朝陽科技大學 097學年度第1學期教學大綱
Marketing and Relationship 行銷與人際關係

當期課號	0206	Course Number	0206
授課教師	陳慧士	Instructor	CHEN,HUEI SHR
中文課名	行銷與人際關係	Course Name	Marketing and Relationship
開課單位	跨院通識(日)	Department	
修習別	選擇必修	Required/Elective	Intercollegiate General Education Topics
學分數	2	Credits	2
課程目標	1.理論與實務結合，藉由成功行銷之互動技巧與過程，一併建立良好人際關係脈絡。 2.以既有良好人際關係網運用於學業、事業，俾能左右逢源，成功的喜悅，促使身、心、靈和諧與平衡。	Objectives	1. Combining theory and practice by successful marketing interaction skills and process and building good relationship. 2. Making use of good relationship on school work and career, so you can gain advantage from both sides and feel happy of successful that make your physical, psychic and spirit harmoniously and proportionally.
教材	教師自編講義	Teaching Materials	handout
成績評量方式	1.期中考試：20 %。 2.期末考試：20 %。 3.出席率：20 %。 4.課堂參與：20 %。 5.隨堂考試：20 %。	Grading	1.Mid-term Exam：20 %。 2.Final exam：20 %。 3.Attendance：20 %。 4.Participation：20 %。 5.Ordinary examination：20 %。
教師網頁	chs123@cht.com.tw		
教學內容	1.做一位人際關係良好與傑出的行銷人員。 2.成功行銷要件。 3.知己知彼百戰百勝。 4.情報的蒐集。 5.卓越的行銷技巧贏得客戶的心。 6.如何克服溝通的障礙─傳達適當的訊息給適當的對象。 7.人際網路的應用。 8.信心就是力量。 9.電話行銷的魅力。 10.黃金30秒。 11.售後服務的重要。 12.成功的行銷案例。	Syllabus	1. How to make an good interpersonal relationship and do the outstanding marketing person. 2. The Important elements of success marketing 3. Know your enemy and know yourself 4. Information collection 5. The remarkable marketing skills win the customers' the hearts. 6. How to overcome the barrier to communication – transmitting correct information to contact person. 7. The application of interpersonal network's 8. The confidence is a strength. 9. The telephone techiq 10.The Gold 30 seconds 11.The importance of after-sales service 12. Success marketing case

尊重智慧財產權，請勿非法影印。