行銷 學系(學位學程)學士班學生畢業條件明細表 (112學年度起入學適用)

項目

一、修業年限:

- (一)最低修業年限:四年(獸醫系五年)
- (二)可延長修業二年(不包括休學二年)
- 二、應修最低畢業總學分數:共<u>128</u>學分(不含體育課 程)。
- 三、校必修課程及學分數:
 - (一)體育課程:必修<u>2</u>學分,不計入畢業學分。超 修之體育課程至多採計為外系2學分。運動績 優生另依體育室相關規定辦理。
 - (二)服務學習(一)、(二):必修<u>0</u>學分,不限上下 學期,累計通過兩學期(不含服務學習 (三))。
 - (三)英文能力檢定:<u>0</u>學分。 學系自訂更高之標準者從其規定:無
 - (四)通識課程: 28 學分。
 - 1.核心素養課程:共10類,至少3學分。 其中「資訊素養:程式設計與應用」修課規 定如下:免修,學生如修習,不可以採計為 通識畢業學分。
 - 2.語文素養課程:至少8學分
 - (1)大學國文4學分。
 - (2)大一英文4學分
 - 3.領域素養課程:至少10學分
 - (1)應修習「人文、社會、自然」三領域各1 門課程,合計至少6學分。
 - (2)應修習「統合領域」課程至少4學分。
 - (3)國防教育類課程(非必修)至多採計1門為通 識畢業學分,超修該類課程**不可以**採計為 外系學分。
 - (4)本系隸屬<u>商業與管理</u>學群,該學群課程 至多採計1門為通識畢業學分,超修該學 群課程**不可以**採計為外系學分。
 - 4.超修之通識課程不可以採計為外系學分。
 - 5.其他規定:無
- 四、院專業必修課程及學分數:最低應修_32_學分

科目名稱	全或半	學分
(1) 經濟學(一)	半	3
(2) 經濟學(二)	半	3
(3) 會計學(一)	半	3
(4) 會計學(二)	半	3
(5) 統計學(一)	半	3
(6) 統計學(二)	半	3
(7) 管理學	半	3

項目

(8) 企業倫理			半	3
(9) 財務管理			半	3
(10) 計算機概論			半	3
科目名稱	全或半	學分	備言	注
(11) 企業家講座	半	2	必修2選門自由:	選修,
(12) 管理講座	半	2	超修則 本系專 學分	<u>床訂為</u> 業選修

五、系專業必修課程及學分數:最低應修16學分

科目名稱	全或半	學分
(1) 微積分(一)	半	2
(2) 微積分(二)	半	2
(3) 行銷管理(一)	半	3
(4) 消費者行為	半	3
(5) 作業研究	半	3
(6) 行銷研究(一)	半	3

- 六、系專業選修課程及學分數:最低應選修<u>39</u>學分。
- 七、其他特別規定:承認外系學分最多13學分。
- 八、輔系:學生修習輔系之學分,應在其主系規定最低 畢業學分以外加修之(至少二十學分)科目及學分 數,請見教務處課務組公告事項。
- 九、雙主修:申請本系雙主修,須「前一學年學業平均 成績達80分以上,且成績名次在該班學生人數前百 分之十以內者,操行成績在85分以上,體育成績達 70分以上者」。

學生修讀雙主修,其加修學系(所、學位學程)畢業條件以核准修讀學年度的畢業條件為基準。修讀雙主修學生,除應修滿主系規定畢業科目學分外,且至少應修滿本表院系必修科目學分始可取得雙主修資格,若表列科目與主系應修習之科目相同,不得認列為本系雙主修之學分,應由本系開設之選修科目補足。

- 十、跨域專長:本系有開設,申請對象<

 專長課程與學生本系(學位學程)、雙主修、輔系或其他跨域專長應修課程及學分重複者,由跨域專長的系(學位學程)或學院指定與專長相關選修課程補足。申請學生須已修習本系跨域專長課程必修科目表列之2門課程且分數均達80分以上。
- 十一、入學資格:屬修業年限少於國內高級中等學校及 專科學校之國外同等學校畢業生,如海外中五學制 畢(結)業生,**畢業學分數應增加至少12學分。以** 此資格就讀本系之學生限加修本系選修12學分。
- ※必修科目及畢業學分數規定,由各系依課程規劃表填列。
- ※畢業條件異動請依畢業條件異動簡化程序建議表辦理。如無課程或學分異動,不須每學年提送。
- ※本表經110學年度第3次校課程委員會通過後生效。

