

朝陽科技大學
101學年度第2學期教學大綱

當期課號	3174	中文科名	業務開拓與管理
授課教師	廖學茂	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
修習別	專業選修	開課班級	四年制3年級 A班
類別	一般課程		

本課程與系所培養學生核心能力關聯度	高度 關聯	中高 關聯	中度 關聯	中低 關聯	低度 關聯
行銷專業實戰能力。	✓				
流通連鎖專業實戰能力。	✓				
職場所需資訊能力。			✓		
良好企業倫理、工作態度與團隊合作能力。	✓				
問題解決、終身學習與創新能力。					✓
職場所需語文能力。			✓		

本課程培養學生下列知識：

銷售可能是實務界與學術研究界落差最大的企業議題。業務開拓與管理課程規劃藉由哈佛商業評論，提供具高度實效的管理思想及作法，透過系統性的專題研究，課程藉由業務人員個人銷售技能的修練角度切入，再從銷售團隊與管理角度來做規劃。課程中規劃四個實務個案研究與哈佛商業評論專題帶領作為實戰經典討論，業務開拓與管理的理論以平衡計分卡作架構及管理技能發展的培養，藉以提升學生的全球視野，以積極的態度與信念，就能踏實地向目標邁進。

1. 進行售後服務及客戶關係管理
2. 掌握顧客需求，增加顧客購買意願以提升銷售效率及效益
3. 溝通表達
4. 規劃並執行人力資源管理
5. 人際互動
6. 擬定行銷計畫及業務流程
7. 針對經銷通路提供銷售訓練
8. 評估銷售相關資訊以協助銷售決策及管理
9. 團隊合作

In all business topics, Selling might be considered to have the biggest gap of perceptions between practitioners and the academics. This course aims to guide students to grasp some basic skills and knowledge of Business Development and Management through four case studies and the articles from Harvard Business Review. Students are expected to learn selling skills for general products and services, organization of sales team, and management and development of sales forces. This will help students to be prepared for future careers in sales and marketing areas, whether individual or as a team member.

每週授課主題

- 第01週：銷售高手想的和你不一樣？（想當有錢人嗎？）
 第02週：業務開發一日之計在於晨（制勝先機、關鍵在於早上幾分鐘）
 第03週：擬訂一天的拜訪行程（業務開發事分輕重、大小生意不漏接）
 第04週：開始拜訪客戶囉（掌握談話技巧、激發客戶購買慾望）/ 完成簽名與銷售（追求業績成長、薪水才能節節高）
 第05週：這樣做，訂單就能源源不絕（業務管理做好客戶關係管理）
 第06週：重視人際與社交（好口碑有利於你的銷售）
 第07週：隨時隨地做檢討（時時做檢討、業績才會好）
 第08週：銷售實力的基礎養成1，（業績究竟代表什麼？創造業績的第一步？不不可不知的業績「1234」？）
 第09週：期中考
 第10週：銷售實力的基礎養成2，（損害業績的五大兇手？讓業績無所遁形？）
 第11週：銷售高手的歷練1，（創造業績需要什麼？想要步步高昇，該怎麼做？忠誠可以兩全？）
 第12週：銷售高手的歷練2，（執行命令的態度？做老闆「交代」的事？還是需要的事？讓業績一路長虹的小秘訣？勝券在
 第13週：累積銷售的關鍵智慧1，（有「智」者事竟成？發揮左右腦優勢=得到業績的優勢？如何讓業務「柳暗花明又一村」
 第14週：善用聰明的銷售手法1，（不打不相識：電話是銷售的秘密武器？談判制勝？瞭解客戶真正的需求，等於掌握業績
 第15週：善用聰明的銷售手法2，（如何掌握客戶關係？穩固的人脈關係網？重視八大誠信銷售法則，業績不再遙遠？步步

第16週：銷售法則1，厚利才能賺大錢？分享利益，讓對方為自己著想？做得愈少，賺得愈多？

第17週：銷售法則2，借用資源，把事業經營得更我色？擁有最多知識的人、擁有最多致勝本錢？抓住趨勢、眼光放遠，才

第18週：期末考

成績及評量方式

期中考：30%

期末考：30%

隨堂測驗及表現：35%

出席：5%

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

- 1.銷售高手想的和你不一樣(易富文化出版)(教科書)
- 2.用TOP SALES的一天學銷售(易富文化出版)(教科書)
- 3.史上最強的25個銷售法則(易富文化出版)(教科書)
- 4.布建10萬人脈(商訊文化)(教科書)

參考資料

書名：用TOP SALES的一天學銷售 作者：中村勝宏 出版年(西元)： 出版社：易富文化

建議先修課程

- 1.銷售高手想的和你不一樣(易富文化出版)
- 2.史上最強的25個銷售法則(易富文化出版)

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~rickliao/>

E-Mail：rickliao@fs-brokerage.com

Office Hour：

分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。