

朝陽科技大學
108學年度第1學期教學大綱

當期課號	3167	中文科名	業務開拓與管理
授課教師	曹忠猷	開課單位	行銷與流通管理系
學分數	3	修課時數	3
		開課班級	四年制3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：

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.掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理
- 2.規劃及執行商品通路策略
- 3.擬定連鎖總部商圈規劃策略
- 4.人際互動
- 5.溝通表達

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：課程說明暨業務開拓關鍵因素
- 第02週：人格特質的分類與應用
- 第03週：業務員心理特質解析
- 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
- 第05週：銷售技能進階(II)：PSS(Professional Selling Skill)
- 第06週：銷售技能高階(III)：銷售談判
- 第07週：傑出業務員時間管理
- 第08週：傑出業務員工作管理
- 第09週：期中報告
- 第10週：業務團隊建立與發展
- 第11週：業務團隊績效管理
- 第12週：業務-行銷實務的關鍵連結
- 第13週：行銷-業務團隊實務探討(1)：產學雙師-業界專家演講
- 第14週：業務組織管理個案研討(1)
- 第15週：業務組織管理個案研討(2)
- 第16週：行銷-業務團隊實務探討(2)
- 第17週：業務組織管理個案研討(3)
- 第18週：期末筆試

成績及評量方式

出席率：15%
上課互動：15%
期中報告：30%
期末考：40%

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.業務組織管理林財丁、高金豐、陳玄愷 書華出版社(1994)(教科書)

參考資料

書名：無參考資源 作者：出版年(西元)：出版社：

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/~yiu2129/>

E-Mail：yiu2129@cyut.edu.tw

Office Hour：

分機：

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。