



《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: 四休運四A

授課老師: 巫昌陽

學分數: 1

課程大綱:

本課程主要目的是希望聚焦於運動產業中之運動健身俱樂部，希望透過業界實務教師以及健身俱樂部實際參訪，讓學生更進一步了解運動健身俱樂部現有營運現況，進一步可以針對消費市場進行分析、區隔與定位，最後可以配合於學程所學專長，將自己專業可以成功銷售給需要的運動消費者。

outline:

The main purpose of this course is to focus on the sports and fitness clubs in the sports industry. It is hoped that through the actual visits of practical teachers and fitness clubs in the industry, students can have a better understanding of the current operation of sports and fitness clubs, and can further analyze and differentiate the consumer market. Separation and positioning, and finally can be matched with the expertise learned in the course of study, and can successfully sell one's own profession to the sports consumers who need it.

教學型態:

課堂教學

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.了解現有運動健身俱樂部經營現況
- 2.了解運動健身俱樂部的市場競爭現況
- 3.成功銷售運動健身俱樂部商品

參考書目:



課程進度表：

週次	起訖月日	授課單元(內容)	備註
第1週	2.22~3.01	授課規範 學期課程介紹	8日正式上課。8~12日課程加退選，轉學(系)生、復學生及延修生選課，雙主修、輔系申請，12日申辦抵免學分截止日
第2週	3.01~3.08	健身俱樂部發展歷史 現有健身俱樂部相關產業	
第3週	3.08~3.15	台灣國民運動中心的發展 健身俱樂部的主要商品類型	28日(日)孔子誕辰紀念日/教師節(放假),29日(一)補假
第4週	3.15~3.22	健身俱樂部的市場分析；	29日成績優異提前畢業者提出申請截止日
第5週	3.22~3.29	健身俱樂部市場區隔、目標市場與市場定位	6日(一)中秋節(放假)，10日(五)國慶日(放假)
第6週	3.29~4.05	健身俱樂部的產品生產	14日學生宿舍安全輔導暨複合式防災疏散演練。18日多益測驗
第7週	4.05~4.12	健身俱樂部的商品定價策略	24日(一)補假，25日(六)光復暨古寧頭大捷日(放假)。
第8週	4.12~4.19	健身俱樂部的產品通路略	30日校課程委員會
第9週	4.19~4.26	健身俱樂部的產品促銷策略	3~9日期中考試
第10週	4.26~5.03	運動健身俱樂部銷售狀況分析	13日教務會議,16日教師期中成績上網登錄截止日
第11週	5.03~5.10	健身俱樂部的定型化契約	
第12週	5.10~5.17	健身俱樂部實務參訪	24~28體育運動週。24日校園路跑。27日運動大會夜間開幕，28日運動大會活動，29日101週年校慶活動日，照常上班
第13週	5.17~5.24	健身俱樂部銷售計劃討論一	
第14週	5.24~5.31	健身俱樂部銷售計劃討論二	12日申請停修課程截止日
第15週	5.31~6.07	健身俱樂部銷售計劃討論三	
第16週	6.07~6.14	運動銷售計畫展示一	22日校務會議。25日行憲紀念日(放假)
第17週	6.14~6.21	運動銷售計畫展示二	1日(四)開國紀念日(放假)
第18週	6.21~6.28	運動銷售計畫展示三	5~11日期末考試，10~11日學生退宿