

Q034T24-1_《中華電信業務類30天速成》_修訂表

【三版 2024/08/29】

頁數	修訂處	原文	修正	備註
21	倒數第 9 行	(二)差異化策略(Differential Strategy)	(二)差異化策略(Differentiation Strategy)	
124	決策性角色	3.資源分配者 (resources allocator) 管理者必須將組織中的資源，做適切的分配、利用。「埋頭苦幹」的管理者，不只累死了自己，其他人也無所適從	3.資源分配者 (resource allocator) 管理者必須將組織中的資源，做適切的分配、利用。「埋頭苦幹」的管理者，不只累死了自己，其他人也無所適從。	
181	二、組織構型理論 (圖形)	技術性幕僚(Technical Staff)	技術性幕僚(Technostructure)	
214	四、衝突的解決方式	(一)規避 規避指逃避現狀，不直接面對、解決衝突之方式。通常運用於面對衝突必須付出相當代價，所引發的干擾超過化解之利益時。 (二)順應 配合對方，將他人需求置於自身需求之上，以維持和諧關係。 (三)妥協 指雙方都能察覺對方的難處與苦衷，彼此放棄一些事物，是不得已的雙輸策略。衝突雙方勢均力敵、爭議主題過於複雜，非立即可解決時，妥協通常是最佳策略。 (四)強迫 迫使對方付出代價以滿足自身需求。 (五)合作 雙贏的解決方法。	(一)規避(Avoiding) 規避指逃避現狀，不直接面對、解決衝突之方式。通常運用於面對衝突必須付出相當代價，所引發的干擾超過化解之利益時。 (二)順應(Accommodating) 配合對方，將他人需求置於自身需求之上，以維持和諧關係。 (三)妥協(Compromising) 指雙方都能察覺對方的難處與苦衷，彼此放棄一些事物，是不得已的雙輸策略。衝突雙方勢均力敵、爭議主題過於複雜，非立即可解決時，妥協通常是最佳策略。 (四)競爭(Competing) 指迫使對方付出代價以滿足自己的需求，採此策略即追求對方輸來讓自己贏。 (五)合作(Collaborating) 雙贏的解決方法。	
453	精選試題第 5 題答案	B	A	

113-3	第二十題題目	二十、行銷學者科特勒(Phillip Kotler)認為,在產品的非正式溝通過程中,會對某項產品或產品類別提供忠告或有用資訊者,稱為_____。	二十、行銷學者科特勒(Philip Kotler)認為,在產品的非正式溝通過程中,會對某項產品或產品類別提供忠告或有用資訊者,稱為_____。	
-------	--------	--	---	--

(更新日期：2026-01-29)

3people

三民補習班

更新紀錄

2024/09/30	新增第 21、113-3 頁勘誤。
2024/11/04	新增第 214 頁勘誤。
2024/12/30	新增第 181 頁勘誤。
2025/06/25	新增第 124 頁勘誤。
2026/01/29	新增第 453 頁勘誤。



3people

三民補習班