

朝陽科技大學
100學年度第2學期教學大綱

當期課號	7505	中文科名	業務開發與管理專題
授課教師	陳玄愷	開課單位	建材業行銷產業碩士專班
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部碩士班1年級 A班
修習別	專業選修		
類別	一般課程		

本課程培養學生下列知識：

每週授課主題

- 第01週：課程介紹/即席演講訓練/EWPS業務人員適性量表施測/角色扮演訓練腳本/角色扮演訓練/公益團體義賣或
第02週：人格特質的分類與應用：LIFO(Life Orientation)風格運用
第03週：業務員心理特質解析與人力資本(KSAOs)：跨界工作者適性量表(3+11導向)解析
第04週：銷售技能入門(I)：人際關係的運用/溝通與社會網絡連結：銷售腳本規劃(1)
第05週：銷售技能進階(II)：PSS(Professional Selling Skill / SPIN：大
第06週：銷售技能高階(III)：銷售談判：角色扮演訓練(2)/銷售腳本規劃(3)
第07週：傑出業務員時間管理：角色扮演訓練(3)/銷售腳本規劃(4)
第08週：傑出業務員工作管理：角色扮演訓練(4)/銷售腳本規劃(5)
第09週：期中考：影片欣賞(2)-哈佛商業談判分析
第10週：業務-行銷實務的關鍵連結分析：角色扮演訓練(5)
第11週：業務團隊建立與發展：Tuckman 4 Stage
第12週：業務團隊績效管理：KPI 建立與個案研讀
第13週：哈佛商業談判分析實務探討：業界專家演講
第14週：銷售技能田野實作(I)
第15週：業務組織管理個案研討(I)：TQM運用於跨國公司Zuellig Pharmaceutical
第16週：業務組織管理個案研討(II)：PDCA Cycle 運用於跨國公司D & K Logistic L
第17週：銷售技能田野實作(II)
第18週：期末考(以"冠軍業務組織或團隊為主題)書面報告與簡報+個人心得與筆記

成績及評量方式

- 期中考：20%
期末考：40%
技術操作：15%
學習態度：15%
平時作業及出席：10%

證照、國家考試及競賽關係

本課程無證照、國家考試及競賽資料。

主要教材

- 2.業務組織管理。台北：書華出版社。林財丁、高金豐、陳玄愷 (1994)(教科書)
- 3.自編講義(1)：EWPS跨界工作者適性量表推廣分析林財丁、陳玄愷 (2000)(iLMS數位學習系統)
- 4.自編講義(2)：行銷業務相關文章講義集(iLMS數位學習系統)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

本課程無建議先修課程

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~ericchen/>
E-Mail：ericchen@cyut.edu.tw
Office Hour：
星期三,第8~9節,地點:R-205;
星期四,第3~4節,地點:R-205;
分機:5206

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。