

美和科技大學



企業管理系

課程規範

課程名稱：

銷售技巧與實務

中華民國 114 年 8 月制定

1. 課程基本資料：

科目名稱	中文	銷售技巧與實務	
	英文	Sale Skill and Practice	
適用學制	二技	必選修	選修
適用部別	進修部	學分數	2/2
適用系科別	企業管理系	學期/學年	學期
適用年級/班級	四年級	先修科目或先備能力	無

2. 企業管理系目標培育人才

依據 UCAN 系統，本系以培育「專業職能」為目標。

「行銷與銷售」專業銷售 專業職能	就業途徑	職能 (請依各系設定之目標人才，至 UCAN 系統查詢所屬之專業職能後填入)
	業務人員	針對企業、團體，從事商品或服務之國內銷售、業務推廣等工作
	零售服務人員	與顧客互動提供產品及服務，提升顧客購買價值以增加營業收入。
	零售銷售員	向消費者出售各種商品，例如家具、汽車、家電或服飾。
	銷售助理	協助銷售業務及銷售資料建檔。

3. 課程對應之 UCAN 職能

課程 \ 職能	專業職能 M	專業職能 A
銷售技巧與實務	1. 掌握顧客的需求，增加顧客的購買意願，以提升銷售效率及效益。 2. 建立客戶關係，進行銷售活動。	1. 收集並且分析市場資訊，以幫助進行銷售決策。 2. 進行售後服務及客戶關係管理。

註：M 表示課程內容須教授之「主要」相關職能 A 表示課程內容須教授

之「次要」相關職能

4. 教學目標

本課程可以達到以下目標：

- (1) 培養學生對銷售工作有正確的認知與了解。
- (2) 讓學生掌握銷售技巧的核心要素，以提升銷售效率及效益。
- (3) 透過銷售影片觀賞與研討，訓練學生具備分析市場資訊、掌握顧客需求及進行銷售活動的能力。

5. 課程描述

5.1 課程說明

本課程旨在建立學生正確的銷售觀念，課程從介紹「人人都是銷售人」的概念開始，確立銷售工作的基本價值與定位，並透過探討世界知名銷售大師的經驗與名言，以及深入講解銷售心理學相關理論，建構學生對銷售行為的正確價值觀。課程核心將著重於教授實用的三大銷售技巧：專業、溫暖與影響力，並涵蓋銷售人員應具備的道德規則，訓練學生了解顧客的需求，在為顧客創造價值中建立專業能力。

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
1	課程簡介		2
2	人人都是銷售人	M	2
3	世界知名銷售大師及名言	M	2
4	銷售案例討論	A	2
5	銷售心理學相關理論	M	2
6	銷售心理學相關理論	M	2
7	影片觀賞	A	2
8	銷售案例討論	A	2
9	期中報告		2
10	銷售人員的道德規則	M	2
11	銷售人員的道德規則	M	2
12	銷售技巧-專業	M	2
13	銷售技巧-溫暖	M	2
14	銷售技巧-影響力	M	2

週次	課程內容規劃	課程設計養成之職能	時數
15	影片觀賞	A	2
16	銷售案例討論	A	2
17	期末報告		2
18	期末報告		2

5.3 教學活動

- (1) 講述教學
- (2) 案例研討
- (3) 影片觀賞

6. 成績評量方式

期中報告：30%

期末報告：30%

平時成績(出席率，課堂表現)：40%

7. 教學輔導

7.1 課業輔導/補救教學對象：

- 1.缺課學生。
- 2.期中不及格學生。

7.2 課業輔導/補救教學之實施

課業輔導與補救教學的實施方式：

藉由課堂觀察與下課時間與學生自由交談，了解其學習成效，作為授課內容修正之參考，並且運用課輔時間（Office Hours）個別指導同學。

7.3 課業輔導/補救教學時間與聯絡方式

- ◆ 輔導時間：授課教師 office hour

◆ 輔導老師聯繫方式：

(1). 授課教師：

(2). 校內分機：

(3). 授課教師 email：

(4). 教師研究室：