

二、自傳

我生長在一個傳統家庭，家中一共有 []，爸爸是 []，媽媽在 [] 公司擔任 [] 退休，家中還有 [] 開設房地產仲介公司，目前已退休，大嫂則任職 [] 退休，二哥則在 [] 服務二十多年，目前為 []，老婆之前在 [] 服務十六年，擔任 [] 一職，十一年前轉任公職，目前任職於 []，育有 [] 目前 [] 就讀 [] 高中一年級，國小及國中畢業均獲得 [] 表揚，成績優異，女兒目前 [] 國中一年級，兒子與女兒都是國樂專長，都曾代表 [] 參加 [] 音樂大賽，均獲得優等第一名佳績，也曾多次在文化局演藝廳公開表演，深獲許多專業評審好評。

由於自小在 [] 家庭成長，父親教育我們要腳踏實地、處事負責認真，自 [] 國中畢業起，即半工半讀完成高中學業， [] 年進入醫材公司，期間曾短暫離開 [] 業，自 [] 退伍後，經集團考試甄選，在 [] 集團子公司 [] 工作三年半，於擔任 [] 一年後，以當年度集團考核優等最高成績，獲總經理推薦直升 [] 一職，為當時 [] 最年輕的主任級主管，在 [] 工作期間，接受公司培訓多次參加各類企業管理課程： [] 培訓課程等，加上高中學習的是商業經營，當時在公司直接管理的人員約 [] 人，使我對於企業管理產生了濃厚的興趣，在公司參加讀書會也時常接觸企管相關書籍，讓我養成了閱讀的好習慣，對於製訂工作勤務相關 SOP 與人員稽核管理上，均得到相當大的幫助，在 [] 工作期間經歷九二一大地震、納莉風災等重大天災，由於當時超時的工作量，使我一度罹患失眠症狀，納莉風災期間，甚至連續長達二十一天，在公司裡值班坐鎮，指揮調度機動、工程人員，協助 [] 集團 []、 [] 分公司與其一千多家系統 [] 客戶災後清損與重建等工作，以致後來萌生離職的念頭， [] 返回 [] 業，服務至今已超過二十年，在 [] 業累積豐富人脈與工作經驗，從初期在 [] 對於 [] 進行 [] 銷售工作，逐漸累積 [] 相關專業知識，由於當時 [] 業務工作較為特殊，除了一般銷售工作之外，還要進 []，在當時可謂是專業門檻相當高的工作，長期在 []，使我慢慢開始對於 [] 產生極高的興趣， []

續接受國內外各項專業訓練課程與：訓練，進而從，提升領域至，從傳統的，進階到配合導航系統與進行，親眼見證了台灣：快速進步的過程，也從早期台灣，到後來國產：再度見證了台灣在領域進步的成長演進，由於當時任職公司販售的是，單價成本非常高，在國產的市場價格優勢競爭下，深深覺得進口缺乏競爭力，於是在年毅然轉換跑道，轉身投入銷售工作至今，目前公司以進口為主，其中不乏後線、等產品，其位階較為特殊，目的在於滿足需求為主，幫助解決需求，從轉型到銷售，在我們行業中實屬罕見，原因在於銷售著重實作，而銷售著重於專業理論與研究文獻，雖然表面上都是在進行銷售，對象也都是專業的，但是其中需要學習非常多的專業知識，以及閱讀國內外的相關文獻報告，加入現代所正流行的或是，不斷更新的的方式，無論是調整或是，我們都要持續的學習與更新資訊，相較以往的銷售，有著截然不同的型態，畢竟的演進遠遠不及來得快速，透過不斷閱讀國內外的資訊，隨時掌握最新最有效的，變成了銷售行業的常態，也成為許多銷售一直無法跨足的最大原因之一，然而透過與分享討論與傳遞正確即時的專業資訊，銷售是可以幫助到更多的，這也是我一直以來，堅持在這個行業最主要的原因之一，看到，內心會有莫名的成就感，這是在其他行業當中，所無法體會到的感觸。

初出社會至今，除了認真工作之外，還熱心於公益事業，廣結善緣，過去曾擔任兩屆理事，期間協會提供子女獎助學金、公傷人員撫恤以及提升：經費的不足等，使其在之餘，無後顧之憂，在擔任副秘書長期間，協會負責協助多起，該協會為全國性的，各地方分會亦協助地區性緊急事件，多次獲得各縣市政府表揚，在擔任期間，協助募集教室電腦設備與書籍，積極支持參與各項活動，無私貢獻一己之力，在閒暇之餘喜歡閱讀、踏青與健身、高爾夫球等運動，目前與與高爾夫球隊，擔任球隊總幹事，每週定期舉辦球敘活動，除維繫彼此之間的情誼外，更於球敘活動後餐敘，彼

