

# 新世代數位行銷人才養成班

課程費用	\$ 48576元				
	15 歲至 29 歲之本國籍失業青年資格審查通過後， <b>補助全額</b> 訓練費用及 <b>申請獎勵金每月\$8000元</b> 。				
上課時數	276小時	訓練人數	30 人	上課地點	臺中教育大學英才校區 (臺中市西區民生路227號)
訓練日期	111/12/12(一)~112/2/18(六)			報名截止日	111/12/21(三)12:00
上課時間	週一至週五，9:00-17:00，午休一小時。(按實際課程表上課)				
訓練目標	本課程設計以行銷企劃基礎課程與數位實務為基礎，導入進階社群行銷的理論、邏輯教學與實務操作，讓有志於全方位數位行銷的學員能夠在課程中學到商業的本質與流程、數位行銷實務、社群平台建置與優化的實務技巧、社群數據分析、個人品牌行銷方略，期望學員能迅速與社會企業所需人才技能接軌，進入企業後可以直接發揮即戰力。				
就業方向	訓後可從事 <b>品牌行銷企劃、行銷方案撰寫、網路行銷、電子商務營運、社群行銷經營、網站數據分析、部落客網紅經營、網路小編、網站優化、數位廣告投放</b> 、等相關職務。				
甄試日期	111/12/07(三)上午 10:00				

- 報名資格：1.計畫補助適用對象為15歲至29歲之本國籍待業青年。2.一般未就業人士、對本課程有興趣者皆可報名。
- 補助資格：15歲至29歲之本國籍失業青年，資格審查通過後，補助全額訓練費用及申請獎勵金。
- 甄選方式：舉辦課前說明會及面試對談。
- 錄訓標準：依**筆試**、**口試**成績計算總分及名次後，依序錄訓，如總分同分者，以筆試成績高者優先錄訓，未參加筆試及口試者，一律不予錄訓。
- 錄取公告：筆試當天現場將告知到考學員錄訓名單公佈的日期時間，錄訓名單將公告於本中心網站，請學員自行上網查看、不另行個別通知。
- 注意事項：(一)以參訓**一班次**為限，且參訓**出勤時數**應達總課程時數**三分之二**以上，**請假時數**不得超過總課程時數**十分之一**(含)。(二)青年參加本署與所屬各分署及各直轄市、縣(市)政府依失業青年職業訓練實施基準辦理之職前訓練，於結訓後**180日**內者，不得參加本計畫。(三)續經審核資格不符者，應自行繳交訓練費用。
- 報名方式：請務必事先加入「台灣就業通」會員(電子郵件將作為後續訊息發布通知重要管道，請務必確實填寫)
  - (一)加入會員後登錄資料並完成「我喜歡做的事」職涯興趣探索測驗(<https://exam1.taiwanjobs.gov.tw/Interest/Index>)。
  - (二)確認資格：於本計畫專區下載或列印「報名及參訓資格切結書」，閱覽切結書及相關須知，後加以簽名或蓋章，並交予訓練單位。※報名網址：<https://elite.taiwanjobs.gov.tw/>
- 報名洽詢專線：04-22183253 何小姐 國立臺中教育大學

廣告

# 新世代數位行銷人才養成班

## 主要課程表

項次	課程名稱	大綱	時數
1	開訓	開訓	1
2	結訓	結訓	1
3	品牌全案的新世代數位行銷概念： 市場方案 + 品牌方案 + 傳播方案	<b>品牌全案的新世代數位行銷概念：</b> 1. 品牌全案。 2. 商業模式及獲利的演算。 3. 市場方案。 4. 商業模式構成元素及思考方式與工具運用。 5. 品牌方案。 6. 如何改善獲利模式。 7. 傳播方案規劃。	3
4	品牌全案的新世代數位行銷概念： 市場方案	<b>通路的大勢所趨OMO：</b> 1. 認識通路。 2. 直營、加盟、五大通路運作模式 3. O2O 到 OMO。	3
5	品牌全案的新世代數位行銷概念： 品牌方案(簡報設計提案)	1. 品牌全案策略溝通： a. 商業提案之必要與溝通方式。 b. 商業簡報的功能設定。	3
6	品牌全案的新世代數位行銷概念： 傳播策略訂定與規劃	1. 全方位數位傳播策略製定實務： a. 行銷策略系統化思考的輔助工具。 b. 全方位數位傳播策略完美的提案。 c. 不可不知的 O2O 行銷趨勢。 d. OMO 已是通路王道。	4
7	導入品牌全案新世代數位行銷概念的履歷撰寫術	1. 了解 JD=了解市場： a. 從jd看懂職缺。 b. 挑選對的職缺。 2. 知己知彼 3. 企業面試官如何篩選出合適的應徵者： a. 書面審查。 b. 背景查核。 c. 電話訪談。 4. 履歷的市場方案： a. 認識目標職缺。 b. SWOT。 d. 提出你的亮點。	3

