

朝陽科技大學
109學年度第2學期教學大綱

當期課號	1162	中文科名	人員銷售與銷售管理
授課教師	陳建華	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：整合行銷概念
- 第02週：人員銷售
- 第03週：銷售管理
- 第04週：銷售管理2
- 第05週：消費者行為
- 第06週：消費者行為2
- 第07週：顧客關係管理
- 第08週：顧客關係管理2
- 第09週：期中考
- 第10週：人員促銷行為
- 第11週：人員促銷行為2
- 第12週：客戶名單開發
- 第13週：業績估算
- 第14週：產品演示過程
- 第15週：精準報價技巧
- 第16週：顧客疑慮排除
- 第17週：銷售實務分組報告
- 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：20%
- 學習態度：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.圖解業務學江勇慶五南文化978-986-451-195-220201(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

- 1.整合行銷傳播/五南文化
- 2.行銷管理/華立

教師資料

教師網頁：<http://www.cyut.edu.tw/~ticon/>

E-Mail : ticon@cyut.edu.tw
Office Hour :
分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。