



長榮大學 產業新尖兵

『國際行銷 數位轉型 人才培訓班』

長榮大學 產業新尖兵

班務主任 Henderson

HendersonCSF@gmail.com

0922-441536



line@好友



產業新尖兵 來賓介紹



翁耀臨 長榮大學EMBA教授
智策慧品牌顧問資深顧問

授課：
大數據預測分析(上、下)

學歷：
國立中正大學 應用數學研究所 博士
國立彰化師範大學 數學 學士

經歷：
會計資訊學系教授
經營管理研究所 教授



吳秀倫 智策慧品牌顧問有限公司 / 董事總經理

授課：
品牌數位行銷科技應用企畫實務
720度品牌行銷傳播企
事件行銷2.0 企劃

學歷：
政治大學 傳播碩士
文化大學 新聞學系

經歷：
近25年品牌行銷職涯，以提升台灣品牌值發票
建立企業關係資產為使命過去曾協助微軟
甲骨文、芭比、大金、家樂氏、施耐德、鄧祿普
、台泥台電、中華電信、奇美、愛之味等國內外
企業拓展品牌，知名度與形象改造。

產業新尖兵 來賓介紹



楊昇翰 銘傳大學 兼任講師

授課：

顧客關係管理(一)(二)(三)(四)(五)
網路新媒體應用(一)(二)(三)
商業模式分析(一)(二)(三)(四)

學歷：

嘉義大學 企業管理研究所 碩士
成功大學 材料科學與工程學系 學士

經歷：

政治大學 兼任講師
企業數位化與資訊系統整合多年實務經驗
電子商務暨數位行銷多年實務經驗
ICT相關產業十數年經驗
中華民國資訊應用發展協會 副秘書長



廖經維 政治大學 企管系 兼任講師

授課：

優質顧客關係管理與結構化客訴處理步驟(上)(下)
專案管理實務與關鍵工具(一)(二)(三)(四)(五)(六)(七)(八)
市場導向為核心提升消費者心佔率(一)(二)
國際策展規劃與行銷實務(一)(二)

