

「國際行銷策略、電子商務與社群經營實務班（第5梯次）」招生簡章
(非學分班)(產業新尖兵計畫課程)

辦訓單位	國立雲林科技大學
課程名稱	國際行銷策略、電子商務與社群經營實務班（第5梯次）
報名日期	113年04月01日(星期一)至113年12月24日(星期二)
甄試日期	113年12月25日(星期三)
訓練期間	113年12月26日(星期四)至114年03月20日(星期四) 日間,09時30分-12時30分;13時30分-16時30分上課;114年03月20日 09:30~16:30 -辦理企業媒合
課程時數	共計300小時課程
訓練地點	學科:台北市中正區忠孝西路一段8號13樓(捷運M8出口站,保強大樓) 術科:台北市中正區忠孝西路一段8號13樓(捷運M8出口站,保強大樓)
訓練人數	30人(最低開班人數15人)
受訓資格	<ol style="list-style-type: none"> 1. 年滿15歲至29歲之本國籍失業或待業青年,且非屬日間部在學學生,尤其歡迎應屆畢業生參加。 2. 不得為在職勞工、自營作業者、公司或行(商)號負責人。 3. 無參加勞動力發展署與所屬各分署及各直轄市、縣(市)政府依失業者職業訓練實施基準辦理之職前訓練,且於結訓後一百八十日內之情事。 4. 學員學歷:高中、高職含以上等學歷資格。
報名方式	<p>➤ 報名步驟:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 成為台灣就業通網站會員後,並在產業新尖兵計畫專區完成「我喜歡做的事」職涯興趣探索測驗(https://exam1.taiwanjobs.gov.tw/Interest/Index)。 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「申請參加計畫」報名本課程,並於本計畫專區「線上簽名參訓資格切結書」及「上傳存摺帳戶」,完成報名程序。
甄試方式	<p>學員報名後,透過報名系統,取得與學員連絡方式,進行資格審查:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 依學員提供審查相關資料,確定是否符合參訓資格。 2. 依報名先後次序錄取學員,並以電話通知學員審核結果。 3. 每班建立課程群組,並將錄取學員邀入,所有有關課程需佈達之訊息,公開放本群組中,讓學員知悉。 4. 透過本群組連絡方式,讓學員有充足的管道可以與訓練單位窗口連繫。
課程簡介	本課程結合理論與實務,課程內容涵蓋國際行銷9大主題:「企業經營模擬實務」、「全球產業趨勢與行銷機會」、「創新創業與行銷企劃書撰寫實務」、「電子商務與數位行銷科技運用」、「中小企業國際行銷實務」、「網紅直播銷售實務」、「企業行銷專案管理」、「國際行銷商務英語」、「職涯規劃與企業就業媒合」,以專題研討及個案教學方式進行,提升學員國際行銷管理專業技能及業界實務工具應用,以利學員順利就業。
訓練目標	培訓具創新思維之行銷企劃專才,強化行銷企劃人才實戰與競爭力,透過不同面向之核心主軸進而培育人才的專業度、國際觀及分析力等能力,讓培訓者於職前對自我與職場有更多理解。
就業展望	擔任國際企業行銷相關部門從業人員,職務包含:國際行銷企劃、數位行銷、市場研究、策略規劃、品牌行銷及電子商務專員等職位。

[課程大綱]

