



NTU SPECS

臺灣大學進修推廣部
NTU School of Professional Education and Continuing Studies

國立臺灣大學進修推廣部推廣教育非學分班招生簡章

「商圈評估開發與經營策略研習班」第 1 期

挑對地點，抓對策略，成功就在眼前！

消費性產業的佈點與選址，是經營成敗的重要關鍵。本課程透過理論觀念和國內外實務案例討論，探討零售服務業、流通業、金融業和餐飲業，在商圈開發、評估、選擇、經營等重要環節的綜合運用，有系統地講授消費性產業經營者於不同的地理區域、針對不同消費行為的顧客，所應該設立與顧客進行直接商業行為的門市或分支機構的評估、進駐、與經營策略。

越來越多人想要開創出屬於自己的事業，本部特規劃此課程，邀請融合多年產學經驗的優秀師資，有系統地透過課堂講解與案例討論，8 次課讓您學會實體通路商圈開發與評估的知識與技能，並掌握單一設立或大規模擴張的經營策略，再輔以網路通路的相輔相成，讓你的創業夢想成為亮麗的焦點。

授課老師：課程規劃：臺大工商管理系暨商學研究所 陳忠仁教授

課程主講：CoCo 都可國際飲食公司總經理 林家振先生

課程目的：透過理論觀念和國內外實務案例討論，有系統地教授消費性產業經營者如何進行門市或分支機構的開發、進駐與經營策略。

課程內容：探討零售服務業、流通業、金融業和餐飲業等，在商圈開發、評估、選擇、經營等重要環節的綜合運用。(詳如課程大綱)

招生對象：凡對商圈開發、評估、選擇、經營有興趣者皆可參加。

課程次數：每週 1 次，共 8 堂課。

上課時間：104 年 4 月 9 日起，每週四晚上 7：00-9：45 (請參閱課程大綱)。

上課地點：臺灣大學進修推廣部 (臺北市羅斯福路 4 段 107 號)。

招生人數：以 50 人為原則，將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。

未達 30 人得不開班。本部保留增額或不足額開班之權利。

費用：13,500 元

學費優惠：

早鳥專案：於 104 年 3 月 25 日前完成報名繳費者，**學費優惠價：12,000 元**

◎臺大身份優惠：本校校友、教職員工及本部舊生，每位可再折價 500 元。

◎愛心優惠價：滿 65 歲以上人士、身心障礙人士及低收入戶領有證明者，每位再折價 1000 元。

註：如同時符合臺大身份優惠及愛心優惠，僅能擇一優惠使用。使用優惠者請於課前出示證明。

報名手續：一律採線上報名，請至「臺灣大學推廣教育網」<http://training.dpd.ntu.edu.tw> 點選本期「商圈評估開發與經營策略研習班」進行線上報名步驟後並下載列印繳費單，並於三天內完成繳費手續。本課程將依照報名者繳費順序錄取至額滿為止。



NTU SPECS

臺灣大學進修推廣部
NTU School of Professional Education and Continuing Studies

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並通過學習評量者，由本部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) 本部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申請退費者，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申請退費者，退還已繳學費之半數。開班上課時間已逾全期三分之一始申請退費者，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) 本部退費係以支票開立，支票受款人依當時學費收據抬頭為主，若需更改支票受款人，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。

(6) 如遇天然災害(颱風、地震、洪水、豪雨)，台北市政府宣佈停課，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部規定，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，本部得取消其修讀資格，且不予退費。

(8) 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。

(9) 患有或疑似患有 SARS 或其它法定傳染病者，本部得拒絕其入學及上課。

(10) 就讀本班不得辦理兵役緩徵。

(11) 本簡章若有未盡事宜，本部保留得以隨時修改之權利。

課程詳細內容洽詢電話：(02)2362-0502 分機 227 林小姐



「商圈評估開發與經營策略研習班」第1期課程大綱

上課時間：104年4月9日起，每週四晚上7：00-9：45。

授課日期	主題	探討內容
104/04/09	1. 商圈分析	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 各種產業適用商圈概述 ➢ 各種商圈評估項目收集方法與管道。
104/04/16	2. 商圈分析	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 各種商圈動態評估項目預測與統計方法。
104/04/23	3. 商圈分析	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 各種商圈評估項目分析方法
104/04/30	4. 特殊通路分析與進駐策略	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 特殊商圈或特殊通路的評估、談判、進駐與經營策略。
104/05/07	5. 與通路共組策略聯盟	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 與通路共組策略聯盟的利與弊。 ➢ 策略聯盟的強弱度與最適策略。 ➢ 進駐與經營。
104/05/14	6. 國外商圈與通路分析差異	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 歷史與地理差異對消費行為的影響。 ➢ 不同的零售通路布局。 ➢ 國外商圈的系統化評估方法。
104/05/21	7. 實體通路的經營與管理策略	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 買賣業。 ➢ 類製造業—發生在門市端的價值鏈探討。 ➢ 其他金融服務業。
104/05/28	8. 虛擬網路通路的經營與管理策略	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 建立網路通路的門檻。 ➢ 網路通路的必要性。 ➢ 網路通路的建立與轉型。

※本部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會另行通知（或公告於本部1樓大廳課程電子看板）。