學歷：

輔仁大學 工商心理學碩士
輔仁大學 心理學 學士

經歷：

博士之研究領域為行銷、消費者行為與體驗學習等議題
具有多年專案經理與實務經驗，可針對業主的需求進行專案規劃與導入實施。



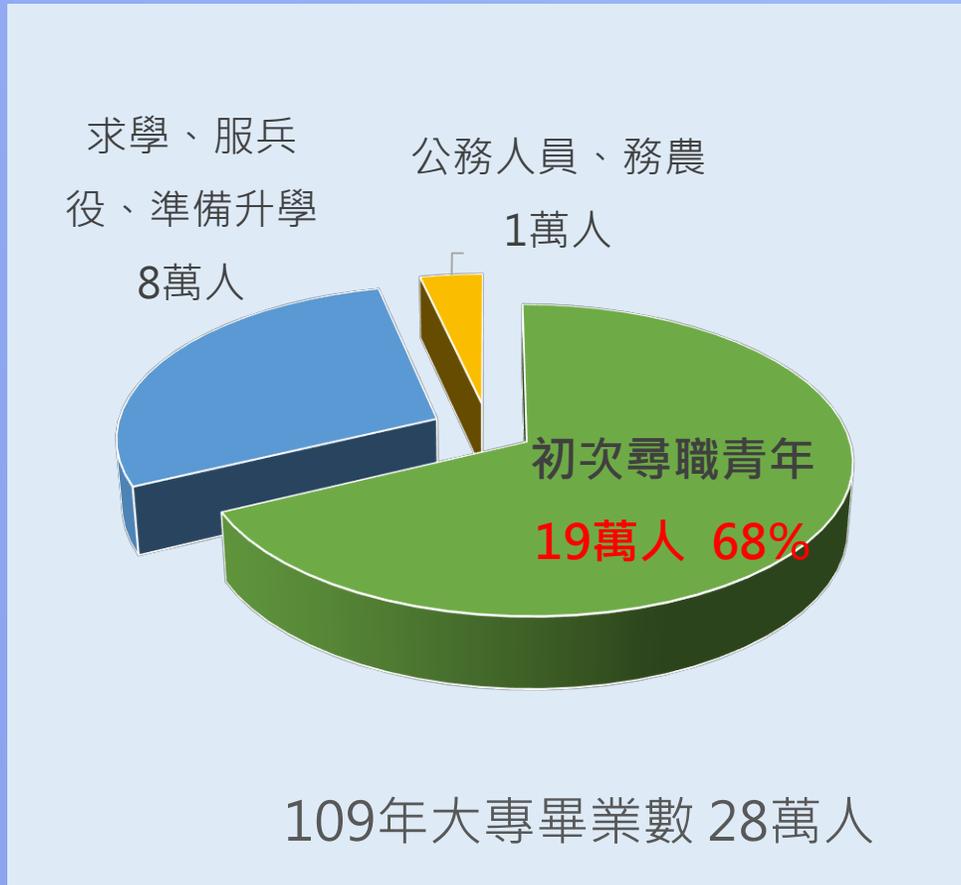
▶ 01

產業新尖兵 計畫介紹

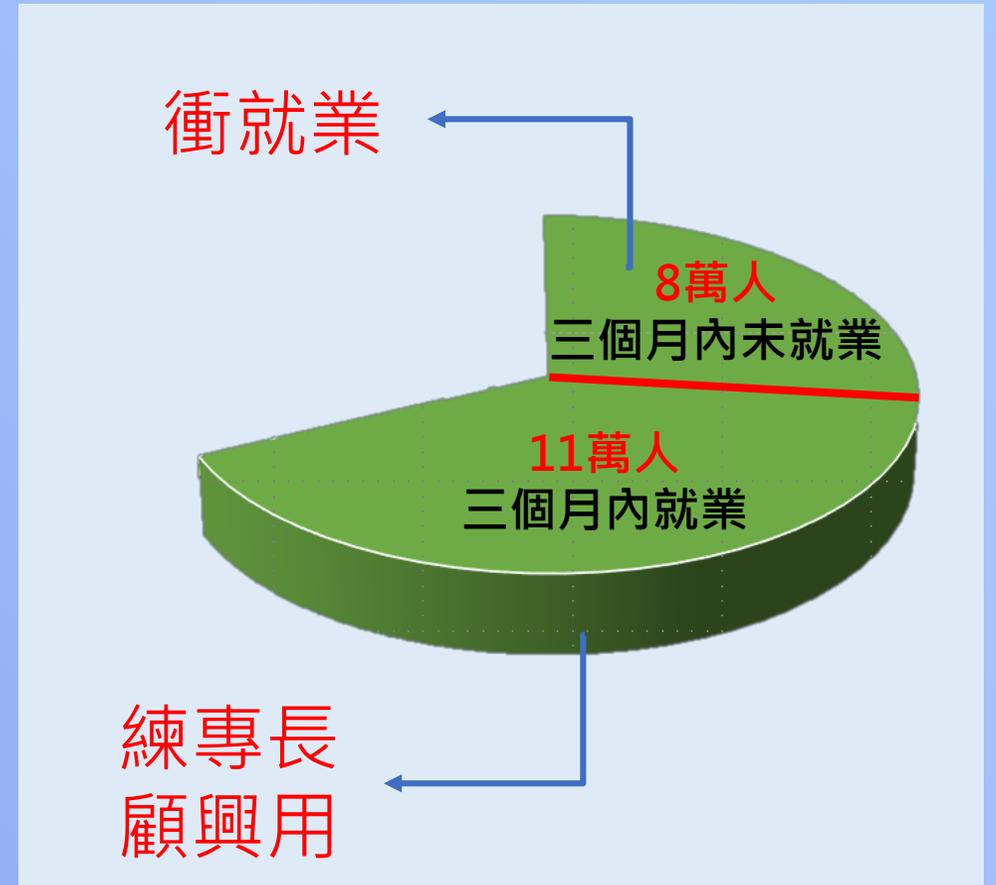




▶ 109年大專畢業生流向



▶ 勞動部應屆畢業生三大措施





學習補助

參訓學費補助

10萬/名

全額補助(勞動部)(線下)