單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
培訓始業式	培訓目的與課程綱要說明	其他	3	3	朱家賢
	教學環境及訓練配合事項佈達				
	學員自我介紹及班代推選				
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
企業經營模擬實務	顧客經營~顧客滿意學與行銷實務	一般學科	3	33	朱家賢 陳樹全(備)
	價值創造~品牌經營與行銷實務-1	一般學科	3		
	價值創造~品牌經營與行銷實務-2(術科)	術科	3		
	潛意識行銷~冠名贊助與置入行銷實務	一般學科	3		
	消費心理~世代消費與故事行銷實務	一般學科	3		
	感動經濟~魅力體驗設計與行銷實務-1	一般學科	3		
	感動經濟~魅力體驗設計與行銷實務-2(術科)	術科	3		
	夢想成真~群眾募資行銷實務-1	一般學科	3		
	夢想成真~群眾募資行銷實務-2(術科)	術科	3		
	商業模式~創新商模與行銷分析應用-1	一般學科	3		
	商業模式~創新商模與行銷分析應用-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
全球產業趨勢與行銷機會	不可不知~國際產業趨勢發展實務-1	一般學科	3	30	潘偉華
	不可不知~國際產業趨勢發展實務-2	一般學科	3		
	全球經濟~貿易戰對企業行銷佈局影響-1	一般學科	3		
	全球經濟~貿易戰對企業行銷佈局影響-2	一般學科	3		
	供應鏈轉型~科技戰對 B2B 供應鏈行銷影響-1	一般學科	3		
	供應鏈轉型~科技戰對 B2B 供應鏈行銷影響-2	一般學科	3		
	南向商機~東南亞行銷機會與風險-1	一般學科	3		
	南向商機~東南亞行銷機會與風險-2	一般學科	3		
	台商企業經營與行銷個案模擬研討-1(術科)	術科	3		
	台商企業經營與行銷個案模擬研討-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
創新創業與行銷企劃書撰寫實務	創新創業~創業家精神與創新策略	一般學科	3	24	林乾文
	創意發想~創意企劃點子與實務演練	一般學科	3		
	行銷大趨勢~行銷 4.0 與產業趨勢環境分析-1	一般學科	3		
	行銷大趨勢~行銷 4.0 與產業趨勢環境分析-2	一般學科	3		
	顧客買單企劃~行銷企劃概念與工具應用-1	一般學科	3		
	顧客買單企劃~行銷企劃概念與工具應用-2	一般學科	3		
	創新創業行銷企劃撰寫實務演練-1(術科)	術科	3		
	創新創業行銷企劃撰寫實務演練-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
電子商務與數位行銷科技運用	電商面面觀~電子商務經營實務與行銷-1	一般學科	3	54	林家森
	電商面面觀~電子商務經營實務與行銷-2	一般學科	3		
	電商面面觀~電子商務經營實務與行銷-3	一般學科	3		
	數位行銷~特色網站及APP規劃實務	一般學科	3		
	數位行銷~FB、IG廣告投放及GA4基礎應用	一般學科	3		

	數位行銷~社群及自媒體經營與網路口碑	一般學科	3		
	數位行銷~創意思考與內容行銷	一般學科	3		
	數位行銷~消費心理與數位互動	一般學科	3		
	數位行銷-020 通路展電行銷實務-1	一般學科	3		梁志瑋
	數位行銷-020 通路展電行銷實務-2	一般學科	3		
	優化蒐尋~關鍵字與 SEO 搜尋引擎優化-1	一般學科	3		
	優化蒐尋~關鍵字與 SEO 搜尋引擎優化-2	一般學科	3		
	資料與分析~數據庫科技應用解析	一般學科	3		謝千之
	資料與分析~客戶資料及數位行銷管理平台解析	一般學科	3		
	行銷自動化~B2C 及 B2B 行銷自動化平台解析	一般學科	3		
	行銷自動化~個人化與生成式 AI (Chat Gpt) 運用解析(術科)	術科	3		
	行銷研究調查方法: 量化與質化調查研究技巧與實務應用(術科)	術科	3		蘇湘婷
	大數據在行銷研究中的應用: 產品銷售與網絡輿情分析的實務示範(術科)	術科	3		陳盈如
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
中小企業國際行銷實務	國際行銷策略~國際市場進入策略、市場區隔與定位	一般學科	3	30	陳旺聖
	國際行銷策略~跨境電商與國際行銷管理實務	一般學科	3		
	優化社群力~網路社群經營與行銷實務-1	一般學科	3		
	優化社群力~網路社群經營與行銷實務-2	一般學科	3		
	會展行銷~國際零售與會展行銷實務-1	一般學科	3		
	會展行銷~國際零售與會展行銷實務-2	一般學科	3		
	國際行銷個案研討(1)-1(術科)	術科	3		
	國際行銷個案研討(1)-2(術科)	術科	3		
	國際行銷個案研討(2)-1(術科)	術科	3		
	國際行銷個案研討(2)-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
網紅直播銷售實務	攝影技術與技法剖析	一般學科	3	48	呂廷倫
	企業行銷形象攝影實作(術科)	術科	3		
	網路行銷商品攝影剖析	一般學科	3		
	商業攝影技巧與實作(術科)	術科	3		
	行銷數位影片製作剖析	一般學科	3		
	新媒體影片行銷企劃與製作實務(術科)	術科	3		
	風格型塑~專業必修穿搭與化妝術-1	一般學科	3		葉孺萱
	風格型塑~專業必修穿搭與化妝術-2(術科)	術科	3		
	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧 1-1	一般學科	3		鄭如淇
	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧實作課程 1-2(術科)	術科	3		
	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧 2-1	一般學科	3		
	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧實作課程 2-2(術科)	術科	3		

