

109學年度 致理科技大學微學程開設申請書

申請科系(人)：商管系

申請案名：全方位整合性行銷微學程

所跨領域：商業及管理、電算機

申請日期：109 年 5 月 22 日

申請案名	全方位整合性行銷 學分學程					
學程之學分數	10 學分	曾獲校外補助	<input checked="" type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/> 是			
學程性質 (可複選)	<input checked="" type="checkbox"/> 符合學校政策發展方向者— <input checked="" type="checkbox"/> 學群特色 <input checked="" type="checkbox"/> 跨領域：課程設計符合學群（說明：學群1：、學群2：、學群3： <input checked="" type="checkbox"/> 產業合作					
所跨領域	領域1：商業及管理 領域2：電算機 領域3： 領域4：					
博雅教育課程必需融入每個學分學程中，本學程是否規劃適當之博雅教育課程 <input checked="" type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否						
學分學程每期 擬招收對象	日四技，2~3年級					
學分學程每年 擬招收名額	30 人					
計畫主持人	姓名	蔡緒浩	服務單位	商管系	職稱	副教授
	電話	1122	Email	simon75@mail.chihlee.edu.tw		
計畫執行單位	聯絡人(系助)	張善傑	電話	1366		
	Email	md100@mail.chihlee.edu.tw				
	是否同時申請或執行其他學程	是 <ul style="list-style-type: none"> • 物聯網科技與行銷 • 創業家能力(111退場) • 創業家能力 • 物聯網科技與行銷 				

一、產業需求狀況

現今企業重視員工之產品之行銷企劃能力，更期待技職教育能培育出畢業即用的學生。惟目前學校教育多以培養學生對消費者(B2C或C2C)的行銷企劃能力，對於實際上企業極需之B2B行銷企劃人才的培育課程並不多見，因此這方面的人才需求更顯迫切。

二、本校辦理全方位整合性行銷微學程之契機與優勢

(一) 開設全方位整合性行銷微學程之契機

1. 企業(B2B)市場產值穩定中成長，具有一定的勞動人力需求，就業機會高。但因目前學校教育對於行銷企劃人才的培育仍著重於B2C或C2C，因此企業多採自行培訓或招聘有經驗的員工，惟自行培訓緩不濟急，招募有經驗員工會增加成本。
2. 如果本校結合有需要的業界開設此類課程，對於目前極需B2B人才的企業而言，即可錄用直接可上線工作的員工，不僅及時更可節省可觀的訓練成本。

(二) 本校創設學院開設全方位整合性行銷微學程之優勢

1. 全方位整合性行銷微學程主軸與專業課程的規劃符合就業市場潮流。
2. 就目前現有的專業課程加以規劃整合，不會投入額外的資源。
3. 結合現有之產學合作企業，以直接就業為導向，以訓練具有即時就業力的學生為目標

一、本學程發展重點

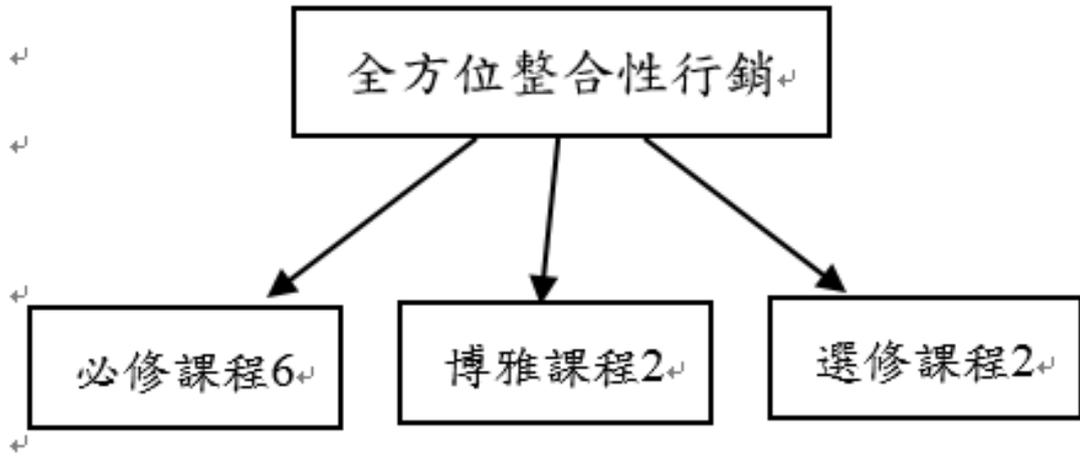
- (一)為因應現在企業行銷市場專業人才之需求，期以10個學分的課程訓練學生於結業後，能夠具備專業知識、產業知識以及實作能力。
- (二)結合企業的資源，與商管系現有的產學合作基礎，以實務性的課程內容整合學生已學習到的知識，以PBL學習方式進行教學。

