

國際市場經營與數位 行銷實務班(第 1 梯次) 招生簡章

課程時間：2024 年 8 月 13 日至 2024 年 11 月 8 日

報名期間：2024 年 4 月 1 日至 2024 年 8 月 6 日

甄試日期：2024 年 8 月 8 日

連絡人：林逸棟組長 電洽：02-2257-6167 分機 1218

◎ 欲申請政府計畫補助者之報名方式：

- (1) 應登錄為「台灣就業通」會員(電子郵件將作為後續訊息通知重要管道，請務必確實填寫)，並完成「我喜歡做的事」職涯興趣探索測驗(<https://exam.taiwanjobs.gov.tw/JobExam/L03/L0301>)。
- (2) 確認資格：於產業新尖兵計畫專區(<https://elite.taiwanjobs.gov.tw/>)下載或列印「報名及參訓資格切結書」，於簽名後交予訓練單位。
- (3) 繳交身分證影本及最高學歷證明影本。
- (4) 取得課程訓練單位錄訓資格後，繳交自行負擔之新臺幣一萬元訓練費用予訓練單位，並與訓練單位簽訂訓練契約，培訓期間享勞保(訓)。
- (5) 遵循訓練單位管理及請假規定。
- (6) 備妥身分證明文件，配合分署之不預告訪視。

「國際市場經營與數位行銷實務班(第 1 梯次)」招生簡章

【主辦單位】致理科技大學

【上課時間】113 年 8 月 13 日至 113 年 11 月 8 日，週一至五 8:30~17:30，共 400 小時。

【上課地點】新北市板橋區文化路一段 313 號

【課程目標】

隨著交通、通訊的快速交流，台灣內需市場有限，跨國經營已成主流，本課程設計 包含五個課程模組，想往跨國企業發展之學員，可獲的相關技能，朝目標前進

【課程特色】

1.英語(70H)

國際商用英語(包含英語履歷面試、商務溝通)及 TOEIC 英語，將安排 TOEIC 到班考照。

2.職場能力(59.5)

學員進入職場，可以運用此能力提更工作效率，在激烈的職場競爭中，表現得更好

3.數位行銷(136.5H)

數位行銷以成功作必備技能，透過業師的帶領，讓學員掌握數位行銷技巧，協助企業跨國行銷，取得國際訂單

4.國際市場經營(101.5H)

國際市場商業模式、國際品牌經營、商務談判及國際策展，將協助企業跨出台灣，經營國際市場

5.就業輔導(32.5H)

將安排履歷撰寫、面試模擬、職涯發展，並進行企業參訪，最後進行成果發表與安排廠商到班徵才。

【適合對象】

對國際貿易、數位行銷、電子商務等有興趣者。

【就業展望】

國際貿易、數位行銷、電子商務、國際業務、行銷企劃、社群行銷等。

【授課師資】

師資	學歷	現職
蔡健文	UNCC MBA 雲林科大 工管系	晴仁數位 特約英語講師
張瑜蓁	國立勤益科技大學 企業管理系	COGI 職場女裝(勇瑜時尚有限公司)創辦人
蕭勻	美國喬治亞州亞特蘭大大學資工 所博士畢業	社團法人中華人工智慧協會理事長
陳櫻仁	國立高雄師範大學語言研究所	晴仁數位 特約講師
姜念之	國立清華大學經濟學研究所	普信科技股份有限公司 專案經理
李洋昇	淡江大學管理科學系 碩士 淡江大學管理科學所 博士候選人 空中大學資訊管理系 副學士	益昇國際有限公司 負責人
關閱文	世新大學口語傳播學系碩士	東森購物 購物專家
王晨馨	國立藝術大學 戲劇學系	叡揚資訊股份有限公司 行銷經理
趙上鋒	淡江大學 國際商學碩士	晴仁數位文化有限公司 執行長
李念庭	大葉大學 食品工程學系	鴻聖國際有限公司 負責人
黃美娥	萬能工商 企業管理學系 肄業	晴仁數位文化 企業管理顧問及特約講師
莫琇媛	英國曼徹斯特大學 (學系)碩士	晴仁數位文化及特約講師

