

國立空中大學 112 學年度上學期「商學系」建議新生選課科目一覽表

課程科目名稱	學分數	課程簡介	可對應工作職場 與專業證照類別 (各科請對應維護開課計畫「課程對應課程地圖內資料」)
行銷學原理	3	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 使同學熟悉現代行銷管理的理論知識與實際案例。 2. 在謀職、升遷與創業、銷售商品與服務之間，能善用行銷知識與技能，使同學能處在較有利的競爭地位之中。 <p>課程概要：</p> <p>第一篇 鳥瞰行銷</p> <p>第 1 章 行銷的本質</p> <p>第 2 章 行銷環境</p> <p>第二篇 掌握市場機會</p> <p>第 3 章 消費者市場與消費者行為</p> <p>第 4 章 組織市場與組織購買行為</p> <p>第 5 章 市場區隔、目標市場與定位</p> <p>第三篇 塑造產品價值</p> <p>第 6 章 產品基本概念與產品屬性</p> <p>第 7 章 新產品發展與產品生命週期</p> <p>第 8 章 服務行銷</p> <p>第 9 章 價格訂定</p> <p>第四篇 傳遞產品價值</p> <p>第 10 章 行銷通路管理</p> <p>第 11 章 零售、批發與物流</p> <p>第五篇 溝通產品價值</p> <p>第 12 章 推廣與整合行銷溝通</p> <p>第 13 章 推廣工具</p>	<p>工作職場：</p> <p>行銷管理人員</p> <p>零售與通路管理人員</p> <p>專業證照：無</p>

<p>經濟學入門</p>	<p>2</p>	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 培育具基本經濟分析之專業人才。 2. 培育學習專業知識所必須具備對經濟事件分析及獨立思考的人才。 3. 培養學生在職場上，能掌握經濟的脈動具備果斷決策能力。 4. 瞭解經濟模型的基本觀念，並提供國際視野必備之基本素養。 <p>課程概要：</p> <p>第 01 章 緒論</p> <p>第 02 章 需求、供給與市場均衡</p> <p>第 03 章 效用與消費者行為</p> <p>第 04 章 彈性的概念與應用</p> <p>第 05 章 生產與成本</p> <p>第 06 章 完全競爭市場</p> <p>第 07 章 不完全競爭市場</p> <p>第 08 章 要素市場</p> <p>第 09 章 國民所得與經濟福利</p> <p>第 10 章 均衡所得的決定</p> <p>第 11 章 貨幣供需與中央銀行</p> <p>第 12 章 財政政策與貨幣政策</p> <p>第 13 章 總合需求與供給</p> <p>第 14 章 失業與物價膨脹</p> <p>第 15 章 國際貿易與國際金融</p>	<p>工作職場：</p> <p>行銷管理人員 零售與通路管理人員 金融財務—證券及投資人員 金融財務—會計人員 企業經營管理-行政支援</p> <p>專業證照：</p> <p>金融證照 不動產估價師證照</p>
<p>個人行銷與 形象管理</p>	<p>3</p>	<p>課程目標：</p> <p>本課程之目的，在於讓大家有系統的瞭解如何建立個人的形象與如何規劃及推廣個人的外顯價值。透過教材的參考與媒體的運用，使課程參與者能夠經由學術面與實務面的學習，由內到</p>	<p>工作職場：</p> <p>企業經營管理-行政支援</p> <p>專業證照：無</p>

		<p>外的進行自我診斷、分析、調整到進行個人形象價值的創造性活動。</p> <p>課程概要：</p> <p>第1章 成功的個人行銷與個人形象管理</p> <p>第2章 情緒管理與理性思考</p> <p>第3章 壓力來源與身心健康</p> <p>第4章 時間管理與生涯規劃</p> <p>第5章 壓力因應與社會支持</p> <p>第6章 人際溝通的本質</p> <p>第7章 人際溝通的模式</p> <p>第8章 人際溝通的技巧</p> <p>第9章 人際衝突與人際合作</p> <p>第10章 瞭解自我與形象分析</p> <p>第11章 如何建立個人良好形象-內在的提升</p> <p>第12章 如何建立個人良好形象-外在的改變</p> <p>第13章 維持與管理形象</p> <p>第14章 個人行銷的規劃與建立</p> <p>第15章 個人行銷的策略與應用</p> <p>第16章 個人行銷的發揮與情境運用</p>	
<p>理財規劃 與實務</p>	<p>3</p>	<p>課程目標：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 奠定同學對於財務金融相關理論與實務的基礎。 2. 培養學生能夠運用不同理財工具之特性，以有效運用之能力。 3. 使同學能夠具有理財規劃之專長，提升其未來於金融市場的競爭力。 <p>課程概要：</p> <p>第一章 理財規劃概論</p> <p>第二章 理財規劃的步驟</p>	<p>工作職場：</p> <p>金融財務—證券及投資人員</p> <p>專業證照：</p> <p>金融證照</p>

		<p>第三章 客戶屬性與理財規劃</p> <p>第四章 財務報表的編製與分析</p> <p>第五章 風險管理與保險規劃</p> <p>第六章 理財規劃的計算基礎</p> <p>第七章 購屋規劃</p> <p>第八章 子女養育及教育金規劃</p> <p>第九章 退休金規劃</p> <p>第十章 投資規劃</p> <p>第十一章 租稅規劃</p> <p>第十二章 財產移轉規劃</p>	
不動產經紀 法規	3	<p>課程目標： 本課程以培育同學具有不動產經紀業從業人員應具有之不動產經紀法規能力為主。</p> <p>課程概要：</p> <p>第壹篇 不動產經紀業管理條例</p> <p>第一章 總則</p> <p>第二章 經紀業</p> <p>第三章 經紀人員</p> <p>第四章 業務與責任</p> <p>第五章 獎懲</p> <p>第六章 不動產定型化契約</p> <p>第貳篇 消費者保護法</p> <p>第七章 總則</p> <p>第八章 消費者權益</p> <p>第九章 消費者保護團體</p> <p>第十章 行政監督</p> <p>第十一章 消費爭議之處理</p>	<p>工作職場： 金融財務—證券及投資人員</p> <p>專業證照： 不動產估價師證照</p>

	<p>第十二章 罰則 第參篇 公平交易法 第十三章 總則 第十四章 限制競爭 第十五章 不公平競爭 第十六章 調查及裁處程序 第十七章 損害賠償 第十八章 罰則與附則 第肆篇 公寓大廈管理條例 第十九章 總則 第二十章 住戶之權利義務 第二十一章 管理組織及其運作 第二十二章 管理服務人及其責任 第二十三章 罰則與附則</p>	
--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--