

本課程適用「產業新尖兵試辦計畫」補助

OMO 全通路品牌行銷管理班(宜蘭班)

招生簡章

【課程簡介】

一個還在持續中的新冠疫情，徹底打亂了民眾對於生活與工作的認知。為了降低因接觸而染疫，消費者的購物行為漸漸從實體店面轉到電商消費，在家遠端彈性的工作習慣，也形塑了在家透過網路進行日常生活中的消費行為。各行各業的線上購物佔比持續上升，許多長輩也逼得要學會使用網站或 App 進行購買行為。

不過，缺少人與人的實際互動，[心]是很難被感動的。可以提供身心感受體驗服務的氛圍，正是實體通路與網路空間最大差異。因此，OMO(Online merge Offline 或 Offline merge Online)的零售方式逐漸成為[顯學]。

宥於觀念與設備的限制，過去經常是將實體、電商分為兩部門，除了造成消費者的體驗產生斷鏈，也讓實體與電商兩個部門為了績效而傷了和氣。其實線上線下的整合，是希望透過數據分析提供個人化的銷售服務，培養顧客透過跨通路的消費，讓顧客在官網、APP、門市等不同通路的消費體驗，最終都能獲得一致性的服務體驗。

OMO模式的成功，關鍵在於[整合]，必須整合各通路的特性，了解分析消費數據，讓門市店員和線上行銷同享資訊，達到精準行銷的效益。

OMO虛實整合的需求，除了是趨勢，也已是現在進行式，也意味著具有就業商機。本課程將以專業理論為經，實務分享與技術實作為緯，並以搭配商用英文加強國際化的能力，協助學員成為線上線下全通路行銷領域的新尖兵。

經由產業介紹，了解就業展望，並透過說明撰寫履歷技巧及一一健檢學員履歷,提高增加面試機會，透過模擬演練職前準備與面試技巧，強化面試能力，協助學員登錄網路人力銀行二家進行履歷投遞，並安排企業進行工作媒合增強就業行動力, 並教授學員有效溝通與衝突管理、性別平等與職場倫理促進穩定就業，就業率目標80%。

【課程目標】

隨著網路與科技的一日千里，讓商業的未來性更不容易被預測。然而，線上與線下的整合，卻早已是趨勢。從早期的 CRM 到 O2O，再到 OMO，如何與顧客互動，發掘顧客喜好，了解顧客需求，取得顧客信任，從來沒變。唯一的差異，只在於應用工具的功能越來越複雜。儘管線上的影響力無遠弗屆，但，缺少人與人的實際互動，[心]是很難被感動的。也正因為如此，實體通路才有其存在價值。

課程內容會從基本的門市經營管理為起點，從了解實體門市的營運流程切入，先了解流通業的[五流]~~[商流][物流][金流][資訊流][人才流]，再從[資訊流]的角度思考要如何升級，達成線上與線下的整合。也搭配商用英文、品牌、服務與創業等議題，並增加了 SBIR 等政府補助資源的內容。

從概念建立到個案解析，透過討論和演練，期許學員進入職場後，皆有快速上手的即戰力。

【課程大綱】

1. 經營策略、投資損益與行銷管理(商圈、立地、數據應用與評估、損益表、ABC分析、例題計算、事件行銷、通路管理、營運管理、行銷策略、品牌發展與整合行銷)
2. 連鎖加盟(發展、類型、權利義務、加盟步驟與流程、總部評估、合約要點、風險評估、經營管理、案例分享)
3. 服務品質(職場正能量、服務認知、服務藍圖、服務品質、顧客關係管理與公關危機處理)
4. 企劃實作、簡報溝通力與政府補助資源概說(簡報力、表達力、政府補助資源、.政府標案企劃、創業企劃、工作坊)
5. 品牌策略與疫情下的品牌發展趨勢(故事行銷、核心與基本架構、媒體公關、價值創新)
6. 國際行銷品牌概論、趨勢與企劃(國際行銷特色與效益、企業國際化趨勢及文化差異、國際產業趨勢分析、全球行銷產業結構分析)
7. 數位行銷概論與證照考試輔導(外掛工具介紹與使用、新版GA4介紹、GA證照入手、搜尋關鍵字廣告、Google在地商家、Facebook粉絲專頁、Line廣告、SEO搜尋引擎優化)
8. 網頁設計(網站建置、商品攝影與社群文案力)
9. 商務英文與TOEIC考試教學輔導
10. 模擬演練職前準備與面試技巧，強化面試能力，透過學員履歷健檢協助登錄網路人力銀行二家進行履歷投遞，並安排企業進行工作媒合
11. 教授學員有效溝通與衝突管理、性別平等與職場倫理、經由產業介紹，了解就業展望，並透過說明撰寫履歷技巧,提高增加面試機會，透過模擬演練職前準備與面試技巧，強化面試能力，透過學員履歷健檢協助登錄網路人力銀行二家進行履歷投遞，並安排企業進行工作媒合。就業率目標 80%