【甄選方式】

一、 檢視身分是否符合以下參訓資格：

1. 參加訓練之開訓日為年滿 15 歲至 29 歲之本國籍青年，且非屬日間部在學學生。
2. 訓練期間須為失業者身分，如經查訓練期間曾具勞工保險、就業保險身分，或曾為營利事業登記負責人，不予補助訓練費用。
3. 無參加本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，於結訓後 180 日內之情事。

二、 甄試日期：2024 年 8 月 8 日

三、 甄試結果通知：

本課程最低開課人數 20 人，上限 30 人，依報名先後順序依序電訪學員，除了簡介課程內容與授課方式外，並了解學員專業背景、學習動機等，透過雙方溝通確認意願後，直接予以「徵選結果」口頭通知，並依其回傳的相關資料最晚於開訓前三天 e-mail 上課通知作為錄訓結果通知。

● 回傳資料如下：

1. 於產業新尖兵計畫網站上傳切結書。
2. 繳交身分證影本檔案（可掃描或拍照，須清楚顯示）。
3. 與課程訓練單位簽訂訓練契約。

【訓練費用】※ 每人訓練費用 73762 元

身分別	費用	備註
一般身分(自費)	每人 73762 元	無補助需自費

<p>符合「產業新尖兵計畫」補助資格參訓者</p>	<p>每人 10,000 元 (結訓後順利就業可申請補助退回)</p>	<p>1. 青年報名本計畫課程，應先行墊付新台幣 10,000 元訓練費用予訓練單位，如後續經分署審核資格不符，同意自行負擔全部訓練費用。</p> <p>2. 補助申請條件：</p> <p>(1) 出席時數應達總課程時數 2/3 以上。</p> <p>(2) 取得結訓證書。</p> <p>(3) 結訓日(退役日)次日起 90 日內，依法參加就業保險。</p> <p>(4) 且於結訓日(退役日)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。</p>
---------------------------	---	--

【授課大綱】

區分	課程名稱	課程內容	上課時數	講師
其他	始業式	課程說明、請假制度、環境介紹、教材發放、學員自我介紹	3.5	趙上鋒
術科	國際商用英語 (含英文履歷撰寫與面試)	<p>主題 1—履歷及面試：不同職位的履歷範本、面試對話，都能馬上套用。</p> <p>主題 2—商務電話及電子郵件：職場上必說的電話及必寫的郵件，一次搞定。</p> <p>主題 3—簡報及演說技巧：教你如何找出簡報重點並提供演說範本。</p> <p>主題 4—商務會議：會議的前後執行、流程管理一次掌握。</p> <p>主題 5—協商及談判：商場上的談判技巧與禮儀，不可不知。</p> <p>主題 6—跨文化社交技巧：各種場合、談話對象都能寒暄聊天。</p> <p>主題 7—社群行銷：時下最夯的社群媒體經營也有收錄。</p>	35	蔡健文
學科	TOEIC 英語(考照認證)	<p>將安排 前測 中測模擬，後測安排 TOEIC 到場考試</p> <p>◎TOEIC 測驗介紹</p> <p>√TOEIC Listening Test Tactics 多益聽力測驗解題攻略</p> <p>◎PART 1 照片描述 Picture Descriptions</p> <p>◎PART 2 應答問題 Question-Response</p> <p>◎PART 3 簡短對話 Short Conversations</p> <p>◎PART 4 簡短獨白 Short Talks</p> <p>√TOEIC Reading Test Tactics 多益閱讀測驗解題攻略</p> <p>◎PART 5 句子填空 Incomplete Sentences</p> <p>◎PART 6 短文填空 Text Completion</p> <p>◎PART 7 閱讀測驗 Reading comprehension</p>	35	蔡健文
術科	履歷撰寫與面試模擬	<p>◎如何撰寫好的履歷</p> <p>1. 求職管道介紹、2. 認識各大人力銀行、3. 履歷組成要素、4. 撰寫履歷常見錯誤</p> <p>5. 適性測驗實作與分析、6. 個人興趣與職涯、7. 履歷撰寫實作</p> <p>◎好的面試，通往企業的道路</p> <p>1. 面試流程、2. 面試準備要點、3. 面試必問 10 道題目 4. 面試服裝儀容注意事項</p>	10.5	趙上鋒