- 符合參訓資格學員 毋需負擔
- 未達參訓總時數，需支付學費

部分補助(主辦單位)(線上/線下)

- 若不符合參訓資格之學員，可自費30%參與訓練

學習獎勵金

學習獎勵金

1.6萬/名

- 每月至少需參訓時數應達總課程時數2/3以上，由勞動部直接撥款至參訓學員銀行帳戶
- 訓練未到課之時數，不得達全期訓練總時數之10%以上

備註: 以上補助金額，依照勞動部核可之金額為主



訓練時間與地點



- 2021/9/13(一) ~11/17 (三)
- 8小時/天* 5天/週
- 共計348小時



- 台北市大安區信義路三段153號4樓之1
(智策慧, 近捷運大安站1號出口)

(採取線上、線下同步授課)



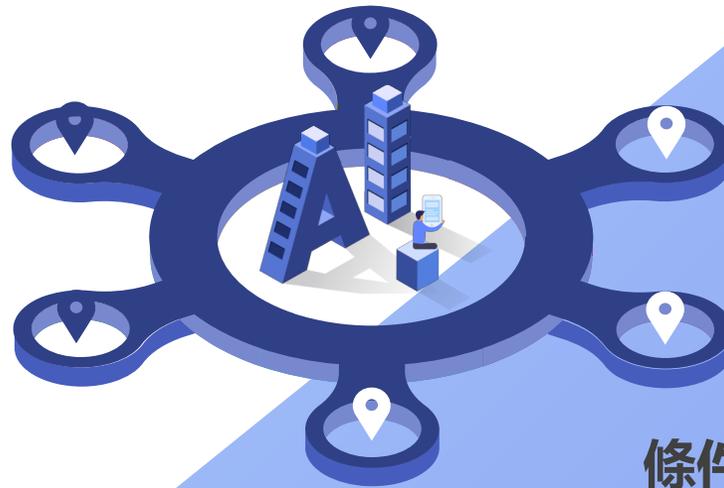
全額補助 參訓資格

條件一

年滿15-29歲之本國籍青年
(依其參加訓練之開訓日為年
齡計算之基準日)

條件二

未就學(無日間部學籍、夜間部學
籍可)
未就業 (未就業、失業者為主)



條件三

訓練期間不得具**勞工保險**(不
含訓字保)、**就業保險**身分及
營利事業負責人

條件四

參加勞動力發展署及各直轄市、
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，不得參加指定訓
練課程

備註:青年參與產業新尖兵計畫，以一次為限

產業新尖兵 時程表





▶ 02

課程介紹



國際行銷

簡報設計與實務應用-內容設計與表達技巧、視覺設計與圖文呈現
電子媒體公關、記者會及危機處理媒體公關與議題操作
優質顧客關係管理與結構化客訴處理步驟
市場導向為核心提升消費者心佔率
文案寫作技巧與社群文案

