

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|------------------------------|------------------|--|---|------|
| 1 | 基層主管培訓 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 基層主管任務及主管角色扮演 2. 基層主管應具備基本觀念與態度 3. 基層主管應具備管理能力與管理技巧 4. 基層主管管理模式應用 1. 成人學習的特點規律 | 1. 提高基層主管管理能力。 2. 提高基層主管管理技巧。 3. 提高基層主管管理方法。 | 6 |
| 2 | TWI- JI(工作教導) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2. 工作指導的四個階段 3. 工作指導的五個步驟 4. 現場工作指導的四個方法 | 1. 提高基層主教導能力。 2. 提高基層主教導技巧。 3. 提高基層主教導方法。 | 6 |
| 3 | TWI- JR(工作關係) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 班組長必須具備的條件及職責 2. 掌握傾聽和發問的溝通技巧 3. 如何帶領部屬、配合同事及協助上司 4. 改善人際關係的基本要訣 | 1. 提高基層主溝通能力。 2. 提高基層主溝通技巧。 3. 提高基層主溝通方法。 | 6 |
| 4 | TWI- JM(工作改善) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 建立正面積極、追求卓越的改善意識，形成高效率的團隊。 2. 培養發現問題的方法，主動積極解決問題，預防問題的再次發生。 3. 提供作業改善的，展開工作分解，改善流程及細目，制定新制度及系統，解決問題的能力。 | 1. 提高基層主工作改善能力。 2. 提高基層主工作改善技巧。 3. 提高基層主工作改善方法。 | 6 |
| 5 | 時間管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 有效時間管理手法運用 2. 如何做正確的事情，達到事半功倍的效果 3. 如何區分輕重緩急的工作 | 1. 提高主管時間管理能力。 2. 提高主管時間管理技巧。 3. 提高主管時間管理方法。 | 6 |
| 6 | 當責與高效團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 認清當責對個人的重要 2. 分清責任與當責的關係為何 3. 當責對個人與團在提高績效上應有的作為 | 1. 提高主管對當責的認知。 2. 提高主管對當責的關係。 3. 提高主管對當責的作為。 | 6 |
| 7 | 5S現場管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 什麼是5S現場管理法 2. 5S的起源 3. 5S的應用範圍 4. 推行5S的作用 | 1. 提高主管對5s管理能力。 2. 提高主管對5s管理技巧。 3. 提高主管對5s管理方法。 | 6 |
| 8 | 領導力提昇 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 主管的定位與職責 2. 團隊建立與發展 3. 克服團隊障礙 4. 建立團隊共識。 | 1. 提高主管對領導力的了解。 2. 提高主管對領導力的建立。 3. 提高主管對領導力的方法。 | 6 |
| 9 | 現場管理之領導技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 管理與領導的不同 2. 如何帶領部屬的作為與行為 3. 主管的管理與領導的方法 4. 如何讓員工願意自動自發完成工作 | 1. 提高主管對現場管理能力。 2. 提高主管對現場管理技巧。 3. 提高主管對現場管理方法。 | 6 |
| 10 | 部屬培育與工作教導 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 管理者應有的認知角色定位 2. 工作教導的方法與工具 3. 部屬工作訓練計畫表之擬訂與實施 4. 部屬訓練2方案案例分享與研討 | 1. 提高主管對部屬培育能力。 2. 提高主管對部屬培育技巧。 3. 提高主管對部屬培育方法。 | 6 |
| 11 | 高績效核心團隊領導力沙盤 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 領導團隊的價值 2. 領導的五種行為與十個使命 3. 克服團隊協作的五種障礙模型 4. 人類行為特質分析 5. 型成核心團隊領導力 | 1. 理解團隊協作的五種障礙。 2. 在信任、衝突、承諾、責任和結果五個方面獲得改善。 3. 克服每項障礙的改善方法。 4. 將各種改善手法落實在日常工作中。 5. 提升敬業度，形成更具凝聚力的團隊。 | 12 |
| 12 | IATF 16949:2016五大核心工具實務應用研習班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. IATF 16949:2016 & 五大核心工具概述 (COP、SP & MP) 2. APQP先期產品品質規畫管制計畫&PPAP生產性零件核准程序 3. FMEA 1st Edition失效模式與效應分析及實施關鍵 4. MSA量測系統分析 5. SPC統計製程管制 | 1. 學習ISO 9001:2015 / IATF 16949:2016高階架構的流程方法運作在工廠管理的關鍵作法。 2. 從五大核心1. 工具應用實踐到創新改善優化團隊競爭力。 3. 優質的FMEA失效模式與效應分析在製造管理和日常管理的重要性。 4. 從ISO/IATF的流程方法→團隊精神的打造。 5. 建立主管幹部活用五大核心工具的領導力取代所謂的(管理)。 | 30 |
| 13 | 量測儀器校正管理暨產品檢驗測試實務課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 概論/何謂精密量測 2. 品質系統要求/校正與追溯之作業管理 3. CNLA認證體系 4. 量測不確定度之基礎/檢驗與測試 5. 工廠實務案例分享 | 1. 學習量測儀器校正管理協同技巧和作法。 2. 從量測儀器校正管理理論及產品檢驗測試實務的認知到儀器校正作業的應用。 3. MSA量測系統分析技巧在儀器校正作業扮演角色的重要性。 4. 優質的標準化管理在製造管理和日常管理的重要 | 6 |
| 14 | QC七大手法應用實務公開班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | QC七大手法(分組型式教授) 1. PDCA概念/新舊品管七大手法概念及在工作應用上的比較 2. QC七大手法理論與實務解析/層別法/查檢表/柏拉圖- 案例實作x2/管制圖- 案例實作x2/特性要因圖- 案例實作 3. 新QC七大手法理論與實務應用介紹:關連圖法/親和圖法- 案例實作/系統圖法- 案例實作/矩陣圖法/矩陣資料解析法/PDPC法/箭線圖法 4. 如何收集客觀證據和分析應用/品管七大手法的工作化和生活化 5. SPC統計製程管制實務解析及應用 | 1. 應用品管七大手法統計技巧和實務練習，提升品管技巧在問題解決能力的提升。 2. 協助組織全面提升從業人員的品管工具應用能力，在激烈的產業競爭中脫穎而出。 | 18 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|---------------------------------------|------------------|--|--|------|
| 15 | 如何寫好有品質的8D報告 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 引言/一份有品質的8D報告和客戶滿意度的關係 /ISO/TS16949(IATF16949)品質管理系統對不符合輸出控制的要求 2. Global 8D多元紀律方法的內涵/問題定義中的關鍵元素 – 5W2H/5 Whys在Process、Detection和System三個面向所扮演的角色 3. 8D報告品質評價方法:D0 – 基本訊息/D1 – 使用團隊方式/D2 – 說明問題/D3 – 執行及驗證圍堵措施/D4 – 定義並驗證真因/D5 – 選擇驗證矯正/預防措施/D6 – 執行永久改善措施/D7 – 預防再發/D8 – 恭喜您的團隊 | 1. 學習8D問題對策模式追求問題解決方法/落實8D改善手法確保持續改善的有效性 2. 提升工程/製造/客服/技服/品保人員對問題能力 3. 協助組織人員提升解決問題矯正&預防措施對應能力/主動提升人員撰寫報告能力、創造魅力品質的報告水準提升客戶滿意度 4. 滿足及實踐IATF16949 / ISO9001條文8.7不符合輸出的控制、9.1.2 客戶滿意和 10.3持續改善的要求 | 6 |
| 16 | SPC統計製程管制實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. SPC簡介/基本統計(抽樣方式、數據種類及描述性統計) 2. 計量值管制圖的介紹 – Xbar-R Chart、X-Rm Chart、Xbar-S Chart、 3. 計數值管制圖的介紹 – P chart、np Chart、c Chart、u Chart 4. Minitab/Excel工具簡介和實務 5. 製程能力CPK研究分析/製程審核員 | 1. 了解什麼是SPC? 2. 對於基本統計的認知和計數值、計量值的區分。/對各種類型管制圖分類和製作的的基本認識。 3. 實例分析使學員了解管制圖Pattern所代表的製程意義。/CPK製程能力分析和Ca、Cp的了解。 4. 透過管制圖PATTERN判斷、對製程給予適時反應和改善、及時提升製程能力。 5. 實作練習加強實務印象/Minitab及Excel在SPC的應用 | 6 |
| 17 | ISO 9001:2015/IATF 16949:2016 內部稽核員訓練 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 稽核目的/稽核程序/稽核員的職責/IATF 16949條文稽核要點說明/條款案例研討 2. 稽核重點說明(條文解說):第四章 組織背景/第五章 領導/第六章 規劃/第七章 支援/第八章 營運/第九章 績效評估/第十章 改善 3. 稽核狀況練習/稽核計劃、查檢表製作說明/稽核方法與稽核技巧/稽核突發狀況處置 4. 稽核缺失報告撰寫與跟催/製程稽核與產品稽核 5. 課程測驗(1.5小時) | 1. 熟悉IATF 16949:2016條文內容及有效稽核技巧 2. 學習ISO 9001:2015 / IATF 16949:2016高階架構的流程方法運作在工廠管理的關鍵作法。 3. 從ISO/IATF的流程方法→團隊精神的打造。 | 18 |
| 18 | 如何做好6S管理提升競爭力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 為何需要6S管理活動? 2. 如何創造安全的工作環境?整理(SEIRI) - 提高工作效率和工作品質。/整頓 (SERITON) – 消除浪費、降低成本。/清掃 (SEISO) - 維持良好作業環境品質。/清潔 (SEIKETSU) - 降低安全事故(安全第一)。/教養 (SHITSUKE) - 建立人性化的管理。/安全 (SAFETY) – 安全第1.零工安事故。 3. 影片分享 4. 紅牌作戰—推動6S的工具/實例分享/5S-精實生產的關鍵基礎/實驗室 | 精實生產的關鍵基礎、協助組織全面提升從業人員的整理整頓技巧和能力、營造安全工作環境、提升產業競爭力。 | 6 |
| 19 | VDA6.3製程稽核實務研習 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 引言/VDA簡介/VDA6.3製程稽核要求認知和實踐 2. VDA6.3製程稽核(大量生產與服務實務):稽核員條件暨稽核技巧(鳥龜圖)/P1潛在分析介紹/VDA6.3評分標準說明/生產要素P2~P7條文暨實務說明及提問概述/製程稽核VDA6.3 checking list使用說明/服務製程稽核概述/文件概要矩陣簡介(參考)/VDA6.3 & LPA分層製程稽核介紹 | 1. 確保中間幹部熟悉VDA6.3製造管理技巧和實踐製造品質管理文化。 2. 應用VDA管理系統和技巧在工作上提升問題解析能力和生產良率。 | 12 |
| 20 | 六標準差黃帶訓練課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 課程中專家改善實例介紹 (Motorola大中華地區供應商大會_上海, 6 Sigma改善專案發表之實際案例)/六標準差簡介/了解Six Sigma的意義。 2. 了解Six Sigma解決問題之策略。/探討Six Sigma解決問題之方法論。/探討Six Sigma之展開策略。 3. DMAIC 之方法論及工具:DMAIC模型/Define(定義): 專案章程(目的、問題描述、目標、範圍、規劃/時程、組織/角色)、從SIPOC到COPIIS。/Measure(衡量): 選擇CTQ特性(QFD, VOC, VOE/魚骨圖/柏拉圖/FMEA)。定義績效標準、量測系統分析Gage R&R。/Analyze(分析): Sigma水準、良率(Yield rate)、假設檢定。/Improve(改善): 測試變異的來源、篩選可能原因、基礎DOE介紹/Control(控制): 統計製程管制SPC、異巧法、管制計畫Control Plan。 | 1. 使學員理解六標準差管理的積極作為、使能深入掌握員工持續改善的態度及意念。 2. 教導學員六標準差解決問題的策略及方法論和小組改善的動態習慣。 3. 建立具備品質意識、改善意識的問題意識的六標準差管理文化、協助組織利用數據及事實來消滅浪費及變異和消滅無法增加價值之活動。 4. 透過改善活動建立六標準差文化、對產品和流程有徹底的了解並且明確的注意顧客需求和確保顧客滿意度。 | 14 |
| 21 | 從GA到GA4 了解差異 創造流量價值 6小時實戰班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 跨平台流量分析說明 2. 哪些企業對GA4有迫切需求? 3. GA升級為GA4的四大步驟 4. 結合GA及GA4 優化分析結果 5. 應用整合數據 優化策略、提高廣告成效 | 1. 了解如何將GA升級至GA4 2. 認識GA及GA4對網站經營的差異及價值 3. 整合GA及GA4數據 找出優化成效方法 4. 透過本課程 可實際運用於網站經營及決策 | 6小時 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|------------------------------|------------------|---|---|------|
| 22 | 運用GA分析 優化廣告、達成績效實務班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了流量新思維及價值 2.GA目標及轉換的設定 3.如何優化廣告效益及提升轉換率 4.如何應用銷售漏斗應用及報表解析 5.精煉數據的意義及如何應用分析結果 | 1.應用GA分析 協助達成業績或網站目標 2.熟悉GA各項報表應用 提升網站及廣告效益 3.認識GA進階功能及報表 找出業績變化原因 4.可透過本課程 可實際應用於網站經營、廣告優化及行銷決策 | 6 |
| 23 | 8D手法((8-Discipline-異常分析解決方法) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.說明8D. 2.8D步驟 3.8D與 NTF,CQI-14. 4.VDA FFA分析. 5.演練 | 1.學習異常分析手法. 2.有紀律的問題解決手法 3.經驗學習 | 6 |
| 24 | QC七大手法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.說明QC手法. 2.(舊)QC七大手法詳解 3.新QC七大手法詳解 4.魚骨圖演練. 5.柏拉圖/系統圖演練 | 1.學習QC各種分析與解決手法 2.實務應用於日常工作 3.學習重點管理. | 6 |
| 25 | SPC統計製程管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.SPC重點說明 2.管制圖的判讀 3.製程能力分析 4.SPC缺失實例演練 5.實際案例分析 | 1.預防產品不良 2.控管產品異常 3.抽樣分析群體不良率 | 6 |
| 26 | MSA(量測系統分析) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.量測系統重點說明 2.量測系統的計算與案例介紹 3.量測系統分析、判讀 4.量測系統分析實例演練 5.實際案例分析 | 1.分析作業人員異常 2.分析量具異常 3.分析操作方法異常 | 6 |
| 27 | PPAP(零組件核准程序) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.零組件送樣要求方法說明. 2.送樣等級判定. 3.零組件核准程序案例介紹. 4.實際案例分析. 5.實例演練 | 1.了解送樣給客戶之規定 2.送樣項目解析 3.獲得客戶承認 | 6 |
| 28 | APQP(先期產品品質規劃) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.先期產品品質規劃概述 2.先期產品品質規劃階段與項目說明 3.先期產品品質規劃案例介紹 4.演練案例 5.實際案例分析 | 1.產品先做好規劃 2.使每個開發階段順利 3.產品變異減少 | 6 |
| 29 | AIAG-VDA FMEA(失效模式與效應分析) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.新版 FMEA 說明 2.新版七步法詳解 3.新版 FMEA 的應用圖形 4.案例演練 5.案例發表 | 1.正確與充份使用新版 2.預防與降低產品失效 3.降低產品風險等級 | 6 |
| 30 | ISO 9001內稽員 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.ISO 9001:2015 國際標準條文介紹 2.稽核技巧手法 3.案例研究稽核 4.稽核角色扮演 / 模擬 5.案例發表 | 1.學習 ISO 9001:2015 國際標準條文之要求 2.參與稽核過程、理論與實務並用 3.掌控稽核重點。 4.公司內部稽核必要之證書 | 6 |
| 31 | ISO 14001內稽員 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.ISO 14001:2015 國際標準條文介紹 2.稽核技巧手法 3.案例研究稽核 4.稽核角色扮演 / 模擬 5.案例發表 | 1.學習 ISO 9001:2015 國際標準條文之要求 2.參與稽核過程、理論與實務並用 3.掌控稽核重點。 4.公司內部稽核必要之證書 | 6 |
| 32 | IATF 16949稽核員 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.IATF 16949國際標準條文介紹 2.五大核心工具 3.稽核技巧手法 4.稽核角色扮演 / 模擬 5.案例發表 | 1.學習 IATF 16949 國際標準條文之要求 2.參與稽核過程、理論與實務並用 3.掌控稽核重點。 4.公司內部稽核/產品稽核/製程稽核/供應商稽核必要之證書 | 18 |
| 33 | VDA 6.3稽核員 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.VDA 6.3國際標準介紹 2.五大核心工具 3.過程導向說明 4.稽核角色扮演 / 模擬 5.案例發表 | 1.學習 VDA 6.3 德國汽車工業品質之要求 2.參與稽核過程、理論與實務並用 3.掌控稽核重點。 4.公司製程稽核/供應商稽核必要之證書 | 12 |
| 34 | 量規儀器校驗 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.量規儀器校驗說明 2.校驗種類 3.校驗量測的結果。 4.量測誤差的探討。 5.演練 | 1.學習儀器如何校驗 2.如何判定符合品質之要求 3.公司儀校人員必要之證書 | 6 |
| 35 | 臉書粉絲團小編技巧-初階 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.粉絲專頁的命名與經營策略 2.Facebook的行銷禁忌 3.Facebook標註人名與文字超連結技巧! 4.如何檢視粉絲團經營的成果報表? 5.如何活用社團、民調問答、地標專頁、辦活動等功能? | 1.了解facebook粉絲團經營的技巧 | 6 |
