

朝陽科技大學
110學年度第2學期教學大綱

當期課號	1369	中文科名	旅遊商品銷售技巧
授課教師	黃開華	開課單位	休閒事業管理系
學分數	2	修課時數	2
		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：

教授學生學習有系統、有組織的旅遊銷售原則、理論與技巧，並建立正確的銷售心態與銷售生涯定位，減少旅遊市場不定與資訊不對稱的現象，協助消費者選擇，最後達到最佳的旅遊滿意度。

- 1.了解旅遊業方面的知識與旅遊銷售的涵義。
- 2.讓學生對旅遊市場內、外在環境經營有所認識，結合實務操作，知曉相關之旅遊產品銷售理論與技巧。
- 3.培養學生成為成功旅遊銷售員應具備之能力。

To learn the related principles, theories and skills in travel /tourism product sales systematically, establish a correct working attitude and career positioning, reduce the uncertainty and information asymmetry, assist consumers in choosing products, and finally achieve the best satisfaction of customers.

每週授課主題

- 第01週：課程介紹~課堂注意事項與課程說明
- 第02週：旅遊銷售的涵義
- 第03週：旅遊商品的銷售
- 第04週：銷售對象的開發
- 第05週：銷售目標的達成
- 第06週：成功銷售員的條件
- 第07週：旅遊消費者分析
- 第08週：旅遊競爭者分析
- 第09週：期中報告
- 第10週：電話銷售技巧
- 第11週：區域銷售與營業管理
- 第12週：異業聯盟銷售策略
- 第13週：網路銷售策略
- 第14週：旅遊銷售之優勢競爭策略
- 第15週：消費者異議與拒絕交易處理
- 第16週：處理客訴與售後服務(一)
- 第17週：處理客訴與售後服務(二)
- 第18週：期末報告

成績及評量方式

- 期中考(報告)：30%
- 期末考(報告)：30%
- 平時應對及出席率：40%

證照、國家考試及競賽關係

- 觀光局領隊人員執照
- 觀光局導遊人員執照

主要教材

- 1.旅遊銷售技巧(第三版)黃榮鵬揚智978986298088020133(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/~open6922/>
E-Mail：open6922@cyut.edu.tw

Office Hour :
分機:

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。