



國立臺灣大學進修推廣學院推廣教育非學分班招生簡章

「以小博大之故事行銷」第 1 期

Win Big with Stories

把話說到心坎裡？學會用故事打動人心

許多國際知名品牌，都有一個讓人傳頌不絕的故事；不論是銷售個人、產品，或是進行一場精彩的演說，如果能搭配一個好故事，將更能夠打動人心，因為人人都愛聽故事，也期待被故事打動。本課程透過麥肯錫式溝通法、哈佛式故事行銷法、賈伯斯式表達、Ted 模式表達等，搭配實務案例，引導學員學習說服力之溝通絕竅與策略，熟悉成功簡報及介紹品牌或產品之黃金原則，以簡短、動人的故事傳達想法，引起聽者共鳴，達到有效溝通。

授課老師：李維晏（臺大專任教授）、張晨（臺大專案教師）

課程目的：學習者會在學習過程中，學習如何提升自我的「說話魅力」(likeability)、以故事推銷想法，並培養現代領導者必備的有效溝通能力。

課程內容：詳見後附課程表。本課程以中文授課，輔以英文教材及課程案例。

招生對象：凡對本課題有興趣者皆可參加。

課程時數：每週 1 次，共 5 堂課，合計 15 小時。

上課時間：108 年 5 月 28 日起至 6 月 25 日，每週二晚上 19:00-21:45。

上課地點：臺大進修推廣學院（臺北市羅斯福路四段 107 號）

招生人數：以 50 人為原則，依報名者繳費順序錄取至額滿為止。未達 25 人得不開班；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將寄發開課通知（或不開班通知）。

學 費：10,000 元

早鳥優惠：108 年 4 月 30 日前完成報名繳費者，早鳥優惠價 8,000 元。

其他優惠：

◎臺大教職員工：優惠 6 折。

◎臺大校友/ILO、本學院舊生、年滿 65 歲、身心障礙或低收入戶領有證明者：折價 1,000 元。

註 1:早鳥優惠可與其他優惠合併使用，如逾早鳥優惠日期則依原價折扣。

註 2:其他優惠僅能擇一使用，請以優惠金額繳費，並同時提供優惠證明。

報名手續：一律採線上報名，請至「臺大推廣教育網」<https://www.ntuspecs.ntu.edu.tw> 點選「以小博大之故事行銷」第一期進行線上報名步驟後預覽或列印繳費單，並依繳費單上說明之方式完成繳費。

繳費方式：詳細說明請參閱下載的「繳費單」。完成繳費後請妥善保存繳費憑據。

結 業：修業期滿，缺課次數未超過全期上課次數五分之一者，由本學院核發推廣教育證明書。



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。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(學員聯)及申請書，缺一不可，否則不予受理。
 - (ii) 本學院退費係以支票或匯款方式辦理，受款人依當時學費收據抬頭為準，若需更改受款人，須將相關切結書及同意書填妥並蓋公司大小章連同收據、申請書一併繳交始得辦理。
- (5) 本班無補課機制，課程均須於當期修習完畢；謝絕旁聽及找人代為上課。
- (6) 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。
- (7) 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。
- (8) 患有或疑似患有 SARS 或其它法定傳染病者，本學院得拒絕其入學及上課。
- (9) 經確定可上課之學員如經發現資格不符規定，或所繳證件有偽造、假借、塗改等事情，即取銷錄取資格或開除就讀資格，且不發給任何有關之證明。如係在取得後始發覺者，公告並勒令撤銷核發之推廣教育證明書。
- (10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。
- (11) 本簡章若有未盡事宜，本學院保留隨時修改之權利。
- (12) 有關本課程詳情請洽 02-23620502 分機 212 陳小姐。



「以小博大之故事行銷」第 1 期 課程大綱

◆授課教師：李維晏（臺大專任教授）、張晨（臺大專案教師）

◆上課時間：108 年 5 月 28 日起至 6 月 25 日，每週二晚上 19:00–21:45，共 5 次。

日期	主題	內容
5/28	窺見說服術竅門： 一沙一世界	1-1 實例故事分析 1-2 說服術七大要點 1-3 當代溝通之革命性本質轉變
6/4	化繁為簡： 麥肯錫式溝通法	2-1 問題類型辨別 2-2 相對策略 2-3 單刀直入說服法 2-4 由上而下說服法 2-5 實例說明與分析
6/11	哈佛式故事行銷法	3-1 故事三要素 3-2 自我意識提升導向 3-3 反思攻守術 3-4 行動回饋導向 3-5 實例說明與分析
6/18	由簡至繁： 個人化修辭表達	4-1 修辭策略介紹 4-2 借力使力 4-3 他山之石 4-4 感官運用訣竅 4-5 實例說明與分析
6/25	演說最佳助攻： 簡報五要素	5-1 簡報設計黃金守則 5-2 賈伯斯式表達 5-3 Ted 模式表達 5-4 麥肯錫式金字塔架構

※本學院保留課程安排及師資調整異動之權利；授課日期、時間、地點或單元主題，如有調整將另行通知，並公告於本學院 1 樓大廳電子看板。