| 36 | 臉書粉絲團小編技巧-進階 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.快速增加粉絲團按讚入數技巧 2.如何在粉絲團舉辦吸引人參加的活動? 3.粉絲團如何導引粉絲消費的技巧 4.臉書粉絲團與社團的搭配運用 5.Facebook經營與行銷工具介紹(臉書封面、文章圖片、文案標題、大量自動發文、等工具介紹) | 1.了解如何用facebook粉絲團進行導購 2.了解如何用facebook粉絲團舉辦活動與粉絲建立關係 | 6 |
| 37 | 把粉絲變現金之臉書廣告投放技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.Facebook廣告的介紹與基本功能 2.Facebook廣告投放策略 3.Facebook廣告文案撰寫技巧 4.Facebook廣告的禁忌 5.如何檢視Facebook廣告的成果報表? 6.追蹤像素的安裝與精準目標族群的 | 1.了解用facebook廣告來創造自己的業績 2.了解如何撰寫吸引人點擊下單的方法 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|---------------------|------------------|---|--|------|
| 38 | line官方帳號之店家行銷術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.何謂LINE官方帳號 2.LINE官方帳號的功能設定介紹 3.如何快速增加LINE官方帳號粉絲好友 4.如何將你的LINE官方帳號的粉絲轉化為訂單。 5.LINE官方帳號的行銷技巧 1、網站製作基本架構說明 2、如何選擇並購買網址 3、使用免費平台架設網站(實作) 4、表單製作(實作) | 1.了解如何使用line@來管理客戶 2.了解如何讓舊客戶回來購買自己的商品 | 6 |
| 39 | 「輕鬆架站術」六小時學會製作專屬網站 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.把Facebook粉絲人數轉換成銷售訂單的秘訣 2.透過Facebook廣告找到精準客戶的方法 3.撰寫Facebook廣告文案的技巧 4.撰寫一頁式銷售網頁文案與銷售網頁(實際操作) 5.申請免費金流系統直接線上收款 | 1.6小時可建構屬於自己的網站 | 6 |
| 40 | 打造人人買單的一頁式銷售頁 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 網路媒體與公關操作技巧 2. 透過社群媒體來宣傳行銷自己 3. 網路社群行銷的方法 4. 網路媒體的類型 5. 打造網路驚爆點的方式 6. 網路公關的7W3H 7. 傳統公關 vs 網路公關 8. 事件新聞導入技巧 9. 案例分析 | 1.撰寫吸引粉絲購買的臉書廣告文案 2.透過臉書廣告找到目標客戶的方法 3.製作一頁式銷售網頁的方法 4.了解免費金流系統申請與線上收款的方式 | 6 |
| 41 | 網路媒體與公關操作技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.「網紅」的自我定位分析 2.該選擇哪一個直播平台曝光自己 3.如何讓你的直播流量最大化 4.「網紅」直播的流程與注意事項 5.「網紅」直播的實作練習 | 1.了解運用社群的力量來影響主流媒體 2.了解媒體與公關操作的技巧 3.了解運用社群媒體來自我宣傳 | 6 |
| 42 | 創造高知名度之「網紅」行銷術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.直播產業現況與種類 2.節目型直播流程企畫 3.銷售型直播流程企畫 4.直播新手注意事項 5.直播後注意事項 6.直播成案案例介紹 7.直播環境架設與器材挑選 8.手機直播實戰(手機直播軟體進行方式) 9.電腦直播軟體操作實戰(obs直播系統設定與使用方式) | 1.了解如何成為網紅 2.與網紅合作該注意事項 | 6 |
| 43 | 打造高購買率的臉書直播技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. Facebook 必殺標題寫作技巧 2. 快速增加粉絲團按讚人數技巧 3. 如何在粉絲團舉辦吸引人參加的活動? 4. 粉絲團如何導引粉絲報名活動的技巧 5. Facebook 封面形象照片的秘密 6. Facebook 經營與行銷工具介紹(臉書封面、文章圖片、文案標題、大量自動發文...等工具介紹) LINE官方帳號經營 1. LINE@經營操作實務 2. LINE@行動官網打造自我品牌 3. 用LINE@輕鬆做好客戶服務與管理 4. 會員行銷術·和粉絲建立好關係 | 1.學會直播基本操作策略 2.學會直播的器材準備與設定 3.學會如何用直播達到銷售目的 | 6 |
| 44 | 臉書與LINE官方帳號經營技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 網路宣傳影片大趨勢 2. 網路影片的分類與拍攝入門 3. 網路宣傳影片腳本寫作 + 拍攝演練 4. 網路宣傳影片剪輯後製演練 5. 網路宣傳影片完整創作 6. 網路影片實作與成果發表 | 1.3小時了解Facebook粉絲專頁行銷技巧 2.3小時了解如何運用LINE@來維持舊客戶與服務舊客戶的技巧 3.了解如何增加臉書粉絲團按讚數的技巧 4.了解Facebook與LINE@社群平台的操作 | 6 |
| 45 | 手機影片拍攝與編輯速成班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.LINE 廣告投放前準備 2.LINE 廣告版位與基本介紹 3.LINE 廣告投放前準備 4.LINE 廣告受眾與廣告架構 5.LINE 廣告文案與素材製作 6.LINE 廣告數據與優化 7.LINE 廣告後台實務操作 | 1.6小時完成影片廣告宣傳作品 2.了解如何設定影片主題撰寫腳本到影片剪輯的完整流程·並實際創 | 6 |
| 46 | LINE 廣告投放實戰班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. GA如何協助網站分析 2.如何透過網站分析 發掘客戶需求、釐清企業和客戶的消費落差 3.如何申請及設定GA 4.輕鬆搞定GA安裝(申請安裝教學·實戰演練) 5.GA重要名詞介紹 6.GA網站分析觀念與報表分析 7.GA示範帳號·實戰演練說明網路效 | 1.了解目前LINE廣告狀況 2.了解LINE廣告操作的方法 | 6 |
| 47 | GA基礎輕鬆學 網站分析6小時快速上手 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | | 1.了解Google Analytics觀念及網站分析目的 2.GA重要名詞解釋 3.GA申請及基本設定 4.基礎報表介紹及判讀 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|-----------------------|------------------|---|---|------|
| 48 | GOOGLE ADS關鍵字廣告新手操作技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. Google廣告簡介 2. 申請Google廣告帳戶 3. Google廣告後台簡介 4. 關鍵字廣告架構 5. 關鍵字廣告文案撰寫 6. 關鍵字內容設定 7. 關鍵字廣告預算規劃 8. Google廣告數據分析與優化 | 1. 了解如何挑選適合的刊登方式 2. 了解如何刊登廣告 3. 瞭解GOOGLE 廣告帳戶架構、廣告建立與優化方式 | 6 |
| 49 | 公司使命、願景、價值觀建立與形塑 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 建立團隊的共識 2. 各大企業使命的案例分享與研討 3. 使命感的引導，形成團隊共識 4. 願景、價值觀的思維引導 5. 形塑企業的使命、願景、價值觀 | 1. 形塑公司使命願景 2. 建立企業價值觀 3. 體認公司的核心文化 4. 從知道到學到 5. 讓員工深度認同公司 | 8 |
| 50 | 業務銷售實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 重新定位自己在職場的價值 2. 建立「成功者相信就會看見」觀念 3. 業務拓展的迷思與視野突破 4. 情境模擬與演練，找出最合適手法 5. 建立學習型組織，總結分享方法 | 1. 具有良好被拒絕的心態 2. 理論與演練實作運用 3. 從找藉口轉變成找方法 4. 全力以赴的決心與勇氣 5. 要成功先發瘋重敢向前 | 8 |
| 51 | 目標設定力突破 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 目標設定的一致性與雙向性 2. 展開目標結構與合理性 3. 取得個人與組織的認同與期待 4. 建立目標意識與輕重緩急 5. 確保目標的周嚴性 | 1. 瞭解目標管理概念及優點 2. 設定讓同仁投入的目標 3. 提高他人完成組織目標方法 4. 練習設定個人的目標 5. 預防目標管理的陷阱 | 8 |
| 52 | 計畫執行力突破 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 分析現況與確定目的目標 2. 推演可達成步驟與可使用的資料 3. 合理的職務分配與衝突管理 4. 明確的指令下達與活用 | 1. 願意展開完成目標可行步驟 2. 練習甘特圖設定階段性目標 3. 關鍵要點彙整並轉寫企劃書 4. 透過資源日常發揮提升綜效 5. 白理管理要點提供個人效能 | 8 |
| 53 | 監控改善力突破 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 進行追蹤監控預防控制與事後變異 2. 蒐集事實資料與分析發生原因 3. 確保改善效能與對酌可能結果 4. 持續應變革新與提供改善標準 | 1. 利用監控的方法與原則管理績效的關鍵議題。 2. 透過練習發現自己監控中問題分析的瓶頸。 3. 練習以系統化步驟循序進行問題與改善行動的分析。 4. 比較改善與創新對個人及組織的好處與差異。 5. 運用決策提效工具在不同決策中找到最適當的行動 | 8 |
| 54 | 五大溝通好習慣 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 基本溝通的要素、方式與阻礙 2. 氛圍的塑造與信任關係的建立 3. 導引話語的技巧與演練 4. 傾聽與練習主動式回應 5. 陳述與表達正向肯定的話語 | 1. 瞭解溝通五大要點 2. 如何建立信任的氛圍 3. 培養敏捷的觀察力 4. 透過引話技巧傾聽心聲 5. 能夠清晰有說服力回應內容 | 8 |
| 55 | 卓越協調能力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 人際風格測試與分析比較 2. 委婉的情緒表達積極解決問題 3. 傾聽對方問題並防止防衛甚至攻擊 4. 跳出本位主義與積極追求雙贏 5. 化需要為議題先解決心情再解決事 | 1. 瞭解協調的六項工藝 2. 學習委婉表達意見與需求 3. 懂得運用原則協調製造雙贏 4. 熟悉轉化情緒語言成為需要 5. 能老量彼此立場設定共識 | 8 |
| 56 | 卓越會議技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 開會的三大技能與應有態度 2. 充分準備會議方案與明確會議通知 3. 正確的會議發言時機與負責的態度 4. 有效主持會議並明確對焦點層次 5. 會議僵持或發言不踴躍的解法方案 | 1. 瞭解會議的三大技能 2. 學習做好會議準備 3. 學習如何參與會議 4. 懂得有效主持會議 | 8 |
| 57 | 卓越團隊領導 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 領導的五大策略與一大修為 2. 教導團隊的重點與建立團隊共識 3. 團隊整合與制止衝突且預防衝突 4. 指揮團隊開放作法與溫柔堅持 5. 激活團隊與創造親密的團隊 | 1. 瞭解領導的五大策略 2. 活化整合技巧化解衝突 3. 懂得適時運用權威建立紀律 4. 利用促動技巧增加團隊親密 5. 學習適度授權服務代替領導 | 8 |
| 58 | 卓越激勵技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 激勵時間與激勵的六大金鎖 2. 創造工作價值與行動誘因 3. 如何給予驚喜與雪中送炭 4. 適時回應讓部屬感動 5. 授權與賦能並引導走出挫折忍耐力 | 1. 瞭解激勵的六大金鎖 2. 學習如何創造工作意義價值 3. 掌握部屬需要適時的鼓勵 4. 透過引導部屬的潛力 5. 懂得激勵部屬走出低潮 | 8 |
| 59 | 頂尖專業銷售 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 銷售開始於客戶的需求 2. 專業的詢問與說服 3. 跟客戶達成協議與實務練習 4. 客戶漠不關心處理技巧 5. 異議狀況的處理實務 | 1. 整個銷售步驟有效運用自如 2. 詢問技巧瞭解客戶實際需求 3. 利用有力說服技巧服務升級 4. 客戶經由引導說出真實需求 5. 對客戶所有疑慮做有效回應 | 8 |
| 60 | 頂尖策略銷售 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 確認主要客戶關係與競爭策略分析 2. 接觸對象對組織需求的瞭解 3. 分析要因與競爭力比較 4. 強化競爭優勢讓客戶事業長期夥伴 5. 行動承諾與銷售里程碑設計書 | 1. 如何掌握競爭銷售 2. 如何經營主要客戶關係 3. 如何經營主要客戶關係 4. 銷售戰略擬定與簡報提案 5. 檢討再戰再創新高峰 | 8 |
| 61 | 食品安全管理規劃介紹 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 食品安全管理概念 2. 食品安全管理架構 3. 食品安全管理要項說明 4. 持續改善 5. 變更管理 | 1. 瞭解食品安全管理核心觀念 2. 描繪並建立食品安全管理系統架構 3. 理解管理系統及食品安全管理原則 | 4 |
| 62 | 食品安全管理風險評估與方針管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 組織定位分析 2. 內外部環境資訊蒐集與評估 3. 風險評估方法 4. 風險控管 5. 系統化的風險管理 | 1. 理解風險與方針辨識方法 2. 學習風險評估方式 3. 建立風險評估模型及處理法則 | 4 |
| 63 | 流程導向的食品安全管理系統-系統管理說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 2. 何謂管理流程 3. 管理流程組成要項 4. 建立有效的管理流程 5. 管理流程績效指標規劃 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的營運管理建立 3. 建立管理流程的績效指標 | 4 |
| 64 | 流程導向的食品安全管理-食安管理說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 2. 核心流程的規劃方式 3. 如何依照組織架構建構核心流程 4. 核心流程績效指標規劃 5. 核心流程持續改進 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的生產管理建立模式 3. 建立生產管理流程的績效指標 | 8 |
| 65 | 流程導向的食品安全管理-資源管理說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 2. 支援流程規劃 3. 支援流程組成要項 4. 管理流程績效指標規劃 5. 支援流程持續改善 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的輔助管理建立模式 3. 建立輔助管理流程的績效指標 | 4 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|----------------------|------------------|--|---|------|
| 66 | HACCP的深入研究 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 理解HACCP的發展歷程 2. 了解收集初步資訊的目的 3. 危害分析步驟的解釋 4. 重要管制點特性的討論 5. HACCP、OPRPs、PRPs之間的相互關聯性 | 1. 理解HACCP對於業者的目的 2. 了解HACCP的核心價值 3. 理解管制措施分類的目的及實際的應用 | 8 |
| 67 | 品質管理系統介紹 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 品質管理概念 2. 品質管理架構 3. 品質管理要項說明 4. 持續改善 5. 變更管理 | 1. 瞭解品質管理核心觀念 2. 建構完整的品質管理架構 3. 理解系統化的品質管理原則 | 4 |
| 68 | 品質管理風險評估 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 組織定位分析 2. 內外部環境資訊蒐集與評估 3. 風險評估方法 4. 風險控管 5. 系統化的風險管理 | 1. 學習風險辨識方法 2. 學習風險分析方式 3. 建立風險評估模型及處理法則 | 8 |
| 69 | 流程導向的品質管理系統-管理流程說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 2. 何謂管理流程 3. 管理流程組成要項 4. 建立有效的管理流程 5. 管理流程績效指標規劃 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的營運管理建立 3. 建立管理流程的績效指標 | 8 |
| 70 | 流程導向的品質管理-核心流程說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 2. 核心流程的規劃方式 3. 如何依照組織架構建構核心流程 4. 核心流程績效指標規劃 5. 核心流程持續改進 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的生產管理建立模式 3. 建立生產管理流程的績效指標 | 12 |
| 71 | 流程導向的品質管理-輔助流程說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 流程導向架構說明 3. 支援流程組成要項 4. 管理流程績效指標規劃 5. 支援流程持續改善 | 1. 瞭解流程導向架構 2. 瞭解流程導向的輔助管理建立模式 3. 建立輔助管理流程的績效指標 | 8 |
| 72 | 品質管理系統的人力資源規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 人力規劃的意義 2. 人力資源規劃與事業策略之關係 3. 人力規劃的目的 4. 人力規劃的程序 5. 人力規劃的內容 | 1. 建立單位能力需求 2. 建立各單位的職務說明書 3. 依照組織發展方向建立人力需求及規劃 | 8 |
| 73 | 如何制訂標準作業流程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 何謂標準作業 2. 標準作業的分類 3. 如何編寫標準作業文件 4. 標準作業文件的架構 5. 作業文件控管 | 1. 瞭解有效的文件管理模式 2. 瞭解標準作業文件的編寫方式 3. 瞭解完整的文件管理架構 | 4 |
| 74 | 永續林木供應鏈建立 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 永續林木供應鏈架構說明 2. 供應商管理規劃說明 3. 生產管理規劃說明 4. 銷售管裡規劃說明 5. 產品追溯架構及實作 | 1. 瞭解FSC/PEFC運作架構 2. 鑑別及建立永續林木供應鏈運作關鍵點 3. 建立採購-生產-銷售追溯模式及材料平衡 | 28 |
| 75 | 永續林木產品商業行銷使用說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 商標的定義 2. 產品行銷規劃 3. 公司形象行銷規劃 4. 應用實務說明 | 1. 瞭解產品標籤運用方式 2. 瞭解宣傳標籤運用方式 3. 瞭解實際運用案例 | 4 |
| 76 | 永續林木產品的社會責任 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 了解社會責任議題要求 2. 自我評估與改進 3. 具體的控管改善 4. 建立組織的社會責任政策 | 1. 瞭解組織構面的社會責任要求 2. 分析評估公司的符合程度並提出改善 3. 建立具體的控管措施 | 16 |