二、本學程特色

在辦學特色方面，本微學程之上課學生不限於創設學院，只要有修習過2學分行銷管理課程的學生即可修習。而且課程的內容為整合學校所學以及與企業內訓課程接軌，類似職業訓練之課程。

在課程規劃方面，主要的特色如下：

- (一) 課程規劃與諮詢：本學程課程規劃與發展之相關諮詢委員多為企業高階主管，因此課程的內容以培養學生的畢業即戰力為主。
- (二) 課程採實做為主，講課為輔，採PBL方式授課，以個案的方式讓學生學到如何藉由解決真實企業的痛點而獲得訂單。



必修課程							
課程名稱	學分	是否額外開課	開課系所	年級	原學分	原選別	與學程關係
行銷管理	2	否	企管系	2	3	必修	
智慧化商務模式整合	3	否	商管系	3	3	選修	
選修課程(至少3學分)							
課程名稱	學分	是否額外開課	開課系所	年級	原學分	原選別	與學程關係
商業模式	2	否	企管系	3	2	選修	
行銷企劃實務	2	否	行管系	3	2	必修	
顧客關係管理	2	否	商管系	3	3	選修	
商務創新企畫	3	否	商管系	2	3	選修	
博雅課程							
課程名稱	學分	是否額外開課	開課系所	年級	原學分	原選別	與學程關係
通識(創)-創意創思X設計提案	2	否	共同	1	2.00	通識	

備註

1. 必須修習完所有**必修課程**。
2. **選修課程(至少3學分)**群組，至少修習**3學分**，至多修習**不限制**。
3. **博雅課程**群組，至少修習**1門**，至多修習**1門**。
4. 除『必修課程』群組與『博雅課程』群組以外的群組應：至少完成**1個**群組，至多完成**1個**群組。

其他修課規定：

項次	姓名/職稱	專/兼任	應聘系所	最高學歷	專長	授課課程	主要經歷及專業證照
1	樊祖燁	專任	商管系	博士	1. 商業模式設計 2. 課程設計 3. 行銷管理 4. 行銷企劃	1. 行銷管理(其他系非由樊老師授課) 2. 產業電子化 3. 行銷企劃(其他系非由樊老師授課)	中華民國行銷經理人獎 多家上市櫃公司及跨國企業高階主管 PMP/WBSA國際證照
2	陳穎慧	專任	通識中心	博士	1. 生活環境設計 2. 創意思考與設計 3. 智慧建築規劃與設計	創意創思x設計提案	社團法人台灣智慧建築協會專案經理 智慧綠建築認證人員
3	曾賢德	兼任	商管系	碩士	1. 資訊系統整合 2. 雲端存儲運營 3. 網路規劃與建置 4. 企業(B2B)行銷	智慧化商務模式整合	IBM, CA等外商資訊公司之台灣區域經理或總經理 現任藍新資訊(股)總經理

本微學程屬於創新設計學院統管，商務科技管理系負責規劃與執行，將透過系統受理申請，行政業務則由院辦及系辦負責，包括學分檢核採認、學程證書頒發等。學校其他參與院系，則以輔助性質之角色，提供課程師資、實務訓練之協助。

1. 本微學程聚焦培養學生在企業行銷之能力，學生結業後會具備基本之企業(B2B)行銷能力。
2. 學生修習本課程時，會依據PBL的課程設計，分組完成至少一項的實務專題作品，並會對外發表及參加競賽。
3. 學生修習完畢本微學程後可從事於企業之銷售行銷、活動企劃及產品規劃等之專員職務。