

朝陽科技大學
107學年度第1學期教學大綱

當期課號	0373	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能力指標關聯度：

核心能力	能力指標	關聯度		
		高度關聯	中度關聯	低度關聯
藝文涵養與溝通能力。	對藝術文學或音樂有基本的認識及興趣		✓	
藝文涵養與溝通能力。	能與他人溝通對於藝文方面的看法		✓	
終身學習與獨立思考能力。	能自行研究學習有興趣的事物		✓	
終身學習與獨立思考能力。	對議題能形成自己獨立的思考及判斷		✓	
社會觀懷與互助合作能力。	對社會的重要事件及議題有基本了解及關心		✓	

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：組織行銷產業概述
- 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：活動行銷要點
- 第06週：會議舉辦與演說傳達
- 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：團隊建立
- 第11週：人際關係與溝通
- 第12週：團隊帶領與培育
- 第13週：組織文化塑造
- 第14週：信念與態度
- 第15週：目標設定與管理
- 第16週：團隊激勵
- 第17週：培養領導力
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 期中考：20%
- 期末考：30%
- 課堂出席：30%
- 上課參與、課程互動：20%

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Michael G. Malaghan美商麥格羅·希爾(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。