| 77 | 組織營運碳排放評估與改善 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 何謂溫室氣體 2. 溫室氣體排放定性盤查 3. 溫室氣體排放量化作業 4. 溫室氣體排放評估方法 5. 溫室氣體排放彙總 | 瞭解企業營運過程造成的溫室氣體來源，以及量化評估方法，以供未來檢量規劃參考。 | 24 |
| 78 | 產品/製程生命週期架構 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 何謂生命週期 2. 系統/營運邊界的定義 3. 生命週期衝擊盤查分析 4. 生命週期衝擊評估模式說明 5. 生命週期衝擊圖釋 | 瞭解生命週期評估的觀念及發法，可供企業未來在綠色產品設計規劃使用 | 16 |
| 79 | 產品/製程碳排放評估 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 何謂碳足跡 2. 碳足跡盤查邊界規劃 3. 排放源盤查分析活動數據蒐集 4. 碳排放量化方法說明 5. 碳排放量彙總評估 | 瞭解產品/服務碳足跡的盤查與量化方法 | 24 |
| 80 | ISCC 國際永續性及碳驗證-架構說明 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 供應鏈系統架構說明 2. 運作範疇定義與規劃 3. 溫室氣體排放值的選擇 4. 資訊流追溯的要求 5. ISCC系統導入前置作業說明 | 1. 了解ISCC供應鍵的定義及角色定位 2. 確認組織商業模式及角色的定位以確定範疇 3. 了解標準需求的管理架構 | 8 |
| 81 | ISCC 國際永續性及碳驗證-運作規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 編訂物質流平衡圖組織營運架構圖。 2. 規劃建立物質流追溯措施。 3. 建立關鍵控制點(C.C.P)。 4. 入料管理措施的規劃與執行。 5. 倉儲管理措施的規劃與執行。 | 了解如何依照組織現有運作架構建立適宜組織的ISCC運作架構 | 8 |
| 82 | ISCC 國際永續性及碳驗證-資訊流紀錄 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 我國列管措施與ISCC關聯應用 2. 輸入來源資訊彙整邏輯 3. 輸出來源資訊彙整邏輯 4. 轉換率計算邏輯及工具制定 5. 質量守恆彙總表編訂及彙整 | 建立有效的控管工具來完整清楚的彙總物質流資訊 | 16 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|----|---------------------|------------------|---|--|------|
| 83 | 規範製版標準 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.出版控制等號 2.嚴格沖版機的穩定控制 3.關注線性版的出版與檢查 4.出版與印刷機網點匹配 5.出版與網點匹配 6.印版網點儀器的應用 7.出版品質控制與記錄 8.版房溫濕度控制 9.建立本廠出版標準 | 當一家印刷公司有了印刷的標準，如何去實現，如何可以有效的達到產品的標準，尤其是色彩的標準，是一家印刷公司標準化技術能力高低的重要體現。我們知道，印刷網點的大小決定顏色的深淺，因此出版時版上網點大小的穩定是印刷色彩穩定的基礎，要想廠內多台印刷機能印出相同色彩，更需要出版部門掌握規範化的網點補償技術。因此，實現目標先從出版控制和如何印到標準開始。 | 24 |
| 84 | 印刷控制基本概念 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識印刷標準 2.印前檔案色彩屬性的控制 3.印刷色彩一致的理念與方法 | 建立人員對於印刷色彩的基本構成原理認知，並了解現今印前色彩控制的基本理論 | 16 |
| 85 | 印刷色彩控制實務說明-色彩控制要點 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識色度/密度，網點擴大，疊印率與灰平衡 2.色彩測量儀器的功能與應用 3.紙張白度對色彩的影響 4.找到最佳色度與密度 5.標準印刷幹選密度 | 了解色彩量測的方式及操作實務，並由量化的數據回饋，得以校核分析並控制印刷色彩再現性 | 16 |
| 86 | 印刷色彩控制實務說明-色彩補償與校正 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.如何尋找印刷機的原始網點擴大率 2.印刷網點的補償與校正 3.曲線建立 4.CTP與出版標準 | 說明印前製版的控制實務 | 16 |
| 87 | 印刷色彩控制實務說明-印刷操作實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.沖版機與出版品質控制 2.過版紙應用正確的理念與方法 3.傳統印刷操作技術與理念的更新 | 製版及印刷階段的正確操作模式及生產參數建立 | 16 |
| 88 | ISO 45001：2018條文解析 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.OHSAS 18001轉換ISO 45001歷程 2.認識 ISO45001：2018(系統簡介與應用) 3.ISO 45001各章條文要點解說 4.ISO 45001與OHSAS 18001差異化分析 5.ISO 45001必要產出文件說明 | 1.了解ISO 45001條文內容 2.了解ISO 45001與OHSAS 18001差異 3.認識 ISO45001：2018(系統簡介與應用) | 8小時 |
| 89 | ISO45001：2018內部稽核訓練 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.改成差異說明以及改版稽核必問題型解答 2.內部稽核管理與概念 3.ISO45001：2018 稽核重點說明 4.內部稽核技巧說明與內部稽核報告編撰 5. 演繹及討論 | 1.了解ISO 45001管理系統稽核要點 2.了解內部稽核管理與概念 3.了解內部稽核技巧與如何編寫稽核報告 | 4小時 |
| 90 | 環安衛管理系統風險鑑別與評估 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.鑑別組織背景分析、利害關係人需求鑑別 2.鑑別內外議題 3.環安衛法規鑑別 4.風險評估工具介紹與使用說明 5.環安衛管理系統與製程風險評估與危害鑑別應用 | 1.了解環安衛管理系統風險來源與機會 2.了解法規鑑別技巧 3.了解風險評估工具使用方式 | 4 |
| 91 | 變更管理及採購與承攬管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.變更管理範疇與執行流程 2.採購人員應具備之環安衛職能 3.機械設備與化學品購買之環安衛注意事項 4.承攬商管理法規規範 5. 承攬商管理執行流程與要點 | 1.了解變更管理執行要點 2.了解採購管理執行要點 3.了解承攬管理執行要點 | 4 |
| 92 | 呼吸防護計畫編寫訓練 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.呼吸防護計畫架構與法源 2.危害辨識與暴露評估 3.呼吸防護用具選用與使用 4.呼吸防護用具防護具之維護及管理 5.如何編寫呼吸防護計畫 | 1.了解廠內空氣污染源與暴露評估 2.了解呼吸防護用具選用與使用要點 3.了解呼吸防護計畫編寫與執行 | 4 |
| 93 | 一般職業安全衛生教育訓練 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.職業安全衛生法源架構 2.廠內危害因子與預防措施 3.廠內化學品管理措施 4.廠內危險性機械設備管理措施 5.廠內危害緊急應變措施 | 1.了解職業安全衛生法規架構 2.建構學員職業安全衛生基本概念 3.建構學員緊急應變基本概念 | 4 |
| 94 | 建構友善職場 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.何謂執行職務遭受不法侵害 2.常見職場不法侵害類型 3.職場不法侵害風險因子 4.如何建構公司優良溝通管道 5.友善職場建構方案 | 1.了解何謂執行職務遭受不法侵害 2.了解職場不法侵害風險因子與預防措施 3.了解如何建立友善職場 | 4 |
| 95 | 資訊安全管理系統發展與趨勢 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.資訊安全管理趨勢 2.資訊安全管理系統發展 3.目標、標的、行動方案規劃實務 4.個資暨資訊安全應變處理實務 5.法規鑑別技巧 | 1.完成資訊安全政策擬定 2.建立資訊安全組織 3.訂定資訊安全目標管理 4.完成各資鑑別實務 | 48 |
| 96 | 資訊安全營運實作技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.資訊安全營運作業技巧 2.標準化系統的建立與施行 3.品質問題解決實務 4.資訊安全稽核實務 5.資訊資產鑑別實務 | 1.完成資訊資產鑑別 2.完成資安稽核訓練 3.完成資安流程標準化作業 | 48 |
| 97 | 資訊風險評鑑時作技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.資安風險評鑑之架構 2.資安風險評鑑之程序 3.資安風險評鑑之境範例 4.資訊風險評鑑實作 5. 資訊風險評鑑驗證 | 1.完成風險定義標準 2.完成弱點與風險評鑑 3.風險排除與降低作業程序 | 48 |
| 98 | ISMS 資訊安全管理系統實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.應保護的資訊資產類別定義 2.資訊安全的迷思 3.PDCA與ISMS運作 4.資安管理制度的成功要素 5. 資訊安全管理制度架構 | 1.應保護的資訊資產類別範例導入 2.完成ISMS架構 3.要素分析與導入 | 48 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|------------------------|------------------|--|---|------|
| 99 | 資訊安全管理制度之建置規劃實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.安全需求分析 2.資安/流程教育 3.安全政策與架構 4.風險評鑑 5.風險處理 6.施行與檢核 | 1.現況改善建議書 2.資訊安全政策範本 3.矯正或預防措施報告 | 48 |
| 100 | 資訊弱點與稽核實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.弱點分析工具 2.威脅評鑑標準化 3.修補弱點 4.風險再評鑑 5.稽核實務 | 1.弱點分析報告 2.修補弱點策略 3.稽核報告 | 48 |
| 101 | 餐飲管理學程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.餐飲管理與服務 2.餐飲營運計畫 3.吧檯經營與管理 4.餐旅服務業行銷 餐旅業領導統御與管理 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討餐廳規劃及餐廳經營管理實務。 | 18 |
| 102 | 飯店管理學程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.客房部營運與管理 2.餐旅業人力資源管理 3.餐旅設施管理與設計 4.餐旅業領導統御與管理 5.房務部營運與管理 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討飯店規劃及飯店經營管理實務。 | 24 |
| 103 | 全齡體驗教育企劃與設計 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.活動方案設計與規劃程序 2.活動導入分析與目標管理 3.活動方案規劃與目標策略 4.活動類型的設計規劃 5.全齡活動專案企劃 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討全齡活動規劃及全齡活動經營管理實務。 | 18 |
| 104 | 休閒產業經營管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.導入全球綠色概念包括綠色行銷、綠建築、環保旅館。 2.人力資源導入營運編成觀念；策略行銷導入平衡計分卡創新績效指標概念。 3.觀光遊樂業導入環境場域認證制度； 4.觀光旅館業導入星級旅館評鑑制度。 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討休閒產業規劃及休閒產業經營管理實務。 | 18 |
| 105 | 連鎖企業管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.連鎖加盟經營型態及總部營運管理 2.並探討連鎖企業的「經營管理」等七個議題。 3.包含連鎖企業績效評估、 4.連鎖加盟經營法規。 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討連鎖企業規劃及連鎖企業經營管理實務。 | 18 |
| 106 | 博奕娛樂 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.提供台灣未來發展觀光渡假結合博奕娛樂場經營管理之參考 2.博奕管理專業人士在賭場經營方面皆能具備紮實和完整的知識 3. Blackjack教學 4.百家樂教學 5.德州撲克教學 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 12 |
| 107 | 顧客關係管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.顧客關係管理改善 2.服務應對流程及技巧 3.服務品質稽核 4.感動服務之技巧 5.個案討論 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 108 | 專案管理實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.專案管理概論 2.專案管理能力模式與架構 3.專案管理流程及步驟、專案可行性分析 4.專案發啟→專案規劃→專案執行→專案控制→專案結束 5.專案改進檢討、案例分享與連續 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 109 | 倉儲管理與作業 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.精確地介紹了倉儲管理的內容、倉儲規劃與佈局、 2.入庫作業組織、在庫作業組織、出庫作業組織、 3.倉儲實用技術、倉儲成本管理與控制、 4.特殊貨物倉儲管理、倉庫安全管理 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 110 | 行銷管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.競爭策略、市場區隔 2.目標市場與定位 3.產品管理 4.通路策略 5.推廣策略、直效行銷 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 111 | 品牌管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.打造品牌、找出品牌的本質 & 品牌定位 2.品牌的構成要素 (Brand Anatomy)：命名、精神、風格、調性、敘事 3.打造品牌的過程、步驟與工具 & 業界的Know-how 4.品牌發展策略 & 顧客關係管理 5.打造品牌的執行面 & 評估品牌策略與品牌傳播活動的成效 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 112 | 餐旅投資與規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.將餐飲開發、餐飲投資分析 2.餐飲成本控制 & 營業預算、 3.旅館的開發、 4.旅館投資與分析及 5.財務報表五力分析來深入探討餐旅的投資 | 1.以邏輯思考模式，循序漸進、 2.簡明扼要地先介紹餐飲管理及經營策略 3.然後再正式深入探討博奕規劃及博奕經營管理實務。 | 18 |
| 113 | 向上管理 -- 如何成為上司信任和依賴的對象 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.真誠，是向上管理的唯一方法 2.先了解主管的管理風格 3.如何獲取想要的支援和資源 4.如何擺脫競爭，展現自我獲得信任 | 1.向上管理的重點在於運用影響 2.了解如何以正直態度並懷著明確目的行事作為 3.了解向上管理是需要不斷練習的技能 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|----------------------|------------------|---|---|------|
| 114 | B2B品牌如何贏得市場競爭 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. B2B品牌必修的基礎知識 2. 創建B2B品牌價值體系 3. B2B品牌的差異化定位方法 4. 開創並主導B2B新品項 5. B2B品牌的全通路行銷 | 1.了解B2B品牌相關知識 2.了解客戶需求與市場競爭並找到差異化定位 3.能夠規劃出B2B品牌行銷的戰略 | 6 |
| 115 | 停不下來的創新點子收集術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.啟動全腦創意思維模式 2.利用創新思維產生源源不絕的新點子 3.十大創意發想工具 | 1.了解人類大腦垂直及水平思維模式 2.增加創意發想的能力 3.加強問題解決的能力 | 6 |
| 116 | 玩轉消費心理學—五感行銷36技 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.顧客怎麼買?我們怎麼賣? 2.消費者的購買流程 3.顧客消費心理學 4.五感行銷36技 5.案例研討及演練 | 1.了解行銷心理學重點 2.掌握促銷及成交技巧 3.能夠分析個案找出成功元素 | 6 |
| 117 | 大客戶開發及成交秘笈 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.全通路客戶開發方法 2.快速洞察客戶需求的溝通技巧 3.找出客戶決策圈建立同盟關係 4.以客戶視角出發的提案技巧 5.成交客戶八步法 | 1.增強業務經驗值與顧客敏感度 2.提升業務開發技巧 3.提升訂單率 4.了解B2B業務的經營策略 | 6 |
| 118 | 商業談判策略與議價技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.商務談判應有的基本禮認 2.商業談判前的準備工作 3.商務談判起始、執行與禮儀 4.議價方法與異議處理 1.行銷通路的本質 | 1.了解如何設定談判策略 2.了解談判前如何準備 3.洞察對方企業與談判人員真正需求 4.了解各種談判技巧及解題法 | 6 |
| 119 | B2B2C通路設計與管理技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2.B2B2C通路設計 3.點燃通路熱情的技巧 4.管理通路衝突 5.如何讓競爭對手瘋狂 | 1.了解通路業務經理職責 2.認識B2B2C通路模式特性 3.學習通路管理與激勵的方法 | 6 |
| 120 | 如何打造最強業務團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.新任業務主管的煩惱 2.業務主管角色與職能 3.打造最強業務團隊的五件大事 4.優秀業務主管的特質 1.認識自己 | 1.了解各層級主管的不同職責 2.了解如何有效提升團隊的業績 3.了解團隊的激勵方法 | 6 |
| 121 | 用心銷售—業務達人的導購及成交技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2.以客為尊的客戶導向銷售 3.顧問式服務銷售技巧運用 4.銷售成交策略的攻防技巧 5.銷售談判讓價與異議處理 | 1.了解如何贏得顧客的信任 2.了解導購時如何用顧問式銷售技巧 3.學習運用成交與議價技巧 | 6 |
