

國際商務與AI行銷應用培訓班

招生簡章

上課時數	350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	115/10/05-115/12/24				
上課時間	週一至週五，9:00-16:00(或17:00)，午休1小時。(按實際課程表上課)				
甄試日期	115/09/30		報名截止日	115/10/13	
訓練目標	培養學員掌握當前AI結合行銷的核心技能和最新趨勢，行銷內容包含社群媒體策略、內容行銷、SEO及SEM、數據分析與解讀等。通過實戰演練和專案實作，使學員能夠獨立策劃和執行行銷企劃活動，提升品牌能見度及用戶互動關係。並藉由國際貿易課程，希望學員熟悉國際市場交易與執行流程，同時結合外語訓練與專案管理方法，強化跨文化溝通與協作能力。課程並規劃有專案管理、GA、語言認證教學，期待學員訓後具備相關證照能力，成為產業界的關鍵角色。				
就業方向	訓後可從事行銷提案、活動企劃、電商/社群/品牌經營、行銷數據分析、數位廣告投放、國際業務、進出口管理/採購、跨境電商與創業領域。				
★補助說明	1. 本課程每人訓練費用\$66,480元，符合本計畫補助資格者，需繳交自行負擔\$10,000元(自付額)予訓練單位，扣除自付額後之其他訓練費用由勞動部補助。 2. 學員資格審查通過後，可申請學習獎勵金每月\$8千元。 3. 續經審核資格不符者，應自行繳交全額訓練費用。				
★補助對象	1. 對象為年滿15至29歲之本國籍失業或待業青年，年齡及補助資格以訓練課程開訓日為基準日。 2. 參加本計畫之學員於訓練期間不得為日間部在學學生、在職勞工、自營業者、公司或行(商)號負責人。 3. 學員參加本署、分署及各直轄市、縣(市)政府依失業者職業訓實施基準辦理之職前訓練者，於結訓後180日內，不得參加本計畫。 4. 學員參加本署其他職業訓練期間，不得參加本計畫。 5. 學員參加本計畫以1次為限，曾中途離訓、退訓或曾參加產業新尖兵試辦計畫者，不得再參加本計畫。				
★自付額說明	1. 學員取得結訓證書且出席時數達總課程時數 2/3 以上，自結訓日次日起 90 日內依法投保就業保險者，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，並經分署審查通過者，由分署直接將自付額補助撥入學員個人金融帳戶。 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，仍可申請自付額補助。
結訓標準	學員應配合課程主題完成專案，以及到課時數應符合規定。 請假與曠課時數不得超過課程總時數1/10（含），且出席時數達總課程時數 2/3 以上。
甄選方式	舉辦課前說明會進行筆試與口試。筆試為了解學員參訓動機與對課程期待，口試則為簡單認識學員並初步確認符合資格。無故缺席課前說明會以及未繳交筆試資料一律不予錄訓。甄試結束後現場通知錄訓名單。 ※1.以尚未就業且欲就業之本國青年優先。 2. 本課程包含專業科目之訓練，建議欲報名之青年應具備高中/職(含)以上學歷。若未具備上述標準，將視其報名動機及結訓後的就業意願進行評估。
報名方式	1. 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，請確實填寫) 2. 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) 3. 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簽名或蓋章，並交予訓練單位。 (https://elite.taiwanjobs.gov.tw/)
報名洽詢專線	04-22183253 何小姐 國立臺中教育大學

國際商務與AI行銷應用培訓班

主要課程表

項次	課程名稱	大綱	時數	預定講師
1	履歷撰寫技巧與面試練習	1.主動式履歷建置。 2.了解企業如何篩選出合適的應徵者。 3.如何增強履歷能見度。 4.履歷或作品集的撰寫技巧。 5.人力平台的站內履歷格式建立與策略。 6.求職前的準備工作。 7.面試禮儀與應對，與常見的提問。 8.應答策略模擬指導。	12	張弘昇
2	國際產業趨勢	1.未來國際市場大趨勢 2.平台管理與策略演變 3.品牌價值的核心 4.品牌架構創新 5.應具備的能力布局 6.因應策略	6	賴志松
3	國際通路策略	1.國內外電商、金流、物流與供應端的流程與操作。 2.探討依據不同國家選擇適當的通路模式。 3.瞭解商品集貨與配送方式，掌握跨境營運挑戰。 4.線上線下結合通路策略與消費者接觸點，提升整體銷售效果。	6	賴志松
4	國際市場與消費行為分析	1.學習評估國際市場的整體環境與潛力。 2.市場調查方法與實作 - 以國內外品牌為例。 3.不同文化的消費動機與習慣將如何影響購買行為與品牌接受度。 4.依市場特色進行區隔，並設計符合當地需求的品牌定位策略。 5.利用市場數據分析品牌優化方向與策略。	6	賴志松
5	商業提案：簡報與計畫書製作	1.商業提案策略設計，學習如何針對不同對象進行有效溝通。 2.簡報製作與版面設計，學習簡報邏輯與視覺設	14	陳菱萱