		◎面試模擬 事前選出5位學員，學員著正式服裝，以簡報提案方式，進行面試模擬		
術科	用心流打造你的職涯人生	1、打造個人化名牌：個人工作風格 2、體驗生命心流時光：興趣才能檢測 3、職涯價值面面觀：工作價值觀初探 4、找尋下一個職業：職涯適性測驗 5、彩繪夢想創造使命：預定下一個目標	7	陳櫻仁
學科	客戶抱怨處理	1. 企業面對顧客抱怨處理機制 2. 處理對策訂定 3. 進行原因分析 4. 矯正預防 5. 防止再發 6. 面對顧客抱怨之後	7	李念庭
學科	職場軟實力	◎修煉職場軟實力能量 1. 如何提升職場發展的軟實力、2. 團隊合作能力、3. 溝通與互動能力、4. 解決問題的能力、5. 領導力、6. 時間管理能力 ◎問題解決的工作方法 1. 何謂“問題解決工作方法、2. 問題解決的10個基本意識 3. 所謂的“問題”？、4. “問題解決”的8個步驟（以案例進行學習）、5. 總結 ◎職場溝通與報連談 1. 前言、2. 職場溝通與為何要報連談、3. 何謂報告、4. 何謂連絡、5. 何謂相談、6. 職場溝通與報告·連絡·相談8個鐵則 ◎職場健康與壓力管理 1. 前言、2. 新興職場危害、3. 職業安全衛生法概述、4. 勞工健康檢查種類與目的、5. 職場健康促進、6. 健康職場效益與促進、7. 工作壓力與工作表現、8. 工作壓力紓解	28	黃美娥
學科	數位經濟時代及數位轉型優勢與效益	◎數位經濟時代與新興產業科技應用(一)(二) 1. 數位轉型人才核心競爭力 2. 未來產業趨勢 3. 數位經濟時代與新興科技應用 ◎產業蛻變的力量-不可忽視的數位轉型浪潮 1. 何謂數位轉型？2. 為何要數位轉型？3. 數位科技應用 ◎數位轉型運用方法與工具 1. 數位轉型需求發掘 2. 數位轉型方案規劃 3. 數位轉型的目標設定 4. 數位轉型技能 ◎數位轉型的優勢和效益(一)(二) 1. 數位化 2. 數位優化強化營運效能 3. 數位優化提升顧客體驗 4. 案例分析	31	蕭勻

術科	數位平台 規劃技能	<ul style="list-style-type: none"> ◎數位消費平台企劃、規劃與設計 ◎數位消費平台行銷設計—學習數位消費平台的架設、交易方式、物流配送、Excel 商務基本功能操作等面向 ◎數位消費平台行銷手法與數位多媒體製作—學習數位多媒體製作及應用 	28	蕭勻
術科	數位平台 行銷技能	<ul style="list-style-type: none"> ◎SEO 原理與基礎實務操作 —學習 SEO 技術面、內容面、推廣面、數據面 ◎SEO (搜尋引擎最佳化) 策略規劃 —學會網站流量導入策略：從網頁架構優化 SEO，並瞭解關鍵字佈局策略 ◎建立長尾行銷成效 —洞察內容優化方法，提升 SEO 數據能力 ◎電商的 Email 行銷應用 —學習付費廣告及 Email 行銷、如何提升「開信率」 ◎品牌必學的 UGC 行銷 —學習如何打造品牌社群 ◎行銷自動化軟體如何運作 —學習建立自動化行銷流程、如何識別、鎖定和區隔潛在客戶、分析和追蹤結果、瞭解哪些方法無效，並視需要進行調整，以提高行銷投資率 	42	姜念之
術科	數位行銷 基本概論	<ul style="list-style-type: none"> 1. 自然流量 SEO(部落格)、 短影音(IG、Facebook、Youtube、Titok、小紅書)、Google 我的商家 2. 付費流量 Google Ads(搜尋聯播網、多媒體聯播網、購物廣告、再行銷廣告) Facebook(FB 廣告、IG 廣告) 3. 社群經營 Facebook 粉專及社團、LINE 社群、IG 貼文、限動、Titok、小紅書 2. KOL、口碑 KOL 業配、KOL 團購分潤 	7	張瑜蓁
術科	計劃書實 戰_商業 計畫書撰 寫心法	<ul style="list-style-type: none"> 1. 各類型計劃書用途 2. 常見企劃書架構 3. 計劃書目的與分析 4. 預算規劃 5. 專案管理與時程安排 6. 資料應用與資料視覺化 7. 商業計劃書實例解析 	14	趙上鋒
術科	用穿搭儀 態表達力 建構你的 職場軟實	<ul style="list-style-type: none"> ◎聲音演練 聲音表情、好的說話內容、三明治精準表達力 ◎穿搭學 	14	莫琇媛