| 122 | B2B業務進階訓練—向客戶決策高層拿訂單 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.為什麼要向客戶高層拿訂單? 2.用科學工具幫客戶把把脈 3.找出真正的決策高層 4.研擬對話策略贏得信任 5.為客戶及其決策高層創造價值系統 | 1.透過分析工具洞察客戶高層面臨的挑戰 2.提出價值主張成為客戶的策略夥伴 3.為客戶高層打造價值系統 | 6 |
| 123 | 職場必備簡報力—必勝簡報提案技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.成功簡報的要素 2.100%全視覺化的簡報架構 3.口語肢體形象技巧 4.異常狀況處理 5.實作演練 | 1.了解透過簡報說服所有人的內容佈局 2.學習利用視覺輔助工具加強說服力 3.透過實戰演練擬定精進方法 | 6 |
| 124 | 新任主管必備的管理心法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.瞭解主管的角色與職責 2.理解主管的焦點轉變 3.發展團隊目標與任務規劃 4.管理者的蛻變 | 1.了解各層級主管的不同職責 2.了解上級及團隊內心的期望 3.了解打造高績效團隊的方法 | 6 |
| 125 | 跨部門溝通實戰技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解跨部門溝通 2.有效溝通與解決 3.合作的障礙與衝突 4.跨部門溝通協作策略討論 | 1.了解跨部門溝通與合作的障礙與衝突 2.運用同理心增加溝通效果 3.個人及部門可以採行的策略 | 6 |
| 126 | 非財務主管的必備的成本與現金流思維 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.從損益表搞懂成本觀念 2.資產負債表中透露的企業健康指數 3.搞懂CEO腦中的現金流量表 4.預算原來應該這麼做 5.各部門策略如何與管理指標對齊 | 1.看懂三大財務報表 2.解析財務指標的背後意涵 3.從財報找出公司競爭力指標 | 6 |
| 127 | OKR導入與目標設定 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.OKR的關注焦點-組織績效 2.OKR的核心-落實的管理與檢討機制 3.OKR的精髓-自我管理與執行力 4.OKR的關鍵-團隊績效 | 1.了解OKR與KPI的差異 2.打破對KPI的傳統思維框架 3.回歸彼得杜拉克的目標管理的真精神 | 6 |
| 128 | 互動式遊戲團隊溝通共識營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.編碼、傳遞、解碼及回應的溝通原理。 2.正式溝通的5種型態介紹。 2.1.5種溝通型態應用優缺點及環境 3.團隊溝通三元素及操作演練。 3.1.建立信任 3.2.目標溝通 3.3.成果導向 4.溝通主張：共識金字塔 4.1.金字塔結構介紹 4.2.主張、根據、事實的交互關係與檢查 4.3.案例與練習 5.工作應用：5種溝通習慣的情境演練。 5.1.指責型、討好型、超理智型、打岔型、一致型 5.2.五種習慣應用的優缺點與例句練 | 1.學習溝通型態與習慣，利用分類減少溝通所需的探索時間。 2.提升團隊溝通時的信任基礎。 3.利用框架提高會議等溝通效率，使主張易於與溝通對象形成共識。 4.解決會議浪費時間問題。 | 8 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|-------------------------|------------------|---|---|------|
| 129 | 互動式遊戲團隊合作訓練營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.分析並演練在工作及競爭關係中不同的行為，對信賴強弱產生的影響。 2.觀察他人非語言溝通的細微變化，並做出對應的互動方式。 3.練習強目的性、主動且頻繁的溝通模式，並和刻意練習前的溝通模式進行比較。 4.讓團隊保持彈性思考、不拘泥於形式框架，而以完成任務為第一優先。 5.透過4F引導反思，引導學員感受，導入工作情境，思考並作出行為改變 | 1. 破除本位主義，降低專業盲區對溝通的影響。 2. 各面向的同理習慣建立。 3. 增加開放我的認知，裡外如一的團隊互動基礎。 4. 縮小認知差異，穩固夥伴及客戶信賴關係。 5. 團隊養成以終為始的思考模式，成果導向行動。 | 8 |
| 130 | 敏捷式專案管理(Scrum)框架及觀念課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 敏捷開發(Scrum)的思維 2. 敏捷宣言與框架認知 3. 運用敏捷開發(Scrum)的方法、流程與技巧 4. 使用者故事(User Story)的運用以協助產品待辦事項清單的產生 5. 業界實務分享(帶上場觀念課程) | 1. 習得敏捷式專案管理的技巧 2. 練習應用敏捷式專案管理的各項流程於現行工作 3. 改善團隊採用傳統專案管理時的部分溝通盲點 4. 導入使用者故事觀念於各項執行工作 | 8 |
| 131 | 進階敏捷式專案管理(Scrum)實務工作坊課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.熟悉進階的 Scrum 操作手法 2.熟悉產品負責人(Product owner)及Scrum Master的進階的角色定位與操作 3.了解如何與團隊做出產品決策，確保產品價值極大化 4.業界實務案例分享 5.針對衝刺審查會議與衝刺回顧會議的核心產出及觀念 | 1. 強化敏捷式專案管理架構的認知與應用 2. 產品負責人(PO)與SM的權責分野、優先任務 3. 確保團隊運作與產品價值間關聯 4. 及早與頻繁的交付階段性成果，避免大幅度修改的時程浪費 | 8 |
| 132 | 謹小慎微 - 藉實務案例初診你的公司及解決之道 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1、員工群組之亂觀察企業文化及再造 2、員工離職探討企業招募、訓練與應變 3、從資深業務一次重大疏失檢討獎懲公平 4、資深員工升任制探討企業育才之 | 1.訓練觀察力發掘並分析問題 2.學習問題解決及制度建立能力 3.整合制度執行跨大績效建立 | 12 |
| 133 | 學競爭- 提升企業經營存活的策略 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.培養競爭意識提升行動 2.環境變遷與競爭評估 3.競爭對手分析(了解掌握預判) 4.動態競爭策略規劃 5.執行技巧與控管(校對修正) | 1.提升學員競爭心態及能力 2.強化學員分析、適應環境能力 3.培養學員研擬適當對應策略的能力 | 6 |
| 134 | 啟動實踐理想步驟 - 規劃與企劃撰寫 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解企劃本質 2.打造細膩周延規劃能力 3.建立事物觀察分析能力 4.布局企劃撰寫 5.企劃實案模擬 | 1.學習事務規劃能力建立企畫佈局基礎 2.建立對事物、環境觀察、分析能力 3.培養學員撰寫不同企畫的能力 | 6 |
| 135 | 商務議價與談判實務技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.建立有效溝通與氛圍 2.培養談判高手的能耐 3.掌握談判布局與進度 4.談判攻防與技巧運用 5.落實談判承諾與管控 | 1.了解溝通意義與價值 2.培養建立談判布局及技巧能力 3.塑造成為商務溝通談判高手的能力 | 6 |
| 136 | 高效率客戶經營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.建構全面向顧客網路 2.顧客抱怨溝通技巧 3.全方位穩控顧客關係手段 4.培養忠誠創造績效 5.個案研討 | 1.學習分析不同客戶特性的能力 2.建立對客戶溝通及不同客戶處理能力 3.建立客戶忠誠及開發客戶技巧 | 6 |
| 137 | 盤點與倉管流程實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.倉管入門大職 2.庫存的基本觀念 3.庫存對經營管理的影響 4.庫存狀態的掌握 5.呆滯料的產生 6.錯誤的庫存 7.特殊物品的處理與程序 8.5S整理倉庫 9.倉庫的SOP制定 8.常用的七種盤點法 | 1.知道倉管的基本概念 2.學習如何整理倉庫 3.學習盤點的方式 | 6 |
| 138 | ISO流程品質風險管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.ISO9001:2015年版4.1、4.2章節與6.1及6.2章節的關係。 2.作業流程風險與品質不佳的關係。 3.為什麼流程會有風險存在？ 4.風險管理過程的步驟——識別/分析/評價/對應措施 5.如何分析評價風險的質量化工具的使用。 6.常用降低風險方式的比較。 7.流程管控點的重要性。 8.總結 | 1.深入了解ISO9001的風險管理精神 2.如何分析評估流程風險 3.如何提出降低風險的方式 | 6 |
| 139 | 職場實用英文 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.職場常用英文會話2.英文電話接聽3.英文簡報4.英文會議5.英文談判與 | 1.提升職場英語溝通能力2.增進自我英語應用職能3.加強對職場英文自信與應對能力 | 54 |
| 140 | 多益商用英文 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.診斷測驗 2.英文聽力練習(題型:照片、問題與回應、會話、演講、非完整句) 3.英文閱讀練習(題型:完成文本、閱讀理解) 4.模擬測驗 5.測驗與學習成果總檢討 | 1.培養學生的聽力能力2.培養學生的閱讀能力3.培養學生的作答技巧和策略4.幫助學生掌握多益重要的語法規則5.使學生熟悉多益的結構和時間掌控 | 54 |
| 141 | 英文電話接聽 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.打電話之準備2.接聽電話3.訊息留言4.問題解決5.抱怨處理 | 1.提升職場與客戶英文電話應對能力2.增進英文溝通能力3.加強對職場英文電話溝通自信與應對能力 | 12 |
| 142 | 英文簡報 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.英文簡報技巧與準備2.簡報開頭、中間與收尾 3.視覺輔助原則與內容4.抓住聽眾注意5.問題與討論 | 1.提升職場英文簡報能力2.增進英文溝通能力3.加強對職場英文簡報自信與應對能力 | 12 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|---------------------------|------------------|--|--|------|
| 143 | 英文會議 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.英文會議成功的因素2.會議開頭、中間與收尾3.會議的主持與目的4.會議中途被打斷處理方式5.會議過程澄清與延遲 | 1.提升職場英文會議能力2.增進英文溝通能力3.加強對職場英文會議自信與應對能力 | 12 |
| 144 | 英文談判與協商 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.英文談判與協商類型2.談判與協商準備3.談判與協商開場4.協議與讓步5.結束談判與協商 | 1.提升職場英文談判與協商能力2.增進英文溝通能力3.加強對職場英文談判與協商自信與應對能力 | 12 |
| 145 | 英文職場書信 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.人事行政書信2.工作業務書信3.社交公開書信4.產品行銷書信5.貿易往來書信 | 1.提升職場英文書信撰寫能力2.增進英文溝通能力3.加強對職場書信撰寫自信與應對能力 | 12 |
| 146 | 從跨業如何配合地方創生 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.地方創生產業發展 2.台灣本土創生素例 3.對旅遊業發展助益4.旅遊業的收益及5.協助類型 | 1.了解地方創生產業發展 2.台灣本土創生素例 3.對旅遊業發展助益4.旅遊業的收益及5.協助類型 | 18 |
| 147 | 服務業創新新藍海商業模式推導 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.創新經營商業新模式 2.商業模式的架構 3.動態商業模式 4.商業模式與5.經營企劃 | 1.了解創新經營商業新模式 2.商業模式的架構 3.動態商業模式 4.商業模式與5.經營企劃 | 18 |
| 148 | 品牌行銷策略 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌行銷新趨勢 2.策略創新思維 3.品牌關鍵成功因素4.品牌創新經營的5.策略規劃及執行 | 1.了解品牌行銷新趨勢 2.策略創新思維 3.品牌關鍵成功因素4.品牌創新經營的5.策略規劃及執行 | 18 |
| 149 | 如何面對數位時代 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.物聯網的發展 2.物聯網應用 3.大數據運用4.技術創新 5.人工智慧發展 | 1.了解物聯網的發展 2.物聯網應用 3.大數據運用4.技術創新 5.人工智慧發展 | 18 |
| 150 | 如何建立新社群行銷方式 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.社群行銷操作策略解析 2.如何抓住消費者需求 3.社群經營的操作工具 4.社群行銷內容撰寫技巧5.方式 | 1.了解社群行銷操作策略解析 2.如何抓住消費者需求 3.社群經營的操作工具 4.社群行銷內容撰寫技巧5.方式 | 18 |
| 151 | 超級績效最佳業務員培訓班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | (一)、銷售觀念與態度。(二)、超級業務員的5大角色。(三)、個小秘密、協助你伴演好這5大角色。 | (一)、銷售觀念與態度。(二)、超級業務員的5大角色。(三)、個小秘密、協助你伴演好這5大角色。 | 16 |
| 152 | 打造高效率的績效團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.反思篇。2.企業目前困惑，你中招了沒有？3.高效執行力的組織必須有的配套管理 4.企業內那些人不能培養和重用。 | 1.反思篇。2.企業目前困惑，你中招了沒有？3.高效執行力的組織必須有的配套管理 4.企業內那些人不能培養和重用。 | 8 |
| 153 | 客戶抱怨分析與處理方法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.顧客滿意經營的定義。2.顧客滿意的需求。3.創造忠誠客戶 4.五個原則。5.客戶抱怨發生之原因 | 1.了解顧客滿意經營的定義。2.顧客滿意的需求。3.創造忠誠客戶 4.五個原則。5.客戶抱怨發生之原因 | 8 |
| 154 | 會議管理與時間管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.、高效時間管理：2、如何發揮1人x1團=10倍的效果。3、時間管理自我檢核表單。4、掌握時間，就是掌握財富級老闆。5、職場上需要何種員工的思考點。 | 1、了解高效時間管理：2、如何發揮1人x1團=10倍的效果。3、時間管理自我檢核表單。4、掌握時間，就是掌握財富級老闆。5、職場上需要何種員工的思考點。 | 18 |
| 155 | 企業內部講師培訓 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業內部講師之角色與功能 2.課程規劃與設計技巧 3.教案與教材編撰技巧 4.高效教學技巧實務 5.內部講師常見問題點與困擾 | 1.企業內部講師之角色與功能 2.課程規劃與設計技巧 3.教案與教材編撰技巧 4.高效教學技巧實務 5.內部講師常見問題點與困擾 | 36 |
| 156 | 企業人才培訓實務操作規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業培訓前期需求評估 2.培訓計畫規劃 3.培訓效益評估 4.實施執行辦法 5.培訓成果報告 6.年度培訓計畫 | 1.企業培訓前期需求評估 2.培訓計畫規劃 3.培訓效益評估 4.實施執行辦法 5.培訓成果報告 6.年度培訓計畫 | 24 |
| 157 | 目標管理與關鍵績效指標建立 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 建立企業策略與目標管理體系 2. 平衡計分卡之重要觀念與推動架構 3. 日常績效指標之設定與運作 4. 關鍵績效指標之設定與應用 5. 行動計畫擬訂與展開 6. 後續實施成效追蹤與 | 1. 建立企業策略與目標管理體系 2. 平衡計分卡之重要觀念與推動架構 3. 日常績效指標之設定與運作 4. 關鍵績效指標之設定與應用 5. 行動計畫擬訂與展開 6. 後續實施成效追蹤與績效衡量 | 24 |
| 158 | 職場壓力調適管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.前言：現代人的壓力與EQ管理。2.測試你的壓力指數。3.壓力的意義與本質。4.壓力的來源。5.壓力的心理反應與生活改變模式。6.工作壓力的管理。7.壓力管理之情緒篇-案例分享。8.活在今天當下。 | 1.前言：現代人的壓力與EQ管理。2.測試你的壓力指數。3.壓力的意義與本質。4.壓力的來源。5.壓力的心理反應與生活改變模式。6.工作壓力的管理。7.壓力管理之情緒篇-案例分享。8.活在今天當下。 | 8 |
| 159 | 善用Google行銷--中小企業實務班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.工具百種，企業如何選擇？2.重點Google工具1-我的商家3.重點Google工具2-Youtube頻道4.企業品牌防禦網基礎建置5.互動與練習 | 1.企業善用Google的影響力 2.了解最新Google工具，幫助行銷 3.全面提升專業技能 | 6 |
| 160 | 企業運用雲端筆記，工作井然有序- Evernote | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 訊息管理流程 2. 透過Evernote達成訊息管理流程 3. Evernote從入門到精通 | 1. 面對混亂的訊息不再找不到 2. 學習的課程終於可以不斷地複習成為自己的一部分 3. 訊息不再需要依賴很爛的Line，可以有效管理好來自四面八方的訊息 | 6 |
| 161 | WordPress實務應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 介紹WordPress網站架設原理 2. 了解WordPress文件架構 3. 使用編輯器Elementor快速建立專業網頁 4. 使用外掛加強網站功能 5. WordPress網頁的維護與更新 | 1. 對使用WordPress架設的網站，可內部進行網頁的建立、更新與維護 2. 對網站部份功能的提升，可尋找合適的外掛進行安裝使用 3. 熟悉操作專業編輯器Elementor，使網頁顯得不僅專業而且漂亮 | 6 |
| 162 | 潛在客戶經營 - 讓陌生客戶變成鐵粉 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 介紹潛在客戶培育旅程，陌生客如何變成鐵粉。 2. 了解潛在客戶經營需要用到什麼工具 3. 善用自動化行銷流程，降低行銷人員負擔並優化行銷效果。 1. 數位行銷策略規劃概述 2. 數位情報蒐集與工具運用 3. 數位行銷目標設定 4. 數位行銷策略佈局 5. 常用的數位行銷工具演練 | 1. 理解行銷科技對行銷的影響 2. 學會如何運用工具降低行銷人員工作負擔 3. 提升數位行銷基礎能力 | 6 |
| 163 | 數位行銷操作與規劃入門 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 數位行銷策略規劃概述 2. 數位情報蒐集與工具運用 3. 數位行銷目標設定 4. 數位行銷策略佈局 5. 常用的數位行銷工具演練 | 1. 練習數位情報蒐集的分析工具與操作 2. 了解網路行銷策略核心方法 3. 學習數位行銷的目標設定方式 4. 學習數位行銷的整體佈局方式 | 6 |
