



《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，希望透郭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	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	3.01~3.08	健身俱樂部發展歷史 現有健身俱樂部相關產業	28日和平紀念日(放假)
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	
第4週	3.15~3.22	健身俱樂部的市場分析；	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	3.22~3.29	健身俱樂部市場區隔、目標市場與市場定位	
第6週	3.29~4.05	健身俱樂部的產品生產	
第7週	4.05~4.12	健身俱樂部的商品定價策略	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	4.12~4.19	健身俱樂部的產品通路略	10日校課程委員會。11日第2次校教評會
第9週	4.19~4.26	健身俱樂部的產品促銷策略	15~21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	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	5.03~5.10	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	11日多益測驗(暫定)
第13週	5.17~5.24	健身俱樂部銷售計劃討論一	16日第3次校教評會。19日博士班招生(暫定)
第14週	5.24~5.31	健身俱樂部銷售計劃討論二	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	5.31~6.07	健身俱樂部銷售計劃討論三	27~31日藥物濫用防制宣導週
第16週	6.07~6.14	運動銷售計畫展示一	3日校務會議。3~9日畢業班(學士)期末考試。
第17週	6.14~6.21	運動銷售計畫展示二	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	6.21~6.28	運動銷售計畫展示三	17~23日期末考試