

產業新尖兵計畫課程簡章

- 辦訓單位:淡江大學學校財團法人淡江大學
- 課程名稱:國際經營行銷與電商平台應用人才養成班(第1梯次)
- 訓練時數:227 小時
- 訓練期間:115年6月23日至115年7月31日
- 訓練地點:

學科:臺北市大安區金華街199巷5號(淡江大學台北校園D208教室)

術科:臺北市大安區金華街199巷5號(淡江大學台北校園D208教室)

- 訓練人數:30人(最低開班人數25人)
- 受訓資格:
- 學歷:高中/職(含)以上
- 報名期間:114年12月8日至115年6月17日
- 報名方式:

「產業新尖兵計畫」報名步驟:

1. 成為台灣就業通網站會員後,完成「我喜歡做的事」職涯興趣探索測驗。
2. 進入台灣就業通-產業新尖兵計畫網站:<https://elite.taiwanjobs.gov.tw/>
3. 點選報名本課程,並於本計畫專區「線上簽名」及「上傳存摺帳戶」。
4. 依訓練單位規定參加甄試及參訓。
5. 繳交自行負擔之新台幣1萬元訓練費用予訓練單位,並與訓練單位簽訂訓練契約。

- 甄試日期:115年6月18日

☐ 甄試方式

學歷為高中/職(含)以上,並經本校口試通過篩選者。

1. 甄試地點:台北市大安區金華街199巷5號(淡江大學台北校園)
2. 口試(100%):了解參訓動機、就業意願
3. 其他:報名相關資料書面審查(身分證正反影本、最高學歷證書影本、切結書、參訓契約書、就業意願同意書)
4. 符合上述條件與產業新尖兵計畫補助對象資格,依分數高低依序錄取,如分數同分者,依報名順序錄取。

5. 甄試結果:甄試隔週6月22日以電郵及電話聯繫通知。

□ 訓練費用

「產業新尖兵」課程費用4萬5千元;學員自付額1萬元

繳費規定:

- (1) 甄選結果將以電郵及電話聯繫,並通知學員於規定期限內繳交自付額1萬元。
- (2) 若未依規定期限內繳費,視同放棄錄訓資格。

退費規定:

- (1) 本課程未如期開班或開訓日前3天放棄資格者,自付額全額退款。
- (2) 於開訓日前2日至開訓日前1日放棄資格者,自付額退款90%。
- (3) 開訓當日起放棄參訓或離/退訓者,恕不退回自付額。

「自費生」課程費用4萬5千元

報名步驟:

- (1) 至推廣教育處官方網站報名課程
- (2) 提供個人基本資料,包括姓名、聯絡方式、身分證號、最高學歷證明(畢業證書影本或在學證明)。
- (3) 繳交課程費用(採現場繳費、線上刷卡或轉帳)
- (4) 確認報名完成後,發送錄取通知及繳費收據。

收退費規定:

退費標準依據教育部「專科以上學校推廣教育實施辦法」辦理:

- (1) 自報名繳費後至開班上課日前申請退費者,退還已繳費用之九成。
- (2) 自開班上課之日起算未逾全期三分之一申請退費者,退還已繳費用之半數。
- (3) 開班上課時間已逾全期三分之一者,不予退還。若開班不成,全額退費。
- (4) 申請退費請攜帶收據正本,刷卡繳費僅能刷卡退費,違反者或逾期申請者,恕無法辦理退費事宜。

□ 課程諮詢:彭若綾 小姐 (02)2321-6320 分機8834

● 課程簡介:

面對國際政治環境多變,國際市場競爭激烈,商品成本與報價的不穩定性逐漸升高等現實因素,企業營運與行銷已經面臨極大的挑戰。

企業營運與行銷，在國際上，突破紅海困境，成為藍海一員，擁有創新且具有競爭優勢的營運模式以及行銷優勢的優勢，達成永續經營，已經成為企業經營必須面對與行動的重大課題。

