



● 校園papago

聖約翰科大網拍、實物販售課程增進銷售技巧

撰文/電子報 資料、照片/ 聖約翰科技大學

440期 2010-12-16



聖約翰科技大學今年於京華城舉辦學生專題發表會，設置12個攤位進行實體物品販售，現場人潮踴躍。

近年來，網路市場交易熱絡，「網拍」成為許多畢業新鮮人想嘗試的新興工作。臺北縣聖約翰科技大學為了讓學生提早接觸職場，讓他們實際到賣場販賣商品，也學著如何透過網路進貨、推銷、風險評估、架設拍賣網站與經營，打破傳統畢業專題口頭報告發表方式，改由進口商品與網路販售的實戰經驗呈現，不僅培養學生實務表達能力、增進自信，畢業後也能很快找到工作，融入市場經營。

談到學校為何讓學生經營網拍生意？聖約翰國商系主任陳世晉說，學生在期末所提出的畢業專題，常容易淪為論文式的口頭報告，對學生實務經驗的幫助實在有限，加上技職體系的學生普遍來說英文及表達能力的自信心不夠，在競爭激烈的商場上較難取得優勢。有一次在看了新加坡電影－「小孩不笨」後，發現電影中的主角用很簡單的英文表達自己的想法及想做的事，因此，學校開始設計一系列實務課程，讓學生用英語寫email到國外，跟國外廠商討論商品樣品及進貨、售價等瑣碎細節，因為代理數量不大，往往發了幾百封信才有幾封回覆，有一組同學足足花了7個月尋找廠商，最後找到一家護唇膏公司願意合作，但也有同學爭取到先進貨販賣再付貸款，獲得日本廠商支持。

陳世晉表示，在整個代理、販售流程中，同學相當謹慎作業，因為進貨的成本由學生自行負擔，所以學生必須衡量自己的能力及預算，從反覆的比價、考量市場需求、批貨及與國外廠商英語詢問相關細節後，才敢引進商品，邁入如何推銷、販售產品。陳世晉說，為了讓學生體驗實體販售經驗，學校協助同學所販賣的產品通過衛生署安全檢查及驗證，並開始尋找有人潮的販售場地，今年在11月26~28日一連三天在臺北市京華城購物中心舉行實體商品販售活動。看見老師和同學互動變多了，學生銷售技巧提升了，很是讓人欣慰。



外語行銷：學生藉由一整年的學習歷程訓練膽識，在京華城遇見外國顧客，已能開口用英語向外國顧客介紹產品。



學生創意展現：推銷深受小朋友喜愛的風車等玩具商品，刺激家長光臨攤位，提高購買意願。

參與這次活動行銷及表演活動大江佩容同學提到，為了吸引人潮、不要冷場，將12個攤位的產品推銷出去，兩個班80位同學事前籌備可是攪盡腦力、做足功課。而如何主動走出去，厚著臉皮跟顧客介紹產品也是一門學問，第一天銷售情況不好，結束營業後相互檢討一番，想出策略後，第2天同學們紛紛將護膝、髮帶等運動產品全掛身上，果然銷售有了好成績。

聖約翰科技大學不僅讓同學有實體販售經驗，最特別的還架設成立網拍平台e-gowang，讓學長姐將網拍經驗交接，有固定的一組同學持續經營網站，目前負責的練瑋麟同學說，經營網拍工作其實沒大家想像的簡單，由於向國外廠商進貨，除了需要克服語言不同，如何讓大家知道這平台，推銷產品，以及販賣過程會發生的許多問題都要解決，但從中讓自己了解一個購物平台從無到有、交易資料數的成長是多麼彌足珍貴。練瑋麟把握機會自豪推銷地說，目前最熱門、薄利多銷的產品是美國、澳洲進口的護唇膏、手工香皂，而全世界只有日本和台灣擁有的產品—日本寵物壓力檢測貼片也相當受到歡迎。



專業行銷：學生以專業知識介紹產品，現場讓顧客試用產品，提高顧客購買意願。

從無到有、敢說敢要，已經辦理5年的聖約翰科技大學實品販售及網站拍賣課程，教學生撰寫企畫書、計算成本，加上財務報表分析及談判等課程規劃，讓學生增進英語能力及培養實務作業技巧。陳世晉主任很感謝教育部對技職院校的重視與補助，讓學校推動更多與企業結合的實務企劃，也讓畢業同學到公司應徵時，談吐及自信的應對技巧都受到企業主青睞，很快地找到工作。

發行單位：教育部電子報小組 版權為教育部電子報所有