【適合對象】

未來計畫投入以下產業職務，有意願進修者：(可至人力網站搜尋相關工作職缺資訊)

- 網站專案經理
- 網站經營人員
- 網路行銷人員
- 數位行銷人員
- 網路行銷企劃

● 社群行銷企劃

【產業新尖兵試辦計畫補助】

15歲至29歲 (以課程開訓日計算，且非日間部在學生) 之本國籍待業青年者

* 重要注意事項

1. 不得具勞工保險(不含訓字保)、就業保險身分，或為營利事業登記負責人。
2. 曾參加勞動部勞動力發展署、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，於結訓後180日內，不得參加本訓練課程。
3. 青年參加指定訓練課程，參訓時數未達第十點規定者，一年內不得參加職前訓練。但有下列情形之一者，不在此限：
 - (一) 罹患重大傷病或傳染病，需長期治療或隔離。
 - (二) 因家庭發生不可抗力之災變等重大事故，而無法繼續受訓並提列相關事實證明。
 - (三) 因懷孕或流產經醫師診斷需休養。前項不得參加職前訓練期間，自青年離訓、退訓或結訓日起算。
4. 為善用資源及維護辦訓品質，參訓學員如請假達課程總時數十分之一，則應辦理離退訓。

* 如有特殊狀況，為確保「特殊身分」青年參訓資格 (低收、中低收、身障、特殊境遇、原住民等)，經計畫主持人判斷後，依資料繳交完整性，可優先考量錄取。

【主辦單位】

主辦單位：[華梵大學](#)

【訓練領域】

訓練領域：[國際行銷企劃](#)

【招生名額】

招生名額：**30人**，以資料繳交完整性順序為準(非系統報名順序)

(最低開班人數：20人)

【上課日期】

上課日期：[112/06/15~112/09/22](#)

【上課時段】

上課時段：[每週一~五，上午10:00~12:00，下午13:00~17:00](#)

【上課地點】

上課地點：[宜蘭縣羅東鎮中正路 142 號 \(巨匠電腦-羅東認證中心\)](#)

【報名期間】

報名日期：[112/01/03~112/06/13](#)

【甄試日期】

甄試日期：[112/06/14 \(甄試與報名相關資料請於當日18:00前 繳交完成\)](#)

【課程諮詢】

諮詢電話：[\(02\)2591-2238](#)

【報名步驟】

1. 至產業新尖兵試辦計畫網 <https://elite.taiwanjobs.gov.tw>
加入會員，點選「申請參加計畫」輸入開訓日期區間及訓練單位名稱「華梵大學」，按下「送出」出現開課列表，點選本班，按下「申請參加計畫」
2. 至台灣就業通網站-職涯測評專區完成我喜歡做的事
<https://exam1.taiwanjobs.gov.tw/Interest/Index>
3. 勾選系統選項並按下「送出申請」完成系統步驟
4. 系統下載「報名及參訓資格切結書」Email到 cce@gm.hfu.edu.tw
等候本校通知

【甄選方式】

高中職以上學歷，並經本校筆試及口試通過篩選者。

筆試：電腦基本操作應用，題型：選擇、是非題

口試：了解報名、學習態度及就業意願。

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

* 通過筆試與口試者，依照 1.資料繳交完整性 2.報名順序，優先錄取。

* 如有特殊狀況，為確保「特殊身分」青年參訓資格（低收、中低收、身障、特殊境遇、原住民等），經計畫主持人判斷後，依資料繳交完整性，可優先考量錄取。

【請假規範】

1. 學員於受訓期間需依規定辦理請假，未依規定辦理請假時，均以曠課論，視同請假。
2. 請假單位以1小時計算，未滿1小時則以1小時計算。
3. 學員不得有冒名上課或代簽到(退)之情形，簽到請字跡工整易辨識。
4. 請假時數合計若超過全期訓練時數10%，則無法領取後續學習獎勵金，請學員務必注意。
5. 請假除緊急狀況外均應事先填妥請假卡，並由助教審核通報。由本校行政人員於出缺勤系統登錄請假狀況。
6. 學員若遇緊急狀況需請假，應急時於 LINE 群組告知助教，或以電話方式聯繫，無故曠課或點名未到者，視同請假。
7. 每節課遲到/早退逾者，以曠課1小時計算。
8. 如遇不可抗力之因素、政府政策之規定等因素須調課，無法按新課表日期到課者，仍須按規定辦理請假手續。
9. 上課如有問題請立即反映助教，助教與講師將協助處理，以免影響學習進度。
10. 學員請假時數達課程總時數百分之十，予以退訓。