	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧 3-1	一般學科	3		
	銷售心理~網紅直播產品銷售及粉絲應對技巧成果發表 3-2(術科)	術科	3		
	感質魅力~直播行銷容顏必修保養術-1	一般學科	3		王立鳳
	感質魅力~直播行銷容顏必修保養術-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
企業行銷專案管理	企業行銷專案管理整備與概要	一般學科	3	24	周育樂
	建立行銷管理高績效團隊	一般學科	3		
	企業行銷專案管理方法論-1	一般學科	3		
	企業行銷專案管理方法論-2	一般學科	3		
	行銷專案管理評估與風險管控	一般學科	3		
	行銷專案管理團隊績效與衝突管理	一般學科	3		
	企業行銷專案管理個案實作與研討-1(術科)	術科	3		
	企業行銷專案管理個案實作與研討-2(術科)	術科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
國際行銷商務英語	(英語會話) 02 商務會議 How to Use English in Meetings 03 產品簡報 Making a Presentation in English 04 客戶拜訪 A Successful Sales Call	一般學科	3	30	魏式琦
	(英語會話) 05 接待國外客戶 Receiving Foreign Guests 06 海外出差 Overseas Trip 07 銀行往來 Service You Can Bank On	一般學科	3		
	(商業寫作篇) Unit.01 履歷表與求職信 How to Write a Resume & Cover Letter Unit.04 產品企劃書 Composing an Appealing Product Proposal Unit.05 行銷企劃書 How to Write a Marketing Plan	一般學科	3		
	(商業寫作篇)(術科) Unit.06 成功的廣告信 How to Write a Sales Letter Unit.07 基本英文報價單 How to Write a Quotation Unit.08 英文合約書 How to Write a Contract 多益模擬測驗	術科	3		

	(商用英文簡報) Unit.2 解說圖表 Charting a Presentation Unit.4 產品促銷計畫 Promotion Plan: Play it Cool Unit.5 推出新產品 Presenting a New Product	一般學科	3		陳淑珠
	(商用英文簡報) Unit.6 參展籌備 Preparing for a Trade Show Unit.7 業績報告 Summing up Sales Figures Unit.8 預算報告 Delivering an Annual Budget	一般學科	3		
	(英語會話) 08 採購議價 Bargaining in English 09 合約洽談 Signing a Contract 10 代理權協商 Distributorship Negotiation	一般學科	3		焦錦濤
	(英語會話) 11 新產品發表會 Product Launch 13 參加海外商展 Trade Show	一般學科	3		
	(商用英文簡報) Unit.2 介紹公司基本資料 Company Introductions Unit.3 介紹公司組織圖 Organization Chart Unit.5 突顯競爭優勢 Boasting on the Company	一般學科	3		
	(商用英文簡報)(術科) Unit.6 介紹產品特色 Talking Your Product Up Unit.9 向客戶作產品簡報 A Successful Sales Call	一般學科	3		
單元名稱	單元內容	科別	時數	總時數	講師
職涯規劃與企業就業媒合	求轉職技巧大公開自傳撰寫及健檢-1(術科)	術科	3	24	陳律仰 陳樹全(備)
	求轉職技巧大公開、面試演練-2(術科)	術科	3		朱家賢 陳樹全(備)
	企業實務參訪(一)-1(術科)	術科	3		
	企業實務參訪(一)-2(術科)	術科	3		
	企業實務參訪(二)-1(術科)	術科	3		
	企業實務參訪(二)-2(術科)	術科	3		
	企業就業媒合與實際面試-1(術科)	術科	3		朱家賢
	企業就業媒合與實際面試-2(術科)	術科	3		
[講師簡介]					
授課師資	※朱家賢 老師 學歷：元智大學 行銷管理博士 現職：國立雲林科技大學 校長室特別助理兼台北辦公室主任 經歷：財團法人中衛發展中心 副總經理 專長：策略行銷、品牌管理、消費行為、行銷專題研討、企業行銷診斷與輔導				