公關宣傳與媒體運作、公關策略與媒體曝光
創業資金來源與創業計劃書架構與實作
專案管理實務與關鍵工具
國際策展規劃與行銷實務
TOEIC聽讀、商用英語

數位轉型

品牌數位行銷科技應用實務
以MarTech經營大數據會員行銷實務
數據決策分析與數位廣告科技
數位社群關係與OMO事件行銷



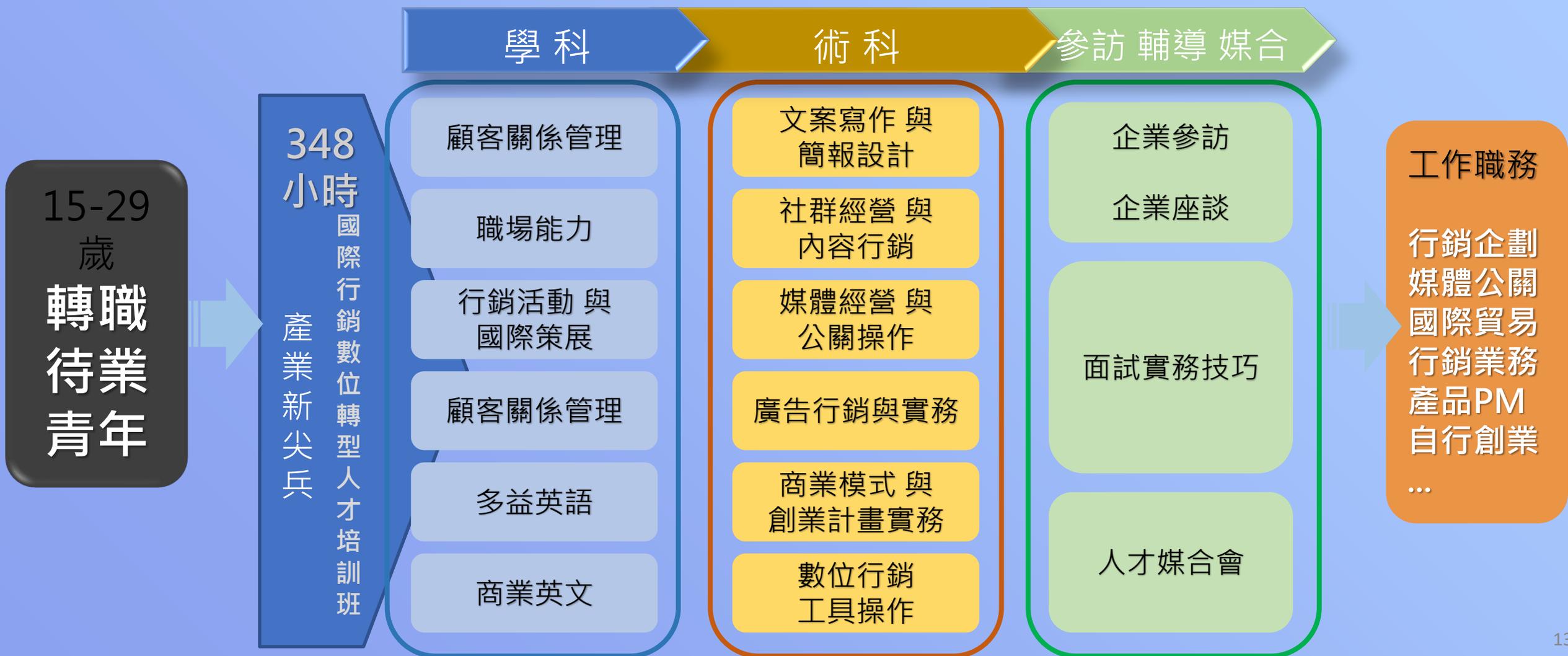
企業接軌

精進你的銷售力-行銷策略與推銷話術
認識服務行銷與自我價值的發現
創造及發揮個人魅力、激發團隊群體智慧(腦力激發)
商業談判與溝通技巧

履歷表撰寫與面試實務技巧
企業參訪與座談
人才媒合

國際行銷 數位轉型 人才培訓班

課程規劃與未來出入





勞動部勞動力發展署

WORKFORCE DEVELOPMENT AGENCY, MINISTRY OF LABOR

全額補助教育訓練費用

提供學員 學習獎勵金 8,000元/月

國際行銷 數位轉型 人才培訓班

15-29歲

轉職
待業
青年

欲加強
個人技能

進入
頂尖企業

學科主題1

企業參訪
與座談

術科主題1

學科主題2

輔導就業

術科主題2

學科主題3

人才媒合

術科主題3

學科主題4

術科主題4

合作之
用人企業

優先
面試聘僱學員

進入企業
實習或工作

用人
企業

企業參與課程規劃與授課

提前佈署 培養符合需求之人才

訓用合作

晴仁數位
智策慧

用人企業

長榮大學



行銷企劃 薪資調查

資料來源: 104 薪資情報
2021.08



P50 (月薪中位數)

