朝陽科技大學
110學年度第1學期教學大綱

當期課號	3106			中文科名	業務開拓與管理
授課教師	曹永興			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：課程簡介
第02週： 行銷定位與業務開發
第03週： 業務開發流程 (一)
第04週： 業務開發流程 (二)
第05週：業務人員的基本工作
第06週：分組報告 - 銷售規劃
第07週： 商業活動與契約 (一)
第08週：商業活動與契約 (二)
第09週：期中考
第10週：客戶關係管理 (一)
第11週：客戶關係管理 (二)
第12週：成交與談判技巧（一）
第13週： 成交與談判技巧（二）
第14週：行銷通路與業務開發（一）
第15週： 行銷通路與業務開發（二）
第16週：分組報告 - 銷售規劃
第17週：個案討論
第18週：期末考

成績及評量方式

課堂參與：30%
期中考：15%
期末考：15%
報告：20%
個案研究：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.PPT:業務開發流程(自製教材)
2.PPT:規格與報價準備(自製教材)
3.PPT:業務人員的基本工作(自製教材)
4.PPt:合約制訂與執行(自製教材)

參考資料

書名：談判與解決衝突 作者：史密特 出版年(西元)：2001 出版社：天下文化
書名：實質利益談判法 作者：羅傑費雪 出版年(西元)：2003 出版社：遠流出版

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/~fishertsau/
E-Mail： fishertsau@cyut.edu.tw
Office Hour：
分機:

[關閉] [列印]

尊重智慧財產權，請勿不法影印。