



# 企業微學習 · 成效大改變

勝典科技 蘇文華 創辦人

天下雜誌 夏志遠 副總監

育碁數位科技 楊中旗 總經理(兼主持人)

2016/11/19 SE02 Room 201F

# 講師簡介



## 蘇文華 Wally Su

中山大學企業管理博士

勝典科技創辦人並擔任總經理逾15年

帶領團隊成為大中華及亞太地區領導廠商

十次赴美參與ASTD/ATD年會

ATD認證講授行動學習證書課程

# 問題思考

- 據國外媒體報導(2015/5/19)，美國微軟的科學家在開展一項關於現代科學技術對人類注意力廣度的影響的研究。
- 研究人員發現，現代數位設備會導致人類注意力的分散，志願者的平均注意力廣度：已從2000年時的\_\_\_\_秒下降到2013年的\_\_\_\_秒。



# 問題思考





# 問題思考

**講重點!!!**

# 微學習的定義

Micro-  
Learning

# 微學習的定義

Bite-size single concept learning for today's short-attention-span workforce.



## Bite-Size Content and the New E-Learning

15:00-16:00

W304AB

週日 5月17日

SU314



**Stephen Meyer**

President and CEO  
Rapid Learning Institute

Demand for bite-size e-learning is on the rise, especially in soft-skills training. The potential advantages over traditional long-form modules include: reduced cognitive load, shorter time commitments, and compatibility with m-learning. But shorter

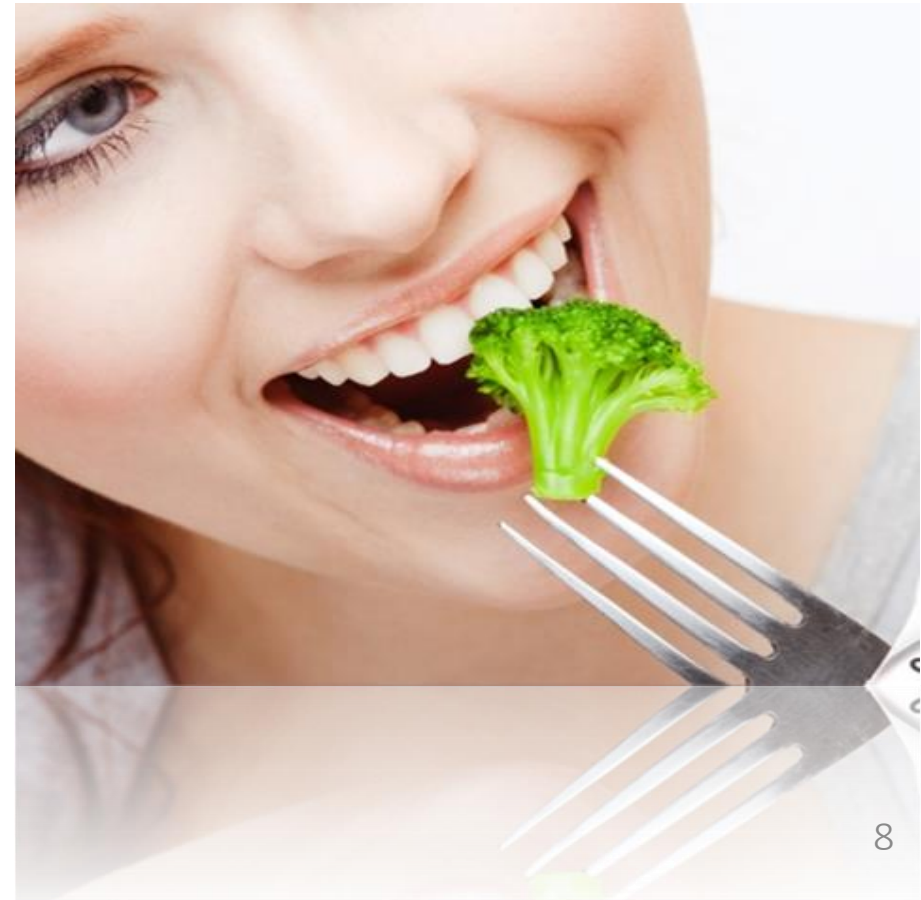


# 微學習的定義

**Bite-size** single concept learning for today's short-attention-span workforce.

“  
一口即食  
”

