

教學內容

| 課程大綱 | | | | | | |
|---------|-------------|------------|-------------|------|------|-------|
| 日期 | 授課時間 | 課程名稱 | 課程進度/內容 | 學/術科 | 授課時數 | 授課地點 |
| 4/19(三) | 13:20~15:10 | 銷售理論 | 課程介紹 | 學科 | 2 | QS402 |
| 4/19(三) | 15:20~17:10 | 銷售理論 | 解釋銷售與市場行銷區別 | 學科 | 2 | QS402 |
| 4/26(三) | 13:20~17:10 | 了解顧客-1 | 了解顧客需求 | 學科 | 4 | QS402 |
| 5/3(三) | 13:20~17:10 | 了解顧客-2 | 購買決定所經歷的階段 | 學科 | 4 | QS402 |
| 5/10(三) | 13:20~15:10 | 建立基礎銷售技巧 | 銷售手法 | 學科 | 2 | QS402 |
| 5/10(三) | 15:20~17:10 | 銷售時的有效溝通方法 | 口頭及非口頭溝通 | 學科 | 2 | QS402 |
| 5/17(三) | 13:20~17:10 | 考試模擬演練 | 試題解析 | 學科 | 4 | QS402 |