| 164 | 數位行銷商業模式運用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 建構數位行銷商業模式的事前準備 2. 數位行銷商業模式初探 3. 商業模式的核心要點 4. 商業模式的相互連結 5. 商業模式的關鍵行動展開與行銷實際案例 | 1. 了解數位時代商業模式的整體運作 2. 學習常用的數位行銷工具與分析方法 3. 學習商業模式各構面間的關連與整合 4. 練習結合行銷4.0的顧客體驗模是與商業模式進行整合策略規劃與執行 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|--------------------|------------------|--|---|------|
| 165 | 培育管理菁英的管理職能 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.管理基本概念 2.swot內外部環境與競爭分析 3.優質主管的四大管理能力養成 4.追求卓越的管理循環 | 1.認識了解管理的重要性 2.學習內外部資料蒐集與判斷的方式 3.學習管理循環流程成為持續追求卓越的主管 4.學習管理者所應具備的能力與概念 | 6 |
| 166 | 數據分析好上手 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.數據分析工具與方法 -EXCEL也做得到的大數據分析 2.報表資訊規劃 3.企業資訊分析案例 4.數字背後的意涵 | 1.學習數位資訊蒐集概念與操作手法 2.依實際案例規劃職內績效指標 3.學習研判數字代表的涵義 | 6 |
| 167 | LINE@2.0行銷經營方案 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.LINE@行銷的行動商機 2.創建LINE@帳號 3.LINE@的顧客關係管理心法 4.Line@操作與練習 | 1.建立LINE@行銷概念 2.學習line@操作 3.學習增加粉絲的方式 4.習運用LINE@整體運用 | 6 |
| 168 | GA分析考照班 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業網路分析基礎目標 2.GoogleAnalytics介紹與設定 3.報表檢視判讀分析 4.常見GA考題練習 | 1.學習數據分析概念與操作手法 2.練習GA分析手法與工具運用 3.數位指標判讀與分析 4.嘗試獲得GA證照 | 6 |
| 169 | Google 關鍵字行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.關鍵字行銷基本概念 2.常見SEO操作運用 3.關鍵字廣告觀念建立 4.系統化運用關鍵字行銷 | 1.學習關鍵字行銷 2.SEO基本知識建構 3.了解Google Ads關鍵字廣告 4.系統化學習與運用關鍵字工具運用 | 6 |
| 170 | FB社群行銷規畫與運用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.FB與社群行銷 2.FB社群行銷專案的資訊蒐集與規劃 3.簡易上手FB廣告 4.FB洞察報告分析與監控 | 1.學習FB社群行銷受眾分析與規劃 2.學習FB社群行銷內容的規劃、執行與分析的流程 3.學習FB社群行銷常用的行銷工具 4.FB洞察報告數據判讀與改善 | 6 |
| 171 | 免費數位行銷工具與資源運用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.數位行銷基本概念 2.免費數位行銷工具與資源介紹 3.免費數位網站規劃與建置 5.免費數位行銷績效檢視與持續改善 6.Workshop案例溝通討論與練習 | 1.學習數位行銷基本概念與操作手法 2.學習可作為數位行銷運用的免費工具 3.學習數位行銷績效指標蒐集與優化 | 6 |
| 172 | 1認識專利、專利檢索與實務探討 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.介紹何謂專利與分類 2.如何有效地檢索專利 3.如何訂定有效的關鍵字/詞 4.如何決定需要檢索的國家 5.描述過往具有專利權的好處、應用 | 1.對專利的的基本認識 2.如何抓到關鍵字/詞以減少無效檢索的產生 3.為何需要專利與專利帶來的利益等 | 4 |
| 173 | 2專利範圍與專利侵權鑑定方法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.介紹何謂專利範圍與專利範圍大小的影響 2.如何判斷專利範圍大與小 3.如何訂定有效的專利範圍 4.介紹何謂侵權 5.介紹判定侵權的幾個法定要件 | 1.建立專利範圍的基本認知 2.了解專利範圍的大或小及其影響 3.知道如何會產生侵權的問題 | 4 |
| 174 | 專利自由實施、侵權比對與迴避設計 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業何時需要進行自由實施(FTO; Free to Operation) 2.企業如何進行自由實施及必要性 3.如何進行侵權比對 4.實際案例之侵權 5.何謂迴避設計 | 1.進行自由實施的內容 2.侵權比對之步驟與專利範圍概念的運用 3.從技術與文義部分進行迴避設計 | 4 |
| 175 | 美國專利概論與美國專利之相關申請程序 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識美國專利法(United States Code Title 35; U.S.C. 35; 35 USC) 2.認識《專利審查程序手冊》(MPEP: Manual of Patent Examination Procedure) 3.認識專利合作公約(PCT; Patent Cooperation Treaty) 4.認識美國專利法規(Title 37 of the Code of Federal Regulations, abbreviated as 37 CFR, 37 CFR § 1.495(b)) 5.美國專利申請程序 | 1. 美國專利之種類及相關屬性 2. 美國專利法、專利審查程序手冊、美國專利法規、專利合作公約與實例探討 3. 美國專利申請程序及注意事項 | 4 |
| 176 | 美國答辯策略實例、專利概念及適格性 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.實際案例探討 2.核駁內容與專利技術、法條、法規等之相互關係 3.美國專利之答辯應注意事項 4.申請美國專利之適格性 5.如何達到該適格性 | 1.配合申請程序、技術探討美國專利申請 2.配合河伯內容之美國答辯應注意事項與規定 3.方法專利之適格性探討 | 4 |
| 177 | 學會溝通金字塔、職場愉快跳跳恰 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識溝通 2.溝通123 3.魚餌、忘我、挺你溝通法 4.操作與演練 5.情緒管理是關鍵 | 1.讓學員深刻認識溝通的重要 2.讓公司溝通與會議更有效 3.讓每一位學員可以輕鬆與人有效溝通 | 6 |
| 178 | 表達力!發揮你的台上魅力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.我是誰、自我介紹 2.他是誰 3.儀表與儀態 4.我是詩人 5.我要上台 | 1.讓學員能輕鬆的做三分鐘即席演說 2.讓每一個人學會最佳並且吸引人的自我介紹 3.上台十分鐘、變得好好鬆 | 6 |
| 179 | 生命開來開有趣 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.學生的定義與學習的要義 2.學習不是背、有更好更多的方法 3.各種學習方法說明與演練 4.筆記與學習 5.我要你記住 | 1.讓學習從此變有趣 2.讓學習更有效率 3.體會學以致用的快樂 | 6 |
| 180 | 就是要你老不休 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.未來真的是機器人時代嗎 2.老是年齡還是心態 3.老不休的方法 4.夢想實踐、生命無限 為新生命、出發!! | 1.重新調整退休計畫 2.為自己為人生最有意義並能貢獻社會的事 3.新生命的誕生、生活從此斬新而充實。 | 6 |
| 181 | 樂在工作愛在生活 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.你是否在忙茫盲中不斷循環 2.教育的問題與出社會的無力 3.工作型態分類 4.找到自己的強項、並能發揮強項 5.生活要有趣、生命要有意義 | 1.讓每一個人可以找到自我、發揮專長、站對位置 2.找出工作的意義與價值 3.從以樂在工作、愛在生活 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|---------------------|------------------|--|--|------|
| 182 | 提升簡報力~簡報技巧製作與說明力的提升 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 什麼是優質的PPT 2. 精準簡潔才是王道 3. 故事力 4. 說明技巧演練 5. 成交關鍵 | 1. 讓你的PPT無與倫比 2. 讓你的PPT有驚艷力 3. 讓你的說明專業有趣 4. 讓你的客戶樂意買單 | 6 |
| 183 | 趣味行銷、快樂成交 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 為什麼華人不喜歡行銷 2. 行銷的魅力 3. 顛覆你的行銷觀念 4. 行銷要如何有趣 5. 成交步驟 | 1. 讓學員從此不懼、不差於行銷 2. 讓行銷成為生命中的DNA 3. 用行銷完成自己的夢想 | 6 |
| 184 | 專利的訴訟與攻防 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 專利說明書的撰寫與閱讀 2. 申復答辯的時機 3. 申復答辯時可搭配之方法 4. 答辯理由之撰寫 5. 申復答辯時之注意事項 6. 如何進行侵權比對 7. 訴訟前的準備 8. 實際案例分享 | 1. 建立專利範圍的基本認知 2. 了解專利申復答辯的目的與方向 3. 知道如何會產生侵權的問題與如何迴避 | 4 |
| 185 | 實現專利價值的專利佈局 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 專利與產業發展 2. 專利是什麼 3. 市場佈局與專利取得 4. 市場佈局與專利談判 5. 專利的訴訟 6. 實際案例分享 | 1. 專利的起源與核心價值 2. 從政府角度、企業角度、競爭對手角度分種專利 3. 知道如何會產生侵權的問題 | 4 |
| 186 | 電腦軟體專利的適格判定 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 電腦軟體相關發明分析 2. 符合軟體發明之定義 3. 不符合軟體發明之定義 4. 世界各國對軟體發明的看法 5. 實際案例分享 | 1. 軟體專利的定義 2. 軟體專利如何避免定義不清 3. 如何進行侵權比對分析 | 4 |
| 187 | 生醫的專利訴訟 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 專利藥廠與學名藥廠的攻防 2. 醫藥訴訟案例 3. 學名藥廠在訴訟所遇到問題 4. 專利權的時間延長 | 1. 生醫專利的攻防 2. 訴訟的目的 3. 如何進行侵權比對分析 | 4 |
| 188 | NLP商務溝通協調 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 認識NLP 2. 介紹不同思考模型 3. 運用思考模型特性「換句話說」 4. 瞬間改變人的潛意識溝通 5. 業界老師實務分享 6. 學員實務練習 | 1. 對於NLP神經語言程式學有基本認識 2. 辨別及運用思考模型的溝通指南 3. 解構潛意識溝通應用 4. 學習在商務中應用 | 6 |
| 189 | NLP薩提爾親子溝通 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 認識薩提爾溝通目標 2. 瞭解如何從等級昇昇至成長模式 4. 瞭解話語背後的情緒與應對 5. 老師實務分享 6. 學員對話實務練習 | 1. 對於NLP神經語言程式學有基本認識 2. 認識薩提爾的溝通模式 3. 認識語言的力量 4. 學習在生活中應用 | 4 |
| 190 | 如何打造感動人心的服務? | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 何謂服務 2. 好服務不能靠SOP 3. 如何建立優質的顧客關係 4. 如何處理客訴 | 1. 提升人員對服務的認知與熱忱 2. 加強員工對客訴處理的自信與心理建設 3. 提升品牌力 | 6 |
| 191 | 店長不是人是神 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 店長的角色 2. 店長的職責 3. 店長的使命 | 1. 加強門市店長的自我認知 2. 提升門市店長的使命感 3. 提高門市向心力 4. 建立門市文化 | 6 |
| 192 | 流量就是錢潮 網站分析輕鬆上手 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 網站分析基礎知識 2. 網站分析基礎指標及維度 3. GA中的主要數據報表 4. 行銷活動成效追蹤分析 1. 打造消費者在乎的品牌 | 1. 從無到有，學會網站分析工具基礎操作 2. 了解網路數據基本解讀與預測，透過數據洞悉消費者行為 3. 學會如何追蹤數位廣告成效 | 6 |
| 193 | 品牌經營與行銷實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2. 建立強勢品牌五原則 3. 品牌建構思考八步驟 4. 品牌行銷十項組合計畫 | 1. 認識品牌打造的步驟與原則 2. 了解消費者對品牌企業的認知與期望 3. 利用品牌來行銷必懂的十件事 | 6 |
| 194 | 行銷通路設計與管理實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 行銷通路的本質 2. 通路設計 3. 點燃通路熱情的技巧 4. 管理通路衝突 5. 如何讓競爭對手瘋狂 | 1. 了解行銷通路如何設計 2. 行銷通路管理與激勵 3. 活動的籌備與計劃 | 6 |
| 195 | 提升職場競爭力—成功簡報技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 成功簡報的要素 2. 簡報內容架構 3. 百分百全視覺化的簡報呈現方式 4. 個人形象與表現形式規劃 5. 排練時應注意之事項 | 1. 了解職場中必備簡報基本技巧 2. 了解專業簡報人士常用的內容呈現方式 3. 簡報場面控制 | 6 |
| 196 | 讓客戶買單的策劃力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 資源盤點 2. 目標市場與定位 3. 黃金圈理論 4. 設計行銷組合 5. 實作演練 | 1. 學習策略規劃工具 2. 為企業找到說服客戶的市場定位 3. 實操設計有效的行銷組合 | 6 |
| 197 | 業務必修的客戶心理洞察技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 認識消費者需求 2. 閒聊中洞察客戶需求 3. 傾聽技巧 4. FAB與價值主張 5. 行銷36計 | 1. 第一線業務人員必備的銷售技巧 2. 學習如何聽出客戶購買動機 3. 了解成交前中後的技巧 | 6 |
| 198 | 提升分析思考力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 顧客怎麼買? 我們怎麼賣? 2. 迅速判斷顧客的個性 3. 顧客行銷心理 4. 顧客促銷技巧 5. 案例研討及演練 | 1. 創造力提升方法 2. 邏輯力提升方法 3. 問題分析解決能力 | 6 |
| 199 | 行銷活動企劃與執行 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 出奇才能制勝 2. 培養創意到創新的能力 3. 計劃書基礎, 5W1H 4. 提案致勝關鍵 | 1. 為產品找到最佳的定位 2. 了解各種行銷媒體及方法 3. 寫出說服人心的企劃案 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|------------------------------------|------------------|---|---|------|
| 200 | 如何吸引消費者愛上你 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.如何建立商品差異化 2.如何創造消費者購買慾望 3.為自己的商品打造門面 4.案例分享與演練 | 1.了解如何藉差異化吸引客戶 2.找到客戶喜歡的行銷訴求 3.個案研討吸引消費者的秘訣 | 6 |
| 201 | B2B網路行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.行動商務時代B2B vs B2C 2.利用網路累積產業人脈 3.B2B數位行銷操作心法 4.B2B行銷平台選擇的準則 5.B2B網路行銷策略規劃 | 1.學習B2B網路行銷操作方法 2.了解B2B網路行銷工具 3.認識B2B網路行銷平台 | 6 |
| 202 | 透過網路進軍國際市場 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.跨境電子商務 vs 傳統國際貿易 2.跨境電商交易流程 3.跨境電商服務平台介紹 4.熱門跨境網路行銷方案 | 1.了解跨境電子商務 2.認識跨境電子商務平台 3.認識常見的國際市場網路行銷手法 | 6 |
| 203 | 基礎財務成本課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.財務報表種類與用途 2.報表的基本架構 3.報表會計項目說明 4.報表閱讀重點 5.報表分析指標 | 1.透過財務報表了解成本結構 2.了解管理決策與財報的互動關係 3.主管必修的財務指標 | 6 |
| 204 | 有效影響他人的溝通技術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.溝通前要注意的事項 2.進行溝通應有的重要心態 3.溝通風格測驗 4.影響他人的三大步驟 | 1.瞭解溝通的目的 2.了解溝通的盲點 3.運用人際風格於溝通 | 6 |
| 205 | 工作教導與工作改善實務應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.管理者應有部屬培育的職責與角色 2.工作教導的指導要點 3.工作教導的溝通技巧掌握 4.實務練習 | 1.建立正確部屬培育與工作指導的觀念。 2.熟知並掌握工作指導的重點，以降低錯誤率，提升工作品質。 3.透過個案討論，小組彼此分享找出工作指導的方法，以提升學習成效。 | 6 |
| 206 | 以職能為導向績效管理實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.績效考核目標與KPI設定實作 2.有效的績效面談與員工績效改善 3.績效考核管理辦法設計 4.實務練習 | 1.以企業情境為例，產出關鍵績效指標與工作目標管理 2.績效考核目標設定及KPI設定實作、逐一回饋指導 3.撰寫成果發表、回饋 4.效考核分析與改善機制 | 12 |
| 207 | 以職能為導向的職務說明書導入實務技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.職務說明書與績效管理的關聯性 2.職務說明書的目的與重要性 3.職務說明書的應用、內容 4.工作規範與職能的關聯性 5.實作練習 | 1.了解部門職責工作、任務目的 2.明白組織與職務說明書的關聯性 3.清楚了解工作職責(核心職能、專業職能、管理職能) 4.學會職務說明書編撰能力 | 12 |
| 208 | 工作目標與績效管理撰寫實務課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.人力資源管理循環vs績效管理 2.目標實踐work shop 3.實作與個別指導 | 1.掌握工作計畫編制思考與製作方法，做好即時評估，確保工作計畫的可行性 2.建立個人工作目標管理 3.落實推動KPI績效管理 | 6 |