- <90秒 / <3分鐘
- 3-7分鐘 / 5-7分鐘
- 5-15分鐘 / 8-20分鐘



# 微學習的定義

**Bite-size** single concept learning for today's short-attention-span workforce.

“  
一口即食  
”

- 偽命題
- 不同的公司與文化
- 不同的學員與主題





# 微學習的定義

Bite-size **single concept learning** for today's short-attention-span workforce.

“  
**單一觀念**  
”

- **Linear** 線性順序
- **Logical** 邏輯結構
- **Complete** 完整歷程

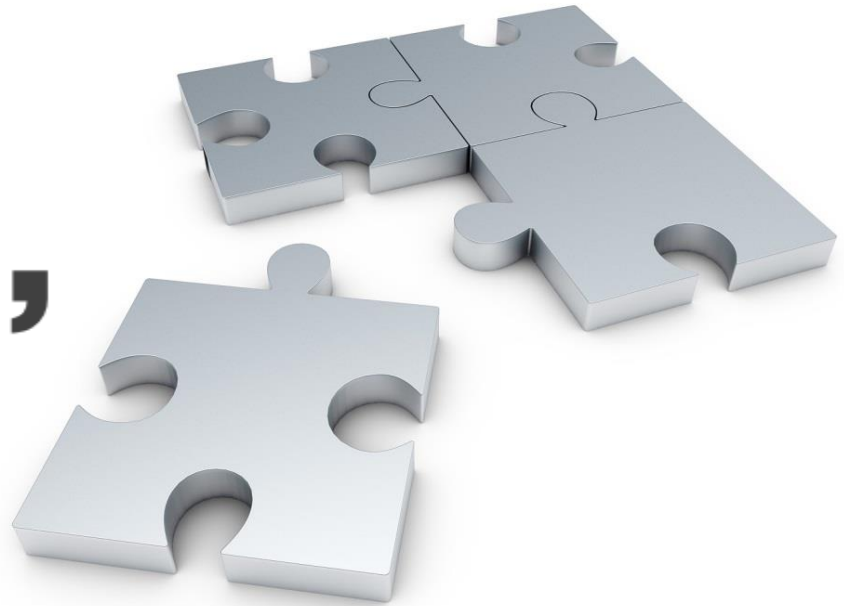


# 微學習的定義

Bite-size **single concept learning** for today's short-attention-span workforce.

“  
**單一觀念**  
”

- Less is More!
- 少即多





1

1

1

Concept

Behavior

Outcome



# 微學習的定義

Bite-size single concept learning for today's **short-attention-span** workforce.

“  
注意力短暫  
”

