

東南科技大學高等教育深耕計畫第一部分主冊：以深坑為基地向世界招手

活動成果表

執行方案： A1-2 創新教學翻轉教室

活動主題： 行銷專題研討

主 講 人： 林秋堂

日 期： 109-1 學期

開課單位： 產經所

對應項目

項目 勾選	中程校務發展	高教四大面向	
✓	學生第一 教學至上	落實教學創新 及提升教學品質	A 推動創新教學 優化學習成效
	產業鏈結 學用合一	發展學校特色	B 全生涯啟動 強化產學接軌
	提升效能 永續發展	提升高教公共性	C 強化教學支持系統 與高教公共性
	關懷社會 放眼國際	善盡社會責任	D 實踐社會責任 培育利他公民

活動簡述：

行銷學是現代商業社會中，透過社會科學方法，了解顧客需求與將商品或服務，有效推介給目標顧客的手段、方法與藝術。行銷學術引申出許多不同的科學，而透過問題導向學習，帶領學生了解行銷中相關問題的產生，探究其原因與找出解決對策，是本課程的目標。

自 2019 年底 COVID-19 疫情爆發以來，更多的時候許多人不再透過實體消費行為，進行消費活動，也有些產業因為疫情關係或影響，市場行銷的規則幾乎崩潰。因此 COVID-19 疫情期間與未來的 COVID-19 後疫情期間，是否消費者行為會改變？業者的行銷活動也將產生更多的問題？

本課程擬透過問題導向學習，帶領學生討論與思考行銷可能的新規則，在此行銷可能的新規則，行銷工作者要如何調整其對行銷的認知？

具體成效：

- 1.本課程的業師授課模式，是讓同學多參與討論。利用問題解決模式，讓課程更具創意與創新，提高學生學習意願與參與度。並能訓練學生口語表達與邏輯思考及問題解決能力。
- 2.課程中以錢多多案例為主軸，讓學生實務討論與演練、心得經驗分享的教學方式。利用 PBL 問題解決導向學習方式，採問題解決的授課模式與實務演練，是一種創新教學模式。讓課程更具創意與創新，提高學生學習意願與參與度。
- 3.以創新創意的教學方式，提高學生學習興趣與意願，讓學習成效發揮到最佳狀態。余老師的教學非常認真，教材也準備的非常豐富，讓學生獲益不少，對於提升學生的專業能力幫助很大，並藉由「問題討論的引導式」教學方式，與業師進行問題討論分享心得之經驗與交流學習。

活動照片



照片 1 說明：業師上課情形



照片 2 說明：上課請同學上台演練情形



照片 3 說明：學生上台發表



照片 4 說明：學生上台心得發表情形



照片 5 說明：學生上台心得發表情形



照片 6 說明：業師上課情形