(門市服務).....	37
表 A21	一般及專業理論課程綱要表(統計學).....	38
表 A22	一般及專業理論課程綱要表(管理學).....	39
表 A23	一般及專業理論課程綱要表(專題製作 I).....	40
表 A24	一般及專業理論課程綱要表(專題製作 II).....	41
表 A26	一般及專業理論課程綱要表(零售管理).....	43
表 A27	一般及專業理論課程綱要表(流通資訊系統).....	44
表 A28	一般及專業理論課程綱要表(電子商務).....	45
表 A29	一般及專業理論課程綱要表(國際行銷).....	46
表 A30	一般及專業理論課程綱要表(運輸管理).....	48
表 A31	一般及專業理論課程綱要表(商用英文).....	49
表 A32	一般及專業理論課程綱要表(物流實務).....	50
表 A33	一般及專業理論課程綱要表(人力資源管理).....	51

表 A34 一般及專業理論課程綱要表(組織行為).....	52
表 A35 一般及專業理論課程綱要表(物料管理).....	53
表 A36 一般及專業理論課程綱要表(管理會計).....	54
表 A37 一般及專業理論課程綱要表(產品策略管理).....	55
表 A38 一般及專業理論課程綱要表(採購管理).....	56
表 A39 一般及專業理論課程綱要表(消費者行為).....	57
表 A40 一般及專業理論課程綱要表(顧客關係管理).....	58
表 A41 一般及專業理論課程綱要表(服務業行銷).....	60
表 A42 一般及專業理論課程綱要表(職場實習).....	61
伍、結語.....	62

圖目錄

圖一 國立臺東專科學校行銷與流通管理科課程發展流程圖.....	6
---------------------------------	---

國立臺東專科學校行銷與流通管理科本位課程規劃書

壹、前言

國立臺東專科學校(以下稱本校)行銷與流通管理科(以下稱本科)成立於民國一〇六年，開設優質的行銷與流通管理課程，提供良好的商管教育，可為臺東地區培育優秀的服務業行銷與流通管理人才。

本科教育目標為培養具備行銷與流通管理專業知識與技能，並兼具品格與公民素養，以及創意思考與問題解決能力之專技實務人才。本科涵蓋「行銷企劃與銷售推廣」及「門市服務與流通管理」兩大主軸，以強化理論知識及實務訓練，使學生於修業過程熟稔行銷企劃與銷售推廣、門市服務與流通管理等相關專業技能，並適時導入管理新知及創新素養，提供學生更寬廣的生涯發展機會，為服務業注入具行銷專業知識，能活化創新應用加值技能，兼具企業倫理及團隊合作精神的新生代。

本科教育目標為培育產業所需的 (1)行銷企劃與銷售推廣人才、(2)門市服務與流通管理人才，由知識出發而發展實踐。另外，本科配合國家產業政策調整與產業升級走向，利用產學合作關係的建立，進而了解並分析臺灣東部地區環境特色，力求與地方產業需求脈動相結合，以協助東部產業發展。

另外，本校定位為務實致用之教學型專科學校。本校願景為培育東部產業人才搖籃、建立在地關懷技職典範。本校的教育目標為培養具有品格與公民素養及創意思考與問題解決能力之專技實務人才。本科基於本校定位、願景、教育目標基本素養，以及本科專業知識與實務能力，訂定出本科核心能力，如表1。

表1 國立臺東專科學校行銷與流通管理科核心能力與能力指標對照表

科核心能力	科能力指標
1.行銷企劃與銷售推廣能力	1-1. 使學生習得行銷管理理論與實務。
	1-2. 洞察消費者行為之相關知能。
	1-3. 學習撰寫行銷企劃書的能力，使學生與就業市場接軌。
	1-4. 使學生習得創新行銷相關知能。
	1-5. 使學生習得創業與新創事業行銷之能力。

2.門市服務與流通 管理能力	2-1. 學習門市服務人員相關知能與實務技能。
	2-2. 使學生習得流通管理相關知能與實務技能。
	2-3. 使學生習得運輸與倉儲管理相關知能與實務技能。
3.中小企業管理能 力	3-1. 熟悉企業管理與企業各部門之活動。
	3-2. 使學生習得經營管理之相關知能。
	3-3. 使學生習得經濟市場運作原理。
4.人文素養與服務 關懷能力	4-1 使學生習得對消費者的尊重與包容。
	4-2 使學生學習服務業人員應有的服務關懷素養。
	4-3 培養學生人文素養以便與客戶廣泛展開話題。
5.溝通協調與團隊 合作能力	5-1 學習人員銷售技巧，使學生與就業市場接軌。
	5-2 使學生習得簡報製作，以及上臺簡報所需的口語溝通氣質與技巧。
	5-3 使學生擁有良好表達與團隊合作之能力。
6.自主學習與資訊 應用能力	6-1 培養學生自主學習之能力。
	6-2 使學生具備基礎資訊應用能力並應用於網路行銷。
	6-3 使學生瞭解網路行銷與電子商務相關知能。
7.創意思考與問題 解決能力	7-1 培養學生創意思考與創新行銷的能力。
	7-2 使學生能夠習得創業與新創事業行銷之能力。
	7-3 培養學生問題解決之能力。

貳、行銷與流通管理科課程發展原則

一、配合國家發展目標：

臺灣發展為以服務業為主的就業市場已是不可逆之趨勢，根據主計處公布的國內各業生產毛額(GDP)佔比，服務業佔臺灣的經濟比重最大，超過六成(63.13%)，工業佔三成五(35.06%)，農林漁牧業佔比不到百分之二(1.82%)(2016 資料)，服務業產業比重已經接近已開發國家。以刻苦耐勞、腳踏實地著稱的技職院校商管類科畢業學生，在就業市場上確較普通大學商管科系畢業學生佔有優勢。為持續保有此種優勢，本科未來發展課程時，首應著眼未來十年國家經濟發展需求，以避免學生所學成為政策淘汰項目，浪費學生時間及教學資源。

二、符合產業結構需求：

技職院校設立的目的即在訓練學生習得契合業界需求的一技之長，使其得於畢業後立即投入職場發揮所學，是以課程發展應視產業結構需求詳予規劃。業界

對行銷企劃與銷售推廣人才以及門市服務與流通管理人才之需求甚殷，未來必須規劃契合業界需求之課程，使技職院校行銷與流通管理科學生較普通大學商管科系畢業生更樂於為業界所用，自是本科最重要的任務。。

三、結合地區產業特色：

本校位居臺東，地理交通較為不便，故在規劃課程時，應將臺東地區農業、觀光休閒、文創等產業發展趨勢與需求納入考慮。學校肩負教育學生使命外，更應持續關懷地區永續發展。有鑑於此，本科課程應朝結合地區產業特色方向發展，以期進一步結合地方並發展本科特色。

四、結合學校發展特色及中長程發展目標：

校內各單位為命運共同體，各科必須能夠呼應學校特色與中長程發展目標，群策群力往一致的目標奮鬥，必能發揮相互激勵與加乘的效果。故本科的發展特色與課程設計也必須依照學校教育宗旨與中長程發展目標。本科發展課程將此納入考量，在兼顧學校教育目標之際，亦可發展出科系特色、裨益學校整體發展。

五、實務導向發展課程特色：

本校屬技職體系，自應著重學生實務經驗與技能的養成，所以在課程規劃上應該有別於普通高教體系學制，也就是要以實務為導向來規劃課程（理論與實務兩者比例），這可由兩方面來達成。首先，多開設實習、實務或證照等正式課程或非正式課程；其次，在理論課裡面融入實務的內容。如此才能讓學生即學即用，並強化其就業競爭力。

六、課程規劃融入產學界專家意見：

產業界對於產業變遷相較於學界來得敏感，同時也是畢業生未來就業時的場域，因此需要廣納產業界專家的意見。其次，學界專家的意見，亦是本科課程規劃的重要參考，學界專家秉持同儕評鑑的精神，可免除同校教師在開課上可能的盲點，使本科課程更臻完善。