		<ul style="list-style-type: none"> <li>e. 襯職的照片。</li> <li>5. 「你」的品牌方案： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.事實也需要包裝。</li> <li>b.扣分的老套。</li> <li>c.CAR應用。</li> </ul> </li> <li>6. 你的履歷傳播方案： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.履歷、自傳、求職信。</li> <li>b.針對不同職缺的設定。</li> </ul> </li> <li>7. 不同平台的適當格式： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.人力銀行的格式。</li> <li>b.Linkedin的寫法。</li> <li>c.自定義的排版。</li> </ul> </li> </ul>	
8	面試技巧	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 面試的策略佈局： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.面試的策略。</li> <li>b.面試的歷程規畫。</li> <li>c.面試的關卡</li> </ul> </li> <li>2 面試的加分題： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.聯絡與報到。</li> <li>b.穿著。</li> <li>c.談話。</li> <li>d.離開。</li> <li>e.跟進。</li> </ul> </li> <li>3 面試的扣分題： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.時間與地點。</li> <li>b.面試的要求。</li> <li>c.現場的判斷。</li> </ul> </li> <li>4 面試前的準備工作： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.時間規劃。</li> <li>b.公司背景調查。</li> <li>c.定位設定。</li> <li>d.準備資料。</li> </ul> </li> <li>5 面試也要做模擬考題： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.FAQ。</li> <li>b.職位設定問題。</li> <li>c.人格特質設定問題。</li> <li>d.薪資談判。</li> <li>e.敏感問題。</li> </ul> </li> <li>6 面試回覆技巧： <ul style="list-style-type: none"> <li>a.聲調語速決定印象。</li> </ul> </li> </ul>	3

		<ul style="list-style-type: none"> <li>b.知己知彼、百戰不殆。</li> <li>c.誠實做自己。</li> <li>d.幽默化解危機。</li> </ul> <p>7.面試不踩雷。</p> <p>8.臨門一腳關鍵問題。</p>	
9	銷售心理實務應用	<p>1. 消費心理概論:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 消費決策心理學。</li> <li>b. 認同、投射與暗示應用。</li> <li>c. 不確定心理的兩極率。</li> </ul>	2
10	品牌全案的新世代數位行銷概念： 如何分辨藍海市場的品牌方案	<p>1. 品牌方案前的準備工作</p> <p>2. 市調可以模擬市場趨勢：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.市場調查概論。</li> <li>b.市場調查的作法與作用。</li> <li>c.市場調查程序與關鍵。</li> </ul> <p>3. 品牌方案： 市場調查數據分析與品牌決策。</p>	4
11	行銷策略訂定與規劃	<p>1. 行銷策略概論：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.行銷策略在品牌運作的關鍵性。</li> <li>b.行銷策略制定的原則行銷與業務。</li> </ul>	3
12	銷售心理實務應用	<p>1. 銷售策略制定與執行：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.隨處存在的UI/UX創造停留點。</li> <li>b.行銷與促銷。</li> <li>c.比價的心理效應。</li> <li>d.定價策略。</li> </ul>	2
13	網站營運實務	網站語言概論：網頁語法概論。	4
14	社群媒體概論	社群概論：社群計畫-漏斗理論。	2
15	品牌全案的新世代數位行銷概念： 品牌方案—選品策略與通路運作	<p>1. OMO 專題： OMO商業模式/金流/物流/供貨端的實務運作。</p> <p>2. 通路營運： 各通路集貨的物流運作。</p> <p>3. 商品策略：選品的策略。</p>	6
16	品牌全案的新世代數位行銷概念： 傳播方案—數位內容製作與媒體採購	<p>1. 了解內容工具：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.字型/色彩帶給消費者不同的暗示語言。</li> <li>b.VI/版面設計比例及配置合理性。</li> <li>c.原生廣告圖文配置原則。</li> <li>d.數位媒體大集合/屬性分析/應用。</li> <li>e.建置數位媒體的流程。</li> <li>f.基本Cue表製作內容。</li> </ul> <p>2. 甘特圖的導入</p>	6
17	品牌全案的新世代數位行銷概念： 傳播方案—品牌傳播策略	<p>1. 吸引人的簡報製作與技巧：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a.商業簡報的版面設計與動畫。</li> <li>b.圖、表、數、文的圖表簡報。</li> </ul>	6