※潘偉華 老師
學歷：英國伯明罕大學 商研博士
現職：國立雲林科技大學 副教授兼國際事務處-國際事務長
專長：國際企業、企業政策、比較經濟體系

※林乾文 老師
學歷：輔仁大學大眾傳播研究所 碩士
現職：財團法人好食好事基金會 經理
專長：創意行銷、產業經營管理輔導、行銷企劃實務、創新創業輔導

※林家森 老師
學歷：淡江大學 大眾傳播系
現職：多瑪科技有限公司 總監
專長：網站經營策略規劃、線上會員忠誠計畫規劃、網路活動規劃、網路廣告策劃、各類型網站規劃、UX/UI 規劃

※梁志瑋 老師
學歷：聖約翰科技大學 電子工程系
現職：台灣美期有限公司 顧問
經歷：拾光行人網路整合行銷 執行長、萬達寵物事業股份有限公司 展店經理、客服經理、資訊經理、春耕管理顧問 門市發展部經理
專長：網路行銷及實體通路展店、SEO 關鍵字優化、網站經營策略規劃、品牌策略、商務軟體應用

※謝千之 老師
學歷：東吳大學 商學院企業管理學系 碩士
現職：荷蘭商奧多比國際有限公司 數位行銷與分析 首席顧問
專長：企業數位轉型、數位行銷、行銷科技、行銷研究與分析

※蘇湘婷 老師
學歷：國立中興大學 行銷學系碩士
現職：東方線上股份有限公司 整合服務二部總監
專長：市場調查、資料庫整合、消費者生活型態與商品消費行為趨勢分析、客戶服務

※陳盈如 老師
學歷：高雄醫學大學醫學社會學與社會工作學系
現職：東方線上股份有限公司 集團行銷部行銷副理
專長：消費者與市場研究、品牌研究、生活型態趨勢研究、社群研究

※陳旺聖 老師
學歷：國立臺北大學 商學院企業管理學系 博士
現職：財團法人中衛發展中心 技術研發中心-資深顧問師
經歷：曾任光泉牧場 行銷企劃部副主任
專長：國際行銷實務、行銷研究、消費行為、行銷個案研討、零售與會展行銷

※呂廷倫 老師
學歷：美國奧克拉荷馬市大學 MLA 研究所(大眾傳播/廣告學程)碩士
現職：台北海洋科技大學 視覺傳達設計系 副教授級專業技術人員
專長：影視製作，工商影片製作，平面商業攝影，電視工程

※葉孺萱 老師

學歷：大同大學設計科學研究所博士班

現職：耕莘健康管理專科學校 專任講師

經歷：社團法人中華沙龍產業發展協會(國際美業菁英賽評審監察委員)、亞太 APHCA 奧林匹克台灣總會(亞洲太平洋聯盟國際邀請賽美業交流競技暨美饌藝術美學「美業評審長」及「籌備委員及監評」)

專長：美體與保健、彩妝設計、時尚髮型設計、流行飾品設計、特效造型、假髮製作與應用、指甲藝術、面具設計與製作、創意與時尚造型設計、服裝設計與立體裁剪。

※鄭如淇 老師

學歷：萬能科技大學化妝品應用與管理系 碩士

現職：萬能科技大學企業管理系助理教授

經歷：新聞主播及文字記者、東森、viva TV 電視購物專家、節目主持人、廠商代表等 20 年資歷、民視、東風衛視、三立、台視、中視、東森超視等談話性節目專家來賓、網路直播、大小型活動及記者發表會專業主持人