七、兼顧通識人文素養：

一般技職學校畢業生常被認為是只有專業，而欠缺人文素養，現今的大環境，要求專技人才不只要有精益求精的態度，更要具備人文涵養，而以高廣的視野提升產業整體發展。能夠兼顧通識的人文素養，是技職畢業生為增加自己附加價值、多元化自己面向、提昇自己競爭力的有效方法。故本科將強調學生通識人文素養之養成，並將其落實在通識課程的規劃與實施中。

參、行銷與流通管理科課程發展組織

本科課程發展匯集本科三位專任教師陳禎祥教授、歐瑋明助理教授(兼科主任)及王嫻瑩助理教授之專業與智慧，由歐瑋明助理教授(兼科主任)負責研擬。另為使課程規劃更為完善，更貼近產業需求，特敦聘校外課程諮詢委員，含學界專家二人(實踐大學行銷管理學系副教授葉惠仁及崑山科技大學企業管理系副教授施佳玫)、業界專家二人(嘉里大榮物流公司屏東營運所所長蘇浩及南豐國際旅館公司營運經理張震濶)，以及在校生代表兩人(本科學會會長馬楨炫及班級代表林鎰洋)，期透過學術及實務界的專家學者的專業建議，並參酌受業學生之建言，能有較完善的設計。未來隨著本科發展，有畢業生之後，課程發展會議還會納入畢業生代表。

肆、行銷與流通管理科課程發展流程

發展系科本位課程之際，首應瞭解本科科內、外在環境所面臨之衝擊及挑戰，方能依實際需求發展出適合本科學生需求的課程，基此原則，以下就本科之優勢(Strength)、劣勢(Weakness)、機會(Opportunities)及威脅(Threats)等提出 SWOT 分析如表 2。

表 2 國立臺東專科學校行銷與流通管理科 SWOT 分析

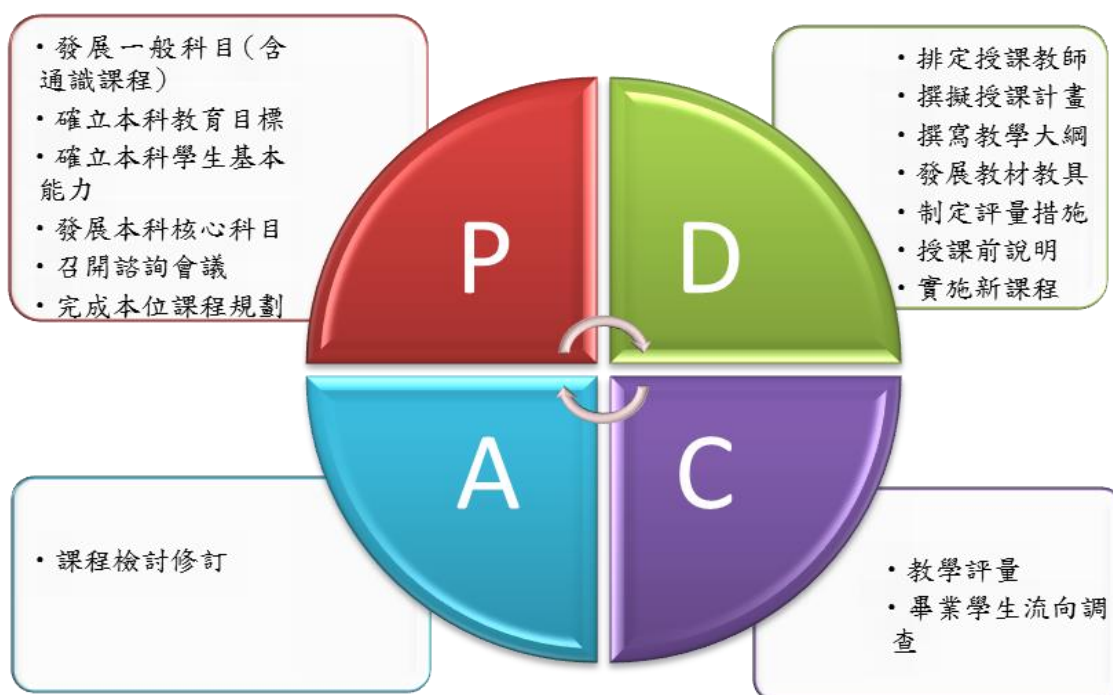
分析項目	說明
優勢（強調本科內部） (strength)	1. 行銷與流通管理為企業最重要功能之一，為企業管理之顯學。(機會) 2. 本科為東部地區大專院校唯一的商管科系，可吸納臺東地區有志學習商管科系的學子。(機會) 3. 專任師資各有專長，均有多年教學經驗，陣容堅強。教師極富教學及研究熱忱，師生關係融洽。

劣勢（強調本科內部） (Weakness)	1. 學校位於東臺灣，對於外縣市學生相對偏遠。 2. 不同入學管道之學生程度差異太大，恐影響教學成效。 3. 教師員額較少。教師兼行政職，且授課負荷較重，不利從事科務推動與研究。 4. 本科使用空間尚待學校整體規劃，在空間確定之前，學生歸屬感與科發展受到限制。 5. 每個年級只有單班，規模小、人數少，經營成本高。選修科目恐因人數不足而無法開課。
機會（強調外在環境） (Opportunities)	1. 在整個產業價值鏈之中，行銷與流通管理是附加價值最高的一個環節，企業對行銷與流通管理人才需求殷切。 2. 本校位於臺東地區，適於發展觀光旅遊、休閒遊憩、農業及文化創意等產業。其中，行銷與流通管理專業，在上述產業的需求均極為強烈。
威脅（強調外在環境） (Threats)	1. 本校地處東臺灣，相對於西部縣市，地理位置較為偏僻，對於全國性的少子女化威脅更為敏感，面臨的挑戰更為嚴峻，報考人數恐不如預期。 2. 西部大專院校設有行銷與流通管理相關科系者眾多，對本科招生構成威脅。 3. 在私立四年制大學林立、入學容易下，二年制專科學制於招生部分必須妥善因應。

針對本科未來發展之優勢、劣勢、機會及威脅完成 SWOT 分析後，即針對本科課程發展提出完整規劃。

為確保教學品質，本科採用品質管理 PDCA 循環來協助課程發展，如圖一所示。在 P(Plan)階段中，重點在於本位課程的規劃，最後完成「國立臺東專科學校行銷與流通管理科本位課程規劃書」的訂定；在 D(Do)階段，主要是依據本位課程規劃進行推動，包括授課教師安排、授課計畫與教學大綱撰寫、教材教具發展與評量措施制定等工作，最後完成課程之實施；在 C(Check)階段，透過教學評量與未來畢業學生流向調查結果，做為課程檢討的參考；在 A(Action)階段，如果有需要進行課程檢討，在此階段提出修訂方案，再重複 PDCA 流程進行品質管理。

圖一 國立臺東專科學校行銷與流通管理科課程發展流程圖



最後參照蕭錫錡教授編「技專校院學校本位系科課程發展參考手冊計畫」所提相關表件填表說明表 A1 至 A10 逐項填列予以檢視。

表 A1 調整行銷與流通管理科本位課程考慮因素檢核表

科名稱：行銷與流通管理科	
檢核項目	檢核結果
1.配合國家發展需求	配合 ☒ 不配合 ☐
2.結合地區產業特色	配合 ☒ 不配合 ☐
3.提供產業結構人力需求	配合 ☒ 不配合 ☐
4.合乎目前求職求才現況	配合 ☒ 不配合 ☐
5.結合學校發展特色與中長程發展目標	配合 ☒ 不配合 ☐
6.目前其他學校設置情形與招生情形	已參考 ☒ 未參考 ☐
7.鄰近國家人力情形	已參考 ☒ 未參考 ☐