	力	<p>色彩、身形、找到命定風格、面試服裝調整、塑造個人穿搭特色、職場形象定位</p> <p>◎儀態學</p> <p>站姿、坐姿、走路、簡報肢體儀態訓練、名片禮儀、雜誌剪貼的紙上談兵到穿搭實戰演練與綜合聲音表達的總驗收</p>		
術科	電商從 0 到 1	<p>◎網路銷售方式</p> <p>1. 社群開店(Facebook、Instagram、小紅書、Titok 抖音、LINE 社群)</p> <p>2. 平台開店(蝦皮:蝦皮商城及個人賣家、MOMO:購物中心及商城、Pinkoi、樂天、LINE 購物、Pchome、其他)</p> <p>3. 購物官網(客製化網站:wordpress、weebly、其他、SaaS 系統:SHOPLINE、91app、Shopify、其他)</p> <p>4. 一頁式網站</p> <p>◎ 收款出貨/開店成本</p> <p>1. 金流(刷卡、LINE PAY、代收付)</p> <p>2. 物流(四大超商、宅配(常溫、不同溫層)、Lalamove、其他)</p> <p>3. 電子發票(加值中心)</p> <p>4. 平台費用(抽成、固定成本)</p> <p>5. 稅金(營業稅、營所稅、進口稅)</p> <p>◎流量怎麼來</p> <p>三大錯誤迷思: 1. 網站建好了>人自然會來 2. 網站有流量>自然就有單 3. 沒有落實>再行銷</p> <p>三種媒體分析:1. 自媒體>(Owned Media) 2. 付費媒體>(Paid Media)、贏來的媒體>(Earned Media)</p> <p>兩種流量來源: 1. 免費流量、2. 付費流量</p> <p>目標客群分析: STP 分析</p> <p>◎ 品牌電商官網經營</p> <p>Google Trends 消費者趨勢、 DTC 直面消費行銷。為什麼要做品牌官網?、5A 消費者架構路徑、 如何選擇電商系統、資安、在地化(金物流、客服)、會員系統、結帳流程、廣告數據串接</p> <p>◎用 CRM 升級你的鐵粉經營</p> <p>漏斗行銷、官方 LINE 運用、會員系統、 EDM 分眾行銷</p>	11	張瑜蓁
學科	如何選擇合適的電商官網系統	<p>1. 系統商介紹</p> <p>SHOPLINE、Cyberbiz、91APP、Shopify、... 其他</p> <p>2. 成本分析</p> <p>系統年費、抽成、金流手續費、物流手續費、</p>	3.5	張瑜蓁