專長：商務簡報技巧、消費者行為、人際關係與溝通、國際禮儀、形象管理、媒體公關、婚禮企劃、口才訓練、創意行銷

※王立鳳 老師

學歷：華梵大學 藝術設計學院工業設計學系碩士

現職：黎明技術學院 化妝品應用系 副教授級專技人員兼學務長

專長：美姿與禮儀、整體造型、美妝保養、美學教育、美容產業

※周育樂 老師

學歷：國立臺灣大學工業工程學研究所博士

現職：逢甲大學工業工程與系統管理學系助理教授

專長：生產與作業管理、作業研究、專案管理、供應鏈整合、數位化及 AI 應用

※魏式琦 老師

學歷：南加州大學教育心理學博士

現職：國立雲林科技大學 應用外語系 專任助理教授

專長：教育心理學英文、英文寫作、英文閱讀

※陳淑珠 老師

學歷：國立政治大學 英國語文學 博士

現職：國立雲林科技大學 應用外語系 專任副教授

專長：國際商務英語教學

※焦錦濮 老師

學歷：美國韋伯斯特大學企管學博士

現職：國立雲林科技大學 應用外語系 副教授

專長：組織行為、電子商務、企業管理

※陳律仰 老師

學歷：國立中山大學高階經營碩士

現職：苓業國際開發有限公司 人資長暨營運二處 處長

專長：人才招聘與策略、履歷諮詢與職涯規劃、雇主品牌經營、訓練規劃與發展、服務流程設計與優化

	<p>※陳樹全 老師 學歷：國立臺北科技大學 工業工程與管理系博士 現職：清華友助科技服務有限公司 總經理 經歷：社團法人中華產業合作創新發展協會 秘書長、財團法人中衛發展中心處長 專長：企業持續改善、企業經營與轉型、品牌策略、電子商務</p>
教學方法	<p>■講授教學法（運用敘述或講演的方式，傳遞教材知識的一種教學方法，提供相關教材或講義）</p> <p>■討論教學法（指團體成員齊聚一起，經由說、聽和觀察的過程，彼此溝通意見，由講師帶領達成教學目標）</p> <p>■演練教學法（由講師的帶領下透過設備或教材，進行練習、表現和實作，親自解說示範的技能或程序的一種教學方法）</p>
就業輔導方式：	<p>本訓練計畫於課堂中安排學員就業所需之術科實務課程，以強化學員在結訓後求轉職之面試及履歷撰寫實戰經驗，課程規劃如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 求轉職技巧大公開自傳撰寫及健檢 2. 求轉職技巧大公開、面試演練
就業媒合方式：	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本計畫課程安排諸多業界師資來進行授課，課程中會分享業界實務的工作應用，讓學員可以吸收業界的職能訊息；若業界師資所任職的公司有相關職缺，學員可以透過交流學習與業界師資取得職涯的就業機會。 2. 本訓練課程於結訓前採以 LINE 群組公告方式，提供學員相關徵才就業機會。學員於結訓前一週事先提交履歷表，由雲科大統整後交由徵才企業審閱，於結訓當天邀請企業至現場舉辦企業媒合與學員進行面試，並提供結訓學員就業機會。
結訓證書發給要件	<p>課程期間出席時數應達總課程時數三分之二以上，於結訓當日，訓練單位頒發結訓證書。</p>
自付額申請辦法	<p>訓練費用：91,100 元(學員須先自行負擔 1 萬元)</p> <p>➢ 依產業新尖兵計畫辦理如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 開訓前青年應先自行負擔之新台幣一萬元訓練費用(以下簡稱自付額)予訓練單位，並與訓練單位簽訂訓練契約。 2. 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，及取得結訓證書，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帳戶： <ol style="list-style-type: none"> (1)於結訓日次日起九十日內，已依法參加就業保險，且於結訓日次日起一百二十日內，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，應於結訓日次日起一百二十日內，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，且於退役日次日起一百二十日內，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。
自付額退費相關規定	<p>➢ 青年報名本計畫課程，應先行繳交新台幣 1 萬元訓練費用(以下簡稱自付額)於訓練單位，如後續經審核資格不符，應自行負擔全部訓練費用。</p> <p>➢ 經確認資格符合者，另行通知指定匯款帳戶，繳交自付額 1 萬元，並將匯款證明傳送至訓練單位指定電子信箱確認。</p> <p>➢ 繳費期間為 113 年 12 月 19 日至 113 年 12 月 25 日下午 2 點前止，如未在期限內繳費，視同放棄且不參加課程。</p> <p>➢ 各項退費情形</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 未開班情況 (退還比例 100%) 訓練單位受理學員報名並收取費用後，有下列情形之一者，應於一個月內將已收取