表 A2 國立臺東專科學校【自我定位】校科基本素養及核心能力對照表

項目	內容	項目	內容	所需任務	知能
校 教 育 目 標	培養具有品格與公民素養及創意思考與問題解決能力之專技實務人才。	科 教 育 目 標	培養具備行銷與流通管理專業技能，並兼具品格與公民素養及創意思考與問題解決能力之專技實務人才。	---	---
校 核 心 能 力	1.專業知識與實務技術能力 2.創意思考與問題解決能力 3.自主學習與資訊應用能力 4.溝通協調與團隊合作能力 5.人文素養與服務關懷能力	科 核 心 專 業 能 力	P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力 P-1-2 門市服務與流通管理能力 P-1-3 中小企業管理能力	P-1-1-1 行銷管理理論實務。 P-1-1-2 消費者行為專業知識 P-1-1-3 行銷企劃能力 P-1-1-4 創新行銷知能 P-1-1-5 創業與新創事業行銷專業知識 P-1-2-1 門市服務人員專業知識與實務技能 P-1-2-2 流通管理理論與實務 P-1-2-3 運輸與倉儲管理理論與實作 P-1-3-1 學習商務基本概念 P-1-3-2 企業管理理論與實務 P-1-3-3 經營管理專業知識與實務	P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力 1.具備利用行銷專業分析市場能力 2.具備行銷企劃知識與能力 3.具備行銷管理知識與創新行銷能力 P-1-2 門市服務與流通管理能力 1.具備流通管理知識與實務能力 2.具備門市服務實務能力 3.具備運輸與倉儲管理知識與能力 P-1-3 中小企業管理能力 1.熟悉企業功能與部門之活動 2.具備中小企業

					管理知識與能力 3.具備經營管理知識與能力
--	--	--	--	--	--------------------------

表 A3 行銷與流通管理科畢業生之工作檢核表

科名稱：行銷與流通管理科		
項目	工作名稱	
畢業生可從事之工作	1 行銷企劃人員	
	2 銷售業務	
	3 客戶服務人員	
	4 門市服務人員	
	5 賣場管理人員	
	6 物流管理人員	
	7 儲備幹部	
	8 行政助理	
	9 經營管理人員	
檢核項目		是否符合
1. 已查過中華民國職業分類典		是 ☒ 否 ☐
2. 已參考報刊雜誌或人力求才網站的廣告..		是 ☒ 否 ☐
3. 已詢問相關產官學界人士其中業界至少三位以上		是 ☒ 否 ☐
4. 可培養該系科之畢業生從事三項以上的工作		是 ☒ 否 ☐

表 A4 行銷與流通管理科畢業生之代表性工作職稱摘要表

科名稱：行銷與流通管理科		
工作名稱	代表性工作職稱	
1-1. 行銷企劃人員 1-2. 銷售業務 1-3. 客戶服務人員	1. 行銷企劃與銷售推廣人員	
2-1. 門市服務人員 2-2. 賣場管理人員 2-3. 物流管理人員	2. 門市服務與流通管理人員	
3-1. 儲備幹部 3-2. 行政助理 3-3. 經營管理人員	3. 中小企業管理人員	
填表檢核項目		是否符合
1. 歸納出來的「代表性工作職稱」是否涵蓋了所屬工作名稱的 70%以上		是 ☒ 否 ☐
2. 是否歸納出至少三個代表性工作職稱		是 ☒ 否 ☐

表 A5 第一代表性工作職稱分析表

代表性工作職稱	項目	所需職責	所需任務
1. 行銷企劃與銷售推廣人員	一般能力	G-1-1 中外語言與溝通協調	G-1-1-1 中文流利地聽說讀寫 G-1-1-2 閱讀中英文資料 G-1-1-3 耐心與效率地溝通與協調
		G-1-2 工作態度	G-1-2-1 主動積極完成任務 G-1-2-2 抗壓
	專業能力	P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力	P-1-1-1 運用行銷管理理論與實務。 P-1-1-2 運用消費者行為專業知識 P-1-1-3 行銷企劃能力 P-1-1-4 創新行銷知能 P-1-1-5 創業與新創事業行銷專業知識
		P-1-2 門市服務與流通管理能力	P-1-2-1 運用門市服務人員專業知識與實務技能 P-1-2-2 運用流通管理理論與實務 P-1-2-3 運用運輸與倉儲管理理論與實作
	填表檢核項目		是否符合
	1. 所列的職責是否有完全涵蓋該工作		是 ☒ 否 ☐
2. 所列的任務是否有完全涵蓋該職責		是 ☒ 否 ☐	
3. 是否有教師專家與業界人士共同分析		是 ☒ 否 ☐	
4. 職責是否採用先名詞後接動詞敘述		是 ☒ 否 ☐	
5. 任務是否採用先動詞後接名詞敘述		是 ☒ 否 ☐	
6. 所列的職責是否不超過十八個		是 ☒ 否 ☐	
7. 所列的任務是否不超過六十個		是 ☒ 否 ☐	

表 A6 第二代表性工作職稱分析表

代表性工作職稱	項目	所需職責	所需任務
2. 門市服務與流通管理人員	一般能力	G-1-1 中外語言與溝通協調	G-1-1-1 以中文流利地聽說讀寫 G-1-1-2 閱讀中英文資料 G-1-1-3 耐心與效率地溝通與協調
		G-1-2 工作態度	G-1-2-1 主動積極完成任務 G-1-2-2 抗壓
	專業能力	P-1-2 門市服務與流通管理能力	P-1-2-1 運用門市服務人員專業知識與實務技能 P-1-2-2 運用流通管理理論與實務 P-1-2-3 運用運輸與倉儲管理理論與實作
		P-1-3 中小企業管理能力	P-1-3-2 學習商務基本概念 P-1-3-2 熟悉企業管理理論與實務 P-1-3-3 運用經營管理專業知識與實務
	填表檢核項目		
1. 所列的職責是否有完全涵蓋該工作.			是 ☒ 否 ☐
2. 所列的任務是否有完全涵蓋該職責			是 ☒ 否 ☐
3. 是否有教師專家與業界人士共同分析			是 ☒ 否 ☐
4. 職責是否採用先名詞後接動詞敘述			是 ☒ 否 ☐
5. 任務是否採用先動詞後接名詞敘述			是 ☒ 否 ☐
6. 所列的職責是否不超過十八個			是 ☒ 否 ☐
7. 所列的任務是否不超過六十個			是 ☒ 否 ☐

表 A7 第三代表性工作職稱分析表

代表性工作職稱	項目	所需職責	所需任務
3. 中小企業管理人員	一般能力	G-1-1 中外語言與溝通協調	G-1-1-1 以中文流利地聽說讀寫 G-1-1-2 閱讀中英文資料 G-1-1-3 耐心與效率地溝通與協調
		G-1-2 工作態度	G-1-2-1 主動積極完成任務 G-1-2-2 抗壓
	專業能力	P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力	P-1-1-1 運用行銷管理理論與實務。 P-1-1-2 運用消費者行為專業知識 P-1-1-3 行銷企劃能力 P-1-1-4 創新行銷知能 P-1-1-5 創業與新創事業行銷專業知識
		P-1-3 中小企業管理能力	P-1-3-2 學習商務基本概念 P-1-3-2 熟悉企業管理理論與實務 P-1-3-3 運用經營管理專業知識與實務
	填表檢核項目		是否符合
	1. 所列的職責是否有完全涵蓋該工作.		是 ☒ 否 ☐
2. 所列的任務是否有完全涵蓋該職責		是 ☒ 否 ☐	
3. 是否有教師專家與業界人士共同分析		是 ☒ 否 ☐	
4. 職責是否採用先名詞後接動詞敘述		是 ☒ 否 ☐	
5. 任務是否採用先動詞後接名詞敘述		是 ☒ 否 ☐	
6. 所列的職責是否不超過十八個		是 ☒ 否 ☐	
7. 所列的任務是否不超過六十個		是 ☒ 否 ☐	

