



《尊重智慧財產權，請使用正版教科書，勿非法影印書籍及教材，以免侵犯他人著作權》

開課班級: 進四休運三

授課老師: 巫昌陽

學分數: 2

課程大綱:

本課程主要目的是希望透過行銷理論之介紹，再經過相關實務之參訪，經過分組討論，藉以發先他人與自己在運動銷售上之優缺點，進而提升自己對於運動銷售能力。

outline:

The main purpose of this course is to introduce marketing theories, visits to related practices, and discuss in groups, so as to reveal the advantages and disadvantages of others and oneself in sports sales, so as to improve one's ability in sports sales.

教學型態:

課堂教學+小組討論

成績考核方式:

平時成績:30%

期中考:30%

期末考:40%

其它:%

本科目教學目標:

- 1.透過行銷理論介紹，使學生具有專業思維與討論能力
- 2.了解運動產業中之銷售實務
- 3.嘗試依照自己興趣，學習運動銷售實務

參考書目:

運動行銷。五南圖書



課程進度表：

週次	起訖月日	授課單元(內容)	備註
第1週	2.20~2.27	課程介紹、授課規範、運動銷售的過去現在與未來	19日正式上課。19~23日加退選，復(轉)學生及延修生選課，雙主修、輔系申請，23日申辦抵免學分截止日
第2週	2.27~3.06	運動銷售概論、期末報告分組	28日和平紀念日(放假)
第3週	3.06~3.13	運動銷售之產品、產品週期	
第4週	3.13~3.20	運動先產品之開發與銷售	11日成績優異提前畢業者提出申請截止日,14日第1次校教評會
第5週	3.20~3.27	運動產品定價對運動銷售之影響	
第6週	3.27~4.03	各種定價方法及可能影響	
第7週	4.03~4.10	行銷通路對運動銷售之影響、運動銷售之實體通路介紹	3日(三)校慶補假(112年11月25(六)日校慶活動日)。4日(四)兒童節、民族掃墓節(放假)，5日(五)民族掃墓節補假
第8週	4.10~4.17	運動銷售之虛擬通路、自媒體對運動銷售之影響	10日校課程委員會。11日第2次校教評會
第9週	4.17~4.24	運動促銷的方式與運動銷售	15~21日期中考試
第10週	4.24~5.01	期中考試	22~26日學士班申請轉系,27~28日四技二專統一入學測驗,28日教師期中成績上網登錄截止日
第11週	5.01~5.08	自媒體行銷與運動銷售	
第12週	5.08~5.15	運動廣告與運動銷售	11日多益測驗(暫定)
第13週	5.15~5.22	運動銷售之案例分享與討論一	16日第3次校教評會。19日博士班招生(暫定)
第14週	5.22~5.29	運動銷售之案例分享與討論二	20~24日體育運動週，22日水上運動會(暫定),24日申請停修課程截止
第15週	5.29~6.05	運動銷售之案例分享與討論三	27~31日藥物濫用防制宣導週
第16週	6.05~6.12	運動銷售之運動觀光景點實務教學	3日校務會議。3~9日畢業班(學士)期末考試。
第17週	6.12~6.19	運動銷售影片製作實務	10日端午節(放假)，12日畢業班授課教師送交學期成績截止
第18週	6.19~6.26	期末考	17~23日期末考試