

南臺科技大學 107 學年度第 1 學期課程資訊

課程代碼	D0D03902
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(E0501) 週四第 3 節(E0501)
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>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 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 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 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 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 2.現代銷售的特性 3.銷售管理的目標 4.銷售組織結構的設計 5.市場分析與銷售預測 6.如何建立銷售區域 7.關於限額問題的探討 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	
教學方式與評量方法	※課程學習目標，教學方式，評量方式 ----- 能了解銷售管理的基礎理論與其所扮演的角色，--，-- 能了解銷售策略制定的方法及分析市場戰略的應用，--，-- 連結創新創意與創業，進而創造更多經濟價值，--，-- 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，--，-- 熟悉市場分析與銷售區域之建立，並充份整合運用，--，--
指定用書	
參考書籍	
教學軟體	
課程規範	