

[重新查詢](#)[友善列印](#)**0981學期 課程基本資料**

系所 / 年級	國企系 3年級	課號 / 班別	89U00086 / A
學分數	3學分	選 / 必修	選修
科目中文名稱	國際銷售與通路管理	科目英文名稱	International sales and distribution management
主要授課老師	涂宏任	開課期間	一學年之上學期
人數上限	41 人	已選人數	41人

起始週 / 結束週 / 上課地點 / 上課時間

第1週 / 第18週 / M414 / 星期3第05節
第1週 / 第18週 / M414 / 星期3第06節
第1週 / 第18週 / M414 / 星期3第08節

請各位同學遵守智慧財產權觀念；請勿非法影印。

教學綱要

一、教學目標(Objective)	本課程之教學目標在於使同學瞭解行銷通路在企業營運上扮演的角色，並讓學生對通路管理有基本認識。本課程旨在介紹行銷通路管理的基本概念，主要內容包括：行銷通路之組成及其相互關係、解決行銷通路問題的分析工具與技能、通路系統的規劃與設計、整合性物流管理與績效評估等相關課題。經由理論與個案之講授以及針對各單元課題之文獻選讀，讓學習者瞭解整個行銷通路在商業營運上的功能與運作，並具備解決企業物流與通路問題的能力，以利日後作出適當的企業物流與通路管理決策。
二、先修科目(Pre Course)	無
三、教材內容(Outline)	本課程主要內涵為:通路結構的整體結構和觀念、通路的重要因素、通路的設計與管理 通路的定義、性質、功能、結構及其與經營策略的配適性 行銷通路成員介紹 製造商對旗下經銷商的整合性管理與促進銷售 通路設計、通路方案、通路管理與進入海外市場通路研究
四、教學方式(Teaching Method)	課堂授課、互動討論、報告、個案研究等方式
五、參考書目(Reference)	通路行銷與管理－實戰與本土案例／戴國良／鼎茂出版社

2009/9/16	課程介紹/導論	涂宏任
2009/9/23	專題研讀1&2 通路的定義、性質、功能、結構及其與經營策略的配適性	涂宏任
2009/9/30	專題研讀 3&4 行銷通路3類成員介紹	涂宏任
2009/10/7	專題研讀5&6 製造商對旗下經銷商的整合性管理與促進銷售	涂宏任
2009/10/14	專題研讀7&8 通路設計、通路方案	涂宏任
2009/10/21	專題研讀9&10 通路管理與進入海外市場通路研究	涂宏任

六、教學進度(Syllabi)

2009/10/28	報告1 國內與國際通路業趨勢分析與操作策略	涂宏任
2009/11/4	報告2 整合型店頭行銷與展場行銷之當前通路行銷重要趨勢	涂宏任
2009/11/11	期中考	涂宏任
2009/11/18	報告3 國內大型零售流通業簡介	涂宏任
2009/11/25	報告4 通路策略實戰案例(1)	涂宏任
2009/12/2	報告5 通路策略實戰案例(2)	涂宏任
2009/12/9	報告6 通路策略實戰案例(3)	涂宏任
2009/12/16	報告7 通路策略企劃案撰寫大綱	涂宏任
2009/12/23	報告8 通路促銷企劃案撰寫大綱	涂宏任
2009/12/30	報告9 統一超商卓越經營與創新行銷學借鏡	涂宏任
2010/1/6	報告10 日本Beisia零售集團通路的低價經營策略	涂宏任
2010/1/13	期末考	涂宏任

七、評量方式(Evaluation)

平時成績 30% 期中報告 30% 期末報告 40%

八、講義位址(http://)

九、教育目標

重新查詢