



南科實中111高一多元選修

行銷企劃之關鍵10堂課

張毓洪

第1堂 綜觀行銷與企劃

- 為何要學行銷? 為何要學企劃? 成功的行銷和企劃可以帶來甚麼效益? 你我曾經參加甚麼活動, 讓你印象深刻?

第2堂 洞燭先機

- 從成功的市場案例探討行銷的關鍵核心, 為何這些案例能快速成長? 他們的提案掌握了哪些機會? 掌握了哪些人性與需求?

第3堂 創意發想

- 成功的行銷與企劃案, 必帶有創意的因子, 他們如何創意發想? 如何讓人會心一笑, 印象深刻?

第4堂 資源整合

- 成功的企劃案必須有效整合資源, 包括人力資源、財務資源、網路資源, 如何盤點資源? 當資源缺乏時, 如何尋找? 如何整合?

第5堂 領導與溝通

- 領導與溝通的關鍵是甚麼? 如何領導工作團隊執行任務?

第6堂 凝聚團隊向心力

- 成功的企劃案需要有堅強的團隊去執行與推動，如何凝聚向心力？如何決策？如何共同解決問題？如何化解危機？

第7堂 文化價值觀與社會責任

- 文化價值觀如何影響行銷與企劃？如何檢視自己的文化價值觀？如何避免歧視？甚麼是社會責任？如何服務社會？

第8堂 故事行銷

- 成功的案例能結合故事，勾起心的連結。如何培養說故事的能力？

第9堂 感動行銷

- 感動的密碼是甚麼？感動人心的行銷企畫案具備甚麼元素？如何將故事與行銷融合？

第10堂 我的行銷企劃案

- 開啟你的行銷企劃案，創造奇蹟！

課程名稱：	中文名稱：行銷企劃之關鍵十堂課		
	英文名稱：Marketing management		
授課年段：	一上	學分總數：2	
課程屬性：	跨領域/科目專題		
師資來源：	外聘(大學)		
課綱核心素 養：	A 自主行動：A2.系統思考與問題解決, A3.規劃執行與創新應變,		
	B 溝通互動：B1.符號運用與溝通表達, B2.科技資訊與媒體素養,		
	C 社會參與：C2.人際關係與團隊合作, C3.多元文化與國際理解,		
學生圖像：	合作與實踐, 關懷與造夢,		
學習目標：	(1)銷售技巧、商業與採購談判、溝通與衝突管理、客訴處理與顧客滿意等介紹。(2)如何進行行銷企劃與簡報技巧與口語表達。(3)廣告及公關等行銷思維之介紹		
教學大綱：	週次	單元/主題	內容綱要
	第一週	課程介紹	課程介紹
	第二週	行銷	21世紀最新行銷企劃基本觀念
	第三週	策略	行銷企劃策略思考(1)
	第四週	策略	行銷企劃策略思考(2)
	第五週	藍海	運用藍海策略提出創新企畫點子(1)
	第六週	藍海	運用藍海策略提出創新企畫點子(2)
	第七週	點子王	如何有效提升創意思考力(1)
	第八週	點子王	如何有效提升創意思考力(2)
	第九週	文案	專業企劃案的撰寫技巧(1)
	第十週	文案	專業企劃案的撰寫技巧(2)
	第十一週	公關	公關策劃與危機管理技巧(1)
	第十二週	公關	公關策劃與危機(2)
	第十三週	促銷	促銷活動與事件行銷規劃(1)
	第十四週	促銷	促銷活動與事件行銷規劃(2)
	第十五週	媒體	刀口上的媒體計畫與實施
	第十六週	簡報	優質表達能力及優質技巧(1)
	第十七週	簡報	優質表達能力及優質技巧(2)
	第十八週	企劃	簡報發表會(1)
	第十九週	企劃	簡報發表會(2)
	第二十週	企劃	簡報發表會(3)
	第二十一週	企劃	簡報發表會(4)
第二十二週	期末成果報告	期末成果報告	
學習評量：	隨堂問答及期末報告		
對應學群：	社會心理、大眾傳播、管理、財經、		
備註：			