【課程評量】

- ✓ 各階段完成作業及課堂評量。
- ✓ 術科完成實務作品。
- ✓ 考取 3 張國際證照：
 1. Google 搜尋廣告證照
 2. Google 多媒體廣告證照
 3. TOEIC 多益英語測驗
- ✓ 課程結束前搭配數位工具完成個人專題整合行銷計畫。

※本課程輔導考取上述證照，考照費用由本校支付，減輕待業青年經濟負擔，增加青年就業機會。

【訓練費用】

身份別	費用
非補助對象（自費生）	每人費用\$100,000 元
『產業新尖兵試辦計畫』 參訓者	青年符合資格參加指定訓練課程，由勞動部勞動力發展署分署依訓練單位辦理訓練收費標準，每人最高以補助 10 萬元為上限。 青年無需負擔相關訓練費用。

【課程大綱】

課程單元	課程單元說明	時數	教學活動設計	講師	學/術
經營策略、投資損益與行銷管理	01.行銷活動企劃撰寫 1(目的、目標、思考流程)(5H) 02.行銷活動企劃撰寫 2(年度行銷活動規劃、促銷活動方案設計、有效促銷規劃技巧) 03.事業經營的問題分析與解決(問題類型、工具、使用時機) 04.店鋪開發、投資損益與經營分析 1(商圈、立地、數據應用與評估) 05.店鋪開發、投資損益與經營分析 2(損益表、ABC 分析、例題計算) 06.經營個案分析 1(事件行銷、通路管理) 07.經營個案分析 2(營運管理、行銷策略) 08.經營個案分析 3(品牌發展、整合行銷) 09.內容行銷概論(定義、內涵、基礎與核心、執行步驟、手法、案例分享) 10.商品行銷策略與創新運用(商品設計企劃元素、運用創新打造利益優勢)	59	課堂講授、 案例討論與 演練	洪聖宏	術科



	單元作品 / 作業：活動企劃設計、行銷企劃撰寫、實體門市經營規劃、損益表數據練習				
連鎖加盟	10.連鎖加盟面面觀 1(發展、類型、權利義務、加盟步驟與流程、案例分享) 11.連鎖加盟面面觀 2(總部評估、合約要點、風險評估、經營管理、案例分享) 單元作品 / 作業：連鎖加盟流程設計、門市督導管理準則	12	課堂講授與案例討論	洪聖宏	術科
服務品質	01.服務藍圖、服務品質與顧客關係管理 1(服務缺口、神秘客、員工教育) 02.服務藍圖、服務品質與顧客關係管理 2(職場正能量、服務認知、顧客歷程、接觸點管理) 03.消費者行為(消費行為模式簡介、消費者購買決策分析與應用) 04.消費者認知(認知概論、消費者認知與滿足消費者需求) 05.設計思考與產品創新策略(1.洞見、觀察、同理心；2.產品企劃的創新思維與流程) 單元作品 / 作業：服務藍圖設計、客訴處理流程客訴演練、應對話術撰寫	30	課堂講授、案例討論與演練	洪聖宏	術科
企劃實作、簡報溝通力與政府補助資源概說	01.政府標案企劃實務(認識政府標案、投標企劃書、簡報企劃重點及技巧、實務案例經驗分享) 02.創業企劃書撰寫(含案例分享) 03.政府補助資源概論 04.專題製作：全通路品牌行銷企劃工作坊(1) 05.專題製作：全通路品牌行銷企劃工作坊(2) 06.專題製作：全通路品牌行銷企劃工作坊(3) 07.專題製作：全通路品牌行銷企劃工作坊(4) 08.專題製作：全通路品牌行銷企劃工作坊(5)(3H) 分組專題報告暨結訓典禮(1H) 單元作品 / 作業：行銷(創業)企劃書、簡報製作與口語表達	46	課堂講授、案例討論與企劃撰寫	洪聖宏	術科
品牌發展策略、規劃、執行與趨勢	01.全球消費者行為變遷與行銷趨勢走向 02.品牌思維與趨勢(1.何謂品牌？為什麼大家都想打品牌？2.如何創造品牌精神？如何提升品牌價值？) 03.品牌策略規劃(1.品牌起手式 2.打造品牌四大步驟 3.如何建立強勢品牌) 04.品牌與故事行銷(1.品牌故事組成元素 2.品牌故事邏輯與架構 3.品牌故事與品牌價值) 05.品牌與媒體公關(1.公共關係核心概念 2.傳播環	48 6	課堂講授、 <u>討論與習作</u>	盧介華 洪聖宏	術科



