朝陽科技大學
111學年度第1學期教學大綱

當期課號	1174			中文科名	數位時代個人銷售管理
授課教師	吳文貴			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：

學習個人銷售數位工具技巧、建立有效數位化銷售團隊 1. 學習有效的銷售人員必備的技巧與技能 2. 學習在銷售的每一個階段，如何善用數位溝通工具與資訊 3. 學習如何甄選、訓練、建立、並管理數位化高效能的銷售團隊

1.學習有效的銷售人員必備的技巧與技能
2.學習在銷售的每一個階段，如何善用數位溝通工具與資訊
3.學習如何甄選、訓練、建立、並管理數位化高效能的銷售團隊

Learn the tactics of digital personal selling and building salesforce 1. Learn proven techniques for being an effective salesperson 2. Learn and use the direct digital communication and digital information at each phase of sales process: preparation, contact, and scale. 3. Learn best practices for recruiting, training, building, and managing digital high-performing salesforc

每週授課主題

第01週：銷售、業務與行銷
第02週：銷售循環與模式
第03週：銷售心態與人格特質
第04週：銷售能力與技能
第05週：銷售策略與技巧(傾聽、提問、引導、說服與協商)
第06週：銷售實務簡報練習(分組作業)
第07週：銷售團隊建立與發展
第08週：銷售團隊管理
第09週：期中考
第10週：銷售團隊領導
第11週：銷售團隊激勵與創新
第12週：銷售團隊衝突管理
第13週：銷售績效指標
第14週：銷售診斷實務
第15週：銷售團隊管理實務練習(分組簡報)
第16週：銷售管理模式發展
第17週：銷售管理未來發展
第18週：期末考

成績及評量方式

期中考（open book）：30%
期末考（open book）：40%
平時作業及出席：30%

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.突破業務最前線：台灣第一本聚焦於B2B的管理書籍吳育宏聯經出版事業股份有限公司2011(教科書)
2.陌生開發心理戰葛京寧 華志文化事業有限公司2012(教科書)

參考資料

本課程無參考資料!

建議先修課程

1.行銷管理

教師資料

教師網頁：http://www.cyut.edu.tw/~wenkuei/

E-Mail： wenkuei@cyut.edu.tw
Office Hour：
星期四,第5~6節,地點:T2-1038;
星期五,第3~4節,地點:T2-1038;
分機:7688

[關閉] [列印]

尊重智慧財產權，請勿不法影印。