

**朝陽科技大學**  
**105學年度第2學期教學大綱**

當期課號	1144	中文科名	人員銷售與銷售管理
授課教師	吳文貴	開課單位	企業管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	日間部四年制3年級 A班
修習別	專業選修		
類別	一般課程		

**本課程與系所培養學生能力指標關聯度：**

核心能力	能力指標	高度關聯	中度關聯	低度關聯
專業倫理與團隊合作態度。	人際溝通	✓		
專業倫理與團隊合作態度。	正確的工作倫理與態度		✓	
流程企劃與分析能力。	行銷管理事務協助與執行		✓	
行銷與業務能力。	業務拓展協助與執行	✓		
行銷與業務能力。	業務管理事務協助與執行	✓		

**本課程培養學生下列知識：**

本課程主要目的，在於培養學生具備個人銷售技巧、與銷售管理能力，這些技能不僅有利於企業行銷與業務目標之達成，也有助於提升學生就業能力與職業生涯。

- 1.人員銷售過程中，溝通、說服的原理與技巧
- 2.人員銷售過程中，成交與服務的原理與技巧
- 3.業務團隊的建立、培訓、領導與銷售績效管理

The objective of this course is to develop personal selling skills, and abilities to manage sales force within a company. These skills and abilities that students will develop are able to help them to build excellent reputation in sales jobs and successful marketing management careers in the future.

**每週授課主題**

- 第01週：銷售、業務與行銷
- 第02週：銷售循環與模式
- 第03週：銷售策略與技巧
- 第04週：銷售能力與技能
- 第05週：銷售心態與人格特質
- 第06週：傾聽、提問、引導、說服與協商
- 第07週：銷售團隊建立與發展
- 第08週：銷售團隊管理
- 第09週：銷售團隊管理實務
- 第10週：銷售團隊領導
- 第11週：銷售團隊激勵與創新
- 第12週：銷售團隊領導實務
- 第13週：銷售績效指標
- 第14週：銷售績效評估與管理
- 第15週：銷售績效評估實務
- 第16週：銷售管理模式發展
- 第17週：銷售模式創新管理
- 第18週：銷售管理實務

**成績及評量方式**

- 期中考：25%
- 期末考：25%
- 平時作業及出席：50%

**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.突破業務最前線：台灣第一本聚焦於B2B的管理書籍吳育宏聯經出版事業股份有限公司2011(教科書)
- 2.陌生開發心理戰葛京寧 華志文化事業有限公司2012(教科書)

## 參考資料

本課程無參考資料!

## 建議先修課程

1.行銷管理

## 教師資料

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

E-Mail：[wenkuei@cyut.edu.tw](mailto:wenkuei@cyut.edu.tw)

Office Hour：

星期二,第2~3節,地點:T2-1038;

星期四,第2~3節,地點:T2-1038;

分機:7688、7688

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。