行銷 學系學士班學生畢業條件明細表

專業選修科目列表

科目名稱 全或半學分 (1)個體經濟學-應經系開課 半 3 (2)總體經濟學-應經系開課 半 3 (3)行銷等論(一) 半 2 (4)行銷在產業的應用 半 1 (5)企業概論 半 3 (6)電子商務 半 3 (7)電子商務(一) 半 1 (8)電子商務(一) 半 1 (9)電子商務(三) 半 1 (10)產品策略 半 3 (11)組織行為與管理 半 3 (12)商業談判 半 3 (13)通路策略 半 3 (14)零售管理 半 3 (15)行銷資料分析與應用 半 3 (16)作業管理 半 3 (17)企業經營模擬 半 2 (18)採購策略 半 2 (18)採購策略 半 3 (20)銷售管理(一) 半 3 (21)行銷個案(一) 半 3 (22)行銷個案(一) 半 3 (24)社群行銷 半 3 (25)商事法(院課)—管理學院開 半 3 (26)企業經營與診斷 半 3 </th <th></th> <th></th> <th></th>			
(2)總體經濟學一應經系開課	科目名稱	全或半	學分
(3) 行銷導論(一)	(1) 個體經濟學-應經系開課	半	3
(4) 行銷在產業的應用	(2) 總體經濟學-應經系開課	半	3
(5) 企業概論 (6) 電子商務 (7) 電子商務(一) (8) 電子商務(二) (9) 電子商務(二) (9) 電子商務(三) (10) 產品策略 (11) 組織行為與管理 (12) 商業談判 (13) 通路策略 (14) 零售管理 (14) 零售管理 (15) 行銷資料分析與應用 (16) 作業管理 (17) 企業經營模擬 (19) 網路行銷 (20) 銷售管理(一) (21) 行銷個案(一) (22) 行銷個案(二) (23) 行銷心理學 (24) 社群行銷 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 (27) 連鎖企業管理 (28) 行銷決策資訊系統 (29) 創新與新產品管理 (29) 創新與新產品管理 (21) 行銷與際行銷 (27) 連鎖企業管理 (28) 行銷決策資訊系統 (29) 創新與新產品管理 (29) 創新與新產品管理 (20) 供應鏈設計與管理 (21) (23) 供應鏈設計與管理 (23) (24) 社群行銷 (25) 高事法(院課)—管理學院開課 (26) 企業經營與診斷 (27) 連鎖企業管理 (28) 行銷決策資訊系統 (29) 創新與新產品管理 (28) 行銷共衰	(3) 行銷導論(一)	半	2
(6) 電子商務 (7) 電子商務(一) (8) 電子商務(二) (9) 電子商務(三) (10) 產品策略 (11) 組織行為與管理 (12) 商業談判 (13) 通路策略 (14) 零售管理 (15) 行銷資料分析與應用 (16) 作業管理 (17) 企業經營模擬 (17) 企業經營模擬 (18) 採購策略 (19) 網路行銷 (20) 銷售管理(一) (21) 行銷個案(一) (22) 行銷個案(一) (22) 行銷個案(二) (23) 行銷心理學 (24) 社群行銷 (25) 商事法(院課)—管理學院開 (26) 企業經營與診斷 (27) 連鎖企業管理 (28) 行銷決策資訊系統 (29) 創新與新產品管理 (29) 創新與新產品管理 (20) 消費者決策 (21) 預銷 (22) 行銷換策 (23) 行銷決策資訊系統 (24) 社群行銷 (25) 商事法(院課)—管理學院開 (26) 企業經營與診斷 (27) 連鎖企業管理 (28) 行銷決策資訊系統 (29) 創新與新產品管理 (29) 創新與新產品管理 (20) 消費者決策 (21) 提升發	(4) 行銷在產業的應用	半	1
(7) 電子商務(一) 半 1 (8) 電子商務(二) 半 1 (9) 電子商務(三) 半 1 (10) 産品策略 半 3 (11) 組織行為與管理 半 3 (12) 商業談判 半 3 (13) 通路策略 半 3 (14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)一管理學院開 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(5) 企業概論	半	3
(8) 電子商務(二)	(6) 電子商務	半	3
(9) 電子商務(三)	(7) 電子商務(一)	半	1
(10) 產品策略 半 3 (11) 組織行為與管理 半 3 (12) 商業談判 半 3 (13) 通路策略 半 3 (14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(一) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開 課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(8) 電子商務(二)	半	1
(11) 組織行為與管理 半 3 (12) 商業談判 半 3 (13) 通路策略 半 3 (14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(一) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開 課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(9) 電子商務(三)	半	1
(12) 商業談判 半 3 (13) 通路策略 半 3 (14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(一) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(10) 產品策略	半	3
(13) 通路策略 半 3 (14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(11) 組織行為與管理	半	3
(14) 零售管理 半 3 (15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(一) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(12) 商業談判	半	3
(15) 行銷資料分析與應用 半 3 (16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開業 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(13) 通路策略	半	3
(16) 作業管理 半 3 (17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(14) 零售管理	半	3
(17) 企業經營模擬 半 2 (18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(15) 行銷資料分析與應用	半	3
(18) 採購策略 半 3 (19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(16) 作業管理	半	3
(19) 網路行銷 半 3 (20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)一管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(17) 企業經營模擬	半	2
(20) 銷售管理(一) 半 3 (21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)一管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(18) 採購策略	半	3
(21) 行銷個案(一) 半 3 (22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)一管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(19) 網路行銷	半	3
(22) 行銷個案(二) 半 3 (23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(20) 銷售管理(一)	半	3
(23) 行銷心理學 半 3 (24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(21) 行銷個案(一)	半	3
(24) 社群行銷 半 3 (25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(22) 行銷個案(二)	半	3
(25) 商事法(院課)—管理學院開課 半 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(23) 行銷心理學	半	3
課 十 3 (26) 企業經營與診斷 半 3 (27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3			3
(27) 連鎖企業管理 半 3 (28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3		半	3
(28) 行銷決策資訊系統 半 3 (29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(26) 企業經營與診斷	半	3
(29) 創新與新產品管理 半 3 (30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(27) 連鎖企業管理	半	3
(30) 消費者決策 半 3 (31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(28) 行銷決策資訊系統	半	3
(31) 國際行銷 半 3 (32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(29) 創新與新產品管理	半	3
(32) 供應鏈設計與管理 半 3 (33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(30) 消費者決策	半	3
(33) 策略行銷與管理 半 3 (34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(31) 國際行銷	半	3
(34) 社會企業行銷 半 3 (35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(32) 供應鏈設計與管理	半	3
(35) 運動行銷 半 3 (36) 廣告學 半 3	(33) 策略行銷與管理	半	3
(36) 廣告學 半 3	(34) 社會企業行銷	半	3
	(35) 運動行銷	半	3
(37) 品牌管理 半 3	(36) 廣告學	半	3
T I I I I I I I I I I I I I I I I I I I	(37) 品牌管理	半	3