	<p>之費用全額退還學員：</p> <p>(1). 當報名人數不足時，訓練單位有權停開並退費。</p> <p>(2). 訓練單位未能如期開班致使延班上課，若學員取消報名上課，訓練單位將全額退還已繳費用。</p> <p>2. 開課日前學員因個人因素申請退費者(退還比例 90%) 青年已繳交產業新尖兵計畫自付額，開訓前因個人因素取消報到，一律退還已繳費用之九成。</p> <p>3. 上課期間學員因個人因素申請退費者(退還比例 0%) 青年已繳交產業新尖兵計畫自付額，開訓後(含開訓日當日)因故離/退訓者，所繳自付額不予退還。</p>
請假及課程 評量	<p>※訓練期間，參訓時數符合學習獎勵金規定者，得領取學習獎勵金每月 8,000 元。</p> <p>1. 請假請務必前一日告知課堂助教請假日期及時段，並填寫請假單簽名；學員請假時數達課堂總時數 10%，會影響獎勵金，請學員珍惜職訓補助資源。</p> <p>2. 離退訓、請假時數達課堂總時數 10%，會依實際參訓時數發放該期獎勵金。</p> <p>3. 離退訓日/請假時數達課堂總時數 10%，發生於開訓後 30 天內，則不予核發學習獎勵金。</p> <p>4. 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，經發現屬實，則不符本計畫規定，予以退訓。</p> <p>5. 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，未達規定者，一年內不得參加職前訓練。</p> <p>6. 參加本計畫訓練課程，以一次為限(含中途離退訓)。</p>
參訓注意 事項	<p>1. 為確保您的上課權益，報名後若未收到任何回覆，請來電洽詢方完成報名。</p> <p>2. 如需取消報名，請於開課前三日以 email 至主辦單位並電話確認。</p> <p>3. 為尊重講師之智慧財產權益，恕無法提供課程講義電子檔。</p> <p>4. 為配合講師時間或臨時突發事件，主辦單位有調整日期或更換講師之權利。</p>
備 註	<p>專業商用英文能力+ TOEIC 英語溝通力, 帶你闖進高薪產業, 成為戰無不勝, 攻無不克的職場大贏家!</p> <p>面臨國際化挑戰, 因此各產業在人才招募與儲備上要求國際化大型企業設下英語門檻, 國際人才需求量大增, 目前全世界已有多國及國際化企業採用『多益』測驗成績作為升遷與任用的標準之一。多益 TOEIC 考試內容與「商業」相關測驗的題材也多以職場發生的人事物等情節內容為主。</p> <p>企業需因應全球化, 會因為求職者有優異的英語能力而優先面試及錄取。因此為提升學員良好『跨國移動能力』, 本課程會將 TOEIC 課程融入專業商用英文。課程中, 教師會將商用英文課程結合 TOEIC 多益英文題型, 讓學員透過老師由淺到深的介紹與教學, 除學習企業商業溝通、文化、簡報技巧、產品介紹行銷等專業核心商用知識外, 教師也會融入 TOEIC 新的英文考試技巧、讓學員熟悉考試題型! 配合專業英文教材, 引領學員成為全方位商用英文及具跨國移動力人才。</p>
課程諮詢	<p>聯絡人：朱家賢主任、郭宇蓁助理</p> <p>聯絡電話：02-23705067 分機 13</p> <p>電子郵件：yuyu.jhen@yuntech.edu.tw</p>
<p>※報名前請務必仔細詳閱以上說明。</p>	