係指將此薪資調查的求職者按月薪由小到大排列，取位於中間點的數字，即月薪在中位數以上及以下的人數是相等的。

P25、P75月薪四分位數

第1、第3四分位數係指將月薪由小到大排列，取位於第25%、第75%的數字。



行銷企劃 薪資調查

資料來源: 104 薪資情報
2021.08

行銷企劃

× | 地區

▼ | 職務類別

搜尋

全部(15764)

全職(14826)

兼職(736)

高階(93)

其他 ▼

第 1 / 150 頁 ▼

符合度排序 ▼



[保健食品]數位行銷企劃人員

義美股份有限公司 | 食品什貨零售業

台北市大安區 | 經歷不拘 | 大學

*有數位行銷相關經驗尤佳，請附作品集 *熟悉Google Analytics、Google Tag Manager、Facebook Pixel者尤佳 主要負責 義美生醫的數位廣告案與官網購物網站活動相關事宜 工作項目：1. 與廣告公司接洽 義美生醫官方購物網站的數位行銷專案、分析

月薪38,000~45,000元 員工1500人 距捷運東門站170公尺

網路行銷企劃人員

韓華國際股份有限公司 | 食品什貨零售業

新北市新莊區 | 2年以上 | 高中

1.有網路賣場行銷企劃經驗者 2.進行產業競爭分析及市場調查分析。 3.建立、分析現有顧客與潛在顧客資料，並發展客戶維繫方案。 4.建立、推廣、經營與管理現有品牌、產品以及公司整體的形象，並負責相關文宣資料的規劃與製作。 5.負責活動及網路企劃案

月薪40,000元以上 員工50人



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
廖經維	顧客關係管理	優質顧客關係管理與結構化客訴處理步驟(上)(下)	.服務力決定你的競爭力 .成為有價值的左右手 .超越內部顧客滿意 .顧客抱怨處理結構化流程5步驟	8
蔡錕銘	職場能力	精進你的銷售力-行銷策略與推銷話術(上)(下)	剖析行銷的真諦與推銷話術的應用。2.認識人員銷售暨推銷要領，增進業務能力。	8
		認識服務行銷與自我價值的發現(上)(下)	解析服務行銷的意義及處理顧客抱怨的要領。2.認識共好精神，加強團隊合作意識。	8
		創造及發揮個人魅力、激發團隊群體智慧(腦力激發)(上)(下)	如何展現個人魅力建立團隊中的影響力。2.通過團隊合作及領導力的發揮，激盪出大家取得共識的解決方案。	8
李洋昇	職場能力	商業談判與溝通技巧(上)(下)	1.談判三階段，籌碼設計，造勢市場STP，推廣策略，通路策略 2.市場STP，推廣策略，通路策略	8
林旻柔	簡報與文案	文案寫作技巧與社群文案（上下） 寫出吸睛文案-銷售文案與故事文案（上下）	寫文案都沒靈感怎麼辦？很努力寫了，銷售效果還是很差？此系列課程講授文案寫作心法及如何打造文案寫作能力，讓文案成為你自己及公司的行銷利器！	14



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
林旻柔	媒體操作與公關實務	媒體公關與議題操作(上):公關宣傳與媒體運作 媒體公關與議題操作(下):公關策略與媒體曝光	好的公關會為公司創造良好的媒體曝光效益，如何扮演好公關的角色、與媒體及記者的關係如何經營，本堂課為你解惑。	8
陳淨瑩	媒體操作與公關實務	電子媒體公關、記者會及危機處理(一)(二)(三)(四)	透過一系列課程，將廣告、行銷、公關、業務銷售的架構具體釐清，特別以公共關係為主軸，將身為公關專業的實務操作精要地傳授。 課程目標：課畢，俾使學員對於公關的工作，掌握實作能力與規劃技巧。	16
李洋昇	創業計畫實務	創業資金來源與創業計畫書架構與實作(上)(下)	1.創業官方資源簡介，銀行融資成功關鍵，授信5P 2.創業計畫書架構意義與功能，計畫書架構(創業標的，產品/服務，市場分析與行銷策略，門店選擇，競爭者，經營管理，創業團隊，財務需求與運用規劃，風險評估與應對，成長與未來發展)，計畫書實作	8
林旻柔	創業計畫實務	創業入門實務(上): 青年創業的優勢與資源 創業入門實務(下): 創業心法與案例分析	我該創業還是就業？我適合創業嗎？創業是另一個職涯選擇，本堂課講授青年創業的優勢與資源，及個人自我評估。	8