表 A8 代表性工作職稱能力統整表

欲設系科名稱：行銷與流通管理科		
項目	所需職責	所需任務
一般能力	G-1-1 中外語言與溝通協調 G-1-2 工作態度	G-1-1-1 以中文流利地聽說讀寫 G-1-1-2 閱讀中英文資料 G-1-1-3 耐心與效率地溝通與協調 G-1-2-1 主動積極完成任務 G-1-2-2 抗壓
專業能力	P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力 P-1-2 門市服務與流通管理能力 P-1-3 中小企業管理能力	P-1-1-1 運用企業管理理論與實務 P-1-3-3 運用經行銷管理理論與實務。 P-1-1-2 運用消費者行為專業知識 P-1-1-3 行銷企劃能力 P-1-1-4 創新行銷知能 P-1-1-5 創業與新創事業行銷專業知識 P-1-2-1 運用門市服務人員專業知識與實務技能 P-1-2-2 運用流通管理理論與實務 P-1-2-3 運用運輸與倉儲管理理論與實作 P-1-3-1 學習商務基本概念 P-1-3-2 熟悉營管理專業知識與實務
檢核項目		是否符合
1. 是否有統整表 A4-1 至表 A4-3 三個表格		是 ☒ 否 ☐
2. 如遇有相同職責，是否僅列出一項		是 ☒ 否 ☐
3. 如遇有相同任務，是否僅列出一項		是 ☒ 否 ☐

表 A9 一般知能分析表

行銷與流通管理科 所需一般知能		
所需職責	所需任務	一般知識、職業知識、態度
G-1-1 中外語言與溝通協調	G-1-1-1 以中文流利地聽說讀寫	1.以中文書寫與口語溝通的能力 2.具備閱讀中英文文件、工具書之能力 3.傾聽並理解他人意見之能力 4.有效地與他人協調溝通之能力
	G-1-1-2 閱讀中英文資料	
	G-1-1-3 耐心與效率地溝通與協調	
G-1-2 工作態度	G-1-2-1 主動積極完成任務	1.有良好職業道德 2.自我管理能力的 3.敬業樂群的態度 4.具排解壓力的能力 5.在壓力下完成任務的能力 6.獨立思考與創新能力
	G-1-2-2 抗壓	
填表檢核項目		是否符合
1. 是否有列出表 A5 中一般能力所有的職責與任務		是 ☒ 否 ☐
2. 每項任務是否儘量列出所需的一般知識、職業知識與態度..		是 ☒ 否 ☐
3. 如遇有相同任務，是否僅列出一項		是 ☒ 否 ☐

表 A 10 專業相關知能分析表

所需職責	所需任務	專業技術及知識
P-1-1 行銷企劃與銷售推廣能力	P-1-1-1 運用行銷管理理論與實務	1.具備利用行銷專業分析市場能力 2.具備行銷企劃知識與能力 3.具備行銷管理知識與創新行銷能力
	P-1-1-2 運用消費者行為專業知識	
	P-1-1-3 行銷企劃能力	
	P-1-1-4 創新行銷知能	
	P-1-1-5 創業與新創事業行銷專業知識	
P-1-2 門市服務與流通管理能力	P-1-2-1 運用門市服務人員專業知識與實務技能	1.具備流通管理知識與實務能力 2.具備門市服務實務能力 3.具備運輸與倉儲管理知識與能力
	P-1-2-2 運用流通管理理論與實務	
	P-1-2-3 運用運輸與倉儲管理理論與實作	
P-1-3 中小企業管理能力	P-1-3-1 學習商務基本概念	1.熟悉企業功能與部門之活動 2.具備中小企業管理知識與能力 3.具備經營管理知識與能力
	P-1-3-2 熟悉企業管理理論與實務	
	P-1-3-3 運用經營管理專業知識與實務	
檢核項目		是否符合
1.是否有列出表 A5 中專業能力所有的職責與任務		是 ☒ 否 ☐
2.每項任務是否儘量列出所需的專業技術及安全知識		是 ☒ 否 ☐
3.每項任務是否儘量列出所需的專業基礎知識		是 ☒ 否 ☐

表 A11 能力與科目對照分析表

行銷與流通管理 科能力與科目對照					
知能(含一般知識、職業知識、態度、專業技術及知識等)	科目名稱 (通識課程)				
	國文III	英文III	體育III	服務學習III	多元通識(選修)
以中文書寫與口語溝通的能力	●				
具備閱讀中英文文件、工具書之能力	●	●			
傾聽並理解他人意見之能力	●	●			
有效地與他人協調溝通之能力	●				
有良好職業道德				●	●
自我管理能力的				●	
敬業樂群的態度				●	
具排解壓力的能力			●	●	●
在壓力下完成任務的能力					
獨立思考與創新能力				●	●
檢核項目				是否符合	
1.所有的能力均已被包括在科目之中				是 ☒ 否 ☐	
2.所列的科目可以統整職責、任務或知能成為一個學科				是 ☒ 否 ☐	
3.被涵蓋的職責、任務或知能從知識或技術養成的觀點可規劃成二個學分(含)以上				是 ☒ 否 ☐	

行銷與流通管理 科能力與科目對照															
知能(含一般知識、職業知識、態度、專業技術及知識等)	科目名稱(專業基礎及核心課程)														
	會計學	經濟學	行銷管理	物流管理	管理數學	程式設計	統計學	管理學	職場實習	專題製作 I II	消費者行為	零售管理	流通資訊系統	電子商務	商用英文
以中文書寫與口語溝通的能力		●	●	●				●		●	●	●		●	
具備閱讀中英文文件、工具書之能力	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
傾聽並理解他人意見之能力			●	●				●	●	●	●	●			
有效地與他人協調溝通之能力		●	●	●				●	●	●	●	●			
有良好職業道德	●	●	●					●	●	●	●	●			●
自我管理能力	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
敬業樂群的態度		●	●	●				●	●	●	●	●			●
具排解壓力的能力	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
在壓力下完成任務的能力	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
獨立思考與創新能力		●	●	●				●	●	●	●	●	●		●

行銷與流通管理 科能力與科目對照															
知能(含一般知識、職業知識、態度、專業技術及知識等)	科目名稱(專業基礎及核心課程)														
	會計學	經濟學	行銷管理	物流管理	管理數學	程式設計	統計學	管理學	職場實習	專題製作 I II	消費者行為	零售管理	流通資訊系統	電子商務	商用英文
具備利用行銷專業分析市場能力		●	●	●			●	●	●	●	●	●		●	
具備行銷企劃知識與能力		●	●	●			●	●	●	●	●	●		●	
具備行銷管理知識與創新行銷能力		●	●	●			●	●	●	●	●	●		●	
具備流通管理知識與實務能力		●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
具備門市服務實務能力		●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
具備運輸與倉儲管理知識與能力		●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	
熟悉企業功能與部門之活動	●	●	●	●				●	●	●		●			
具備中小企業管理知識與能力	●	●	●	●				●	●	●		●		●	●
具備經營	●	●	●	●				●	●	●		●			●

行銷與流通管理 科能力與科目對照															
知能(含一般知識、職業知識、態度、專業技術及知識等)	科目名稱(專業基礎及核心課程)														
	會計學	經濟學	行銷管理	物流管理	管理數學	程式設計	統計學	管理學	職場實習	專題製作 I II	消費者行為	零售管理	流通資訊系統	電子商務	商用英文
管理知識與能力															
檢核項目											是否符合				
1. 所有的能力均已被包括在科目之中 2. 所列的科目可以統整職責、任務或知能成為一個學科 3. 被涵蓋的職責、任務或知能從知識或技術養成的觀點可規劃成二個學分(含)以上											是 ☒ 否 ☐ 是 ☒ 否 ☐ 是 ☒ 否 ☐				