| 209 | 人力資源管理系列課程(1) 績效考核管理制度設計 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解績效考核的目的 2.績效考核程序 3.績效考核改善機制 4.實作練習 | 1.建立有效的績效考核制度，進而提升整體經營績效。 2.採用適合公司的考核方法來鑑別員工行為差異並落實績效改善。 | 12 |
| 210 | 人力資源管理系列課程(2) 薪資制度設計與管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解薪資管理制度設計 2.了解薪資制度與職等職級 3.薪資制度設計規劃 4.福利規劃與激勵制度 | 1.學習薪酬管理的系統知識與實務規劃方法 2.了解職位評價之執行與操作方式 3.產出符合公司薪資管理制度 | 18 |
| 211 | 人力資源管理系列課程(3) 新進員工定期考核管理制度 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解績效考核的目的 2.績效考核程序 3.績效考核改善機制 4.實作練習 | 1.建立有效的定期績效考核制度，進而建立新進員工學習目標及有效的考核。 2.採用適合公司的考核方法來鑑別員工行為差異並落實績效改善。 3.產出工作崗位學習表 | 12 |
| 212 | 店長培訓模組(1)-店長職責體認 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.店長應具備的職責 2.店長扮演的角色 3.店長一日的工作 4.擬訂店長一日工作計畫 5.OA | 1.建立店長應具備的職責及扮演稱職的店長角色。 2.熟知店長門市經營管理(日、週、月、季、年)工作，以掌握日常管理，提升門市工作品質。 3.擬訂店長一日工作流程，提升門市經營管理。 | 6 |
| 213 | 店長培訓模組(2)-顧客服務管理(服務敏感度) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.服務是向顧客學習 2.影片個案 & 小組討論 3.關鍵服務時刻(MOT)與行為&小組討論 4.實務練習(藉由產出「服務品質評鑑表」作為門市自我管理工具) | 1.瞭解如何與顧客接觸時，提升服務敏感度傳遞 2.學習如何創造服務的瞬間，使顧客心中留下深刻好的記憶點 | 6 |
| 214 | 店長培訓模組(3)-銷售管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.客戶需求金字塔 2.顧問式銷售服務。 3.提升銷售數字「敏感度」管理。 4.OA | 1.找出顧客對於諮詢、接待與服務的需求及期待。 2.透過觀察、積極的傾聽和提問調查顧客購買動機與願望，並運用在銷售對話中。 | 6 |
| 215 | 店長培訓模組(4)-商圈發展與調查管理 基礎篇 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.商圈定義與區分 2.自店商圈SWOT分析(知己知彼、百戰不殆) 3.商圈經營手法 4.商圈調查表製作 | 1.認識商圈管理，了解其內容、清楚其重要性。 2.找出自店商圈優勢與機會威脅點，並著手進行自店商圈主要競爭對手調查。 3.學習如何透過商圈管理的方法，順應外部環境，積極滿足消費者、有效應付競爭者，完全提升店舖經營續 | 6 |
| 216 | 店長培訓模組(5)-店長培訓模組(2)-顧客服務管理(顧客抱怨處理) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.客訴發生事件、原因 2.處理顧客抱怨的原則與態度 3.顧客抱怨處理的步驟 4.化危機為轉機的案例 | 1.在公司規範下找出適合的抱怨處理模式。 2.確保顧客再回流。 3.產出顧客抱怨處理程序。 | 6 |
| 217 | Google我的商家經營實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.網路行銷流量紅利新渠道 2.基礎建置與進階操作 3.我的商家經營三要素 4.第三方服務單位選擇 5.成功案例實務分享 | 1.學習最新的網路工具 2.知道網路行銷新趨勢 3.清楚網路行銷的定位 | 6 |
| 218 | 傳統產業轉型網路行銷實戰課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.傳統產業網路行銷分析 2.企劃企業專屬行銷動線 3.策略性行銷曝光 4.掌握工具自由擴充 5.實際操作案例分享 | 1.成功跨出轉型第一步 2.選商 v.s 自學 的選擇 3.正確分析網路市場 | 6 |
| 219 | 企業網路行銷必備技能-掌握 Google搜尋的變化 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.網路搜尋趨勢現況 2.SEO已是顯學，企業怎麼開始？ 3.Google 2020的搜尋重點與因應 4.地方商家經營實務 5.成功案例實務分享 | 1.SEO 基礎與應用 2.Google 最新工具使用 3.實務學習馬上能用到 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|--------------------------|------------------|---|--|------|
| 220 | 網路數位行銷基礎實務課：網站平台篇 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.FB充當官網的時代已經過去 2.形象官網v.s購物官網v.s客製化 3.如何選擇適合廠商和平台 4.幫企業加分：與第三方平台的搭配 5.實務練習與案例解析 | 1.網站效益合理期待 2.溝通與後續管理方便 3.正確找尋行銷企劃方向 | 6 |
| 221 | 網路媒體整合行銷經營應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.Google搜尋行銷：SEO實務應用 2.YouTube影音行銷：頻道經營建置 3.影音與圖片的優化步驟 4.網路廣告：關鍵字與文案 5.我的商家：知識圖版應用 | 1.選擇適合企業的網路工具 2.拍攝適合企業影片類型 3.執行適合企業的網路行銷 | 6 |
| 222 | 破解搜尋引擎行銷壟斷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.SEO已是顯學，企業怎麼開始？ 2.如何選擇最佳容器平台 3.精選摘要/圖片搜尋/影音搜尋 4.排名V.S 流量 V.S 生意 5.行銷交叉運用實例 | 1.了解SEO基礎 2.對搜尋機制有合理的期待 3.學完馬上用 | 6 |
| 223 | Youtube頻道經營實務與搜尋行銷：企業篇 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.影音行銷的過去和現在和未來 2.YouTube頻道建立 3.YouTube影音細節優化操作 4.YouTube影音與Google搜尋引擎 5.影音案例解析：企業形象影片 | 1.企業形象影片架構邏輯 2.了解Youtube後台功能 3.執行適合企業的影音行銷 | 6 |
| 224 | 成功企業不可不知的國際新趨勢-品牌IP化 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業/公司/店家原來也可以IP化 2.了解圖像IP/吉祥物的運營之道 3.如何將IP導入行銷系統 4.如何成為合作廠商青睞的IP 5.如何維護品牌IP | 1.實戰分析，建立適合自己公司的IP 2.實際規劃出IP之行銷運營策略 3.IP的法律與商標保護必備知識 | 6 |
| 225 | 企業網路品牌新趨勢：IP營運與經營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.授權產業思維與分工 2.如何發展IP營運到變現 3.IP發展市場布局 4.如何維護品牌IP 5.執行實務案例 | 1.實際規劃出IP之行銷運營策略 2.懂得運用IP行銷 3.IP的法律與商標保護必備知識 | 6 |
| 226 | 授權IP合作，提升企業營業額 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解IP市場業態與規模 2.判斷合理授權條件 3.擬訂授權合作策略 4.如何將IP導入行銷系統 5.授權流程制度與合約注意事項 | 1.選對IP合作提升營業額 2.利用IP行銷省下廣告費 3.串聯IP通路資源 | 6 |
| 227 | 法律與商標，維護自家品牌IP實務課程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解IP市場業態與規模 2.保護企業無形IP資產 3.IP發展市場現況分析 4.IP授權合約注意事項 5.廠商合作策略 | 1.運用IP行銷企業品牌 2.實戰分析，建立適合自己公司的IP 3.IP的法律與商標保護必備知識 | 6 |
| 228 | 創意變現金之36大技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.創意發想的36大技巧 2.運用社群平台宣傳創意內容 3.媒體記者喜歡的內容題材分析 4.超吸引人的標題寫法 | 1.透過創意思考36技巧做為發想行銷的方向參考 | 6 |
| 229 | 人人都愛玩的網路活動設計技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.創意活動的發想 2.網路活動企劃的撰寫 3.活動網站的設計架構 4.網路媒體總類介紹 5.常見的網路行銷手法 | 1.了解如何撰寫網路活動企劃書 2.了解設計活動網站的架構 3.了解各種網路媒體 | 6 |
| 230 | 辦公雲端應用工作術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.免費專案管理工具 2.我的隨身會議室 3.隨身筆記資料庫 4.擴充實境 5.整合行事曆 | 1.將所有辦公軟體網路雲端化 2.不在辦公室也可以辦公 | 6 |
| 231 | 打造超吸睛的網路公關技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.如何透過社群媒體來宣傳行銷自己 2.網路社群媒體操作方法 3.打造事件驚爆點的方法 4.透過事件新聞行銷自己的品牌與商品 | 1.透過網路來吸引主流媒體的注意與採訪 | 6 |
| 232 | Instagram美圖行銷技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.甚麼是Instagram？ 2. Instagram申請流程與操作方式 3. 該如何使用Instagram進行照片行銷 4. Instagram社交系統 5. 如何投放Instagram廣告增加業績 6. Instagram搭配統計工具進行分析 | 1.讓你快速了解掌握Instagram功能 2.讓你了解如何使用Instagram行銷的方式 | 6 |
| 233 | 電商必學網站分析 透過GA幫你找商機<基礎班> | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.如何申請及設定GA 2.了解網站分析名詞及基本概念 3.熟悉GA帳戶架構 分層控管 4.設定網站目標、分析行銷成效 | 1.了解GA申請及設定 2.如何設定網站目標 3.熟悉網站分析基礎名詞 4.掌握網站基礎分析技巧 | 6 |
| 234 | 網站分析再升級 五大實戰重點一次就搞懂<實戰班> | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解GA流量導入架構 2.如何透過GA串接關鍵字廣告及評估成效 3.如何導入電子商務追蹤機制 4.了解最佳轉換路徑及歸因分析 5.從銷售漏斗找出成交關鍵 | 1.如何建立完整流量分析計畫 2.了解電子商務追蹤技巧 3.如何透過分析結果下決策 | 6 |
| 235 | Google Ads 廣告投放 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.基礎概論 2. 搜尋聯播網 3. 多媒體廣告聯播網 4. 廣告診斷與優化 | 1. 能定義目標族群 2. 能製作廣告規劃書 3. 能進行優質廣告投放 | 12 |
| 236 | Facebook粉絲團實務應用及行銷技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.使用者定義 2. 廣告規則 | 1.了解用facebook廣告來創造自己的業績 2.了解如何撰寫吸引人點擊下單的方法 | 6 |
| 237 | 一頁式網站規劃製作 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.網路消費心理分析 2.網頁區塊規劃 3.一頁式網頁製作 | 1.了解一頁式網站的策略目標 2.能規劃並製作合適的一頁式網站 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|---|------------------|---|---|------|
| 238 | 設計管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 人員定位與管理 2. 溝通技巧 3. 設計專案管理 4. 成本計算 | 1. 了解如何找出真正的設計需求 2. 了解設計如何解決問題 3. 將設計創造標準化 | 6 |
| 239 | 深度思考 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 判斷事物的角度 2. 問問題的方法 3. 找出解決方案 4. 決策方法 | 1. 能使用不同的角度看待事物 2. 能思考更多解決方案的可能性 3. 能利用不同方法進行決策 | 12 |
| 240 | 創意方法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 聯想方法 2. 反向思考 3. 聯想轉換法 4. 聯想組合法 | 1. 能了解並在各種狀況下實踐創意思考法 | 6 |
| 241 | bootstrap 快速上手 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. CSS 簡述 2. bootstrap 簡介 3. bootstrap 安裝 4. bootstrap 實務 | 1. 利用bootstrap 撰寫網頁 2. 了解bootstrap 原理 | 6 |
| 242 | 商品攝影 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 光影分析 2. 擺設技巧 3. 攝影角度 4. 後製 | 1. 拍攝商業品質商品相片 | 12 |
| 243 | 網紅電子書 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 書籍排版 2. 插圖素材 3. 出版實務 | 1. 規劃電子書 2. 動手排版 3. 出版行銷 | 6 |
| 244 | 優質服務 顧客抱怨處理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 客訴發生事件、原因 2. 處理顧客抱怨的原則、態度 3. 顧客抱怨處理的步驟 4. 化危機為轉機的案例 | 1. 學習如何有效地處理顧客抱怨 2. 清楚地了解處理顧客抱怨的手法與步驟 | 6 |
| 245 | 顧客服務與應對實務技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 客戶需求金字塔 2. 顧問式銷售服務 3. 演練 | 1. 提升業務成交技巧及業務能力。 2. 提升員工服務品質及應對技巧。 3. 提升有溫度的服務。 | 6 |
| 246 | 儲備主管培訓 -部門管理實務技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 主管的管理職責、角色與功能 2. 主管應有的承上啟下領導與執行力 3. 目標管理、先設定好目標 | 1. 使學員能瞭解目標管理及日常管理的方式與做法。 2. 並針對管理領導給予一些案例教導。 3. 瞭解新主管常犯的錯誤，使其未來晉升主管後，能願意加以嘗試應用、避免犯錯。 | 6 |
| 247 | 基礎主管訓練- 工作指導與培育部屬 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 如何培育部屬 2. 如何進行工作指導 3. 實例探討與心得分享 | 1. 使學員能進一步了解工作指導及培育部屬的定義及技巧。 2. 並透過理論與案例的教導，使學員將課堂中所習得的知識與技巧應用於領導與管理中。 | 6 |
| 248 | 教育訓練規劃與發展 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 教育訓練之角色與功能 2. 教育訓練之整體規劃與需求分析 3. 評估訓練績效 4. 未來的訓練發展 | 1. 清楚了解基層主管扮演的教育訓練角色與任務 2. 教育訓練績效評估方法 | 6 |
| 249 | 連鎖門市經營管理系列課程 連鎖門市課程(單元一) 連鎖店設立標準作業流程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 如何做商圈調查與立地評估 2. 商圈立地調查評估的指標 3. 立地調查的方式 4. 門市設立的標準作業流程 | 1. 學習如何做好立地條件評估 2. 學習立地條件評估手法及表單運用 | 6 |
| 250 | 連鎖門市經營管理系列課程 連鎖門市課程(單元二) 如何提升連鎖體系經營營利利潤 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 如何提升單店的獲利空間 2. 人事、物流配送成本分析 3. 如何提升招募門市的成本效益 4. 加盟總部、直營店的獲利空間與營收 | 1. 清楚了解門市經營獲利模式 2. 學習門市經營費用與損益計算 | 6 |
| 251 | 連鎖門市經營管理系列課程 連鎖門市課程(單元三) 連鎖門市標準化作業規範流程 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 門市商品陳列標準化 2. 門市商品操作標準化 3. 門市服務流程標準化 4. 門市標準化作業規範的建立流程 | 1. 清楚建立營運標準sop建立 2. 透過實例分享，實際產出作業標準流程 | 6 |
| 252 | 連鎖門市經營管理系列課程 連鎖門市課程(單元四) 連鎖門市行銷規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 門市提升業績訣竅 2. 行銷活動的規劃與執行 3. 銷售作業流程規劃應有的內容 4. 銷售結果檢討與建議改善事項 | 1. 學習門市行銷活動規劃的操作 2. 案例分析，實際產出行銷活動規劃 | 6 |
| 253 | 讓產品從創新到暢銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 創新與企業競爭力 2. 追蹤企業創新的思路 3. 如何利用創新思維提升產品價值主張 4. 創新思維應用之實際案例與演練 | 1. 透過創新思維方程式，有效應用至企業各領域之創新發展 2. 藉由創新思維之拆解，提升邏輯思考能力，並強化工作中之組織規畫、問題改善與創新能力 3. 運用創新發想工具，加速產品創新之速度，取得市場競爭優勢 | 6 |
| 254 | 如何打造具備創造力的作戰團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 創新與企業永續經營 2. 創新者的DNA開發 3. 催化創新能力的組織結構與制度設計 | 1. 建立創新文化之組織價值觀，打破傳統守舊包袱 2. 從小至團隊、大至公司，引導以創新為己任之制度建置 3. 打造以創新為核心之作戰團隊，提升團隊創新能力與 | 9 |
| 255 | 藍海商業模式之打造與再創新 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 創新與企業永續經營 2. 商業模式之組成因子 3. 創新策略與商業模式之結合運用 4. 如何應用創新思維進行商業模式之再創新 5. 企業實際個案演練 | 1. 有效判斷商業模式之關鍵成功因素 2. 利用創新發想工具，從九大構面持續商業模式之再創新 3. 培養創新思維，精進經營管理各層面之競爭力 | 9 |
| 256 | 遇見未來之趨勢洞察力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 創造力如何應用於前瞻趨勢之洞察 2. 利用創新思維與觀察技法，推估商業發展趨勢 3. 個人洞察力訓練與實作演練 | 1. 創造力如何應用於前瞻趨勢之洞察 2. 利用創新思維與觀察技法，推估商業發展趨勢 3. 個人洞察力訓練與實作演練 | 6 |