		<p>電子發票…等</p> <p>3. 功能差異</p> <p>網站設計、金物流串接、優惠活動、會員系統、數據廣告串接、服務…等</p>		
術科	快速成立電子商務網站(以SHOPLINE為例)	<p>1. 如何製作出讓人印象深刻的網站</p> <p>網頁設計概念說明、網頁設計實作演練、學員實作</p> <p>2. 金物流、電子發票</p> <p>台灣第三方金流介紹、台灣物流介紹、電子發票</p> <p>3. 訂單管理</p> <p>出貨流程、不同產業實際案例分享</p> <p>4. 上架商品:</p> <p>商品上架、庫存管理、商品分類</p> <p>5. 顧客管理:</p> <p>會員中心、會員標籤、推播系統(FB, LINE, EDM, 簡訊)、會員分級</p> <p>6. 優惠活動:</p> <p>免運、贈品、滿額折價卷、限時限量、KOL 團媽分潤系統、購物金、點數怎麼玩、會員推薦</p> <p>7. 社群整合</p> <p>流量介紹(免費流量/付費流量)、FB/IG/抖音/小紅書/YT 趨勢分析、KOL/團媽/口碑操作 案例分享</p> <p>8. 數據分析</p> <p>Google Analytics 串接、GA & GA4、GA 數據導讀</p> <p>9. 社群直播收單</p> <p>開播前準備、開播注意事項、直播收單怎麼玩、系統追單術</p>	14	張瑜蓁
術科	國際商務談判技巧	<p>◎課程簡介與談判方向</p> <p>1 談判的定義與權力關係、2 職場生活中的談判原則、3 人生無處不談判</p> <p>◎談判的六大基礎</p> <p>1 你的談判風格、2 你的目標與期望、3 你的對手的利益、4 籌碼、5 權威標準與規範、6 關係</p> <p>◎談判步驟</p> <p>1 準備好你的策略、2 交換資訊、3 開場與讓步、4 結束與取得承諾</p> <p>◎談判意識</p> <p>1 局的概念：談判四時、2 整合性談判、分配性談判、3 價值情境模式、談判的三面鏡、4 談判的道德問題</p> <p>◎談判技巧</p> <p>1 觀局技巧：環境、洞察、造勢、2 開局技巧：說理、問答、策略、3 佈局技巧：創造、退讓、要求、4 收局技巧：協議、損益、心態</p>	10.5	關閱文

其他	企業參訪	關貿網路企業參訪 1. 介紹關貿網路 營運方向 2. 工作環境介紹 3. 部門主管介紹 工作內容與所需人才	4	趙上鋒
學科	國際化品牌經營	1 國際化品牌經營概述跨 2 文化市場分析(以東南亞為例) 3 國際品牌定位與策略 4 國際化市場推廣 5 品牌創新與發展 6 國際品牌危機管理 7 國際化品牌成功案例分析 ◎模擬國際品牌(可新創)，以海外市場為目的地，實作撰寫包含推廣策略的經營計畫書	14	李洋昇
術科	國際貿易實務	1. 國際貿易概述 2. 國際貿易結構和流程 3. 國際貿易文件和條件 4. 貿易金融和支付方式 5. 國際貿易風險管理 6. 國際貿易與供應鏈管理 7. 國際貿易案例分析 ◎模擬紡織公司(行業別不限)開發歐美客戶，所需之步驟與書信，並選擇東南亞工廠為供應商，實施訂單與出貨追蹤工作	24.5	李洋昇
術科	國際商業談判	1. 商業談判基礎概念 2. 談判準備與策略 3. 談判溝通技巧與戰術 4. 權力與影響 5. 解決衝突與協商 6. 跨國合作與聯盟 7. 國際商業談判案例分析 ◎1. 團隊成立與任務分派，就議題研擬談判推演，並列出有達成目的與可退讓底線，形成團隊共識。2. 挑選2組實際攻防演練，其餘各組就該演練過程與結果檢驗與檢討。	24.5	李洋昇
術科	國際性策展與規劃	1. 策展與規劃基礎概念 2. 展覽設計與佈局 3. 展覽中行銷與推廣 4. 展覽管理與執行 5. 展覽安全與風險管理 6. 技術應用與創新 7. 國際性策展案例分析 ◎撰寫一份模擬紡織公司前往海外參展之計畫書，包含展覽申請，預算編列，行銷活動之策畫與展覽場地設計發包，客戶資料蒐集與應用之計畫	14	李洋昇
學科	顧客關係管理	◎零售業會員經營CRM行銷應用與案例分享 ◎製造業客戶商機CRM行銷應用與案例分享 ①顧客關係管理：CRM實作	10.5	王晨馨
其他	期末成果發表及結訓	· 學員發表課程作品， · 邀請媒合廠商蒞臨指導 · 課程回顧 · 頒發結業證書	3.5	趙上鋒
其他	人才媒合會	①課程進行1/3時，邀請已簽訂合作意向書廠商外，另外將搜尋104相關職缺，邀請廠商到場徵才，預計至少邀請5家廠商，30個以上職缺。 ②學員事先提供個人作品與履歷，提供給廠商，廠商做初步面試篩選，人才媒合當日邀請企業，規劃以每人面試每家25分鐘 休息5分鐘進行跑關面試	4	趙上鋒
		總時數	400	

