

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：臺北市大安區金華街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，必須同時擁有所謂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

		<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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，結合量化與質性分析工具 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。