



國立臺灣大學進修推廣學院推廣教育非學分班招生簡章 「精鍊高階管理與實務研習班」第 53 期

適合企業負責人或高階主管 每月只要 2 天

臺大 EMBA 師資 精選 8 科 96 小時 淬鍊您的管理知識

課程強調結合實務與理論，利用個案教學與分組討論方式，透過 8 次的主題課程，將管理者需具備的知識元素，整理並濃縮成精華教授學員，並透過與不同產業同儕間的切磋與交流互動，擴增您在產學界的人脈與視野。

課程主題：精選八大主題，涵蓋服務與營運管理、財務管理與財報分析、行銷管理與顧客行為、組織行為、談判與協商、組織整合與管理、策略管理、科技創新管理等領域新知。

授課老師：以臺大管理學院教授群為主。

適合對象：建議企業負責人、高階主管、企業經理人、儲備幹部或企業薦派儲備高階主管，有汲取管理職能需求之主管。

招生人數：以 60 人為原則，未達 40 人得不開班。

依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。本學院保留增額或不足額開班之權利。

※開課日前一週本學院會寄送開課通知電子郵件。

上課時間：114 年 4 月 26 日起至 114 年 11 月 02 日止，每月一次週六與週日全日上課，共 8 次

上課地點：臺大進修推廣學院（臺北市大安區羅斯福路四段 107 號）

※惟上課教室及地點係機動調整，如有調動將提前通知。

學 費：78,000 元

優惠方案：

早鳥優惠：70,000 元(114 年 4 月 9 日前完成報名並繳費者)

其他優惠	114/4/9 前早鳥價	114/4/10 起學費
臺大教職員	42,000	46,800
本學院學位班、學分班舊生	64,000	72,000
本學院其他班程舊生	66,000	74,000
臺大校友(憑畢業證書/校友證者)	66,000	74,000
本學院企業會員優惠	65,000	73,000
團報優惠	114/4/9 前早鳥價	114/4/10 起學費
3-5 人	66,000	74,000
6-9 人	65,000	73,000
10 人以上	64,000	72,000
註：早鳥優惠可與其他優惠合併使用，其他優惠僅能擇一使用，並提供優惠證明。		



報名繳費：請至「臺大推廣教育網」<https://www.ntuspecs.ntu.edu.tw>

進行線上報名，可採信用卡或ATM轉帳方式繳費。

※繳費收據將於開課日提供；如需提前領取，請來電告知。收據抬頭係依台端報名所填資料為準，若因故需更改請另申請辦理。

結業：修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一並通過學習評量者，由本學院核發推廣教育結業證明書。

其他事項：(1) 本班為研習班(非學分班)，不授予學分、學位證書及不發成績單。

(2) 本課程可登錄公務員終身學習時數。

(3) 本學院有權保留課程變動及時間調整之權利，課程若有變更將會提前告知學員。

(4) **學費退費規定：**學員自報名繳費後至開班上課日前退學者，退還已繳學費之九成，所扣繳費用每門課程以3,000元為上限。自開班上課之日算起未逾全期三分之一者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一者，不予退還。

(i) 申請退費必須附上收據正本及申請書，缺一不可，否則不予受理。

(ii) 本學院退費係以匯款方式辦理，受款人依開立之收據抬頭為準。

(5) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，臺北市政府宣佈停課，當日課程原則上將另擇日補課乙次，惟時間須與任課老師協商後再行通知。

(6) 學員於修習期間應遵守本學院規定，如有不當行為或影響授課或影響其他學員之學習，經通知仍未改善者，本學院得取消其修讀資格，且不予退費。

(7) 患有或疑似患有法定傳染病者，本學院得拒絕其入學及上課。

(8) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。

(9) 本簡章若有未盡事宜，本學院保留得以隨時修改之權利。

(10) 有關本課程詳情請洽(02)2362-0502 分機 236 徐小姐(weichushu@ntu.edu.tw)



精鍊高階管理與實務研習班第 53 期 課程表

1131230 修訂

※ 上課地點：臺大進修推廣學院（臺北市大安區羅斯福路四段 107 號）或其他教室

※ 上課時間：9:00-12:00 及 13:30-16:30

※ 上課日期如下：

課程主題/師資	課程簡介	日期
服務與營運管理 郭佳瑋教授 (臺大商學研究所)	介紹營運管理與策略、流程管理與流程再造、服務管理與模式、服務創新、服務管理與同理心等主題，搭配短講、影片、個案討論等課堂活動。	114/4/26-4/27
財務管理與財報分析 廖咸興教授 (臺大財金研究所)	提供同學瞭解財務管理在企業決策中所扮演的角色，有助於決策團隊溝通並整合進決策思考中。	5/24-5/25
行銷管理與顧客行為 黃恆獎教授 (臺大國企研究所)	本課程希望以宏觀與全方位策略思維，來強化學員對關鍵行銷議題的認識，體認行銷在企業營運中的角色，瞭解企業如何規劃行銷活動以形塑競爭優勢，以及發揮行銷智慧與創意建構關鍵資產，並且在考慮各種可能影響行銷決策制訂的因素下，透過嶄新的行銷思維以及分析架構，提升行銷決策的品質與經營績效。	6/21-6/22
組織行為 陸洛教授 (臺大商學研究所)	從個人、團體，及組織等三大層面探討員工在職場的行為表現。並全方位探討領導統御之本質，探索在量子革命的全球化商業時代，如何展現卓越領導，確保組織的高效能表現與永續發展。	7/12-7/13
組織整合與管理 陳俊忠教授 (臺大國企研究所)	檢視構成組織的基本要素，探討組織如何透過部門協調運作與人才培育發展，有效形塑組織能力並發揮整合綜效，以追求組織成長轉型與永續經營。	8/30-8/31
談判與協商 趙大維老師 (前 ESSEC 商學院談判教學與研究中心 IRENE 亞洲分部主任)	了解談判是什麼、談判的基本概念、主動式溝通的理念與技巧、談判桌上的推擋戰術、跨文化談判	9/13-9/14
策略管理 朱文儀教授 (臺大商學研究所)	介紹策略管理領域的重要研究議題與分析架構，包括:(1)外部導向策略(outside-in strategy)與內部導向策略(inside-out strategy)的分析邏輯與工具(2) 打造企業核心能力(core competences)以建立競爭優勢(3)策略創新：商業模式的建立與重塑(4)企業成長策略：多角化、併購、策略聯盟	10/18-10/19
科技創新管理 陳家麟教授 (臺大商學研究所)	本課程討論如何以前瞻的思維，透過產品、服務及商業模式的創新為一企業找出未來發展之方向。課程強調以數位管理、人本價值及客群經營為基礎，落實創新的經營理念，進而提升組織在現今數位時代的競爭力。	11/1-11/2

※ 每一主題授課12小時，本學院保留課程安排及師資調整異動之權利，課程若有變更將會提前告知學員。課程內容會依照課程安排與不同授課教師而有所調整。

※ 上課教室係機動調整，如有調動將提前通知。(並公告於本學院 1 樓大廳課程電子看板)。