私日夕经	全或半	學分
科目名稱 (28) 名云文化行供		字分 3
(38) 多元文化行銷	半	
(39) 非營利事業行銷	半	3
(40) 消費者行為研究設計	半	3
(41) 餐飲行銷	半	3
(42) 企業行銷	半	3
(43) 迴歸分析 (學碩合開) (進階課 程)	半	3
(44) 國際企業管理	半	3
(45) 促銷策略	半	3
(46) 行銷規劃	半	3
(47) 生活結構與消費行為	半	3
(48) 醫療行銷	半	3
(49) 農產品行銷管理	半	3
(50) 行銷 e 化實務專題	半	3
(51)計量經濟學(一) (進階課程)	半	3
(52) 情感運算與人工智慧於行銷 上之研究	半	1
(53) 物流管理	半	3
(54) 流通業經營診斷	 半	3
(55) 行銷與包裝	 半	3
(56) 行銷資料科學		_
(原消費市場分析)	半	3
(57) 休閒管理與行銷	半	3
(58) 顧客關係管理 (學碩合開) (進 階課程)	半	3
(59) 商情預測	半	3
(60) 服務業行銷	半	3
(61) 批判思考	 半	1
(62) 創新與創意	 半	1
(63) 當代英文論文寫作與簡報	 半	3
(進階課程) (64) 定價策略 (原價格策略) (進階課程)	半	3
(65) 整合行銷溝通 (學碩合開) (進 階課程)	半	3
(66) 行銷研究數據分析(一) (學碩合開)(進階課程)	半	2
(67) 行銷與色彩心理學 (學碩合開) (進階課程)	半	3
(68) 個人投資策略	半	2
	•	

行銷 學系學士班學生畢業條件明細表

專業選修科目列表

科目名稱	全或半	學分
(69) 永續發展資料科學 -環境、		
經濟、管理、及健康之展望	半	1
(學碩合開)(進階課程)		
(70) 農產運銷與政策-應經系開	半	3
課	-	3
(71) 多變量統計與軟體操作應用	半	3
- 國農學程開課		3
(72) 國際非政府組織(NGOs)領	半	3
導、營運與管理—國農學程開課	+	3
(73) 農企業經營管理-國農學程	半	3
開課	+	3
(74) 當代行銷問題 (進階課程)	半	3

