

# 致理科技大學

## 2020 Top Sales 核心商務技能實作競賽實施辦法

### 壹、實施目的：

為培養全國高中職學生行銷能力與實務體驗，透過行銷企劃書(小論文)撰寫以及簡報方式，使學生能具備應用行銷理論知識於實際開拓市場之商品、通路、品牌、定價、行銷企劃等全方位能力，落實實作與創意教學之目標，特舉辦「核心商務技能實作競賽」。

競賽由本校及夥伴高職規劃合辦，以競賽方式，共同促進本校與夥伴高職商務教學特色之展現。訂定獎勵辦法及評分標準，邀請夥伴高職學生組隊參加競賽，並邀請合作廠商之業師擔任競賽評審，一方面促進廠商對本校及夥伴高職學生核心商務技能之瞭解，從中培育業界所需的人才。另一方面促進夥伴高職學生對特色產業及本校商務特色的瞭解，協助夥伴高職學校之學生透過專題製作與競賽，促進夥伴學校展現商務教學特色，提升夥伴高職學生的商務技能，並培養其企劃、團隊合作與簡報能力，提高夥伴高職學生核心商務技能，增進本校與夥伴高職學校之良好關係。

### 貳、實施對象：

- 一、全國高中職在校級學生。
- 二、本競賽之參賽學生，每組參賽以 3~4 人為限。

### 參、競賽主題：2020Top Sales —核心商務技能實作競賽

以國內外知名企業之產品或服務為行銷標的，或以推動台灣品牌(Made in Taiwan 或 Powered in Taiwan 或 Designed by Taiwan)之商品與服務至市場為行銷標的。

### 肆、競賽方式

- 一、活動日期：109 年 01 月 18 日（星期六）
- 二、地點：綜合教學大樓 B1 演講廳
- 三、比賽流程：

| 活動流程                   | 時間          |
|------------------------|-------------|
| 報到入場                   | 12:45~13:00 |
| 競賽規則說明                 | 13:00~13:10 |
| 各組報告時間(報告 7 分鐘，3 分鐘換場) | 13:10~15:20 |
| 分數統計                   | 15:20~15:40 |
| 評審講評及頒獎                | 15:40~16:10 |
| 活動結束                   | 16:10       |

## 伍、評分方式

|    |                    |      |
|----|--------------------|------|
| 決賽 | 評分標準               | 權重   |
|    | 企劃書(小論文)書面資料嚴謹與完整性 | 30%  |
|    | 簡報說明流暢度            | 20%  |
|    | 簡報內容創意及完整性         | 30%  |
|    | 現場團隊表現及台風穩健度       | 20%  |
|    | 總計                 | 100% |

## 陸、獎勵辦法

總獎金新台幣壹萬兩仟元

- 第一名一組，每組獎金新台幣參仟元整，獎狀乙紙。
- 第二名二組，每組獎金新台幣壹仟伍佰元整，獎狀乙紙。
- 第三名三組，每組獎金新台幣捌佰元整。獎狀乙紙。
- 優勝取四組，每組獎金新台幣肆佰元整。獎狀乙紙。
- 佳作取三組，獎狀乙紙。

名次以總分之高低進行排序，若最後總成績有同分之情形，則由評審開會討論決定。

## 柒、報名方式

一、即日起至 2019 年 12 月 30 日(星期一)下午 5 點前，凡符合參賽資格者，請至 <https://forms.gle/ond8KwSA2jZbh4mJ6> 線上報名。

二、參賽隊伍需於 2020 年 1 月 3 日(星期五)下午 5 點前，將提案企劃書(小論文)一式五份及檔案光碟一份（請在光碟上貼上標籤註明學校科系、代表學生姓名、指導老師及企劃書/小論文名稱），寄至致理科技大學行銷與流通管理系(22050 新北市板橋區文化路 1 段 313 號)收，收件日期以郵戳為憑。或親送致理科技大學行銷與流通管理系，逾期視同放棄參賽資格。

## 捌、其他

一、凡經報名參加本次競賽活動之團隊，即完全同意接受主辦單位所提出之相關權利與義務，不得異議。

二、每校報名不限一隊，但同一參賽者不得重複組隊(指導老師不在此限)。

三、本競賽聯絡人：致理科技大學行銷與流通管理系 陳建佑老師、朱思薇老師。

聯絡地址：22050 新北市板橋區文化路 1 段313 號

聯絡電話：02-22576167 轉1358。

傳真電話：02-66215552