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
廖經維	專案管理實務	專案管理實務與關鍵工具(一)(二)(三)(四)(五)(六)(七)(八)	<p>專案管理是現今職場與生活的重要技能之一，而實際上你可能也曾規劃、參與或執行各種專案，例如年度新產品發表會、好友出國旅遊、結婚、尾牙表演等，這些具有明確時間區間、預算、清楚的工作範疇與特定成果的都屬於專案管理的範疇。</p> <p>具有高度專案管理能力的人才，必會被公司在關鍵時刻賦予重要角色，並擁有更多的升遷機會。然而，傳統專案管理課程過於理論化，往往運用不易。本課程將從實務角度切入，除了介紹專案管理組織、功能、經營環境、流程與實務應用情境之外，將更聚焦在工作展開中的領導、人力資源、財務等面相，以及實務上專案工作重要工具與技術，讓學員能夠有效學習專案管理實際應用方式，提升自我的職場價值，促進未來職涯發展。</p>	32
何定勳	面試技巧	履歷表撰寫與面試實務技巧(上)(下) 認識服務行銷與自我價值的發現(上)(下) 創造及發揮個人魅力、激發團隊群體智慧(腦力激發)(上)(下)	<p>以職場實務經驗，教導求職者如何從準備履歷表到前往面試的過程中，都表現出最好的自己，並順利獲得理想的工作。</p>	8



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
王敏儒	英語課程	TOEIC聽讀(一)(二)(三)(四)(五)(六)(七)(八)	從閱讀導入字彙句法，增加字彙量，並結合聽力。再提供試題演練，培養英檢實戰能力。	32
		商用英語(一)(二)(三)(四)	從商業有關閱讀媒材導入字彙句法以及基礎表達用語，並結合聽力。	16
廖經維	行銷管理	市場導向為核心提升消費者心佔率(一)(二)	<p>雖著市場競爭日趨激烈，企業需要以顧客為核心的市場導向行銷策略，才能擴大銷售並獲取最大收益。有別於傳統生產導向或生產導向的策略，市場導向以顧客滿意為目標，所有的銷售策略都以顧客需求為核心，所以需要有效了解消費者心理，才能發展最佳的行銷策略。</p> <p>本課程著重在引導學員具備找出企業關鍵目標客群，了解市場區隔、選擇目標市場、差異化及定位等能力，並導入心理行銷模式，讓學員學習如何有效提升企業在消費者心中的佔有率。此外，本課程亦導入品牌經營策略概念，指導學員判讀品牌所處定位，深入運用BCG矩陣與SWOT進階策略推導模式，以及結合聯合分析法協助企業制定具有競爭力的訂價。</p>	8



課程 簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
廖經維	行銷活動與國際策展	國際策展規劃與行銷實務(一)(二)	<p>即便在疫情時代，國際局勢越趨不明朗，但我們應該要有前瞻思維，做好提前佈局，才能在疫情結束時，搶得先機。</p> <p>發掘潛在顧客是企業永續經營的關鍵，而開發新海外市場是台灣企業快速提升獲利最直接的方式。然而，海外市場的壁壘不僅來自語言，更重要的是人脈與找到利害關係人，以及透過參與展覽的專業形象展現，吸引潛在買家。</p> <p>參與國際性展覽提升在全球的能見度，透過與當地利害關係人洽談，拓展海外銷售通路，促進企業業績成長。整合性展覽規劃能最大限度的提升企業在國際上的品牌形象，增進企業海外業務。</p>	8
趙上鋒	企業參訪與座談	精進你的銷售力-行銷策略與推銷話術(上)(下)	透過企業參訪與座談，讓學員更清楚企業經營狀況與市場需求，有助於未來就業發展	8
趙上鋒	人才媒合	人才媒合	邀請企業現場面談，提供學員實習與工作機會	4
趙上鋒	班主任時間	班主任時間	課程介紹、請假規定、教材講義發放	2
陳淨瑩	廣告行銷理論與實務	以傳播學基礎倍化廣告之行銷效益(一)(二)	<p>利用八個小時的時間，將傳播學、傳播心理學中與廣告操作及國際行銷有高關聯的理論基礎、操作注意事項與竅門、企業或個人的成功及失敗案例，進行提綱挈領的傳授、實作，為國際行銷人的職能提升競爭力度。</p> <p>課程目標：課畢，俾使學員對於廣告行銷操作，掌握實作能力與規劃技巧。</p>	8



