朝陽科技大學
108學年度第2學期教學大綱

當期課號	1425			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	開課班級	日間部四年制2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：

「銷售的實戰技術」與「行銷企劃的執行」的緊密扣環是企業獲利的重要課題。課程中導入業務員人格特質分析，展開其人力資本((KSAOs)與社會資本的重要詮釋，經由銷售技能的學習，配合角色扮演訓練腳本編撰與角色扮演訓練，達到『學中做、做中學』的效益；其次，從業務組織的運作個案研習，體會業務-行銷互動與PDCA循環的關連，進而訓練學生在時間管理、工作管理與績效管理等實務能耐；最後，安排田野銷售技能測試，引進公益團體義賣或企業賣場實習工讀機會，進行課程吸收與實際運用之成果驗收。

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

The Co-training for “Selling combat” and “Implementation of marketing planning” are the main mission for profit-based enterprises. The purpose of this course is to coach students how to identify the personalities for salesman operating and to understand the social capital and the human ones (as like KSAOs - Knowledge/Skills/Attitudes/Other Characteristics) in real world , and to practice the role play with each other by their scenarios. Besides, this course helps students prepare with the capability in “doing by learning and learning by doing” through topic lecturing, case study for time and working management, and available feedback to highlight students deliberating of multiple dimensions of PDCA cycle and marketing-sale interacting. Finally, the appraisal is to be activated of the field-selling in the public sector, and simultaneously adopts non-profit organization or store’s floor practical training as internship opportunities to implement real results for this course.

每週授課主題

第01週：銷售高手想的和你不一樣
第02週：一日之計在於晨
第03週：擬訂一天的拜訪行程
第04週：小組討論
第05週：開始拜訪客戶囉！
第06週：這樣做，訂單就能源源不絕
第07週：重視人際與社交
第08週：隨時隨地做檢討
第09週：期中考
第10週：銷售實力的基礎養成1
第11週：銷售實力的基礎養成2
第12週：銷售高手的歷練1
第13週：銷售高手的歷練2
第14週：累積銷售的關鍵智慧
第15週：善用聰明的銷售手法1
第16週：善用聰明的銷售手法2
第17週：分組報告
第18週：期末考

成績及評量方式

期中考：30%
期末考：30%
平時作業及出席：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.用TOP SALES的一天學銷售中村勝宏易富文化(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/~rickliao/
E-Mail： rickliao@cyut.edu.tw
Office Hour：
星期一,第5~6節,地點:T2-816.1;
星期四,第3~4節,地點:T2-816.1;
分機:

[關閉] [列印]
尊重智慧財產權，請勿不法影印。