		計原則。 3.商業簡報技巧，培養口語表達、肢體語言與時間掌控等簡報能力。 4.解析計畫書架構與內容編排，實作撰寫演練。		
6	AI行銷實務：行銷基礎心法	1.針對AI時代，行銷如何應對？ 2.行銷基礎心法：4P、STP模型、受眾分析	7	廖名珍
7	AI行銷實務：品牌定位與差異化策略	1.品牌定位的原則 / 建立架構 2.品牌定位的應用案例分析 3.打造全方位的品牌（線下與線上串連） 4.品牌定位挑戰和機遇 5.品牌定位的未來趨勢 6.分組討論-每個學生建立自有品牌	7	廖名珍
8	AI行銷實務：SEO布局與經營	1.關鍵字研究：掌握如何選擇並優化適合的關鍵字，提升搜尋排名。 2.認識演算法：了解最新搜尋引擎演算法的變化，靈活應對市場變化。 3.SEO策略制定：綜合應用學習內容，制定長期且有效的SEO增長策略。 4.網站架構優化實用技巧與演練。	14	章介瑋
9	AI行銷實務：行銷數據分析蒐集(GA4)與實務	1.Google商家行銷推廣。 2.顧客資料收集的方案。 3.GA4的數據意義與流量原理： a.流量原理與迷思。 b.關注議題的行銷戰略。 c.導流行銷策略規劃。 d.導流行銷架構。 4.GA4操作與設定： a.報表解讀應用。 b.流量追蹤設定。 c.廣告成效分析與調整。	14	章介瑋
10	AI行銷實務：GA4認證輔導	1.GA4 基礎與認證考試導覽 2.模擬考試與應試策略	7	章介瑋
11	AI行銷實務：數位廣告投放與操作	社群媒體效益極大化的精準廣告投放： 1.網站與廣告文案設計。 2.如何建立有效的口碑文案。 3.Google Ads結構說明。	14	章介瑋

		4.Google Ads廣告投放與優化。 5.Google for Retail操作與應用。 6.Facebook廣告結構說明。 7.Facebook廣告受眾佈局與設定。 8.Facebook廣告投放與成效優化。 9.再行銷操作與運用。		
12	國際數位貿易與跨境電商	1.跨境電商平台介紹 (Amazon、阿里2.巴巴、Shopee、Lazada) 3.建立產品頁與跨境物流策略 4.數位支付與國際金流 5.廣告投放與數據追蹤 (GA4 & Looker Studio)	12	章介璋
13	全球化社群行銷經營實務	1.全球社群媒體與經營策略 2.品牌形象與內容設計 3.針對跨國顧客群的文案與吸睛技巧 4.個人品牌與公開平台經營 5.社群與電商整合行銷 6.顧客互動關係與評價管理	7	陳菱萱
14	國際貿易角色定位	1.全球化與國際市場趨勢 (跨境電商、自由貿易協定、RCEP、CPTPP) 2.出口商、進口商、貨代、銀行、報關行等角色介紹 3.貿易與國內買賣的差異 (如付款、運輸、文件需求)	6	吳文貴
15	國際貿易規範與基礎法規	1.國際貿易基礎法規認識 2.出進口廠商登記辦法 3.原產地與加工證明書管理辦法 4.貨品分類、關稅與完稅價格 5.出進口人行為規範 (禁止不實標示、智慧財產侵害、不正當交易行為)	12	吳文貴
16	進出口流程與文件製作	1.貿易準備程序與進出口流程 2.國際貿易契約、信用狀概念與實務 3.國際運輸與貨物進出口通關作業 4.進出口價格計算 (詢價/報價/運費) 5.商業發票、貨運單據、國際匯票等文件製作 6.稅務與特殊進出口程序	12	吳文貴
17	貿易談判與風險管理	1.建立海外市場合作夥伴與客戶關係維護。 2.國際貿易談判要點，跨文化溝通、議價策略、付款交貨等。	12	吳文貴

