

朝陽科技大學行銷與流通管理系
微學分課程成果報告

日期	課程名稱	課程類型
110/11/30(二)	行銷企劃暨執行實務	<input checked="" type="checkbox"/> 知識型 <input type="checkbox"/> 實作型 <input type="checkbox"/> 參訪型
內容概述		
<p>一、行銷活動與市場調查 二、消費者與行銷活動 三、節慶與行銷活動 四、人員銷售與販促技巧 五、網路行銷活動 六、行銷活動企劃撰寫</p> <p>(1)學術面</p> <p>經過一系列的介紹，讓學生更加了解企業運作的基本觀念與行銷策略的架構，行銷策略是發想、規劃、撰寫行銷企劃的指標，也是思考工具，重要的是，行銷策略要如何落地、實施到企業中的行銷活動，同時提升學生對行銷企劃工作之興趣。</p> <p>(2)實務面</p> <p>上課中學生了解到要寫行銷企劃並不容易，需具備許多能力，並結合講師的實際案例，讓學生更加了解該如何行銷，例如：該如何進行市場調查、了解消費者行為等，此外，讓學生以分組方式探討該如何行銷產品，並上台分享，也讓同學間相互評論與學習，達到同儕激勵的效果。</p>		

課程照片