行銷與流通管理 科能力與科目對照														
知能(含一般知識、職業知識、專業技術及知識等)	科目名稱(專業選修課程)													
	國際行銷	儲運管理	商用英文	物流實務	商事與經濟法規	人力資源管理	組織行為	勞資關係	物料管理	管理會計	產品策略管理	採購管理	商店規劃與設計	顧客關係管理
以中文書寫與口語溝通的能力					●	●	●	●					●	●
具備閱讀中英文文件、工具書之能力	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
傾聽並理解他人意見之能力	●					●	●	●						●
有效地與他人協調溝通之能力	●	●		●		●	●	●	●		●	●	●	●
有良好職業道德	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●
自我管理的能力	●		●	●		●	●		●		●	●	●	●
敬業樂群的態度	●			●		●	●			●	●	●	●	●
具排解壓力的能力	●	●	●	●		●	●		●	●	●	●	●	●
在壓力下完成任務的能力	●	●	●	●		●	●		●	●	●	●	●	●
獨立思考與創新能力	●					●	●		●		●	●	●	●

行銷與流通管理 科能力與科目對照														
知能(含一般知識、職業知識、專業技術及知識等)	科目名稱(專業選修課程)													
	國際行銷	儲運管理	商用英文	物流實務	商事與經濟法規	人力資源管理	組織行為	勞資關係	物料管理	管理會計	產品策略管理	採購管理	商店規劃與設計	顧客關係管理
具備利用行銷專業分析市場能力	●			●		●	●				●		●	●
具備行銷企劃知識與能力	●			●		●	●				●		●	●
具備行銷管理知識與創新行銷能力	●			●		●	●				●		●	●
具備流通管理知識與實務能力	●	●		●		●	●		●		●	●	●	●
具備門市服務實務能力	●	●		●		●	●		●		●	●	●	●
具備運輸與倉儲管理知識與能力	●	●		●		●	●		●		●	●	●	●
熟悉企業功能與部門之活動	●	●		●		●	●		●	●	●	●	●	●
具備中小企業管理知識與能力	●	●		●		●	●		●	●	●	●	●	●

行銷與流通管理 科能力與科目對照														
知能(含一般知識、職業知識、態度、專業技術及知識等)	科目名稱(專業選修課程)													
	國際行銷	儲運管理	商用英文	物流實務	商事與經濟法規	人力資源管理	組織行為	勞資關係	物料管理	管理會計	產品策略管理	採購管理	商店規劃與設計	顧客關係管理
具備經營管理知識與能力	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●
檢核項目											是否符合			
1. 所有的能力均已被包括在科目之中											是 ☒ 否 ☐			
2. 所列的科目可以統整職責、任務或知能成為一個學科											是 ☒ 否 ☐			
3. 被涵蓋的職責、任務或知能從知識或技術養成的觀點可規劃成二個學分(含)以上											是 ☒ 否 ☐			

表 A12 科課程學分及時數對照表

行銷與流通管理 科課程學分對照							
科目類別	科目名稱	學分數/ 時數	時數	必修	選修	總學 分數/ 總時數	百分比 (%)
一般科目	中文閱讀與書寫 I II	4/4	4	V		24/26	92%
	英文閱讀與書寫 I II	4/4	4	V			
	英文聽講	2/2	2	V			
	應用文	2/2	2	V			
	體育 I II	2/4	4	V			
	服務學習 I II	2/2	2	V			
	多元通識	8/8	8		V		
專業科目	管理學	3/3	3	V		42/48	94%
	統計學	3/3	3	V			
	行銷管理	3/3	3	V			
	物流管理	3/3	3	V			
	程式設計	3/3	3	V			
	管理數學	3/3	3	V			
	行銷企劃實作	3/3	3	V			
	門市服務	3/3	3	V			
	專題製作 I II	6/12	12	V			
	商用英文	3/3	3	V			
	消費者行為	3/3	3	V			
	零售管理	3/3	3	V			
	電子商務	3/3	3	V			
	會計學	3/3	3		V	45/45	100%
專業選修	經濟學	3/3	3		V		
	國際行銷	3/3	3		V		
	服務業行銷	3/3	3		V		
	物流實務	3/3	3		V		

行銷與流通管理 科課程學分對照							
科目類別	科目名稱	學分數/ 時數	時數	必修	選修	總學 分數/ 總時數	百分比 (%)
	人力資源管理	3/3	3		V		
	組織行為	3/3	3		V		
	運輸管理	3/3	3		V		
	流通資訊系統	3/3	3		V		
	物料管理	3/3	3		V		
	管理會計	3/3	3		V		
	產品策略管理	3/3	3		V		
	採購管理	3/3	3		V		
	顧客關係管理	3/3	3		V		
	職場實習	3/3	3		V		
檢核項目						是否符合	
1. 是否都包括了表 A10 中的所有科目名稱是否有考慮可開課學分數、各科目所涵蓋的能力數量、學校特色發展及學生特質，訂定一般科目及專業科目的學分比例……						是 ☒ 否 ☐	
2. 是否有考慮師資、設備(含現有、添購或統整其他系科設備)訂定各科目學分數						是 ☒ 否 ☐	
3. 是否依填表說明訂定必選修科目						是 ☒ 否 ☐	

表 A13 一般及專業理論課程綱要表(行銷管理)

系科名稱： 行銷與流通管理科				
科目名稱：行銷管理				
英文科目名稱：Marketing Management				
學年、學期、學分數：		第一學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：無				
教學目標：				
1. 讓學生瞭解行銷管理之相關議題與知識。(知識)				
2. 具備行銷管理之技能。(技能)				
3. 應用行銷管理於管理面以協助企業發展。(態度)				
4. 具備應用行銷管理理論之能力。(其他)				
教材大綱：				
單元主題		內容綱要	教學參考節數	備註
導論		1. 概論 2. 行銷策略 3. 行銷管理程序 4. 行銷環境	12	
分析行銷機會		1. 行銷研究與目標市場 2. 消費者市場 3. 組織市場 4. 市場區隔	12	
期中考		筆試	3	
行銷組合		1. 產品創新與擴散 2. 產品與服務決策 3. 產品價格 4. 行銷通路 5. 零售與批發 6. 整合性推廣 7. 廣告、促銷與公共關係 8. 人員推銷與直效行銷	18	
行銷的延伸		1. 服務業行銷 2. 顧客關係管理 3. 國際行銷 4. 行銷與社會責任	6	

期末考	筆試	3	
導論	1. 概論 2. 行銷策略 3. 行銷管理程序 4. 行銷環境	12	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A14 一般及專業理論課程綱要表(經濟學)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：經濟學 英文科目名稱：Economics			
學年、學期、學分數：	第一學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：經濟學的基本概念			
教學目標： 教學目標： 1. 以精簡易懂的教學方式帶領資管的學生學習入門的經濟學，一方面提高學生的經濟知識，另一方面希望能厚植學生在經濟學的知識能力。(知識) 2. 能分析個體經濟學—供需分析、消費者分析、生產者等理論。(技能) 3. 具有總體經濟學—市場結構及總體因素等相互關係的分析能力。(技能) 4. 希望學生能以高度熱誠學習經濟學之基本概念與經濟分析的常用方法。(態度)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
個體經濟學	1. 需求與供給分析 2. 家戶最適化選擇 3. 生產過程與利潤最大化行為 4. 經濟市場分析	24	
期中考		3	
總體經濟學	1. 包括國民所得 2. 貨幣理論 3. 痛苦指數 4. 等總體因素的分析	24	
期末考		3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A15 一般及專業理論課程綱要表(會計學)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：會計學			
英文科目名稱：Accounting			
學年、學期、學分數：		第一學年、上學期、3 學分	
先修科目或先備能力：會計學的基本概念			
教學目標：			
1. 建立學生對會計理論的基本認識及培養帳務處理的基本能力。(知識)			
2. 具備會計循環之概念和帳簿之設置能力。(技能)			
3. 建立分錄、過帳、試算及調整等會計循環相關內容的瞭解與處理。(技能)			
4. 希望能提昇學生積極學習會計學相關知識的態度。(態度)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
會計之基本概念	1. 會計之意義及功能 2. 會計在組織經營管理所扮演之角色 3. 與會計發展有關之團體	6	
會計之基本法則	1. 交易 2. 財務報表要素 3. 一般常用之會計科目 4. 會計方程式	6	
會計循環	1. 會計循環之概念 2. 帳簿之設置	6	
分錄及日記簿	3. 借貸法則及分錄之意義 4. 日記簿之格式及記錄發法 5. 分錄之種類 6. 分錄釋例	6	
期中考		3	
過帳及分類帳	1.過帳之意義及分類帳之功用 2.分類帳之種類 3.總分類帳之格式與過帳方法 4.過帳釋例	9	

