



# NTU SPECS

臺灣大學進修推廣部  
NTU School of Professional Education and Continuing Studies

## 國立臺灣大學進修推廣部推廣教育非學分班招生簡章

### 「睿智行銷・型塑魅力—行銷管理研習班」第 1 期

行銷包含企業的經營理念、管理哲學、規劃程序、企業機能和執行步驟，是一套完整的思維過程。如果說顧客是企業的衣食父母，那麼如何塑造、影響、改變顧客行為，便是企業獲致利潤的不二法門。所以，企業的行銷活動形塑了它的競爭優勢，行銷智慧和創意更是企業不可或缺的關鍵資產。

行銷 4P，很多人都會說，但是成功的關鍵就在於是否能融會運用。本課程是針對初學者所開設的行銷管理課程，台大 EMBA 黃恆獎教授以深入淺出的方法，幫助學員建立行銷管理清晰的觀念架構，運用新的思考邏輯來研究行銷案例，使行銷決策品質與經營績效能夠獲得提升。透過老師授課和互動的課堂討論輔以實作演練，以提升學員們在學理與實務結合的能力，並能以全方位視角來看待行銷工作的未來挑戰。

**授課老師：**臺灣大學管理學院國際企業學系 黃恆獎 教授

**課程目的：**幫助學習者建立清晰的觀念架構，運用新的思考邏輯來研究行銷案例，使行銷決策品質與經營績效能夠獲得提升。

**課程內容：**授課教師針對未來行銷工作的挑戰，設計了三項主要的講授方向：「全方位行銷」、「微觀分析」與「創新驅動」（詳細內容請參閱後附課程大綱）。

**招生對象：**凡對本課程有興趣者皆可參加，優先建議的適合對象如下：

- (1)對行銷管理有初步瞭解，但希望能建立行銷管理更清晰的觀念架構與思考邏輯能力者；
- (2)有行銷業務經驗，但希望透過學理與案例學習，獲得更多元或統整行銷專業知能者；
- (3)未具有行銷管理知能或經驗者，但對行銷業務有興趣或未來有機會從事行銷工作者。

**課程次數：**每週 1 次，共 8 堂課。

**上課時間：**104 年 11 月 23 日起，每週一晚上 7：00-9：45（請參閱課程大綱）。

**上課地點：**臺灣大學進修推廣部（臺北市羅斯福路 4 段 107 號）。

**招生人數：**以 50 人為原則，將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

未達 30 人得不開班。本部保留增額或不足額開班之權利。

**費用：**15,000 元

**學費優惠：**

早鳥專案：於 104 年 11 月 16 日前完成報名繳費者，**學費優惠價：13,500 元**

◎臺大身份優惠：本校校友、教職員工及本部舊生，每位可再折價 500 元。

◎愛心優惠價：滿 65 歲以上人士、身心障礙人士及低收入戶領有證明者，每位再折價 1,000 元。

註：如同時符合臺大身份優惠、愛心優惠，僅能擇一優惠使用。使用優惠者請於課前出示證明。

**報名手續：**一律採線上報名，請至「臺灣大學推廣教育網」<https://training.dpd.ntu.edu.tw>點選本期「睿智行銷・型塑魅力—行銷管理研習班」第 1 期進行線上報名步驟後並下載列印繳費單，並於三天內完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。



**繳費方式：**詳細說明請參閱下載的「繳費單」。完成繳費後請妥善保存繳費憑據。

**結業：**修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一者，由本部核發推廣教育證明書。

- (1) 本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。
- (2) 本課程可登錄公務員終身學習時數。
- (3) 本部有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將會提前告知學員。
- (4) **學費退費規定：**學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學費之九成。自開班上課之日算起未逾全期三分之一申請退費者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，不予退還。
  - (i) 申請退費必須附上收據正本及申請書，缺一不可，否則不予受理。
  - (ii) 本部退費係以支票開立，支票收款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票收款人，須將相關切結書及同意書填妥並蓋公司大小章連同收據、申請書一併繳交始得辦理。
- (5) 本班無補課機制，課程均須於當期修習完畢。
- (6) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，台北市政府宣佈停課，當日課程原則上將另擇日補課乙次，惟時間須與任課老師協商後再行通知。
- (7) 學員於修習期間應遵守本部規定，如有不當行為或影響授課或影響其他學員之學習，經通知仍未改善者，本部得取消其修讀資格，且不予退費。
- (8) 經確定可上課之學員如經發現資格不符規定，或所繳證件有偽造、假借、塗改等事情，即取銷錄取資格或開除就讀資格，且不發給任何有關之證明。如係在取得後始發覺者，公告並勒令撤銷核發之推廣教育證明書。
- (9) 患有或疑似患有 SARS 或其它法定傳染病者，本部得拒絕其入學及上課。
- (10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。
- (11) 本簡章若有未盡事宜，本部保留得以隨時修改之權利。

課程詳細內容洽詢電話：(02)23620502#207 陳小姐



## 「睿智行銷・型塑魅力—行銷管理研習班」第 1 期

### 課程大綱

**上課時間：** 104 年 11 月 23 日起，每週一晚上 7：00-9：45

**授課老師：** 臺灣大學管理學院國際企業學系 黃恆獎 教授

**教學方式：** 由教師講授為主，配合實務案例的列舉與簡短個案的分析，引導課堂討論與學員意見交流，並對討論內容進行總結。另於課堂安排小組討論，實作或演練行銷企劃案。

日期時間	課程主題
11/23	<b>主題：行銷觀念與整合行銷導向</b> ◆只會做不會賣，台灣產業該何去何從？ ◆行銷觀念、整合行銷與行銷 3.0
11/30	<b>主題：品牌思維與品牌經營</b> ◆塑造品牌導向，有那麼難嗎？ ◆品牌傳播效果無遠弗屆
12/07	<b>主題：顧客決策與顧客洞見分析</b> ◆搞不懂人的行為特徵，怎麼做行銷？ ◆消費者行為與行銷研究的挑戰
12/14	<b>主題：市場動態預測與大數據分析</b> ◆猜錯未來趨勢，等於自我毀滅？ ◆紛亂而眾說紛紜的大數據現象
12/21	<b>主題：設計概念與行銷創新</b> ◆設計能力，真的可以讓顧客言聽計從嗎？ ◆從產品創新、服務體驗設計到創業行銷
12/28	<b>主題：訂價與通路策略規劃</b> ◆顧客行為與訂價和通路設計，有何關係？ ◆迎向未來的訂價策略與通路管理
(2016)01/04	<b>主題：顧客思維與整合行銷溝通</b> ◆過度節省行銷溝通費用，代價是什麼？ ◆溝通議題設定與傳播工具的整合
01/11	<b>主題：行銷概念的協調、整合與執行</b> ◆你會用什麼樣全新的角度，去看待行銷？ ◆分組報告與心得討論

註. 本部保留課程安排及師資調整異動之權利，授課日期、時間、地點或單元主題如有調整將會另行提前通知（或公告於本部 1 樓大廳課程電子看板）。