

本試卷共有六題，總分為 30 分，作答時請注意每題的配分比重。

- 一、電腦市場的特性為產品生命週期短暫（即功能更好的新機型不斷推出而取代舊機型）、價格競爭激烈與顧客對售後服務的要求較高等。電腦產品的銷售型態常是電腦製造商批貨給一至數家總經銷商，而後再轉批至各地的電腦經銷商販賣。A 公司為一新進的電腦製造商，在面對市場競爭激烈與經銷商不易覓得的情形下，打算以自銷方式（即工廠不透過中間商，而直接接受客戶的訂貨）來銷售其電腦。請問：（3 分）
 1. 您認為這種銷售方式的優缺點為何？
 2. 若您是 A 公司的行銷經理，則在執行此銷售方式時，有那些應注意事項？
- 二、B 公司為一家電製造商，主要產品為吹風機、電熨斗、烤麵包機等，產品除部分內銷外，其餘絕大部分外銷至美國。多年來公司營業額一直穩定成長，唯自兩年前外銷業績開始走下坡，該公司因此打算於近期內另開拓歐洲市場。請問：（6 分）
 1. 造成 B 公司近兩年外銷衰退的可能原因為何？
 2. 對 B 公司擬開拓歐洲市場的作法，您以為如何？請陳述正、反兩面意見。
- 三、在日常工作中您認為最難處理的問題有那些？您如何解決這些問題呢？（6 分）
- 四、在現代企業面臨激烈競爭的環境中，國外有些學者提出“change means growth, growth means change”的觀念，國內亦有管理學者強調求變 (being different) 的重要性，試說明其實質涵義為何？並試舉一則實例說明之。（6 分）
- 五、企業常追求卓越 (excellence) 和超越自我，或管理學者所強調的進步、再進步 (being better) 的目標，試就您所知舉實例，說明企業組織和個人，如何就企業內部自己的力量，與外部豐富的社會資源，加以利用以達成上述目標。（4.5 分）
- 六、假如您是一位企業高階主管，負責研擬員工銷售獎金激勵辦法，您首先應考慮那些關鍵因素？又如果公司員工普遍報怨薪資偏低，激勵誘因不足，您如何處理？試說明之。（4.5 分）