

# 南臺科技大學 106 學年度第 1 學期課程資訊

課程代碼	D0D03901
課程中文名稱	銷售管理(二)
課程英文名稱	Sale Management (II)
學分數	2.0
必選修	必修
開課班級	四技行流三乙
任課教師	張信雄
上課教室(時間)	週四第 2 節(E0502) 週四第 3 節(E0502)
課程時數	2
實習時數	0
授課語言 1	華語
授課語言 2	
輔導考照 1	
輔導考照 2	
課程概述	銷售管理
先修科目或預備能力	
課程學習目標與核心能力之對應	<p>※編號，中文課程學習目標，英文課程學習目標，對應系指標</p> <p>-----</p> <p>1.能了解銷售管理的基礎理論與其所扮演的角色，--，1 基礎商管知識</p> <p>2.能了解銷售策略制定的方法及分析市場戰略的應用，--，2 行銷與銷售管理知識</p> <p>3.連結創新創意與創業，進而創造更多經濟價值，--，4 創新與創業能力</p> <p>4.能熟練獨立思考、邏輯分析及統整之能力，有效率地解決銷售問題，--，5 整合與解決問題能力</p> <p>5.熟悉市場分析與銷售區域之建立，並充份整合運用，--，7 行銷與流通整合能力</p>
中文課程大綱	<p>1.現代銷售管理基本觀念的探索</p> <p>2.現代銷售的特性</p> <p>3.銷售管理的目標</p> <p>4.銷售組織結構的設計</p> <p>5.市場分析與銷售預測</p> <p>6.如何建立銷售區域</p> <p>7.關於限額問題的探討</p> <p>8.產品計劃與管理</p>

英/日文課程大綱	1.The Basic Concept of Modern Sales Management 2.The Characteristics of Modern Sales 3.The Target of Sales Management 4.The Design of the Sales Structure 5.The Market Analysis and Sales Forecasting 6.How to Build Sales Territory 7.Quotas 8.Product Planning and Management
課程進度表	第一週 銷售通路 (一) 1.銷售通路的選擇 2.銷售通路的開發 第二週 銷售通路 (二) 1.通路的革新 2.美日的通路革新---以電腦產品為例 第三週 銷售通路 (三) 1.通路結構 2.成功的通路策略 3.新通路的加入運作 第四週 訂價策略 (一) 1.價格的意義及訂價時應考慮的因素 2.訂價的目標 3.產品壽命循環的各個階段的訂價問題 第五週 訂價策略 (二) 1.設定具體價格 2.差別取價 第六週 銷售促進 (一) 1.銷售促進的意義與組織 2.銷售促進的內容與制度 第七週 銷售促進 (二) 1.商品本身是否能產生銷售能力 2.店鋪的陳列、管理與自我診斷 第八週 廣告管理 (一) 1.廣告支出與產品生命週期的關係 2.建立廣告預算 第九週 期中考 第十週 廣告管理 (二) 1.廣告機能的組織 2.廣告效果的衡量 第十一週 商標管理 (一) 1.商標的定義與功能

	<p>2.商標的分類</p> <p>第十二週 商標管理 (二)</p> <p>1.統一商標政策與個別商標政策</p> <p>2.混合商標政策</p> <p>3.商標的選擇</p> <p>第十三週 銷售人員管理 (一)</p> <p>1.銷售人員的規模</p> <p>2.銷售人員的訓練</p> <p>第十四週 銷售人員管理 (二)</p> <p>1.對銷售人員的指導</p> <p>2.銷售人員的自我管理與發展</p> <p>第十五週 銷售人員的激勵與報酬 (一)</p> <p>1.銷售人員激勵的類型</p> <p>2.銷售人員報酬制度的標準與趨勢</p> <p>第十六週 銷售人員的激勵與報酬 (二)</p> <p>1.銷售人員報酬制度的發展</p> <p>2.銷售管理者的報酬</p> <p>第十七週 銷售人員業績的評量</p> <p>1.銷售人員業績評量的基準</p> <p>2.銷售人員業績的評量與控制</p> <p>第十八週 期末考</p>
教學方式與評量方法	<p>※課程學習目標，教學方式，評量方式</p> <p>-----</p> <p>能了解銷售管理的基礎理論與其所扮演的角色，課堂講授，筆試筆試筆試</p> <p>能了解銷售策略制定的方法及分析市場戰略的應用，課堂講授，筆試筆試筆試</p> <p>連結創新創意與創業，進而創造更多經濟價值，課堂講授，筆試筆試筆試</p> <p>能熟練獨立思考、邏輯分析及統整之能力，有效率地解決銷售問題，課堂講授，筆試筆試筆試</p> <p>熟悉市場分析與銷售區域之建立，並充份整合運用，課堂講授，筆試筆試筆試</p>
指定用書	<p>書名：現代銷售管理的理論與實務</p> <p>作者：張信雄</p> <p>書局：復文書局</p> <p>年份：</p> <p>ISBN：978-957-41-7631-1</p> <p>版本：</p>
參考書籍	
教學軟體	

課程規範	
------	--