

朝陽科技大學
110學年度第2學期教學大綱

當期課號	1447	中文科名	顧客關係管理
授課教師	鍾任傑	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：

本課程的目的在介紹顧客關係管理的概念、方法與系統。本門課於課程結束後期望學生具備顧客關係管理的知識與相關資料庫行銷的技術。具體而言，本課程的目標有：讓學生了解CRM在現在商業環境扮演的角色；讓學生了解CRM的技術以幫助公司提升顧客價值；讓學生了解CRM的科技以增加顧客價值與提升管理回應；讓學生了解CRM系統以管理顧客的歷程檔案

- 1.掌握顧客需求並進行售後服務及客戶關係管理
- 2.資訊科技應用
- 3.問題解決

The objective of this course is to introduce the concepts and methods of customer relationship management. Upon completing this course, students should have knowledge of CRM and related database marketing techniques. Specific course objectives are to understand the role that CRM plays in modern managerial decision making; to learn techniques that can be used to increase the value of customers to the company; to learn what technologies exist for increasing customer value and aiding managerial response; to learn CRM systems that manages customers' profiles.

每週授課主題

- 第01週：課程導覽
- 第02週：顧客關係管理導論
- 第03週：顧客關係與顧客互動
- 第04週：顧客價值
- 第05週：策略與資源
- 第06週：顧客互動流程與介面
- 第07週：制度與管理
- 第08週：放假
- 第09週：專題報告
- 第10週：實施團隊與規劃流程
- 第11週：顧客關係管理策略規劃
- 第12週：顧客關係管理需求分析
- 第13週：顧客關係管理系統設計與導入
- 第14週：顧客關係管理實施
- 第15週：顧客知識管理
- 第16週：顧客關係管理創意方案之擬定
- 第17週：顧客關係管理議題與趨勢
- 第18週：期末考

成績及評量方式

- 期末考：20%
作業與隨堂測驗：20%
專題報告：40%
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.顧客關係管理徐茂練全華圖書978-986-503-306-420197(教科書)

參考資料

書名：銷售與顧客關係管理 作者：巫志宇，邱志聖 出版年(西元)：2021 出版社：新陸

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/~jcchung/>

E-Mail：jcchung@cyut.edu.tw

Office Hour：

星期三,第5~6節,地點:T2-204;

星期四,第3~4節,地點:T2-204;

分機:4799

[\[關閉\]](#) [\[列印\]](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。