| 257 | 創新工作坊 讓我們用「桌遊」，「玩」出專屬的 創新專案 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 找出問題背後的真相 2. 創新FUN程式 3. 善用可行性、效益性、風險性分析 4. 商業模式微整型 | 1. 透過細部分析，找到真正待改善的問題(QBQ) 2. 透過創新思維技法，針對問題快速提出改善的創新提案 3. 分析創新提案之可行性、效益性與風險性 4. 針對創新提案與相關分析，構想商業模式之架構，找 | 6 |
| 258 | 如何利用十二原型打造強勢品牌個性 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1. 品牌組成架構 2. 品牌十二原型 3. 強勢品牌需具備之特質 4. 客製化屬於你的品牌人格 1. 以顧客為本的品牌定位 | 1. 利用品牌十二原型，健診公司品牌 2. 運用品牌十二原型，找到最適合公司產品之品牌人格 3. 藉由品牌十二原型，調整公司行銷策略與執行方針，提升品牌指名度 | 6 |
| 259 | 策略性品牌管理之建立方針 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2. 品牌價值鏈的組成要素 3. 設計強勢品牌的商業模式 4. 企業個案實作演練 | 1. 重新檢視內外部資源，釐清自我品牌之定位利基點 2. 如何因應趨勢變化，調整品牌價值鏈與策略方向，打造強勢品牌競爭力 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|--|------------------|---|--|------|
| 260 | 職務說明書導入實務技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識職務說明書 2.職務說明書之連結效益 3.職務說明書之架構分析 4.客製化專屬的職務說明書 | 1.協助企業了解組織分工負責之重要性 2.協助企業了解職務說明書與策略性人力資源管理之連結 3.協助企業了解職務說明書之架構與撰寫手法 | 6 |
| 261 | 催化組織創新的目標設定與績效考核 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.Google採用的OKR模式 2.創新者的五大習性 3.如何設定促進創新的目標與考核技巧 | 1.破除目標與績效永遠不一致的困境 2.透過OKR架構，找出目標與績效同行的關鍵因素 3.結合OKR與創新者習性，建立促進職位創新的目標與績效考核方式 | 9 |
| 262 | 成功的管理- 打造與時俱進的高績效團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.從數字看人才 2.高效溝通的秘訣 3.企業成員的職業發展 4.企業人力的策略運用 | 1.了解個人與團隊間關係，進一步強化凝聚力 2.學習如何知人善任強化效能 3.學習向上向下及自我管理技巧 4.學習運用員工特質落實於溝通、銷售及服務等心法 | 6 |
| 263 | 組織溝通與衝突管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.衝突的原因與處理 2.職場中上行、下行、平行的溝通 3.溝通時的表達與傾聽技巧運用 | 透過了解自我及换位思考，降低組織衝突，建立合適的溝通模式 | 6 |
| 264 | 如何正確看透對方人格特質，決定銷售戰術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.銷售，不是銷售產品，而是銷售一種感覺 2.客戶百百種，你的客戶是哪一種 3.何謂顧問式銷售 | 1.了解自己的銷售特質及盲點 2.透過了解客戶的屬性，找到合適的銷售方式，提高成交機率 | 6 |
| 265 | 基層員工訓練 - 找到自我發光面，從優秀到卓越 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解自我特質，截長補短 2.如何向上、平行管理與自我管理 3.時間管理 4.跨部門溝通 | 1.透過自我了解，強化職場優勢及改善自我不足之處 2.提升與主管、跨部有效溝通技巧 3.學習時間管理提升工作效能 | 6 |
| 266 | 企業轉型與創新商業模式 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.何謂創新 2.企業為何轉型 3.企業轉型問題 4.轉型案例分析 5.商業模式分析與工具使用 | 1.了解企業可從哪些方向重新定位產品或商業模式 2.透過工具找出正確商業模式 3.了解企業轉型的構面 | 6 |
| 267 | 顧客類型分析與應對技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.不同類型顧客的應對技巧 2.如何塑造消費者購買意願 3.創造雙贏的互動關係 | 1.了解顧客特性心理及動機分析 2.提昇顧客購買意願 3.強化不同顧客的應對技巧 | 6 |
| 268 | DISC探索自我與雙贏溝通 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解自己才能管理自己 2.溝通就是財富 3.了解D、I、S、C，建立有效溝通橋 | 1.藉由觀察技巧了解自己同仁在職場的行事風格 2.提升與主管的溝通技巧 3.提升自我調適能力 | 4 |
| 269 | DISC成功的力量-知人善任的技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解就是力量 2.英才庸才的區別 3.disc的職涯發展 4.disc的人力戰略運用 | 1.了解職務及個人特性間的關係 2.提升向下管理技巧 3.提升團隊效益 | 4 |
| 270 | 年度目標策略共識營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.未來發展策略擬定 2.設計新事業商業模式 3.全員共識凝聚 4.目標設定與執行方針 | 藉由課程凝聚全員共識，於課程中全員共同建立未來經營策略與商業模式，並設立短中長期目標與執行方針 | 12 |
| 271 | 創造高績效團隊魅力領導 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.卓越的領導技術 2.向上向下管理的藝術與技巧 3.向上向下及跨部門溝通的技巧 | 運用團隊領導技巧及能力，建立高效能的團隊 | 6 |
| 272 | SMART專案管理術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.專案管理新思維導論 2.專案的組織架構 3.專案的工作分解結構(WBS) 4.要徑法(CPM)實作 5.專案時程管理實務演練 | 1.了解專案管理的組織架構、工作分解(WBS) 2.提升專案時程管理的實務效能 3.以實務案例及小組實作，逐步引導專案整合、範疇、時間、成本、風險管理實務之手法 4.藉由專案管理提升企業運作績效 | 12 |
| 273 | 問題分析與解決技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.問題分析就是『思考的技術』 2.解決問題的邏輯架構 3.現況分析與原因分析 4.決策研究與風險評估 | 1.培養學員們，面對問題有追根究底，分析解決問題的能力 2.問題意識的建立，建立一套共同的思維模式，系統化傳承工作經驗 3.透過細部分析，找到真正待改善的問題(OBO) | 6 |
| 274 | 風險管理與危機處理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業危機與風險管理 2.危機與危機管理之意義 3.危機的發展階段與原因 4.危機管理的步驟與目的 5.危機管理計畫與策略 1.工業4.0概述 | 1.了解企業危機與風險管理 2.了解危機與危機管理之意義 3.了解危機的發展階段與原因 4.了解危機管理的步驟與目的 5.學會危機管理計畫與策略 | 6 |
| 275 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(1) -工業物聯網與智慧製造應用概論 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2.智慧製造虛實整合技術概述 3.資料獲取與監控系統SCADA應用探討 | 1.工業4.0與智慧製造的內涵與精神 2.感測器與人機介面在智慧製造應用技術 | 3 |
| 276 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(2) -先進先出物料管理及生管排程派工智慧應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.外包/進棧/收料標籤/入庫批號等管理 2.多元派工/彈性備料/流程卡控/容器等管理 | 1.進料及生產管理數位化 | 3 |
| 277 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(3) -現場報工移轉及出貨檢核智慧應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.調撥移轉/領發料/電子文件 2.稼動/在製/自主檢查/刀模等管理機 | 1.出貨管理數位化 | 3 |
| 278 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(4) -出貨追單模擬、品質隔離計畫、警報系統智慧應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.FQC/包裝入庫/裝箱文件/出貨檢核等管理 2.產業實際系統案例分析與問題研討 | 1.追蹤及警報系統管理數位化 | 3 |
| 279 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(5) -品質、異常、設備管理智慧應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.CPK/PPM技術應用 2.8d/IQC/IPQC/FQC/OQC/ECN等管理 3.設備維修保養管理 | 1.品質及異常管理數位化 | 3 |
| 280 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(6) -企業績效分析在工業4.0 浪潮下因應之道 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業戰情室建立 2.企業績效分析 | 1.掌握工業物聯網軟硬整合、雲端應用及智慧製造設計等知識 | 3 |
| 281 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(7) -智慧數據聯網技術及管理手法 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.智慧數據自我診斷與補償修正的技術與應用 2.大數據應用技巧 3.產業實際系統案例分析與問題研討 | 1.產線資訊架構應用技術 2.模組化生產的應用技術 | 3 |
| 282 | 智能化生產系統案例分析與問題研討系列課程(8) -哈佛經典個案研討與學員學習成果發表 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.學員以其產業為案例製作智能化生產系統規劃報告 2.討論與回饋 | 1.物聯網與大數據於製程優化的作法與應用技術 2.智慧化製造案例演練及實務技能養成 | 3 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|-------------------------------------|------------------|---|--|------|
| 283 | 用星座催化團隊溝通 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.團隊組織形成 2.團隊星座世界 3.團隊溝通協調 4.團隊組織形成 | 1.掌握跨部門溝通協調方法與步驟 2.建立建設性的衝突管理模式 3.了解團體溝通的模式 | 3 |
| 284 | 績效面談技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.績效面談的意義 2.績效面談架構 3.績效面談的提問技巧 4.績效面談的回應技巧 5.個案演練 | 1.快速掌握績效面談的關鍵要領 2.掌握績效面談的即席應對能力 3.強化主管的人際互動技巧與能力，幫助主管在確實落實執行績效面談的同時，維持與部屬的適當良好關係 | 6 |
| 285 | 招募面談技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.主管面談前的準備 2.面談的場面構成 3.面談中的資料收集與態度的判讀 4.面談的結束 5.實務演練與研討 | 1.學習面談前的準備作業 2.如何透過資料收集與態度的判讀，提升面談效果 | 6 |
| 286 | 新進員工學習架構導入 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.新進員工課程 2.建置表單/手冊 (1)新進員工學習手冊 (2)新進員工工作崗位學習計畫表 (3)新進期滿者核表 | 1.提高新入之向心力與學習曲線，使其快速上手 2.能增加部門間之團結與協作氛圍 3.增加員工之工作成就感 | 9 |
| 287 | 企業內部講師訓練 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業員工學習心理 2.教學與訓練相關理論與基礎認識 3.教學設計與教材內容撰寫 4.課堂互動與引導學習技巧 5.與工作績效結合的訓練評估與回饋 | 1.了解企業內部講師的角色定位與職責 2.了解學員學習心理與講師指導應對方式 3.學會講師的基本教學技巧 4.學習到基本教材開發與製作方法 5.學會與工作績效結合的訓練評估與回饋 | 9 |
| 288 | 管理職能課程培訓(1) -危險處理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.危機的定義、種類 2.危機的應變計劃 3.危機決策指揮系統 4.案例實戰演練 | 1.了解企業內部講師的角色定位與職責 2.了解學員學習心理與講師指導應對方式 3.學會講師的基本教學技巧 4.學習到基本教材開發與製作方法 5.學會與工作績效結合的訓練評估與回饋 以公司既有案例、或新聞事件案例具體的將危機的定義、種類、成因、應變計畫、決策、處理的程序，透過適當的個案討論及分組演練，來整合危機處理於應變系統架構內 | 6 |
| 289 | 管理職能課程培訓(2) -目標績效管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.績效管理目的 2.目標管理與績效考核關聯性 3.實戰演練 | 1.了解績效管理的評估性、發展性 2.了解績效管理的功能與架構 3.如何展開目標管理式的績效考核 4.職務說明書&績效管理關聯性 5.討論並擬定所屬部門的目標管理指標 6.目標管理與方針展開 7.關鍵績效指標(KPI)的設定 | 6 |
| 290 | 管理職能課程培訓(3) -衝突管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.學習共識的建立 2.衝突發生的成因 3.實戰演練 | 1.共識的建立 2.衝突對組織的影響 3.掌握衝突管理 4.處理衝突問題之步驟 5.產出行動計畫 | 6 |
| 291 | 管理職能課程培訓(4) -工作管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.工作計畫 2.工作組織 3.工作改善 | 1.制定計劃的步驟SMART 2.制定行動計畫表 3.如何展開目標管理式的績效計畫內容 4.職務說明書&績效管理關聯性 5.找出屬於員工自己的關鍵目標管理指標(KPI) 6.如何發現問題 7.問題分析與解決模型 8.如何建立問題解決機制 | 6 |
| 292 | IDP員工職涯發展系統課程(1) -員工職涯發展系統規劃 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.訓練發展的目的 2.員工職涯發展架構 3.員工個人發展計畫之規劃與職能基準 | 結合員工崗位需要及個人發展意向，促使員工自身素質與技能提高，規劃培育公司未來核心重要人才 | 12 |
| 293 | IDP員工職涯發展系統課程(2) -員工職涯發展系統導入 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.員工職涯發展之學習模式 2.員工職能評鑑與改善回饋 3.員工職能跨領域發展 4.個案演練 | 依據員工未來發展與個人特質，搭配連結公司各項管理制度，進行客製化之員工職涯發展系統導入，並透過個案之演練，實際練習各項導入技巧 | 12 |
| 294 | 店長培訓模組(1) -店長職責體認 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.店長的職責與角色認知 2.店長領導與溝通協調 | 1.瞭解店長應具備特質及管理力 2.瞭解營業準備與開店營業管理的指導要務 3.瞭解指導部屬原則與手法 | 6 |
| 295 | 店長培訓模組(2) -顧客服務管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.顧客服務滿意-敏感度 2.顧客抱怨處理 | 1.瞭解如何與顧客接觸時，提升服務敏感度傳遞 2.學習如何創造服務的瞬間，使顧客心中留下深刻的記憶點 | 6 |
| 296 | 店長培訓模組(3) -銷售管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.顧客應對與販售(黏著顧客) 2.銷售對話與技巧 | 1.找出顧客對於諮詢、招待與服務的需求及期待 2.透過觀察、積極的傾聽和提問釐清顧客購買動機與願望，並運用在銷售對話中 | 6 |
| 297 | 店長培訓模組(4) -商圈發展與調查管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 商圈發展調查管理 | 1.瞭解競爭店與立地調查資訊運用 2.掌握商圈特性與同業分析管理的指導要務 | 6 |
| 298 | 店長培訓模組(5) -財務管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 門市經費與收益分析管理的指導要務 | 1.營業管理效益分析/自店損益分析 2.基本銷售數字的概念建立[6大管理數字] 3.瞭解營業目標設定方式及從數字看管理效益 | 3 |
| 299 | 督導培訓模組(1) -從創新經營思維談督導角色與門市診斷輔導實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.從店長的角色轉換督導的角色 2.透過目標管理促進業績成長 3.門市問題的解決改善對策與評估 1.商團立地鞏固與對應[競爭對應] | 1.督導的職責與特質養成 2.督導訪店規劃、檢核改善、追蹤評估 | 6 |
| 300 | 督導培訓模組(2) -商圈探討與市場分析 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2.新開店試算損益平衡評估 3.因應商圈變化及開發顧客需求提供新服務 | 1.商圈調查工具及運用 2.競爭店分析及如何因應提升業績 | 6 |
| 301 | 督導培訓模組(3) -品牌行銷管理與顧客關係管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.內部顧客關係管理 2.問題分析及處理解決方案 | 1.運用社群行銷管理及顧客關係管理 2.問題分析及處理解決方案 3.客訴及危機處理原則 | 6 |
| 302 | 督導培訓模組(4) -團隊領導、使命必達 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.提升個人熱情啟動團隊動能 2.練習組織溝通與分工授權 3.體驗修正策略與挑戰目標 | 建立高效信賴的創新團隊 | 6 |
| 303 | 督導培訓模組(5) -營運成本分析與管理報表解析 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.管理報表與管理政策的連結 2.管理報表配合營運檢討分析需求 3.管理報表的分析應用實務案例及解 1.行為對、結果就對 | 從管理報表中發掘問題提出改善 | 3 |
| 304 | 主管培育人才的技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 2.教育前的基本功 3.教育的技巧與方式 4.維持正確的行為 | 1.認識對的帶人技巧 2.透過教育有效提升部屬工作效能 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|------------------|------------------|---|--|------|