		3.信用風險、運輸風險、匯率風險與對應的保險工具與解決方案。 4.貿易紛爭與常見爭議處理方式。		
18	公司登記與基本稅務	1.創業類別與入門挑戰 2.簡易創業發想及創業模式 3.了解法律規定創業門檻 4.公司設立登記 a.經濟部、國稅局公司設立文件 b.創業後應繳稅目 5.營業稅：如何自行申報營業稅 6.進出口貿易帳務注意事項 7.開始接案勞務報酬單注意事項 8.基礎帳務報表內容 9.如何開始自行記帳 10.提問與實務討論	14	葉采羚
19	專案管理證照課程1	專案管理概論與專案啟始 1.專案的定義 2.何謂專案管理 3.專案創造的商業價值 4.專案啟動的背景 5.專案組合、專案集及專案管理 6.專案管理辦公室(PMO) 7.專案的選擇與發展專案章程 8.識別利害關係人 專案規劃(I) 1.專案規劃過程 2.專案範疇與工作說明書 3.工作分解結構之發展 4.專案責任分派 5.規劃溝通與利害關係人參與 專案規劃(II) 1.專案時程規劃 2.專案成本與採購規劃 3.專案品質與風險規劃 4.實務專題計畫書架構解析	21	張弘昇

20	專案管理證照課程2	專案執行 1.專案執行過程與內涵 2.發展團隊 3.資訊發佈 4.管理專案品質 5.專案績效評量 6.專案報告與文件 專案監控與專案終結 1.專案監視與管制過程步驟 2.監視與管制的意義與過程 3.專案監視與管制的重點 4.專案結束過程組 5.專案終結 6.專案為件建檔與管理 7.知識管理與專案管理經驗總結	14	張弘昇
21	專案管理證照課程3	專案管理證照考前總複習 1.五大流程群組 2.十大知識領域 3.模擬考 4.問題討論	7	張弘昇
22	突破高分TOEIC檢定	1.掌握多益測驗的各種題型與解題技巧 2.釐清常考之字彙、語塊、文法 3.熟悉正式多益測驗的規範 4.實作演練-課堂限時測驗	30	詹鄩如 蔣豐維
23	商務英文應用1	以不同單元主題授課，透過個人/小組對話演練，以情境方式練習每單元的主題、慣用語與實用句型講解。 1.社交英語與職場禮儀 日常生活情境的英文表達、討論時事主題、社交場合的對話禮儀。 2.商務對話溝通 與國際客戶或供應商進行英文溝通的實務技巧，涵蓋Email、電話、線上線下會議等。	24	詹鄩如 蔣豐維
24	商務英文應用2	以不同單元主題授課，透過個人/小組對話演練，以情境方式練習每單元的主題、慣用語與實	24	詹鄩如 蔣豐維

		用句型講解。 1.技術或產品簡報英文 簡報結構、圖表解說與簡報英文表達技巧。 2.專案報告訓練 以英文進行專案進度報告、品質問題處理及成果呈現。 3.商務往來與談判技巧 商務訂約過程中以外文溝通、協商與談判。		
25	商業攝影主題設計	1.拍攝操作與技巧介紹 2.基礎攝影教學：色彩意象與器材運用，建立視覺行銷基礎 3.攝影創作教學：影像敘事與主題拍攝，提升品牌呈現力	12	歐宴宗
26	商業攝影操作(攝影棚)	1.參訪專業攝影工作室 2.商業攝影教學：棚拍佈光、攝影後製，打造適用於廣告或銷售平台的高質感產品照片。 3.人像攝影教學：攝影構圖、拍攝引導，創作可用於品牌宣傳、社群行銷的專業形象作品。	6	歐宴宗
27	企業訪談經驗分享	企業訪談經驗分享	14	歐宴宗
28	專題實作與輔導	1.專題實作、品牌輔導、進度發表。(12) 2.專題結案、提案分享。(4)	16	章介璋

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/>

廣告