現在是網路行銷的時代，企業除了具有創新與具有競爭優勢的營運模式，必須同時擁有數位化全球行銷的能力，才能在國際市場上競爭，具備穩定的市場優勢並達成永續經營的營運目標。人才是企業成功營運與行銷的核心。促使企業經營與國際行銷具有競爭優勢，達成藍海競爭行銷模式以及永續經營的目標，必須擁有【國際經營行銷，以及數位化技術與應用】的人才，具備經營管理與行銷執行能力、行銷數位化技術與應用以及商用英語的能力。這是企業經營與國際行銷成功的[關鍵因素]。

課程結訓前將安排學員成果發表及企業媒合活動，目標就業率85%以上，協助學員成功進入職場，展開成功的人生職涯。

□ 課程大綱

類別	單元名稱	單元內容	時數	講師
其他	教務管理規定	1. 佈達教務管理規範 2. 相關報到表格撰寫 3. 學員自我介紹 4. 說明訓練目標與就業方向 5. 簡介訓練內容 6. 向全體學生依產業新尖兵計畫參訓規定詳細說明	3	林宜男
一般學科	國際經營成功商業模式	1. 國際經營營運模式 2. 市場分析/市場價值模式 3. 成本/利潤與營收模式 4. 跨國整合與區域回應策略 5. 產業全球化與在地化模式 6. 創新營運模式 運作 7. 資訊安全與經營風險評估 8. 成功案例解析	8	黃偉豪
一般學科	國際經營策略與企業模擬決策	1. 國際經營策略內涵 2. 進入國際市場模式	8	黃偉豪

		3. 企業風險評估策略制定與模擬 (強化策略制定為決策模擬) 4. 創新經營策略方法 5. 公司治理策略應用 6. 成功案例解析		
一般學科	國際經營財務規劃	1. 國際企業經營財務管理 2. 損益表與資產負債表 3. 財務規劃的策略與方法 4. 成功案例解析 5. 報表製作 解析 6. 演練實作	8	李永新
一般學科	經營管理流程建立	1. 經營管理流程管理 2. 生產/行銷/服務/人資/研發/財務 流程運作解析 3. 制度與流程 關聯性解析 4. 制度與流程 建立有效方法 5. 成功案例解析 6. 流程建立 演練(依教師範本)	8	曾威智
一般學科	國際行銷績效評估方法	1. 經營與行銷績效評估 解析 2. 目標管理 3. PDCA與KPI內涵與應用模式 4. 成功案例解析 5. 國際行銷績效評估制定方法(I)	8	曾忠蕙
術科	國際行銷績效評估實作	1. 國際行銷績效評估制定方法(II) 2. 國際行銷績效評估 實作(依教師範本) 3. 國際行銷績效評估 成果發表	8	曾忠蕙
一般學科	國際行銷市場行銷調查及消費者行為分析	1. 行銷管理內涵解析 2. 市場研究與調查內涵與應用方法 3. 消費者行為內涵與分析模式 4. 市場行銷調查與消費者行為分析有效運作方法	8	陳水蓮

		5. 成功案例解析		
一般學科	國際行銷策略及市場/品牌定位	1. 國際行銷 目標/策略 內涵解析 2. 品牌管理 3. 市場行銷定位 4. 成功案例解析	8	陳水蓮
術科	國際行銷行銷策略及市場/品牌定位演練實作	1. 行銷策略與市場品牌定位 制訂與運作方法(I) 2. 行銷策略及市場/品牌定位 實作(依教師範本) 行銷策略及市場/品牌定位 成果發表	8	陳水蓮
一般學科	國際行銷國際供應鏈管理	1. 國際供應鏈與需求鏈 內涵解析 2. 國際供應鏈運作模式 3. 國際供應鏈與物流管理 4. 國際行銷與供應鏈運作有效方法 5. 成功案例解析	8	徐景輝
術科	國際經營管理企劃與商業模擬實務	1. 國際經營管理企劃書運作模式 2. 國際經營管理企劃書各章節內容解析與製作要領 3. 成功案例解析 4. 企業經營管理企劃書實作 (依教師範本, 作為商業模擬專案) 5. 國際經營管理企劃書各章節製作逐一評量 6. 個人成果發表/總評量 (模擬企業提案與結案)	16	蔡依瑩
術科	國際行銷活動推廣企劃書製作	1. 國際行銷活動推廣企劃書 運作模式 2. 國際行銷活動推廣企劃書 各章節內容解析 3. 國際行銷活動推廣企劃書 各章節製作要領 4. 國際行銷活動推廣企劃書 成功案例解析	16	蔡依瑩

