

清華科管院 HBA 『健康產業行銷管理』課程介紹

上課時間：Fri 18:30-21:20； 地點：台積館 9F； 助教：林霽恩

一・課程目標

- 在理論上：本課程期望使同學瞭解行銷管理相關演進與重要議題
- 在實務上：透過個案教學與討論，使同學瞭解相關企業之兩難；並介紹一些健康產業之個案與議題，實際分析企業所面臨的決策點

二・參考用書

- Gary Armstrong, Philip Kotler, 行銷學(13版),
Armstrong/Marketing: An Introduction

三・教學方式

- 以演講方式進行理論介紹
- 以個案教學方式帶領個案討論

四・成績考核：

- 平時出席與課堂討論表現：80%
- 期末報告：20%

五・教學進度

週	日期	課程內容	老師
1	9/16	行銷與價值	丘宏昌
2	9/23	行銷與價值：哈佛短個案：從折扣泥沼脫身（醫材、銷售）	丘宏昌
3	9/30	顧客與市場	吳清炎
4	10/7	配合國慶連假不排課	
5	10/14	商業模式與價值主張；個案：醫聯網	吳清炎
6	10/21	打造品牌；個案：百略醫學科技	吳清炎
7	10/28	新市場開拓；哈佛個案：全球拓點不能只是衝衝衝... 我們擴張太快了嗎？	吳清炎
8	11/4	在職專班社團家庭日	
9	11/11	產品策略；個案：PillCam	吳清炎
10	11/18	平台與模式；哈佛短個案：該不該成立知識平台（AIOT、平台）	丘宏昌
11	11/25	通路規劃；個案：康是美	吳清炎
12	12/2	在職專班社團家庭日	
13	12/9	創業行銷；哈佛短個案：當機會紛紛來敲門（生技、創業）	丘宏昌
14	12/16	專題演講：零售管理與行銷策略	吳清炎
15	12/23	定價+行銷 1.0-5.0	丘宏昌
16	12/30	配合元旦連假不排課	
17	1/6	溝通；哈佛長個案：嬌生公司氰化物事件（製藥、危機處理）	丘宏昌
18	1/13	期末報告	吳清炎