| 305 | 職務說明書的建立 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.願景與理念 2.職務說明書的準備 3.職務說明書的結構 4.績效考核 | 1.建立組織主要職能與共識 2.了解職務說明書的應用 3.建立職務說明書與績效考核的連結 | 3 |
| 306 | 主管的角色扮演 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.八大角色的認識 2.八大角色的展開 3.八大角色的交叉活用 | 1.了解主管的八大角色展現 2.活用八大角色做管理 3.學會對應的管理技巧 | 6 |
| 307 | DISC溝通術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識DISC 2.認識自己與他人 3.溝通技巧 4.自我成長 | 1.認識自己與他人的性格 2.認識DISC的分類 3.學會適當的溝通技巧 4.了解如何改變並提升自我 | 3 |
| 308 | 創意SWOT分析術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.何謂SWOT 2.活用SWOT分析圖 3.新世代創意管理術 4.劣勢逆轉術 | 1.了解SWOT管理工具 2.運用有效方法對症下藥 3.老中青無一不解答的有效管理 4.破解管理弱點之方法 | 4 |
| 309 | 共感力之關係行銷術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.何謂關係行銷 2.關係行銷重要性 3.消費者行為大問哉 4.用真心打造服務品質 | 1.與顧客建立起同心協力的合夥關係，謀求雙方互惠的利益 2.運用關係行銷創造顧客價值並提升服務品質 3.打造從心出發的優質服務 | 6 |
| 310 | 具創造力之價值行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.了解價值行銷帶來的附加價值 2.銷售人員的專業能力與創造商品的價值 3.同理心操作與運用 | 1.運用價值行銷創造商業效益 2.專業能力與商品價值的重要性 3.從心出發的優質服務 | 6 |
| 311 | 簡報製作概論 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.必學的7項簡報技巧術 2.演說與簡報技巧剖析 3.演講類型技巧與案例分享 4.產品簡報技巧與案例分享 | 透過課程講述之技巧與案例分享解析，以期學員之後能實際操作利用之。 | 3 |
| 312 | 電商時代的服務行銷與顧客關係行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.業務行銷V.S 關係行銷及服務行銷 2.顧客忠誠度的迷思與行銷業務的盲點 3.客戶活躍狀態變化的應用 4.社群行銷與服務行銷的結合 | 講述多種行銷方式與應用方法，面對電子商務時代之因應，並帶入多個案例分享讓學員能加深印象與思考。 | 3 |
| 313 | 職場戰力大補帖 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業文化塑造 2.職場必知必學之術 3.職場規劃與管理 4.職場大補帖分享 | 使參與同仁了解企業文化之重要性，激勵同仁不論是職場層面或是生活態度。 | 3 |
| 314 | 五創剖析與心法大解密 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.五創是什麼？ 2.五創心法解密 3.實務應用 4.職場經驗分享 | 除講述五創概念外，更多舉各產業之經典案例供學員思考，實務應用與職場經驗分享。 | 3 |
| 315 | 關鍵績效指標概論 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 前言-KPI是什麼？/KPI功用為？ 1.關鍵績效指標概論 2.KPI使用的專有名詞 3.SMART原則 4.推行KPI的作法 5.人事部門生產力評估 | 透過本課程了解關鍵績效指標概論，以及應用與其設定目標之合理性分析。 | 3 |
| 316 | 課程教學演練與回饋 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.成功課程關鍵要素-成功課程關鍵要素 2.課程教學設計要領-需求分析與系統性教學設計 3.質感教學投影片設計-簡單技巧做出風格簡報 4.成功開講的重要步驟-開場技巧與心態調整 | 藉由本課程使參與同仁對簡報有更深入的認識，以及講座與授課之簡報該如何製作與系統化。 | 3 |
| 317 | 部屬培育與工作指導技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.建立部屬培育的訓練系統 2.培育部屬的觀念與方法 3.工作教導的技巧 4.實例探討與心得分析 | 透過課程中的觀念傳輸與實際案例分享，以期參與學員皆能在未來於實際職場中利用。 | 3 |
| 318 | 目標績效管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.績效管理目的 2.目標管理與績效考核關聯性 3.實戰演練 | 1.了解績效管理的評估性、發展性 2.了解績效管理的功能與架構 3.如何展開目標管理式的績效考核 4.職務說明書&績效管理關聯性 5.討論並擬定所屬部門的目標管理指標 6.目標管理與方針展開 7.關鍵績效指標(KPI)的設定 | 6 |
| 319 | 績效管理與工作考核 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.績效考核之定義、功能與架構 2.目標管理與績效考核 3.績效面談與評估 4.績效改善、獎勵計畫與職涯發展 | 1.清楚了解績效考核的目的與做法 2.有效的進行績效考核 3.績效考核與目標管理之間關聯性 | 6 |
| 320 | 銷售達人的業務實戰解密 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識自己 2.銷售於無形的案例分享 3.如何消除負面思考 4.情緒管理的心法 5.心想事成秘訣 | 1.學會在複雜的合作事務與人際關係中，銷售其實是件簡單的事 2.用正念面對生命的任何挑戰，方能有效能的績效表現又能工作愉快 3.體驗如何檢視自我情緒，找到迅速移轉至正念的方法 | 3 |
| 321 | 無往不利的溝通技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.人際/組織/團隊溝通的差異與重要性 2.全方位的溝通四力 3.排除溝通的障礙 4.提升良好的溝通技巧 | 1.學會善用傾聽、觀察、提問與表達能力 2.懂得在內部與外部建立共通語言 3.學會在公司內部建立和諧有效的對話溝通機制 4.找到溝通最佳方略，避免溝通障礙，成為人群中的歡迎者 | 3 |
| 322 | 商業模式創新工作坊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.商業模式創新概論 2.商業模式圖與創新案例介紹 3.商業模式創新設計與策略 5.商業模式創新流程與實例引導 6.創新的經營思維與價值 | 1.創新思維的啟發與自我演練 2.學會交替運用不同的思考方法，有效解決工作和事業等之困境 3.從真實演練中找出創新的價值與無數的可能性 | 3 |
| 323 | 善用時間管理/提升職場效能 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.時間價值體驗活動 2.時間管理價值篇 3.時間管理原理篇 4.時間管理實踐篇 | 1.建立時間管理觀念，使用表格化管理工具 2.學會將工作分解、估算、排序，最終完成工作目標 3.了解例行性時間管理工具包含心態思維與養成習慣的技巧 4.真實體驗時間真諦，懂得珍惜生命 | 3 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|------------------------|------------------|--|---|------|
| 324 | "教"的藝術·讓庸才變幹才 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.從行為科學出發 2.認識"教"的意義 3."教"的技巧 4.稱讚與訓斥 5.維持"教"的效果 6.理念到分工 | 1.認識行為科學·進而了解對帶人的好處 2.學會帶人的技巧·透過"教"的技巧給下屬及新進員工正確的教育 3.正確的教導讓企業後80%的成員提高績效 | 6 |
| 325 | 職務說明書與績效 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.職務說明書基本功能 2.職務說明書的結構 3.績效考核 | 1.建立組織主要職能與共識 2.了解職務說明書的應用 3.建立職務說明書與績效考核的連結 | 3 |
| 326 | 基層主管特訓 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.基層主管的角色 2.基層主管的特徵 3.基層主管的基本功能 4.基層主管的基本職責 5.基層主管應具備的能力 | 1.學習基層主管於組織運作中應具備的角色與定位。 2.學習如何運用管理技巧·達成工作目標。 | 6 |
| 327 | 八大角色出發學管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.願景與目標 2.團隊建立 3.執行力 4.組織文化建立 5.溝通與傾聽 6.人才養成 7.激勵 | 1.了解主管的八大角色展現 2.活用八大角色做管理 3.學會對應的管理技巧 | 6 |
| 328 | 初創企業定位與商業模式分析 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.商機的我尋與驗證 2.初創產品與服務 3.初創商業模式設計 4.商業模式創新方法與工具 | 1.學會判斷商機所在 2.認識自己的商業模式與定位 3.學會創新商業模式的方法 | 6 |
| 329 | 從DISC談溝通技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.認識自我與他人 2.DISC的類型 3.對應的溝通技巧 4.自我提升的方式 | 1.認識自己與他人的性格 2.認識DISC的分類 3.學會適當的溝通技巧 4.了解如何改變並提升自我 | 3 |
| 330 | 如何做好員工行為管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.職場發展 2.職場精神與激情 3.處理與解決問題的行為 4.負責與當責的行為 5.培訓與學習的行為 6.團隊與組織的行為 7.溝通與適應的行為 | 1.認識職場發展的重點 2.了解五大行為的重點與組織影響 | 6 |
| 331 | 建立管理的思維 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.目標管理 2.工作管理 3.時間管理 4.績效管理 5.溝通與協調 6.人力資源管理 | 1.建立管理的思維 2.學會管理的工具與方法 3.提升自我及團隊的效能 | 6 |
| 332 | 初中階主管訓練-帶出高績效的快樂團隊 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.主管的角色定位 2.主管溝通學 3.高績效團隊共識 4.教練式員工輔導 5.有效的激勵管理 | 1.學習怎麼教-教練式管理 2.學習怎麼說-聽出背後弦外之音與傾聽 3.學習怎麼帶-如何激勵 4.學習怎麼給-僕人領導模式 | 6 |
| 333 | 品牌自媒體行銷經營 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌12原型探索 2.品牌形象定位策略 3.自媒體行銷策略 4.自媒體經營技巧 | 1.內容行銷技巧應用 2.以文字、聲音、影像形塑品牌魅力 3.社群自媒體行銷的方法應用 | 6 |
| 334 | 「影」「音」行銷的品牌魅力 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌內容行銷策略 2.品牌微影片特色行銷 3.品牌Podcast知識行銷 | 1.內容行銷技巧應用 2.以聲音、影像行銷品牌知識 3.影音社群行銷的方法應用 | 12 |
| 335 | 品牌手機微影片行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌影像經營策略 2.微影片故事技巧 3.社群微影片行銷 | 1.內容行銷技巧應用 2.以影像行銷品牌及產品知識 3.影音社群行銷的方法應用 | 6 |
| 336 | 品牌故事行銷藝術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌形象與企業文化 2.品牌故事與產品價值 3.品牌溫度與魅力行銷 | 1.創造品牌溫度 2.品牌五感應用 3.產品價值創作能力 | 6 |
| 337 | 媒體關係與公關行銷 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.企業核心價值探索 2.品牌優勢營造技巧 3.新聞稿撰寫與發佈 4.危機事件分析與處理 5.採訪形象與表達力 | 1.媒體關係經營 2.品牌優勢創造 3.風險管控與危機處理 4.記者會、新聞發佈能力 | 6 |
| 338 | 聲音經濟創作品牌行銷魅力 (Podcast) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌與產品價值探索 2.行銷議題分析與創作 3.節目製作經營技巧 4.節目社群行銷技巧 5.品牌聯盟行銷 | 1.品牌音頻節目置入 2.品牌知識經濟創作 3.產品音頻行銷能力 4.跨界音頻行銷 | 6 |
| 339 | 年度計畫與預算編列 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.年度營運計畫開展步驟與方法 2.預算基本觀念建構(定義、種類、規劃、流程和步驟) 3.年度計畫編製練習/發表 4.預算編製要領(銷售、生產、人事、資本支出、費用) 5.預算執行與控制 | 1.學習並了解年度營運計畫開展步驟與方法 2.了解預算基本觀念建構(定義、種類、規劃、流程和步驟) 3.掌握預算編製要領(銷售、生產、人事、資本支出、費用) | 6 |
| 340 | 企業內部講師實務培訓 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.TTQS概念及導入推動 2.內部講師職責與角色 3.課程規劃與課程設計實作(課程規劃書、教案編撰) 4.簡報製作重點與方式、實作 5.肢體語言、聲語表達、互動技巧、輔助工具運用 6.正式試教(講)/回饋 | 1.建立內部知識庫 (Know How) 基礎工程。 2.以符合TTQS訓練品質系統的PDRO內部講師模組、建立說寫作一致性、有效性的「課程規劃書」、 「教學教案」及「教學簡報」文件資料。 3.運用企業內部語言培訓員工·達到傳播、深化訓練課程的目標形成企業共識。 | 18 |
| 341 | OKR易懂、易學-目標與關鍵成果管理實務 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.OKR管理的基本認知 2.OKR與KPI的關聯性 3.個案討論與實作、發表 | 1.如何推動與建立 2.設定OKR基本原則 3.OKR執行要領 | 6 |

社團法人中華職訓教育創新發展學會-內訓課程清單

| 序號 | 課程名稱 | 訓練單位名稱 | 課程大綱 | 學習目標 | 每梯時數 |
|-----|-----------------------------------|------------------|---|---|--------|
| 342 | 職場關係經營與自我認知大解析 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.知己知彼~心靈地圖的重要 2.人格優勢~職場定位的必要 3.職場衝突~周邊關係的醒悟 4.拙老實卡~解讀潛意識情緒 5.正念正語~神經語言學練習 6.邁向差異化境界 | 1.透過心靈地圖·了解關係互動中的衝突與和諧 2.學習判斷「心口不一」的訣竅 提升職場關係的連結性 | 3 8 |
| 343 | 直播技術與魅力表達技巧教學·實戰工作坊·行銷新策略! | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.直播產業現況與種類 2.節目型直播流程企畫 3.銷售型直播流程企畫 4.直播新手注意事項 5.直播後注意事項 6.直播成功案例介紹 7.直播環境架設與器材挑選 8.手機直播實戰(手機直播軟體進行方式) 9.電腦直播軟體操作實戰(obs直播系統設定與使用方式) | 1.學會直播基本操作策略 2.學會直播的器材準備與設定 3.學會如何用直播達到銷售目的 | 6 |
| 344 | 「品牌行銷策略」怎麼做?先抓到你的市場定位·再販售你的品牌價值! | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.你的品牌定位處於哪個階段? 2.成功的品牌定位 3.普通的品牌定位/失敗的品牌定位 4.行銷4P / 透過市場分析·了解自己的定位 | 1.提升人員對服務的認知與熱忱 2.加強門市店長的自我認知 2.提升門市店長的使命感 3.提高門市向心力 4.建立門市文化" 5.提升品牌力 | 6 |
| 345 | 解析品牌行銷策略4步驟 掌握品牌定義與行銷策略·創造顧客好感度 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.品牌12原型探索 2.品牌形象定位策略 3.自媒體行銷策略 4.自媒體經營技巧 | 1.內容行銷技巧應用 2.以文字、聲音、影像形塑品牌魅力 3.社群自媒體行銷的方法應用 | 6 |
| 346 | Mar Tech 鍊金術：行銷轉型應用 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1、網站SEO健檢與教學 2、AI 廣告投放與教學 3、Line社群電商與CRM | 1.運用網站進行健檢及操作教學 2.學會廣告投放技巧 | 3 |
| 347 | 國際市場及業務開發技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.開發國際市場認知 2.如何瞭解市場及取得市場資訊 3.如何取得有實力之客戶資料 4.如何有效開發國際市場以爭取訂單 5.有效的制定市場策略及開發方式 | 1.有效拓展海外客戶圈 2.擬定市場策略來進行布局 | 3 |
| 348 | 業務簡報技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.產品/服務介紹要點 2.介紹公司簡介與核心要點 3.強有力的銷售主張USP提案書面 4.直擊靶心的簡報內容建構術 | 1.掌握製作簡報的重點 2.用簡報鎖定客戶需求 | 6 |
| 349 | 業務工作管理 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.國際級系統性業務思考模型 2.打造專屬客戶資料庫 3.客戶報價及注意事項 4.拉近距離的說話術 | 1.做好業務管理 2.客戶及訂單歸納整理 3.提升除了業績以外的道德/心術訓練 | 6 |
| 350 | 國際商用談判戰術 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.條件周旋底線攻防 2.建立共識達成協議 3.電話/信件撰寫技巧 4.實際演練 | 1.善用技巧達到談判成功 2.學會談判說話藝術 | 6 |
| 351 | 國際客戶溝通技巧 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.客戶關係建立 2.條件周旋底線攻防 3.建立共識達成協議 4.客戶溝通訓練 5.情懷演練 | 1.懂得了解客戶問題 2.妥善解決客戶需求 3.提升說話技巧 | 3 |
| 352 | 國際商用談判戰術(中英文) | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.國際商務談判的基本原則及步驟 2.自我市場/產品的定位探索與瞭解 3.客戶瞭解、客戶分析—知己知彼·運籌帷幄 4.國際商務談判前的準備與思考原則 5.國際商務談判之實例說明與實際演 | 1.提升英文談判能力 2.提升國際談判的等級 3.提升目標達成 | 6 |
| 353 | 公司經營與領導統御 | 社團法人中華職訓教育創新發展學會 | 1.公司經營現況檢視 2.檢視的結果與改善建議 3.人員的任用與領導才能 4.領導統御的養成 5.公司經營與領導統御的相輔相成 | 1.藉由現況分析來改善公司經營狀況 2.建立主管管理及人才運用養成 | 3 |