試算及試算表	1. 試算意義及試算表之功用 2. 試算表之格式 3. 試算表之編制方法及釋例	9	
調整	1. 調整之意義及功用 2. 會計基礎 3. 應計項目之調整 4. 遞延項目之調整 5. 估計項目之調整	6	
期末考		3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A16 一般及專業理論課程綱要表(物流管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：物流管理			
英文科目名稱：Logistics Management			
學年、學期、學分數：	第一學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生知曉物流管理之基本意義（知識） 2. 具備基礎倉儲管理與運輸管理之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解物流管理在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
物流與流通管理基本概念	物流與流通管理概要	3	
倉儲管理	1. 存貨管理 2. 包裝與搬運 3. 倉儲管理	24	
運輸管理	1. 運輸系統分析 2. 智慧型運輸系統 3. 物流資訊整合	24	
其他物流管理相關議題	1. 第三方物流 2. 供應鏈管理	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A17 一般及專業理論課程綱要表(管理數學)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：管理數學			
英文科目名稱：Managerial Mathematics			
學年、學期、學分數：	第一學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生知曉管理數學之基本知識（知識） 2. 具備基礎最佳化之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解線性規劃在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	管理數學概要	3	
矩陣與線性規劃	1. 最佳化 2. 矩陣與運算 3. 線性規劃	21	
機率與決策	1. 機率論 2. 決策理論 3. 預測	24	
其他管理數學議題	1. 專案管理 2. 等候理論	6	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A18 一般及專業理論課程綱要表(程式設計)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：程式設計 英文科目名稱：Programming			
學年、學期、學分數：		第一學年、上學期、3 學分	
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生了解並學習基本的程式設計技法(知識)。 2. 能運用程式設計來創造出各種行銷策略與技巧（技能）。 3 藉由各種指令來控制電腦做出正確的運算（態度）。 4. 具備解決行銷與流通管理相關的問題的能力。（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. EXCEL VBA 基本概念 2. 第一個 EXCEL VBA 程式	6	
控制項	1. 流程控制(一)選擇結構 2. 流程控制(二)重複結構 3. 陣列的應用 4. 副程式	12	
期中考	筆試	3	
物件介紹	1. 物件簡介與 Application 物件 2. EXCEL VBA 常用物件介紹 3. Range 物件介紹	9	
自訂表單	1. 自訂表單與控制項(一) 2. 自訂表單與控制項(二) 3. 工作表與 Active 控制項	9	
物件	1. 圖表 Chart 物件介紹 2. 樞紐分析表物件	6	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	

1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表	是 ☒ 否 ☐
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表	是 ☒ 否 ☐
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性	是 ☒ 否 ☐
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科	是 ☒ 否 ☐

表 A19 一般及專業理論課程綱要表(行銷企劃實作)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：行銷企劃實作			
英文科目名稱：Marketing: Practice & Application			
學年、學期、學分數：		第一學年、下學期、3 學分	
先修科目或先備能力：行銷管理、管理學			
教學目標：			
1. 瞭解行銷企劃的基本概念與實作能力(知識)。			
2. 培養學生具備撰寫行銷企劃書的能力（技能）。			
3. 提升學生解決問題的能力與達成目標的方式（態度）			
4. 如何將行銷企劃實務應用於企業經營發展（其他）。			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
掌握企劃的本質與方向	1. 行銷企劃的本質 2. 行銷企劃目標	6	
現況分析	1. 行銷 7P 2. STP 分依 3. SWOT 分析 4. 五力分析	9	
期中考	報告	3	
案例分析	1. 創意分析 2. 行銷分析 3. 產品分析 4. 廣告分析	9	
行銷企劃實作	1. 行銷企劃撰寫 2. 行銷企劃簡報	15	
期末考	報告	3	
檢核項目		是否符合	

1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表	是 ☒ 否 ☐
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表	是 ☒ 否 ☐
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性	是 ☒ 否 ☐
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科	是 ☒ 否 ☐

表 A20 一般及專業理論課程綱要表(門市服務)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：門市服務			
英文科目名稱：Chain store services			
學年、學期、學分數：	第一學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生了解零售概論與商業經營模式。(知識) 2. 使學生具備門市服務之能力。(技能) 3. 使學生基本安全衛生知識與職業道德。(態度) 4. 提供服務品質與危機處理能力。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
課程介紹	門市管理課程說明	3	
商店經營	1. 零售概論 2. 商品與商店管理 3. 商圈經營 4. 銷售管理 5. 人力資源管理	15	
期中考	筆試	3	
顧客服務	1. 危機處理能力 2. 顧客關係管理 3. 顧客抱怨處理技巧	9	
證照解析	1. 門市服務丙級學科解析 2. 門市服務丙級學科解析 3. 門市服務丙級實作	12	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A21 一般及專業理論課程綱要表(統計學)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：統計學 英文科目名稱：Statistics			
學年、學期、學分數：		第一學年、下學期、3 學分	
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生了解統計學之基本意義及分類（知識） 2. 能運用統計軟體來進行統計資料分析及解釋（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解統計學在市場或商業環境上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	緒論	3	
敘述性統計	列表與圖示、統計數量	6	
推論統計	1. 機率概論 2. 機率分配 3. 抽樣與抽樣分配 4. 估計、假設檢定 5. 變異數分析	36	
推論統計之應用	1. 實驗設計與變數分析 2. 相關與迴歸分析 3. 類別資料分析	6	
其他統計議題	1. 無母數統計方法 2. 時間數列分析	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A22 一般及專業理論課程綱要表(管理學)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：管理學 英文科目名稱：Management			
學年、學期、學分數：	第一學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生了解管理學之基本意義及分類（知識） 2. 能運用規劃、組織、領導、控制之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解管理學在企業管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 管理學概論 2. 社會責任與企業倫理	3	
規劃	1. 決策分析 2. 規劃與策略管理	12	
組織	1. 組織設計 2. 人力資源管理	12	
領導	1. 領導 2. 激勵員工	12	
控制	1. 控制概論	12	
其他管理學議題	1. 跨文化管理	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A23 一般及專業理論課程綱要表(專題製作 I)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：專題製作 I 英文科目名稱：Project I			
學年、學期、學分數：	第一學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 綜合課堂上所學之管理相關課程，並能加以應用。(知識) 2. 使學生將課堂上所學知能加以應用，具備實務應用能力。(技能) 3. 培養團隊合作精神。(態度) 4. 完整走完蒐集資料、規劃專題、實作過程、檢討、結案、發表成果等流程，對日後獨立研究與解決問題的能力有所提升。(其它)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
規劃階段	1. 專題流程、辦法與題目說明 2. 專題分組 3. 收集資料 4. 撰寫並提交專題企劃書	12	
專題實作	1. 各分組與指導老師討論並實作	30	
期中報告	1. 撰寫並提交期中報告書	6	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A24 一般及專業理論課程綱要表(專題製作 II)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：專題製作 II 英文科目名稱：Project II			
學年、學期、學分數：	第二學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 綜合課堂上所學之管理相關課程，並能加以應用。(知識) 2. 使學生將課堂上所學知能加以應用，具備實務應用能力。(技能) 3. 培養團隊合作精神。(態度) 4. 完整走完蒐集資料、規劃專題、實作過程、檢討、結案、發表成果等流程，對日後獨立研究與解決問題的能力有所提升。(其它)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
專題實作	1. 各分組與指導老師討論並實作	42	
專題成果驗收	1. 撰寫專題成果報告書 2. 專題口試 3. 繳交專題成果報告書	12	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A25 一般及專業理論課程綱要表(消費者行為)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：消費者行為			
英文科目名稱：Consumer Behavior			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生知曉消費者心理之基本知識（知識） 2. 具備解讀消費者行為之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解消費者行為在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 消費者權益	3	
消費者的資訊處理與決策	1. 消費者知覺與學習 2. 消費者態度 3. 消費者決策過程	24	
消費者行為的影響因素	1. 消費者動機 2. 人格特質與價值觀 3. 文化以及參考群體	24	
其他消費者議題	1. 銷售人員倫理	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A26 一般及專業理論課程綱要表(零售管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：零售管理			
英文科目名稱：Retailing Management			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉零售商之基本知識（知識） 2. 具備基礎零售管理之技能(技能) 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解零售管理在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 零售概論	3	
行銷與零售管理	2. 零售競爭策略 3. 零售創新管理	24	
零售組合	1. 商品管理與定價 2. 通路位址選擇與商店管理 3. 零售商整合行銷	24	
其他零售管理議題	1. 零售業趨勢與國際化	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A27 一般及專業理論課程綱要表(流通資訊系統)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：流通資訊系統			
英文科目名稱：Distribution Information System			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉流通資訊系統之基本知識（知識） 2. 具備基礎流通資訊管理之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解流通資訊系統在流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 流通資訊系統概論	3	
流通系統活動 (商流、物流以及金流)	1. 流通業態與物流管理 2. 金流活動介紹	24	
流通資訊管理（資訊流）	1. 銷售時點情報管理系統電子訂貨系統 2. 電子資料交換標準	24	
其他流通資訊管理議題	1. 策略資訊管理系統	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A28 一般及專業理論課程綱要表(電子商務)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：電子商務			
英文科目名稱：Electronic Commerce			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：計算機概論			
教學目標： 1. 讓學生瞭解電子商務之相關議題與知識。(知識) 2. 具備電子商務的操作與設定能力。(技能) 3. 養成發展電子商務協助企業發展之習慣。(態度) 4. 具備規劃與使用電子商務系統之能力。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
電子商務基本知識	1. 認識電子商務 2. 行銷管理與網路行銷 3. 電子郵件廣告	9	
電子商務行銷	1. 網頁伺服器與電子郵件技術 2. 網路行銷策略 3. 電子商務營收模式	15	
期中考	筆試	3	
線上行銷	1. 對消費者的線上銷售 2. 對公司的線上銷售 3. 虛擬社群	12	
電子商務實務	1. 網頁主機與電子商務軟體 2. 電子商務與企業資源規劃 3. 電子商務應用與未來發展	12	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A29 一般及專業理論課程綱要表(國際行銷)

