

開南管理學院 九十四 年度第一 學期 觀光與餐飲旅館 學系科目教學計劃表

科目代碼	科目名稱	授課教師	修別	開課年級	學分數	每週時數
	中文：旅遊產品規劃與銷售	徐世杰	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	二年B班	2	2
	英文：Tour Planning and Selling	先修課程				
教學目標與內容	1. 瞭解旅行業發展系統的基本概念。 2. 探討旅遊相關專業辭彙和觀光術語。 3. 藉由理論的說明，導入成本分析概念及相關遊程之實例探討。 4. 解析旅客心理與需要及學習市場行銷與銷售技巧之要件。 5. 運用結構性組合各項服務產品，以銷售具商業價值之旅遊產品。					
實施方法	<input checked="" type="checkbox"/> 講解法。 <input type="checkbox"/> 實作法。 <input checked="" type="checkbox"/> 討論法。 <input checked="" type="checkbox"/> 演習法。 <input checked="" type="checkbox"/> 問答法。 <input type="checkbox"/> 其他 ()。					
評量方式	期末測驗 40%。平時成績 30%。其他(期中報告)成績 30%。					
授課使用及參考書籍	(請按作者、書名、版別、出版商、發行地、出版年份、起訖頁數順序填寫)。陳瑞倫、遊程規劃與成本分析 黃榮鵬、旅遊銷售技巧、揚智文化事業；旅行業從業人員基礎訓練教材(觀光局)。					
科目簡介(可含大綱及教學進度)：	1. 旅行業的營運範圍與特性，遊程設計之現況與發展以及旅遊產品的類型與交通工具的介紹。 2. 旅遊產品與遊程設計之定義、特性、規劃原則及步驟。 3. 旅遊市場的趨勢分析與旅客心理之探討。 4. 以交通工具之行程進出點的行銷策略應用，來規劃遊程內容與天數。 5. 遊程規劃的評估關鍵點探討與國內旅遊市場產品案例分析(美加行程、歐洲行程、紐澳行程、遊輪行程)。 6. 各種遊程推廣及銷售工具的運用、相關知識與成本分析之探討。 7. 探討旅遊從業員對旅遊產品內容的銷售、開發與具備應具之銷售專業知識。					
說明：	1. 授課教師於學期前填寫本表，經課程委員會審核後，影印分送給教師所屬課程委員會召集人，授課班級所屬系、所及教務處課務組；並於開始上課時，將本內容向學生說明。2. 本表於91.4.23第四次校課程委員會討論通過。 <small>Designer: Jimmy</small>					

課程委員會召集人：

觀光系 陳桓敦 主任

授課教師：徐世杰

徐世杰

 課務組
 94.10.21
 收文章