◎備註:

- 1.本系最低應修39學分。
- 2.以上選修科目來自課程規劃,可能因人數不足 未成班

系(學位學程)承辦人: 主任簽章: 114年02月04日修訂

Department of Marketing, National Chung Hsing University Graduation Requirements for Students Enrolled After 2023

Items Items

I. Years of Enrollment:

Minimum years of enrollment : 4 years (5 years for Veterinary Medicine)

Can be extended for 2 more years (excluding 2 years of suspension)

II. Minimum graduation credits required: 128 credits

III. Courses required by the university curriculum:

- 1. Physical Education: <u>2</u> credits, not included in the credits for graduation. Extra taken PE course credits will be counted as from other departments, and are limited to a maximum of 2 credits. Athletes with outstanding sports achievements will be handled according to the relevant regulations of the Office of Physical Education and Sports.
- 2. Service Learning I and II: 2 semesters in total, 0 credits (Not including "Service Learning III").
- 3. English Proficiency Requirement: 0 credit.
- 4. General Education: 28 credits
 - i. Core Competencies: at least 3 credits. International students do not need to take the "Information Literacy"
 - ii.Language Competencies: (at least 8 credits)
 - ➤ College Chinese: 4 credits
 - Foreign Language: 4 credits of Freshman English
 - iii.Domain Competencies: at least 10 credits
 - Humanistic Domain, Social Science Domain, and Natural Domain: at least one course in each Domain, total at least 6 credits.
 - ➤ Integrated Domain: at least 4 credits.
 - ➤ For National Defense education courses, only credits of 1 course can be counted as general education credits.
 - ➤ Our program belongs to the area of <u>Business and Management</u>, therefore, only one course from this area will be recognized.

iv. Extra credits can't be counted in the graduation credits.

IV. Courses required by college curriculum: 32 credits

Course Title	Semester/Year	Credits	Remark
1. Economics (I)	Semester	3	
2. Economics (II)	Semester	3	
3. Accounting (I)	Semester	3	
4. Accounting (II)	Semester	3	
5. Statistics (I)	Semester	3	
6. Statistics (II)	Semester	3	
7. Management	Semester	3	
8. Business Ethics	Semester	3	
9. Financial Management	Semester	3	
10. Introduction to Computer Science	Semester	3	
11. Seminar on Entrepreneurs	Semester	2	Choose 1 course. Overtaking can be counted as
12. Seminar on Management	Semester	2	professional elective credits.

V. Required professional courses by the department: <u>16</u> credits.

Ci cuits.		
Course Title	Semester/Year	Credits
1. Calculus (I)	Semester	2
2 Calculus (II)	Semester	2

Course Title Semester/Year Credits 3. Marketing Management (I) Semester 3 4. Consumer Behavior Semester 3 5. Operation Research Semester 3 6. Marketing Research (I) Semester 3

VI.Minimum of professional elective courses: 39 credits

VII. Other regulations: A maximum of <u>13</u> credits from other departments can be recognized.

VIII. Minor Degree: If a student intends to study for a minor degree, he/she will need to take 20 (or more) credits in addition to the department's minimum credits required for graduation. For more details, please see the bulletin of Curriculum Division website.

IX. Double Major:

Students who want to apply for a double major must meet the following criteria:

- 1. Attaining an average academic score of 80 or above in the previous academic year, and being ranked within the top 10% of students in the class.
- 2. Conduct scores should be 85 or above.
- 3. Physical Education scores should be 70 or above.

The graduation requirements for students in pursuit of a double major (department or degree program) shall be based on the relevant regulations applicable at the time (year) when the application was approved. Double major students not only have to fulfill all graduation credit requirements of their original major (department or degree program), they must also complete all core courses for the second major (department or degree program) in order to be granted a double major degree. Undergraduate students who did not complete or are short of 40 credits for the second major must make up for those credits by taking courses designated by the second-major department or degree program. Suppose any subjects in the list overlap with the required courses for the original major. In that case, the corresponding credits for the dual major will not be recognized, and elective courses offered by our department must replace

X. Cross-Disciplinary Expertise Development Program:

For students whose compulsory courses and credits are the same as the ones offered by the departments (degree programs), double major, minor, or other cross-disciplinary expertise programs providing cross-disciplinary expertise courses, they shall take other elective courses that are related to their expertise and designated by the departments (degree programs) or colleges providing cross-disciplinary expertise module courses. Students who want to apply for our department's Cross-Disciplinary Expertise Development Program must finish at least 2 courses on the course list of the Cross-Disciplinary Expertise Development Program and have an average score over 80.

