

**朝陽科技大學**  
**103學年度第2學期教學大綱**

當期課號	0440	中文科名	商業活動與行銷實務
授課教師	黃村煜	開課單位	通識教育中心
學分數	2	修課時數	2
		開課班級	日間部四年制0年級 5班
修習別	校訂選修		
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
藝文涵養與溝通能力。			✓		
終身學習與獨立思考能力。			✓		
社會關懷與互助合作能力。			✓		
科技應用與問題解決能力。			✓		

#### 本課程培養學生下列知識：

以多層次傳銷產業為例，建立上課學生對商業活動型態應有的認識、瞭解傳銷基本概念與實務運作，為將來投入職場做準備。

- 1.認識傳銷產業，建立正確的認知
- 2.了解傳銷法令規範
- 3.獲得商業行銷活動的核心基礎知識
- 4.認識傳銷基本的概念與實務運作技能
- 5.培養正確的態度與認知，為日後進入職場做準備

By exploring the Multi-level Marketing industry, the students can study and establish the knowledge for commercial activities and understand business operation practices.

#### 每週授課主題

- 第01週：課程導論
- 第02週：認識組織行銷產業
- 第03週：組織行銷學與市場經營實務(一)
- 第04週：組織行銷學與市場經營實務(二)
- 第05週：籌劃成功的行銷活動
- 第06週：會議舉辦與演說訓練
- 第07週：顧客經營與服務(一)
- 第08週：顧客經營與服務(二)
- 第09週：期中考
- 第10週：信念與態度
- 第11週：人際關係與溝通
- 第12週：學習與改變
- 第13週：組織文化塑造
- 第14週：團隊建立
- 第15週：團隊帶領與培育
- 第16週：團隊激勵
- 第17週：目標設定與管理
- 第18週：魅力領導

#### 成績及評量方式

- 課堂出席：20%
- 期中考：30%
- 上課參與、課程互動：20%
- 分組報告：30%

#### 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.直銷經理的第一本書(Making Millions in Direct Sales)(教科書)
- 2.MLM Nuts and \$ Bolts(how to build a network marketing business )(教科書)

#### 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/~bruce121/

E-Mail：bruce121new@gmail.com

Office Hour：

分機:7852

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。