

國立空中大學 111 學年度上學期「商學系」建議新生選課科目一覽表

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場與專業證照類別
行銷學原理	3	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 使同學熟悉現代行銷管理的理論知識與實際案例。 2. 在謀職、升遷與創業、銷售商品與服務之間，能善用行銷知識與技能，使同學能處在較有利的競爭地位之中。 <p>課程概要：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 行銷的本質 2. 行銷環境 3. 消費者市場與消費者行為 4. 組織市場與組織購買行為 5. 市場區隔、目標市場與定位 6. 產品基本概念與產品屬性 7. 新產品發展與產品生命週期 8. 服務行銷 9. 價格訂定 10. 行銷通路管理 11. 零售、批發與物流 12. 推廣與整合行銷溝通 13. 推廣工具 	<p>工作職場：</p> <p>行銷管理人員 零售與通路管理人員</p>
策略行銷分析	3	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 讓同學瞭解並且能夠建構分析商業競爭環境的方法。 	<p>工作職場：</p> <p>行銷管理人員 零售與通路管理人員</p>

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場與專業證照類別
		<p>2. 增加同學對於行銷活動的競爭優勢。</p> <p>3. 瞭解如何在回應商業環境挑戰中，能適當適時的調整資源投入策略。</p> <p>課程概要：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 行銷在經濟社會中所扮演的角色與本書大綱 2. 分析的理論架構 3. 本書理論架構的特性 4. 管理外顯單位效益成本的行銷策略 5. 管理資訊搜尋成本的行銷策略 6. 管理道德危機成本的行銷策略 7. 管理專屬陷入成本的行銷策略 8. 本章架構與 4P 的關係 9. 影響市場上四大成本高低的主要因素 10. 利用策略行銷分析架構分析個案的建議與應用 11. 常見行銷爭議問題分析 12. 行銷與公司策略的關係 	
理財規劃與實務	3	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 奠定同學對於財務金融相關理論與實務的基礎。 2. 培養學生能夠運用不同理財工具之特性，以有效運用之能力。 3. 使同學能夠具有理財規劃之專長，提升其未來於金融市場的競爭力。 <p>課程概要：</p>	<p>工作職場：</p> <p>金融財務—證券及投資人員</p> <p>專業證照：</p> <p>金融證照</p>

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場與專業證照類別
		<ol style="list-style-type: none"> 1. 理財規劃概論 2. 理財規劃的步驟 3. 客戶屬性與理財規劃 4. 財務報表的編製與分析 5. 風險管理與保險規劃 6. 理財規劃的計算基礎 7. 購屋規劃 8. 子女養育及教育金規劃 9. 退休金規劃 10. 投資規劃 11. 租稅規劃 12. 財產移轉規劃 	
<p>職場個人魅力經營</p>	<p>3</p>	<p>課程目標： 職場之個人魅力，有賴清晰的規劃與經營才能成功。本課程發展之目的在於讓學生瞭解整個職場個人魅力經營的完整概念、發展與實務管理，能迅速累積出對職場環境的經營與掌控能力，並提升專業與實力。</p> <p>課程概要：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 職場魅力的整體概念 2. 你是職場中的人嗎？職場與社交的迷思 3. 萬金油還是職場戰士？發掘與定位自己的職場個人特質 4. 因為夢想而偉大？內在的自我形象建立 5. 十秒鐘的決勝點！外在的個人形象建立 	<p>工作職場： 企業經營管理—行政支援</p>

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場與專業證照類別
		<p>6. 盲從還是智慧？職場個人魅力經營必須具備的知識</p> <p>7. 你懂上司講的話嗎？與上司或長輩的溝通應對！</p> <p>8. 你懂同事講的話嗎？與同事間的溝通應對！</p> <p>9. 下屬懂你講的話嗎？下屬關係的經營與整合！</p> <p>10. 群眾瞭解你的話嗎？群眾魅力的凝聚與發展！</p> <p>11. 人脈的經營！社會資本的概念！</p> <p>12. 支持者的經營！政治行為的概念！</p> <p>13. 對外關係的經營！公共關係的概念！</p> <p>14. 人際魅力！人際發展活動的展現！</p> <p>15. 社群魅力！網路環境的魅力展現與運用！</p> <p>16. 實踐！踏出職場個人魅力經營的第一步！</p>	
顧客服務管理	3	<p>課程目標：</p> <p>1. 有系統的瞭解顧客服務管理的理論觀念，並透過這個觀念的推廣，瞭解如何規劃良好的顧客關係、發展良好的顧客關係，並運用各種工具建立滿意的顧客服務品質。</p> <p>2. 透過教材的參考與媒體的運用，使課程參與者能夠經由學術面與實務面的學習，有計畫性的培養出顧客服務管理的各種概念與技巧。</p> <p>課程概要：</p>	<p>工作職場：</p> <p>企業經營管理—行政支援</p>

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場與專業證照類別
		<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客服務的系統觀點 2. 顧客服務與行銷 3. 顧客服務與關係管理 4. 顧客服務與品質管理 5. 顧客服務之人力資源管理 6. 顧客服務知識管理 7. 顧客服務資料倉儲 8. 顧客服務資料探勘 9. 顧客服務資料庫行銷 10. 顧客服務滿意管理 11. 顧客服務中心管理 12. 行銷活動與顧客服務 13. 整合後的消費顧客服務 14. 夥伴關係與企業顧客服務 15. 整合後的企業顧客服務 16. 顧客服務管理的展望 	