XI. Students who graduate from the study period of the senior high school less than 6 years will be required to take at least 12 extra credits in their graduation requirements.

List of the professional elective courses of the department

Course Title	Semester /Year	Credits
1. Microeconomics – offered by the Department of Applied Economics	Semester	3
2. Macroeconomics – offered by the Department of Applied Economics	Semester	3
3. Introduction to Marketing (I)	Semester	2
4. The Application of Marketing to Industry	Semester	1
5. Introduction to Business	Semester	3
6. Electronic Commerce	Semester	3
7. Electronic Commerce (I)	Semester	1
8. Electronic Commerce (II)	Semester	1
9. Electronic Commerce (III)	Semester	1
10. Product Strategy	Semester	3
11. Organizational Behavior and Management	Semester	3
12. Commercial Negotiation	Semester	3
13. Channel Strategy	Semester	3
14. Retail Management	Semester	3
15. Marketing Data Analysis and Application	Semester	3
16. Operations Management	Semester	3
17. Business Role Playing Game	Semester	2
18. Procurement Strategy	Semester	3
19. Internet Marketing	Semester	3
20. Sales Management (I)	Semester	3
21. Cases in Marketing (I)	Semester	3
22. Cases in Marketing (II)	Semester	3
23. Marketing Psychology	Semester	3
24. Social Network Marketing	Semester	3
25. Commercial Law – offered by the College of Management	Semester	3
26. Business Management & Diagnosis	Semester	3
27. Chain Business Management	Semester	3
28. Marketing Information Systems	Semester	3
29. Innovation and New Product Management	Semester	3
30. Consumer Decision Making	Semester	3
31. International Marketing	Semester	3
32. Supply Chain Design & Management	Semester	3
33. Strategic Marketing & Management	Semester	3
34. Social Enterprise Marketing	Semester	3
35. Sports Marketing	Semester	3
36. Advertising	Semester	3

Course Title	Semester /Year	Credits
37. Brand Management	Semester	3
38. Multicultural Marketing	Semester	3
39. Nonprofit Organization Marketing	Semester	3
40. Research Design & Consumer Behavior Insights	Semester	3
41. Food and Beverage Marketing	Semester	3
42. Business Marketing	Semester	3
43. Regression Analysis (Advanced Course)	Semester	3
44. International Business Management	Semester	3
45. Promotional Marketing	Semester	3
46. Marketing Planning	Semester	3
47. Life Structure and Consumer Behavior	Semester	3
48. Health Marketing	Semester	3
49. Marketing Management of Agricultural Products	Semester	3
50. E-Marketing Implementation Seminar	Semester	3
51. Econometrics (I) (Advanced Course)	Semester	3
52. The Research of Affective Computing and Artificial Intelligent on Marketing	Semester	1
53. Logistics Management	Semester	3
54. Appraisal of Distribution Business	Semester	3
55. Marketing and Packaging	Semester	3
56. Marketing Data Science	Semester	3
57. Leisure Management and Marketing	Semester	3
58. Customer Relationship Management (Advanced Course)	Semester	3
59. Business Forecasting	Semester	3
60. Service Marketing	Semester	3
61. Critical Thinking	Semester	1
62. Innovation & Creativity	Semester	1
63. Contemporary English Thesis Writing & Presentation (Advanced Course)	Semester	3
64. Pricing Strategy (Advanced Course)	Semester	3
65. Integrated Marketing Communication (Advanced Course)	Semester	3
66. Data Analytics for Marketing Research (Advanced Course)	Semester	2

Appendix

List of the professional elective courses of the department

Course Title	Semester /Year	Credits
67. The Psychology of Color in Marketing (Advanced Course)	Semester	3
68. Personal Investment Strategy	Semester	2
69. Sustainable Development in Data Science: Environmental, Economical, Managerial, and Health Perspectives (Advanced Course)	Semester	1
70. Agricultural Marketing and Policy – offered by the Department of Applied Economics	Semester	3
71. Multivariate Statistics and Data Analysis – offered by the International Bachelor Program in Agribusiness	Semester	3
72. Leadership and Management of International Non-Governmental Organizations (NGOs) – offered by the International Bachelor Program in Agribusiness	Semester	3
73. Agribusiness Management – offered by the International Bachelor Program in Agribusiness	Semester	3
74. Current Issues and Directions for Marketing (Advanced Course)	Semester	3

Notes:

- 1. The minimum of professional elective credits: 39 credits
- 2. The elective courses above are from the curriculum map and may not be offered due to insufficient enrollment.

Coordinator 系(所、學位學程)承辦人:

Chairperson 系所主管簽章:

2025/02/04