系科名稱： <u>行銷與流通管理科</u>			
科目名稱：國際行銷			
英文科目名稱：International Marketing			
學年、學期、學分數：	第一學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：行銷管理			
教學目標： 1. 讓學生廣泛了解跨文化行銷管理之相關議題與知識。(知識) 2. 具備國際行銷之基本技能。(技能) 3. 應用國際行銷於管理面以協助國際企業管理。(態度) 4. 具備應用國際行銷理論之能力。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
導論	1. 概論 2. 全球化議題 3. 跨文化企業管理 4. 國際行銷	12	
國際行銷環境	1. 全球經濟環境 2. 全球政治環境 3. 跨文化環境	12	
期中考	筆試	3	
國際行銷策略	1. 全球進入策略 2. 全球產品策略 3. 全球產品管理 4. 全球定價管理 5. 全球通路管理 6. 全球廣告、促銷與公共關係	18	
國際行銷的延伸	1. 國際行銷的組織與控制 2. 國際行銷與社會責任	6	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯		是 ☒ 否 ☐	

性、連貫性、完整性 4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能， 以成為一門完整學科	是 ☒ 否 ☐
---	--

表 A30 一般及專業理論課程綱要表(運輸管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：運輸管理			
英文科目名稱：Transportation Management			
學年、學期、學分數：	第二學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：物流管理			
教學目標： 1. 使學生熟悉運輸管理之基本知識（知識） 2. 具備基礎運輸管理之技能(技能) 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解運輸管理(陸海空)在流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 運輸管理概論	3	
倉儲管理	1. 陸海空管理 2. 運輸人力資源管理	24	
運輸管理	1. 運輸系統分析 2. 運輸規劃	24	
其他倉儲管理議題	1. 運輸業未來發展趨勢	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A31 一般及專業理論課程綱要表(商用英文)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：商用英文 英文科目名稱：Business English			
學年、學期、學分數：		第二學年、上學期、3 學分	
先修科目或先備能力：無			
教學目標： 1. 讓學生了解國際貿易英文書信的相關知識。(知識) 2. 提升學生之英文能力。(技能) 3. 具備與國外客戶溝通之正確態度。(態度) 4. 具備運用商用英文之能力。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
導論	1. 商用英文與國際行銷 2. 國際貿易實務	12	
基礎商用英文單字與文法	1. 常用的商用英文文法 2. 英文書信寫作格式 3. 常用商用英文單字與行銷專業英文單字背誦	12	
期中考	筆試	3	
商用英文書信寫作技巧	1. 商用英文信函寫法 2. 英文商務接洽信函 3. 英文書信寫作技巧 4. 撰寫英文應徵函與英文履歷表 5. 國際貿易常用表格介紹	18	
商用英文的延伸	1. 國際禮儀概論 2. 跨文化行銷管理	6	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A32 一般及專業理論課程綱要表(物流實務)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：物流實務			
英文科目名稱：Logistics Practices			
學年、學期、學分數：	第二學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉物流管理實務（知識） 2. 具備基礎倉儲管理與運輸管理之實務應用技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解物流管理在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
物流管理實務基本概念	1. 物流管理實務概要	3	
倉儲管理實務	1. 存貨管理實務 2. 包裝與搬運技巧 3. 倉儲管理實務	24	
運輸管理實務	1. 運輸系統作業 2. 智慧型運輸系統實務 3. 物流資訊整合實務	24	
其他物流實務議題	1. 第三方物流管理 2. 供應鏈管理實務	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A33 一般及專業理論課程綱要表(人力資源管理)