		5. 國際行銷活動推廣企劃書 實作(依教師範本) 6. 國際行銷活動推廣企劃書 各章節製作逐一評量 7. 國際行銷活動推廣企劃書 個人成果發表/總評量		
術科	電商與數位行銷趨勢與工具應用	1. 掌握電商與數位行銷的基礎概念與最新趨勢 2. 案例解析數位行銷理論基礎與消費者行為演變 3. 學習網路行銷工具與平台應用, 提升操作與策略能力 4. 了解生成式AI在行銷自動化、內容生成與智慧代理人等應用	16	張大明
術科	國際行銷實務專案與企業經營情境演練	1. 建立國際市場行銷策略, 運用商業模式與SWOT分析規劃正向收益流 2. 發展具創意與行動力的行銷企劃, 結合理化與質性分析工具 3. 學習行銷專案企劃書架構與撰寫技巧, 導入敏捷手法與PDCA流程 4. 實務簡報提案與案例分享 (高強度企業情境演練)	40	張大明
一般學科	商用英文/多益檢定輔導	1. TOEIC測驗架構與商用英文應用情境介紹 2. 聽力題型解析與訓練(照片描述、應答問題、對話、獨白) 3. 閱讀題型解析與技巧(句子填空、段落填空、單篇與多篇閱讀) 4. 商業英文核心能力訓練(會議、簡報、信件、公告等實務應用) 5. 模擬測驗與答題策略實作	32	簡珮玲
術科	提案簡報技巧與實戰	1. 專題簡報架構說明 2. 簡報製作技巧說明	8	謝雅玉

		3. 簡報預演及簡報修改建議 4. 正式簡報之技術分享與交流		
一般學科	就業輔導－履歷撰寫與面試技巧	1. 求職技巧與SWOT分析 2. 履歷自傳撰寫與健檢 3. 面試準備與常見問題 4. 模擬面試實戰 5. 學員Q&A	8	黃吉良
一般學科	就業輔導-成果發表與就業媒合會	1. 各組攤位佈置 2. 結訓成果展專題簡報 3. 廠商學學員交流 4. 現場面試媒合與履歷表交付	8	黃吉良
總時數			227	

□ 講師簡介

講師姓名	專長
林宜男	證券金融、企業併購、國際貿易
黃偉豪	(一)國際/國內展覽、會議、活動籌辦與經營。 (二)專業座談主持與會議司儀。 (三)專題演講(會展概論與實務、行銷與宣傳、會展經濟與貿易)。
李永新	財務管理、投資學
曾威智	一般管理、行銷/社群與新媒體相關、職涯探索等
曾忠蕙	行銷管理、消費者行為、商品促銷
陳水蓮	行銷管理、國際行銷、品牌管理
徐景輝	策略、供應鏈、風險與危機、數位轉型
蔡依瑩	活動行銷/城市行銷、跨文化溝通、國際商務談判
張大明	企業數位轉型實務與團隊學習組織發展、人力資本模式高績效導向訓練、社群行銷客戶管理與企劃、ChatGPT實務應用與數位生產力提升、智慧代理人AGENT設計

簡珮玲	英語教學
謝雅玉	業務銷售、團隊領導、溝通談判、品牌策略、ESG永續發展
黃吉良	具信用卡支付、營運企劃、人力資源、教育發展、數位金融等金融資歷，人力資源策略與轉型、績效管理與發展制度、員工關係建立

