朝陽科技大學 096學年度第2學期教學大綱
Business Development and Management 業務開拓與管理

當期課號	1173	**Course Number**	1173
授課教師	王珮珍	**Instructor**	WANG,PEI CHEN
中文課名	業務開拓與管理	**Course Name**	Business Development and Management
開課單位	企業管理系(四日)二A	**Department**	
修習別	選修	**Required/Elective**	Elective
學分數	3	**Credits**	3
課程目標	本課程主要在於傳授學生業務開拓與管理之相關理論及內涵，並輔以案教學，使學生從個案討論之訓練中充實業務開拓與管理實務知識。本課程主要內容如下：1.訓練學生如何推銷產品2.增進學生對業務管理的能力與價值3.強化學生與業界的人脈經營。	**Objectives**	The analyzing and designing of business development and management focus on the undergraduate level course. This course provides and analysis of business development and management and its importance in the economy and in business management. To train the capability of students in products promotion, value improving, and relationship enhancing.
教材	幻燈片:業務人員的職能介紹,專業業務代表的角色與職責,專業業務代表的銷售技巧,簡報技巧,區域管理,以客戶爲導向的行銷管理,談判技巧 書籍:點石成金行銷高手/超級業務員一定要知道的25個銷售祕訣/聽頂尖業務說故事/業務拜訪現場直擊/簡報技巧/談判技巧 DVD:當幸福來敲門/誰是接班人	**Teaching Materials**	Power point Book DVD
成績評量方式	期中考 30% 筆試 期末考 30% 口試+書面資料 分組報告 20% Power point+書面資料 平時成績 20% 出席率+有效發言	**Grading**	Midterm examination of write test 30% End examination of oral test 30% Report and reference 20% attendance 20%
教師網頁			
教學內容	業務人員的職能介紹 專業業務代表的角色與職責 專業業務代表的銷售技巧 簡報技巧 區域管理 以客戶爲導向的行銷管理 談判技巧	**Syllabus**	Competence modal of sales Professional Sales Standard Professional Selling Skills Successful Presentation Skills Territory Management Customer-Focused Sales Management Negotiation Skill

尊重智慧財產權，請勿非法影印。