	<p>境生態 3.記者會的策畫與舉辦)</p> <p>06.虛實融合的行銷策略(1.顧客導向行銷策略 2.目標客群樣貌描繪 3.顧客價值創新)</p> <p>07.永續品牌策略與綠色行銷溝通</p> <p>08.創意思考與創新行銷(行銷創意與發想、創意思考工具)</p> <p>09.疫情下的品牌發展趨勢與策略</p> <p>單元作品 / 作業：線下品牌行銷企劃、線上品牌行銷設計、線上線下品牌整合</p>				
<p>數位行銷概論 與證照考試輔導</p>	<p>01.外掛工具介紹與使用 Google Analytics 追蹤碼與五大報表分析與實作(完成 GA 埋碼)</p> <p>02.Google Analytics 4 數據追蹤邏輯、埋設追蹤代碼、基礎報表介紹、深入瞭解 OMO 線上消費者生命週期</p> <p>03.Google Analytics 4 證照考題解析、Google Analytics 4 證照考試(GA 證照入手)、帳號建立、廣告業務目標設立、Google Ads 搜尋關鍵字廣告建立</p> <p>04.Google Ads 廣告額外資訊、關鍵字規劃工具、預測關鍵字、多媒體廣告建立、OMO 線上消費者目標設定</p> <p>05.Google Ads 轉換追蹤、再行銷、影片、購物、應用程式廣告</p> <p>06. Google Ads 搜尋廣告認證(Google 搜尋廣告證照入手)Google Ads 多媒體廣告認證(Google 多媒體廣告證照入手)</p> <p>07.Google 在地商家(完成 Google 在地商家建立)、LINE OA 官方帳號建立、社群經營與流量導流 (完成 Facebook 粉絲專頁建立)</p> <p>08.Facebook 廣告(Facebook 像素埋碼)、Line 廣告、Dcard 廣告</p> <p>09.Google Tag Manager 代碼管理工具(介面介紹、GA、ADS 轉換追蹤、FB 像素、LINE 追蹤、Dcard 追蹤)</p> <p>10.Search Engine Optimization 搜尋引擎優化 SEO-搜尋引擎運作原理、網頁基本優化、社群圖譜標記 Open Graph、SEO 元素表</p> <p>單元作品 / 作業：GA 證照、粉絲專頁設計、FB 廣告測試演練</p>	<p>60</p>	<p>課堂講授、 <u>上機實作</u></p>	<p>林宏一</p>	<p>術科</p>



<p>網頁設計、網站建置、商品攝影與社群文案力</p>	<p>01.手機商品攝影基礎攻略(基本設定、光線、構圖、案例說明)1 02.手機商品攝影基礎攻略(基本設定、光線、構圖、案例說明)2 03.數位行銷概論、產業產品選定、協同作業、色彩學、版權圖庫使用、與素材收集 04.網站規劃、系統分析、與架構圖製作(簡易網站工具介紹與操作-Google 協作平台(google 協作網站上線) 05.UI/UX 與 Adobe Xd 軟體介面介紹(Adobe Xd 基本繪製功能) 06.Adobe Xd 互動特效(Adobe Xd 線上應用與溝通、版型確認書製作、與素材交付(UIUX 設計圖上線) 07.簡易網站工具介紹與操作-Weebly (Weebly 官網上線) 08.Wordpress 架站、WP 介紹與環境設定 (Wordpress 架站頁面生成與插件、Wordpress 架站-上傳虛擬主機) 09.基礎語法 HTML & CSS 單元作品 / 作業：網站網頁設計、文案練習、商品攝影實拍與上傳</p>	<p>42 12</p>	<p><u>課堂講授</u>、 <u>上機實作</u></p>	<p>林宏一 洪聖宏</p>	<p>術科</p>
<p>商務英文與 TOEIC 考試教學輔導</p>	<p>01.品牌行銷必備英語術語和常用辭彙精解 02.A.商務英語正音：從根源矯正常年錯誤的發音 B.英聽應考秘訣：破除英聽障礙、解析應考原則/重點/技巧 03.英文自我介紹/自傳的課前輔導撰寫與現場發表 04.TOEIC 全真/商務英文模考準備與施測 05.TOEIC 全真/商務英文模考用法考題詳解 06.TOEIC 全真/商務英文模考聽力考題精解 07.TOEIC 全真/商務英文模考 08.TOEIC、商務英文總復 單元作品 / 作業：英文自我介紹撰寫與修改、TOEIC 測試輔導</p>	<p>48</p>	<p><u>課堂講授與演練</u></p>	<p>聶大屯</p>	<p>專業學科</p>
<p>共同學科</p>	<p>01.教務管理規定 01.性別平等與職場倫理 02.就業市場趨勢分析與履歷撰寫技巧 03.有效溝通與衝突管理 04.壓力調適與情緒管理</p>	<p>1 36</p>	<p>課堂講授 課堂講授與演練</p>	<p>洪聖宏 盧美宇</p>	<p>學科 學科</p>



