

# 113 年下半年產業人才投資計畫課程

每位勞工朋友可享政府補助 80%，特定對象免費，3 年內 7 萬元補助

訓練班別	訓練起訖日期	課程內容
<p><b>淨零碳規劃管理實務班 第 01 期(42hr)</b> <b>吳聰皓老師</b> ▶▶報名費\$7900 ▶▶期滿退\$6320 課程代碼:158118</p> <p>報名時間 08/09-09/06</p>	<p><b>09/09</b> ， <b>10/28</b> 每週一、三 18:30-21:30</p>	<p><b>一、極端氣候下國際因應歷程與趨勢</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 國內外永續趨勢及框架</li> <li>● 能源轉型落實和目標</li> <li>● 碳資產管理策略解析</li> <li>● 碳中和範疇與實踐</li> </ul> <p><b>二、淨零碳管理基礎-碳盤查概論</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 全球暖化氣候變遷趨勢介紹</li> <li>● 國際規範重點解析及盤查範疇認定</li> <li>● 溫室氣體盤查執行流程下的必備觀念</li> <li>● 碳管理與數據計算要領</li> <li>● 溫室氣體報告書製作與查證重點</li> <li>● 產品碳足跡之國際趨勢與國內發展現況</li> <li>● 解讀產品碳足跡國際規範</li> <li>● 產品碳足跡執行流程下的必備觀念</li> <li>● 碳足跡管理與數據計算要領</li> <li>● 碳中和實作個案分析</li> </ul>
<p><b>財務報表分析實務應用 班第 01 期(48hr)</b> <b>吳麗貞老師</b> ▶▶報名費\$7900 ▶▶期滿退\$6320 課程代碼:158119</p> <p>報名時間 09/20-10/17</p>	<p><b>10/19</b> ， <b>12/21</b> 每週六 9:00-16:00</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 財務報表分析之基本概念、目的及架構</li> <li>● 主要財務報表</li> <li>● 財務報表之實質內涵及進階探討</li> <li>● 製造業之交易循環</li> <li>● 財務報表分析方法之基本概念</li> <li>● 財務報表分析之工具與技巧</li> <li>● 比率分析之彙總</li> <li>● 比率分析實例計算</li> <li>● 銷貨及收款循環</li> <li>● 營業收入之分析</li> <li>● 應收帳款之分析</li> <li>● 採購循環</li> <li>● 薪工及支出循環</li> <li>● 存貨之評價與分析</li> <li>● 營業費用之分析</li> <li>● 存貨及生產循環之交易流程及財務報導</li> </ul>

請翻到背後繼續閱讀



採購談判議價實務班第

01 期(36hr)

黃清塗老師

▶▶報名費\$6800

▶▶期滿退\$5440

課程代碼:158120

報名時間 10/13-11/09

11/12

12/24

每週二、四

18:30-21:30

- 一. 個人談判能力總檢驗- 1. 談判能力測驗 2. 談判高手應具備的談判能力 3. 個人談判特質測驗與調整
- 二. 面對談判與善用談判- 1. 談判時機與如何上談判桌 2. 談判目標的訂定與方式 3. 一對一談判演練
- 三. 雙贏與職場賽局- 1. 談判可以雙贏嗎? 2. 雙贏能力測驗 3. 賽局理論在談判中的運用 4. 賽局與行銷策略 5. 賽局與職場求生
- 四. 讓步的技巧與策略- 1. 讓步能力測驗 2. 有哪些不敗的讓步技巧 3. 讓步技巧的 Give and Take
- 五. 議價的技巧- 1. 喊價的技巧 2. 喊價與還價 3. 喊價與讓步的聯合運用
- 六. 談判的事前準備- 1. 談判團隊的組成與資訊收集 2. 團隊談判的策略與戰術 3. 如何寫一個談判劇本 4. 影響談判成功的變數
- 七. 談判在職場的運用- 1. 談判技巧 vs. 職場求生術 2. 採購談判技巧 3. 業務談判技巧
- 八. 談判進行中的技巧- 1. 面對強弱勢談判法 2. 談判何時探底? 如何探底? 3. 誰是不在談判桌上的對手? 4. 多對多談判演練
- 九. 談判進行中的技巧- 1. 如何解決談判僵局? 2. 如何增加談判主題? 3. 談判的折衷方案 4. 折衷方案與增加談判主題及讓步技巧的合併運用
- 十. 談判情境- 1. 談判情境矩陣 2. 談判情境 vs. 強弱勢談判的技巧 3. 多對多談判演練
- 十一. 成功談判的關鍵因素- 1. 談判的折衷方案 2. 折衷方案與增加談判主題及讓步技巧的聯合運用 3. 談判高手的成功談判法
- 十二. 談判的美麗境界- 1. 成功談判者的特質 2. 談判厚黑技巧 3. 談判的輸與贏

\*招訓對象：具勞農漁保身份之在職勞工。

\*訓練單位：台南市工業會，聯絡專線：06-2136711

\*辦法：1.請先至臺灣就業通 <https://www.taiwanjobs.gov.tw/>加入會員

2.再至產業人才投資方案網：<https://ojt.wda.gov.tw/>報名

3.各課程請於開課前一個月中午 12 點整上網報名，於報名後五日內主動與辦訓單位聯繫並繳交相關資料及訓練費用。未連絡者自動取消名額。

\*補助方式：報名時繳納 100%，結訓後缺席時數未逾訓練總時數之五分之一者由勞動部勞動力發展署退回 80%費用至個人帳戶。年滿 45 歲以上、身心障礙者、原住民、生活扶助戶、獨力負擔家計者等特定對象可享有全額補助，報名時須備齊相關資料。

**本會於報名期間可協助報名，但不保證錄取補助名額。**以上內容以官網公告為主。



# 台南市工業會產業人才投資計畫課程報名表

同意台南市工業會使用以下資料於報名期間協助報名

以下課程請自行勾選

<input type="checkbox"/> 淨零碳規劃管理實務班 <input type="checkbox"/> 財務報表分析實務班 <input type="checkbox"/> 採購談判議價實務班					
姓名	手機號碼	身份證字號	出生年月日	部門/職稱	E-mail
公司名稱				白天聯絡 電話	
通訊地址				傳真電話	

※本會於報名期間可協助報名，但不保證錄取補助名額。

協助報名傳真專線：06-2139309 電話：06-2136711

地址：台南市中西區南門路 233 號 7 樓之 3