【請假規定及課程評量】

一、請假規定

受訓學員請假請依本規定辦理，詳細規定如下：

(一) 上課規則：

1. 簽到表請勿代簽，請本人正楷簽名。
2. 每天準時上課前簽到，下課離開簽退(不可提早簽到退)。上午有 15 分鐘彈性時間作為緩衝，8:45 後算遲到，未滿 30 分以 0.5 小時計算，超過 30 分以 1 小時計算。

(二) 請假規則：

1. 請假逾時未歸或未依規定請假者，以曠課論處。
2. 除事假需於前一天提交學員請假單外，其餘病假、喪假等需在上課後三日內補足。

(三) 離訓規則：

訓練期間若因個人因素或找到工作需要辦理離訓手續，請於離訓前 7 日向訓練單位提出，並寄電郵告知訓練單位與北分署之承辦人，以利處理離訓作業。

(四) 退訓規則：

1. 違反產業新尖兵計畫規定，訓練期間不符合參訓資格，立即退訓。
2. 若參訓期間選擇升學，且為日間部學制，從註冊當日起認定為日間部在學生，以退訓處理。

(五) 獎勵金規則：

本班訓練時數為 400 小時，請假時數上限為 40 小時，若超過請假時數上限，則無法領取學習獎勵金。

二、課程評量

符合出席時數達總課程時數三分之二以上，由致理科技大學核發放結訓證書。

【注意事項】

一、青年參加勞發署產業新尖兵計畫(以下簡稱本計畫)以一次為限，曾中途離訓、退訓或曾參加產業新尖兵計畫者，不得再參加本計畫。

二、參加本計畫者訓練費用補助須知：

(一)本計畫補助每一參訓青年自付額及訓練單位所代墊之訓練費用合計最高十萬元。

(二)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。

3. 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。

三、課程退費標準：

(一) 符合「產業新尖兵計畫」補助資格者，開訓前取消報名，將全額退費自付額 10,000 元，

但開訓後取消或中途離退訓，或開訓後經分署查核資格不符者，所繳 10,000 元自付額不予退還。

(二) 未符合「產業新尖兵計畫」補助參訓者(自費參訓)，取消報到或中途退訓退費原則：

1. 開訓前學員取消報到者，應退還所繳費用 95%。

2. 已開訓未逾訓練總時數 1/3 而退訓者，退還所繳費用 50%。

3. 已開訓逾訓練總時數 1/3 而退訓者，所繳費用不予退還。

四、意見反映或申訴處理：

1. 提供意見反映或申訴管道：開訓日提供承辦人聯絡信件、電話等，歡迎學員隨時提供課程相關建議、回饋、意見反應及申訴。

2. 確認並處理意見或申訴議題：了解、確認學員的問題，確認問題後原則上 24 小時內回覆後續處理狀況給當事者。

3. 完成處理並記錄存檔：追蹤處理狀況，最終確認案件(與當事者)確實完成處理，並記錄案件所有過程以及預防再發改善，以做為日後他山之石。

五、延班或停班配套措施：

如遇天氣等不可抗力因素導致延班或是停班，依照產業學院相關辦法處理。

1. 與講師討論延班或停班之可行性，並與課程相關人員(講師、合作單位等)聯繫可延期的時間或停班機制。

2. 於勞動部勞動力發展署產業新尖兵後台修改課程內容，並同步向分署承辦人聯繫更改內容。

3. 以信件或電話等方式向學員說明課程內容變更資訊。

- 六、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。
- 七、為尊重講師之智慧財產權益，恕無法提供課程講義電子檔。
- 八、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。