系科名稱： <u>行銷與流通管理科</u>			
科目名稱：人力資源管理			
英文科目名稱：Human Resources Management			
學年、學期、學分數：		第二學年、上學期、3 學分	
先修科目或先備能力：無			
教學目標： 1. 讓學生了解人力資源管理的相關知識。(知識) 2. 提升學生之人力資源管理能力。(技能) 3. 具備與企業內部員工溝通之正確態度。(態度) 4. 具備運用人力資源管理知識之能力。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
導論	1. 人力資源管理之基礎 2. 人力資源管理內外環境	12	
人力招募與遴選	1. 企業發展與人力資源規劃 2. 工作分析與人力招募活動 3. 人力甄選	12	
期中考	筆試	3	
人才培育與發展	1. 員工訓練與才能發展 2. 績效評估與績效管理 3. 員工職涯發展與職涯管理	15	
薪酬管理與福利	1. 薪資設計與薪資管理 2. 激勵制度設計	9	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A34 一般及專業理論課程綱要表(組織行為)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：組織行為 英文科目名稱：Organizational Behavior			
學年、學期、學分數：	第二學年、上學期、3 學分		
先修科目或先備能力：無			
教學目標： 1. 讓學生瞭解組織行為之相關理論與知識。(知識) 2. 具備管理組織所需之技能。(技能) 3. 培養以組織管理之觀點來解決組織所遇到之問題。(態度) 4. 活用組織行為理論於企業管理之中。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
組織裡的個人面	1. 組織行為概論 2. 個體行為的基礎 3. 態度與工作滿足感 4. 人格與價值觀 5. 知覺與個人決策	24	
期中考	筆試	3	
組織裡的團體面	1. 激勵的基本概念 2. 團體行為的基礎 3. 了解工作團隊 4. 溝通	12	
領導統御	1. 領導的基本理論 2. 領導的現代議題 3. 權力與政治 4. 衝突與協商	12	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A35 一般及專業理論課程綱要表(物料管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：物料管理			
英文科目名稱：Materials Management			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉物料管理之基本知識（知識） 2. 具備基礎物料管理之技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解物料管理在流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 物料管理概論 2. 物料管理系統	6	
物料預測與預算管理	1. 物料預測方法 2. 時間數列分析法 3. 最小平方法 4. 物料預算管理	21	
物料分類與編號	1. 物料分類的方法 2. 物料編號的方法	21	
物料需求規劃	1. 產銷配合的策略 2. 物料需求規劃	6	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A36 一般及專業理論課程綱要表(管理會計)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：管理會計			
英文科目名稱：Managerial Accounting			
學年、學期、學分數：		第二學年、下學期、3 學分	
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉管理會計之基本原則（知識） 2. 具備基礎管理管理之能力（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解管理管理在企業管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	1. 管理會計概論 2. 成本管理基本觀念	6	
管理會計原則	1. 產品成本制與成本累積 2. 分步成本制與作業成本制 3. 作業基礎成本制與作業基礎管理 4. 成本習性與成本估計 5. 成本－數量－利潤分析	21	
財務規劃與分析	1. 標準成本制與直接成本分析 2. 彈性預算和製造費用分析 3. 責任會計、營運績效衡量與平衡計分卡 4. 投資中心與轉撥計價	21	
決策制定	資本支出決策	6	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A37 一般及專業理論課程綱要表(產品策略管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：產品策略管理			
英文科目名稱：Product Strategic Management			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟稔產品策略管理專業知識（知識） 2. 具備產品策略管理之實務應用技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解產品策略管理在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
產品管理基本概念	1. 產品行銷致勝策略思考	3	
產品策略管理	1. 產品內涵概述 2. 產品組合 3. 產品線策略 4. 新產品發展策略 5. 零售商自有品牌	24	
新產品開發管理	1. 新產品開發到上市之流程企劃 2. 新產品上市的整合行銷	24	
其他產品策略管理議題	1. 賣場行銷活動案例	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A38 一般及專業理論課程綱要表(採購管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：採購管理			
英文科目名稱：Procurement Management			
學年、學期、學分數：	第二學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 使學生熟悉採購管理專業知識（知識） 2. 具備企業採購管理之實務應用技能（技能） 3. 具備多重角度觀察與審視事件處理結果之專業能力（態度） 4. 能瞭解採購管理在行銷與流通管理上實際運用之情形（其他）			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
採購管理基本概念	1. 採購的角色與功能	3	
採購與供應管理流程	1. 採購流程 2. 貨源搜尋策略 3. 供應商評選策略 4. 成本與價格分析 5. 競標	24	
採購管理策略	1. 採購談判 2. 交貨與前置時間管理 3. 合約訂定 4. 存貨管理	21	
採購預測與績效評估	1. 採購需求分析與預測 2. 採購績效評估	6	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A39 一般及專業理論課程綱要表(消費者行為)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：消費者行為			
英文科目名稱：Consumer Behavior			
學年、學期、學分數：		第二學年、下學期、3 學分	
先修科目或先備能力：			
教學目標：			
1. 以個人、團體和組織為基礎，來探討人類行為學(知識)			
2. 提供滿足消費者需求的服務或產品(技能)			
3. 具備消費者行為的微觀面與宏觀面，以及資源整合能力以激發創意（態度）			
4. 消費者行為如何運用到行銷管理領域上(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
課程介紹	課程介紹	3	
消費者的資訊處理與決策	1. 消費者知覺、學習、態度 2. 消費者決策過程	12	
消費者的溝通	1. 消費者研究 2. 消費者溝通	9	
期中考	筆試	3	
消費者行為的微觀面	1. 消費者動機 2. 消費者人格特質、生活型態、價值與人口統計變數	9	
消費者行為的宏觀面	1. 文化 2. 參考群體 3. 家庭 4. 社會階級 5. 創新擴散與情境因素	15	
期末考	報告	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是☑ 否☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是☑ 否☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是☑ 否☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是☑ 否☐	

表 A40 一般及專業理論課程綱要表(顧客關係管理)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：顧客關係管理 英文科目名稱：Customer Relationship Management			
學年、學期、學分數：		第二學年、下學期、3 學分	
先修科目或先備能力：行銷管理			
教學目標： 1. 讓學生瞭解顧客關係管理之相關議題與知識。(知識) 2. 具備顧客關係管理的應用能力。(技能) 3. 培養正確面對顧客的態度。(態度) 4. 活用顧客關係管理理論於行銷管理之中。(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
顧客關係管理概念	1. 簡介 2. 顧客關係管理概論 3. 消費者行為與顧客關係 4. 顧客關係管理的經營策略	12	
行銷與顧客關係管理	1. 行銷與顧客關係管理 2. 顧客終身價值	6	
銷售管理、顧客服務	1. 銷售管理 2. 顧客服務	9	
期中考	筆試	3	
顧客關係發展維繫	1. 發展顧客關係 2. 維繫顧客關係 3. 企業內部管理與控制	12	
資訊科技與顧客關係管理	1. 資訊科技與顧客關係管理 2. 顧客資料應用與資料庫行銷 3. 顧客資料倉儲 4. 顧客資料探勘 5. 顧客智慧管理	15	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	

1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表	是 ☒ 否 ☐
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表	是 ☒ 否 ☐
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性	是 ☒ 否 ☐
4. 除了表 A6 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科	是 ☒ 否 ☐

表 A41 一般及專業理論課程綱要表(服務業行銷)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：服務業行銷			
英文科目名稱：Service Marketing			
學年、學期、學分數：	第一學年、下學期、3 學分		
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 瞭解服務業行銷的基本觀念與作法(知識) 2. 使學生具備瞭解、分析與改善服務流程的能力(技能) 3. 改善服務品質並增加生產力以建立服務領導(態度) 4. 如何與顧客建立情感連結，與顧客達到滿意進而擁有忠誠度(其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
基本概念	課程介紹	3	
服務業	1. 服務業的現況與未來展望 2. 服務的內涵	6	
服務業策略	1. 服務業的消費者行為 2. 服務業的通路與溝通 3. 服務業的定價 4. 服務的 STP 與創新	15	
期中考	筆試	3	
顧客	1. 顧客知覺與價值 2. 顧客滿意度與顧客忠誠度 3. 體驗行銷	15	
服務業內在環境	1. 服務實體環境 2. 服務人員 3. 服務流程與供需管理	9	
期末考	筆試	3	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

表 A42 一般及專業理論課程綱要表(職場實習)

系科名稱：行銷與流通管理科			
科目名稱：職場實習			
英文科目名稱：Practical Training			
學年、學期、學分數：		3 學分	
先修科目或先備能力：			
教學目標： 1. 培養團隊合作、人際關係、敬業精神與正確的價值觀(知識) 2. 有系統的將習得之知識與技巧應用到職場工作(技能) 3. 體會專業倫理道德之實踐與專業服務態度素養之養成(態度) 4. 瞭解理論與實務結合的重要性 (其他)			
教材大綱：			
單元主題	內容綱要	教學參考節數	備註
校外實習	校外實習	320	
檢核項目		是否符合	
1. 是否將科目名稱、上課時數及學分數填入本表		是 ☒ 否 ☐	
2. 是否將教學目標、綱要名稱或單元名稱填入本表		是 ☒ 否 ☐	
3. 所填入的行業知能是否有考慮學生學習的順序性、邏輯性、連貫性、完整性		是 ☒ 否 ☐	
4. 除了表 A7 所敘述的行業知能，是否有考慮到其他的知能，以成為一門完整學科		是 ☒ 否 ☐	

伍、結語

本規劃書完成於 107 學年，未來將視需要進行修訂，務求使本科課程發展更能切合時代潮流、業界需求，進而培養出有競爭力、專業技能與敬業樂群的行銷與流通管理人才。