	溝通提案	c.商業簡報技巧。	
18	傳播方案1： Facebook經營實務	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Facebook 屬性與社群經營策略</li> <li>2. Facebook 工具使用技巧。</li> <li>3. Facebook 引人入勝的內容建置。</li> <li>4. Facebook 社群活動設計。</li> <li>5. Facebook 數據分析解讀。</li> <li>6. 如何深度經營社群分眾。</li> </ol>	2
19	傳播方案2： Instagram經營實務	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Instagram 經營與行銷技巧。</li> <li>2. Instagram 廣告投放操作。</li> <li>3. 如何用 Instagram 進行品牌推廣。</li> <li>4. 如何用 Instagram 進行客戶互動。</li> </ol>	2
20	傳播方案3： YouTube商業帳號經營實務	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. YouTube 頻道規劃與應用。</li> <li>2. YouTube 頻道設定與關鍵字置入。</li> <li>3. YouTube 預錄節目直播設定。</li> </ol>	2
21	傳播方案4： LINE @ 經營實務	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. LINE@建立行動商務系統。</li> <li>2. LINE@訊息文案吸睛術。</li> <li>3. LINE@與其他媒體的運用。</li> <li>4. LINE@運用案例解析。</li> </ol>	2
22	傳播方案5： Google 我的商家經營實務	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Google 我的商家重要性。</li> <li>2. Google 我的商家廣告投放操作。</li> <li>3. Google 我的商家品牌全案推廣。</li> <li>4. Google 我的商家互動性。</li> <li>5. Google 我的商家星評管理。</li> <li>6. 負評的因應策略。</li> </ol>	2
23	傳播方案6： 數位廣告投放與操作	<p>社群媒體效益極大化的精準廣告投放：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 網站與廣告文案設計。</li> <li>2. 如何建立有效的口碑文案。</li> <li>3. Google Ads 結構說明。</li> <li>4. Google Ads 廣告投放與優化。</li> <li>5. Google for Retail 操作與應用。</li> <li>6. Facebook 廣告結構說明。</li> <li>7. Facebook 廣告受眾佈局與設定。</li> <li>8. Facebook 廣告投放與成效優化。</li> <li>9. Bing 廣告投放與優化。</li> <li>10.再行銷操作與運用。</li> </ol>	7
24	傳播方案7： 創造流量與轉換	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 創造流量： <ol style="list-style-type: none"> <li>a.流量原理與迷思。</li> <li>b.關注議題的行銷戰略。</li> <li>c.導流行銷策略規劃。</li> <li>d.導流行銷架構。</li> </ol> </li> <li>2. 有效的轉換率: <ol style="list-style-type: none"> <li>a.內容建立的技巧。</li> <li>b.SEO分析有效關鍵字。</li> <li>c.內容結合及平台的佈局。</li> </ol> </li> </ol>	4
25	傳播方案8： 社群行銷的大數據分析與決策	<p>量化是社群效益的評定準則：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Google Analytics 操作與設定。</li> <li>2. Google Analytics 報表解讀應用。</li> <li>3. Google Analytics 流量追蹤設定。</li> <li>4. Google Tag Manager 操作與應用。</li> <li>5. Google Optimize 操作與應用。</li> </ol>	7

