

朝陽科技大學  
112學年度第1學期教學大綱

當期課號	1194	中文科名	數位時代個人銷售管理
授課教師	吳昆宗	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：自我介紹、什麼是銷售
- 第02週：銷售、業務、行銷
- 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
- 第06週：銷售循環與銷售心理
- 第07週：銷售實務經驗分享
- 第08週：客戶關係管理CRM
- 第09週：期中考
- 第10週：銷售管理與新聞稿
- 第11週：銷售管理與媒體關係
- 第12週：銷售管理與危機管理
- 第13週：銷售管理與公共關係
- 第14週：銷售個案研討
- 第15週：銷售管理未來發展
- 第16週：分組報告
- 第17週：期末考
- 第18週：學習心得分享

**成績及評量方式**

- 期中考（open book）：30%  
期末考（open book）：30%  
分組報告與作業：30%  
期末自我評量（課堂參與和學習態度）：10%

**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.麥凱銷售聖經哈維·麥凱時報出版2022(教科書)
- 2.賣到顧客的心裡 鈴木敏文先覺出版2014(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/~peterwu2/>  
E-Mail： [peterwu2@cyut.edu.tw](mailto:peterwu2@cyut.edu.tw)  
Office Hour：  
分機：

[關閉](#) [列印](#)

尊重智慧財產權，請勿不法影印。