- 請假規定及課程評量

- 出席規定

1. 簽到表請勿代簽，請本人正楷簽明，字跡潦草，會請學員本人重簽
2. 每天準時上課前簽到，下課離開簽退(不可提早簽到退)。
3. 學員不得有冒名上課或代簽到(退)之情形。

- 請假規定

1. 請假單位以1小時計算，未滿1小時則以1小時計算。
2. 學員於受訓期間須依規定辦理請假，未依規定辦理請假時，均以曠課論。
3. 請假卡起訖時間請以24小時制填寫，例如：下午2時請寫14時。
4. 假別可分為病假、事假、生理假、喪假、曠課等，請依個人狀況自行判定。
5. 請假除緊急狀況外均應事先填妥請假單，辦訓單位核准後，由辦訓單位登錄於系統。

- 離退訓規定

1. 本班課程時數為227小時，未到課時數累積達(含)76小時，立即退訓。
2. 訓練期間，若違反產業新尖兵計畫補助對象之資格，立即退訓。
3. 訓練期間，若找到合適工作或個人因素需要辦理離訓手續，請於離訓前5日，向訓練單位提出。(註：離訓理由須敘明清楚)
4. 如辦理離/退訓作業，須用電子郵件告知訓練單位與北分署之承辦人，且簽到表及請假卡須補齊簽名。

- 結訓證書發給條件：

- (1) 到課時數符合規定：出席時數應達總課程時數三分之二以上，且未有離訓或退訓紀錄。
- (2) 成績評量符合規定：課堂作業與練習，經講師審核通過。
- (3) 完成指定專題作品：繳交個人或小組專題作品，經講師審核通過。

(4) 完成指定實作簡報:繳交個人結訓成果簡報,經講師審核通過。

(5) 符合上述所有條件且無離退訓者,由本校核發結訓證書,並提供完訓學員名單予廠商,協助就業媒合。

□ 結訓後申請補助規定:

1. 青年參加本計畫訓練課程,出席時數應達總課程時數三分之二以上。

2. 取得結訓證書

符合上述2項規定且符合下列情形之一,應至台灣就業通本計畫專區申請自付額之補助,並經分署審查通過者,由分署直接將自付額補助撥入青年個人金融帳戶:

- 1、 結訓日次日起90日內,已依法參加就業保險,且於結訓日次日起120日內,上傳國內金融機構存摺封面影本等文件至台灣就業通本計畫專區。
- 2、 因服兵役致未能參加就業保險,應於結訓日次日起120日內,上傳兵役徵集通知等證明文件,申請自退役日次日起計算依法參加就業保險之期日,且於退役日是日起120日內,上傳國內金融機構存摺封面影本等文件至台灣就業通本計畫專區。

青年有下列情形之一者,不予補助自付額:

- 1、 未依第二項所定之期限提出申請。
- 2、 應檢附之文件不全,經分署通知限期補正,屆期未補正。

□ 補助及參訓注意事項:

※產業新尖兵計畫補助對象資格之注意事項:

1. 本計畫補助對象為年滿15歲至29歲之本國籍失業或待業青年,非日間部在學學生。(青年年齡及補助資格以訓練課程開訓日為基準日。)
2. 參加本計畫之青年於訓練期間不得為在職勞工、自營作業者、公司或行(商)號負責人。
3. 青年參加本署、分署、及各直轄市、縣(市)政府依失業者職業訓練實施基準辦理之職前訓練者,於結訓後180日內,不得參加本計畫。
4. 青年參加本署其他職業訓練期間,不得參加本計畫。
5. 青年參加本計畫以一次為限,曾中途離訓、退訓或曾參加產業新尖兵試辦計畫者,不得再參加本計畫。

※參訓注意事項:

1. 備妥身分證明文件,配合分署之不預告訪視。

2. 繳交自行負擔之新台幣1萬元訓練費用予訓練單位，並與訓練單位簽訂訓練契約。