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
楊昇翰	顧客關係管理	顧客關係管理(一)(二)(三)(四)(五)	顧客關係管理在今日競爭激烈的企業經營當中，為非常重要之一環，如何更深入的瞭解顧客，取得顧客並且維繫顧客，並且使顧客能因為使用企業所提供的產品或服務而受益，同時使得顧客對企業的價值能夠達到最大化，為當今顧客關係管理首要之目的。 在網路時代中，透過資訊科技，可以讓公司對顧客能夠有更深入的瞭解，以及與顧客進行更密切的互動，同時可以藉此持續為公司的產品與服務進行改善，以滿足顧客的需要。	20
楊昇翰	商業模式與創業實務	商業模式分析(一)(二)(三)(四)	本課程將說明商業模式的概念以作為進行商業模式分析的入門，並且採用 Dr. Osterwalder, Alexander 所發展的商業模式圖(Business Model Canvas)來對新事業或是既有的事業進行分析，確認目前的商業模式。 在經過分析後，找出新事業於市場上的突破點，或是既有事業的改進方法，為企業尋找新的獲利空間。	16
楊昇翰	網路新媒體應用	網路新媒體應用(一)(二)(三)	網路媒體已經成為當前多數人取得資訊的主要管道，其中包含社群媒體以及網路直播影音等媒介。 企業透過經營網路新媒體，可以作為行銷活動的其中一個管道，亦可以成為企業的獲利來源。 本課程將會說明網路新媒體要如何應用在行銷活動上，以及實際操作這些工具。	12



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
陳淨瑩	媒體操作與公關實務	媒體行銷(自媒體、社群及內容行銷)(一)(二)(三)(四)	透過一系列課程，將自媒體、社群、內容行銷的連動加乘架構具體釐清，特別以模擬新品上市之新媒體行銷為實作，將課程效果客觀驗收。 課程目標：課畢，俾使學員對於新媒體操作，掌握實作能力與規劃技巧。	16
陳淨瑩	行銷活動與國際策展	行銷活動規劃與主持(一)(二)	透過一系列課程，將佈展的關鍵與畫龍點睛主持方式具體釐清，特別以實際撰寫展場主持人run down與注意事項，總結地驗收課程效果。 課程目標：課畢，俾使學員對於佈展的工作、展中的主持人角色拿捏，掌握實作能力與規劃技巧。	8



課程簡介與綱要

講師	主題	課程	介紹	時數
陳茂鴻	品牌數位行銷科技應用實務	品牌數位行銷科技應用實務	品牌行銷企劃 (含行銷漏斗模型/服務旅程地圖實作報告) 國際認證(需加強自學): Microsoft認證: Dynamics 365 Marketing Functional Consultant Associate Vital GCP認證	3
		行銷數位轉型下的品牌大成長		3
		品牌電子商務與數據追蹤		3
		虛實整合之720度品牌行銷傳播企畫		3
賴俊仁	以MarTech經營大數據會員行銷	會員主顧行銷	顧客關係行銷企劃 (含CRM數位工具實作報告)	3
		會員經濟與訂閱經濟		3
		CRM 建立忠誠顧客關係管理		3
		集點行銷科技工具實務		3



若有任何疑問，歡迎加入 長榮_產業新尖兵 群組 詢問



Line群組

問題詢問&
報名完成回報



報名問券



說明簡報