此交流工作心得，現場儼然成為小型討論會，其目的在於了解目前特殊的案例以及所面臨的問題，經過的知識分享，使我深感獲益良多，專業知識得以不斷精進，年在家人的支持下，重新返回校園就讀專科部，學習的依然是我喜歡的企業管理系，期間擔任班代一職，與同學們共同度過疫情艱難的線上教學，當時由於學藝年紀較大不善使用電腦，個人全程協助班級事務與各科作業彙整，使其得以順利進行，深受各科教師們的嘉許，年初，有鑒於國人對於需求日益增加，經由引薦，成功引進美國專利，創立品牌，取得商標專利，目前旗下產品約四十多種，並於同年設立官方網頁，擔任行銷顧問，提供國人更優質的商品選擇，年取得副學士學位後，直升學院部就讀應用商學系，年與班上同學共同組隊，參加由所主辦知識競賽(圖一)，活動中提案企劃內容，深受創辦人先生讚賞，榮獲知識競賽活動第一名殊榮，經過在校學習到許多的專業知識，讓我在工作上順利解決許多瓶頸，使其更加固了我求知學習的信心與慾望，未來希望能繼續升學，在研究所能習得更豐富的知識，在工作上除了能提升更專業服務品質外，也能加強企業管理專業知識能力，去解決更多的問題，幫助更多需要幫助的人。



圖一 團隊獲得第一名殊榮-右圖左二 (圖一)

三、讀書計畫

1.報考動機與目的

個人工作經驗近三十年，在[]市場銷售實作經驗豐富，從高中學習到的商業經營概論，其基礎理論更讓我在工作中運用近二十年，期間雖然持續自我學習相關專業，卻仍感到知識匱乏，直到我重返校園後，才開始正視到專業理論的重要性，在[]大學課程中學習到專業知識後更加深信，如果豐富的銷售實作經驗能加上正確的專業理論，除了面對問題較容易迎刃而解外，也可以有效提升對於市場動態以及問題發生的敏感度，使其能夠更有效防範問題的發生，提前預判進行避險，運用在工作中除了可以減少問題的發生，也可以有效大幅提升銷售成功率，由於自高中到大學都是學習企業管理相關知識，對於該領域亦有充分且濃厚的興趣，個人知道學習是永無止盡的，面對明年即將取得學士學位，自己對於企業管理領域的學習，仍意猶未盡的深感不足，報考研究所的目的是希望精進企業管理的專業知識，結合自己多年來的工作所學與專業知識理論，能夠將其一一訴諸文字，成就一篇屬於自己的專業論文，向大家分享自己的實務經驗與學習成果。

2.就學期間的修課規劃

目前工作的時間非常彈性，休假時間亦為正常週休二日，完全比照人事行政局休假政策，能全面配合學校的課程時間安排，由於東華大學管理學院的碩士在職專班，課程非常豐富多元，所以修課規劃亦希望能著重於組織管理方面、資訊管理研討、企業經營實務、電子商務、全面品質管理、報告簡報技巧、組織心理學、醫事服務機構管理與實務等科目，偏向較為實務與組織管理以及行銷管理的相關專業課程，未來兩年內我會全心投入並專注於學習，希望能在自我規劃的期限內如期完成課程修得學分，順利取得碩士學位。

3.學位論文之興趣領域

學位論文的興趣領域，由於個人對於行銷與管理有非常高的興趣，加上在醫療生技產業有多年工作經驗，都與行銷與組織管理有著密切的關係，加上目前身邊有許多[]產業的董事長以及[]教授可以有助於相關資料搜集，未來在設定碩士論文的領域，希望能以台灣[]產業或行銷與組織管理方面著手，結合個人對於[]產業以及[]的實務經驗，相信能有

不同於以往的見解與論文研究方向。

4.學習規劃如何滿足工作需求

銷售與企業組織管理，其實有著密不可分的關係，之前常常在大學課堂上聽到熟悉且執行已久的理論，例如，其實也就是我們平時在工作上為了解決管理問題與提升工作品質等，行之有年在做的其中一項方法，只是在執行過程中，並沒有得到太多正規且完整的理論教育，經常在著重於實務操作方面，進而忽略了理論基礎，對於理論往往是知其然而不知其所以然，所以我相信在研究所的專業課程中，一定還有許多關於企業管理的進階理論，可以與我從事工作二十多年的實務經驗，相互呼應，相輔相成，對於行銷業務工作的拓展與組織管理，必定如虎添翼有著莫大的助益。

5.其他個人學習規劃

在銷售行業中，有證照，其認證制度是於所推動，其主要目的在於能提高行銷人員素質，提升整體品質，目前承辦該證照發照單位，為台灣，其現任理事長為現職總公司負責人董事長，經過與董事長詳談討論後決定先報考研究所進修，上述證照依規定考取，需要取得三學分、兩學分、一學分，共計六個學分，授課時數約108小時，目前全台取得證照就讀系與相關科系人數有1,641位，非相關科系取得證照僅有1,395位，對於業界而言可謂相當稀缺，由於個人多年前已於大學取得學分，其餘課程目前北部僅有大學有開課，雖目前國內未強制必須考取證照才能進行銷售工作，但部已宣導鼓勵考取該項證照多年，加上國內各個國外，均實施自行內部與經銷商訓練認證行之有年，個人任職期間亦接受等內部專業訓練，已具備相當程度的銷售經驗，但仍希望能習得更加完整專業知識，未來若能順利在研究所取得學位後，將會接續完成證照考取，希望能以最專業的角色，提供給客戶最優質的服務。