	<p>05.產業介紹及就業輔導、媒合</p> <p>06.透過模擬演練職前訓練準備與面試技巧，強化面試能力</p> <p>07.學員個人履歷健檢，協助登錄兩家網路人力銀行，進行履歷投遞</p> <p>08.專題分享、就業輔導及媒合、企業徵才及企業觀摩分享</p>			
<p>本班總上課時數：400 小時(不含休息時間)</p>				

★主辦單位保留調整課程內容、行程與講師之權利

【講師簡歷】

姓名	現職機構	專長授課
盧介華	<p>華梵大學兼任業界講師</p> <p>天合管理顧問負責人</p> <p>輔仁大學兼任副教授</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 品牌行銷 韓國濟州島保養品牌 LYCORIS 品牌顧問 Skin Beauty Pal 諮詢顧問 中國檢驗有限公司市場研究顧問
林宏一	<p>華梵大學兼任業界講師</p> <p>虎之呼吸科技股份有限公司</p>	<p>數位行銷：SEO、Google Ads 廣告投放、Google Analytics 分析、Google 我的商家、Facebook 廣告、Google Tag Manager 代碼管理</p> <p>UI/UX 設計：Adobe XD、Figma</p> <p>網頁設計：HTML、CSS、Bootstrap、Dreamweaver</p> <p>平面設計：Photoshop 影像合成、Illustrator 排版設計、Indesign 書籍排版設計</p> <p>數位插畫：Photoshop 手繪插畫、Illustrator 向量插畫、Painter 手繪插畫</p>
洪聖宏	<p>華梵大學兼任業界講師</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 行銷管理 ● 門市經營管理 ● 服務品質 ● 連鎖加盟實務
聶大屯	<p>華梵大學兼任業界講師</p> <p>皇家運通旅行社國際旅遊行程顧問/線控/資深領隊</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 國小到大學研究所級正規英文課程、觀光局導遊/領隊甄試英語科輔導、升大/插大/二技/研究所入學英文考試輔導、國小/國中/高中英語師資考試、中油/台電/銀行招考、高/普考、外事警官/移民署/調查局/領事人員/專利師/民航局塔臺飛航管制



		員、留學 TOEFL/GRE/GMAT/IELTS、商務/就業 TOEIC
盧美宇	華梵大學兼任業界講師 勞動部 TTQS 輔導顧問 宜蘭力麗威斯汀度假酒店 人資副理	1.行銷類 <ul style="list-style-type: none">● 行銷管理概論● 陌生客開發● 消費心理與銷售● 客戶分析與行銷技巧 2.客戶管理類 <ul style="list-style-type: none">● 客戶抱怨與處理方法● 顧客關係管理 3.人資管理類 <ul style="list-style-type: none">● 人資管理概論● 企業管理概論● 人員招募與有效甄選實務● 績效制度訂定● 職能管理與發展● 內部講師訓練● 初中階管理人員培訓● 職前準備與面試技巧 4.人際關係類 <ul style="list-style-type: none">● 職場管理與壓力調適● 職場全方位禮儀訓練● 溝通與雙贏式協調● 說話藝術語表達技巧● 服務文化概論 5.其他類 <ul style="list-style-type: none">● 開會技巧● 簡報技巧● 時間管理● 觀光工廠服務設計概念