		6. Facebook 廣告流量追蹤設定。 7. Facebook 廣告成效分析。 8. Facebook 廣告報表解讀。 9. 網站 SEO 成效分析與調整。 10. 網站流量分析與調整。	
26	產品市調與需求分析 (市場分析)	1. 市調作法： a.市場調查方法及問卷內容設計。 b.市場調查實作與修正。	2
27	進階課程： 商品攝影(影像呈現)	影像內容設計與執行： 1. 基礎攝影操作(色彩意象、器材使用)。 2. 商業攝影操作(棚拍佈光、攝影後製)。 3. 人像攝影操作(攝影構圖、拍攝引導)。 4. 攝影創作操作(影像敘事、主題拍攝)。	24
28	進階課程： 版面視覺製作與優化	視覺設計： 1. Photoshop 軟體&操作。 2. Illustrator 軟體&操作。 3. 網站商品內容視覺。 4. 網站視覺設計。	12
29	進階課程： 動態影音內容製作	1. 商品廣告拍攝與剪輯。 2. 影音剪輯軟體操作。 3. 拍攝操作與技巧介紹。	12
30	網站營運實務	優質網站的建立： 1. 網站營運與維護。 2. 網站策略： a.網站架設平台的應用。 b.網站建置的策略。 c.UI/UX的神奇效果。 3. 網站佈局： a.SEO策略擬定與執行。 b.SEO網站內容最佳化。 c.SEO項目檢視分析。 d.網站關鍵字佈局。 4. 網站效益分析。	14
31	24小時客服的利器 聊天機器人Chatbot	建立24小時客服 1. Chatbot 平台介紹。 2. Chatbot 的策略。 3. Chatbot 對話流程設計。 4. Chatbot 對話流程設計&各組分享。	2
32	混合實境(MR)的數位行銷 的應用	擴增實境(AR)、虛擬實境(VR)、混合實境(MR)對數位行銷的影響： 1.功能拆解。 2.無上限的zapcodes。 3.Analytics(報表分析)。 4.學習資源。 5.圖像、視頻和音訊。 6.社交連結。 7.多個場景。 8.擴增實境(AR)。 9.3D模型。	6

		10.360全景(VR)。 11.混合現實(MR)。 12.腳本。 13.時間軸動畫	
33	NFT的不可替代與獨特性	1. 區塊鏈、加密貨幣、NFT 2. NFT 對特定資產的獨特性所有權。 3. NFT 從根本上改變人們的「所有」與「交易」模式。 4. NFT 的不可替代性。 5. NFT 是未來新經濟的關鍵 6. NFT 平台介紹。 7. 數位行銷如何置入 NFT。	6
34	品牌方案—品牌策略溝通提案	分組簡報：商業簡報分組報告	3
35	新世代數位傳播方案—行銷策略訂定與規劃	分組行銷策略提報分享	3
36	專題實作與輔導	1. 小組專案實作、輔導、進度發表、結案。 2. 個別作品實作、輔導、進度發表、結案。 3. 參訪。 -教育電台 -民視中部新聞 -全國廣播電台 -哈TV -8結蛋捲行銷總部 -伍波比直播超市 4. 企業有約。 -鎧興創研有限公司 -歸毛家族(專業寵物肌膚護理品牌) -亞洲購新聯網 執行長 -國際醫療基金會 執行長	72
37	AI推薦系統的開發與精準行銷實作(一)	AI人工智慧的基礎元件： 1. Python 程式語言撰寫。 2. Python 程式語言實作。 3. AI 推薦系統的應用。	8
38	AI推薦系統的開發與精準行銷實作(二)	資料庫管理系統： MySQL資料庫管理系統學習建置	7
39	AI推薦系統的開發與精準行銷實作(三)	資料分析： Python網路爬蟲 Python資料處理與分析	7
40	AI推薦系統的開發與精準行銷實作(四)	機器學習與深度學習： 人工智慧與機器學習應用解析 使用Python實作深度學習 OpenCV及影音辨識	7
41	AI推薦系統的開發與精準行銷實作(五)	對話式AI： 人工智慧語意分析工具 智慧客服 & Azure認知服務	7

請點選台灣就業通網站加入會員後線上報名~如有問題請洽專線04-22183253何小姐，謝謝！  
線上相關資訊查詢網址: <https://elite.taiwanjobs.gov.tw/>