**朝陽科技大學行銷與流通管理系**

**「行銷與流通實務專題(一)(二)」課程實施辦法**

98學年度第1學期第8次系務會議訂定(98.10.27)

100學年度第1學期第5次系務會議修正(100.12.13)

101學年度第2學期第4次系務會議修正(102.05.27)

104學年度第1學期第6次系務會議修正(104.12.22)

104學年度第1學期第7次系務會議修正(105.01.14)

104學年度第2學期第2次系務會議修正(105.03.15)

108學年度第2學期第6次系務會議修正(109.06.02)

109學年度第2學期第5次系務會議修正(110.06.08)

1. 為落實本系理論與實務並重之教學目標，訓練學生獨立思考、研究及應用所學之專業知識，培養處理專門性問題及研究報告撰寫，並鼓勵學生參賽與發表，客觀評估學生學習成果，特定本辦法。
2. 本辦法設置專題委員會（以下簡稱本會），由本系專任教師組成，系主任為召集人，本系日間部四年制大三導師及大二導師為當然委員。
3. 本會之職掌如下：
4. 規劃「行銷與流通實務專題(一)(二)」課程大綱、實施方式及內容。
5. 審議與本會有關之各項提案。
6. 實施方式：
7. 實施對象與分組：以本系日間部四年制學生為對象；學生自由分組，原則上以6至8人為一組，由學生自行選擇至多兩位本系專任教師為指導教師，分組同學得以跨班。
8. 本系專任教師每年最多指導2組專題為原則，若二位教師共同指導者，以0.5組計。
9. 專題題目之產生：在各組成員確定後，可自行提出專題題目並經指導教師同意後實施。
10. 實施時程：

(1) 學生於二年級下學期期末考前完成分組及選定指導教師。

(2) 「行銷與流通實務專題(一)」課程之成果發表時間原則上訂定於第十七週舉行，專題計畫書於三年級上學期期末前繳交至系辦公室。

(3) 「行銷與流通實務專題(二)」課程之成果發表時間原則上訂定於第十七週舉行，專題報告於三年級下學期期末前繳交至系辦公室。

1. 評審委員會之相關規定：
2. 評審委員會分為行銷與流通實務專題(一)評審委員會與行銷與流通實務專題(二)評審委員會。
3. 行銷與流通實務專題(一)評審委員會由本系專任教師擔任之或經由系務會議同意之非專任教師之專家，並由主任擔任召集人。
4. 行銷與流通實務專題(二)評審委員會之成員組成由系主任統籌安排。
5. 如果評審委員之聘請需要費用，由系負擔。
6. 專題評分佔比：
7. 行銷與流通實務專題(一)成績由指導教師評定平時成績，佔50%；專題計畫書由指導教師評分佔20%與評審委員成績(取四分位距)平均成績佔30%。
8. 行銷與流通實務專題(二)成績由指導教師評定平時成績，佔50%；專題報告由指導教師評分佔20%與評審委員成績(取四分位距)平均成績佔30%。
9. 完成專題報告後，應將修正後之專題報告紙本兩份繳交系辦公室。
10. 本辦法經系務會議通過後實施，修正時亦同。