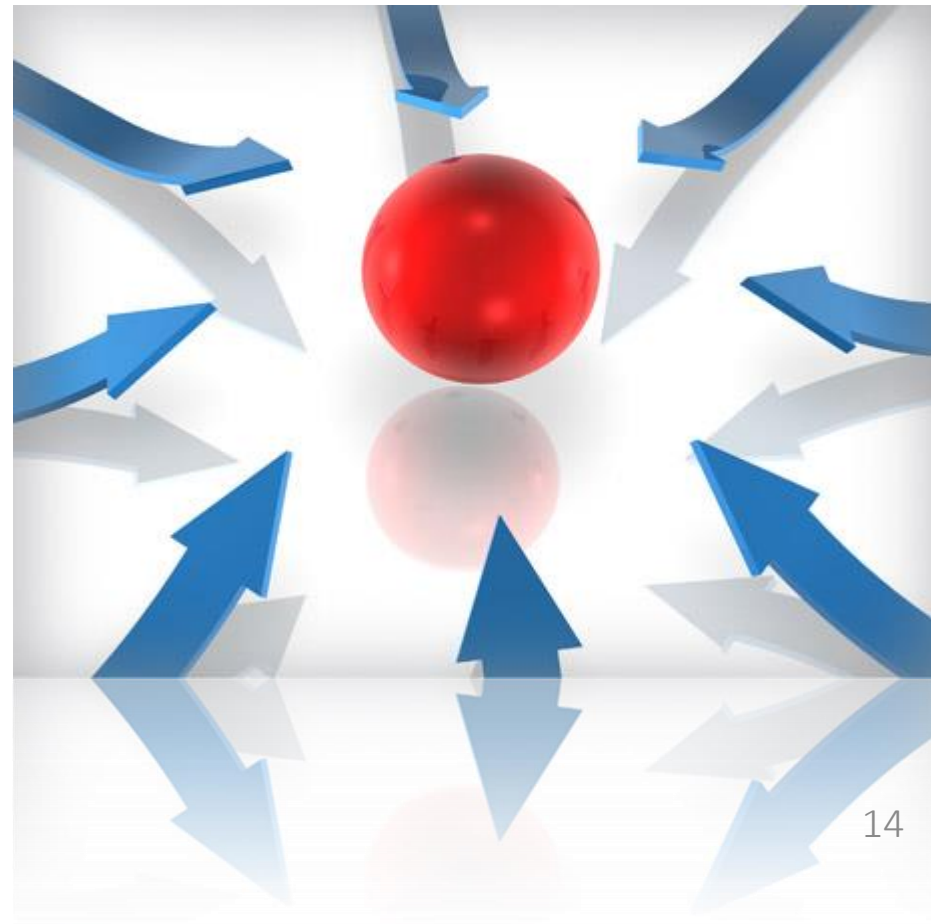


# 微學習的定義

Bite-size single concept learning for today's **short-attention-span** workforce.

“  
注意力短暫  
”

講重點!  
給我答案!  
不要廢話!



# 微學習的元素

Micro-  
Learning



# 微學習的元素

## HTML5網頁 / Infographic資訊視覺圖表



透過工具整合圖片、文字、標題等，  
運用於教學設計，產出網頁或單一圖表。

# 微學習的元素

## 影片：單一知識點學習



- 快速、直接製作出可跨所有載具瀏覽觀看的MP4影片檔案。
- 建議按照訓練主題，切割成多個小單元。
- 不僅便於觀看，更可透過系統的分類架構出完整培訓資源庫。

# 微學習的元素

## 簡報式影片



- 以類似PPT的操作手法為基礎，加上圖文及影片等多媒體元素進行設計。
- 透過課程製作工具進行編輯，發佈為跨載具的影片課程。



# 微學習的元素

## 遊戲類



- 透過製作工具，整合多樣化的多媒體製作跨載具觀看課程。
- 具有互動功能，在課程呈現上也較為貼近學習者所習慣的Flash類動畫課程。
- 以遊戲方式設計訓練內容，提高學習興趣。

# 微學習的應用模式

Micro-  
Learning

# 微學習的應用模式



微學 v.s 微習 v.s 微學習

# 微學習的應用模式

- 微學或微閱讀或微瀏覽內容





# 微學習的應用模式

- 面授課程後的跟進與啟動



# 微學習的應用模式

- 網路社群互動經營



# 微學習的應用模式

- Performance Support ( 績效支援 )





# 微學習的應用模式

- Job Aids ( 工作輔助工具 )



# 微學習的應用模式

- 工作指導與輔導方案



# 微學習與工作績效支援

Micro-  
Learning



# 微學習與工作績效支援

中華電信 4G 12:25

Build Your Schedule Session

See how **LEARNING** colors your life at booth 925 GP STRATEGIES

Instructional Design

### Beat the Ebbinghaus Forgetting Curve

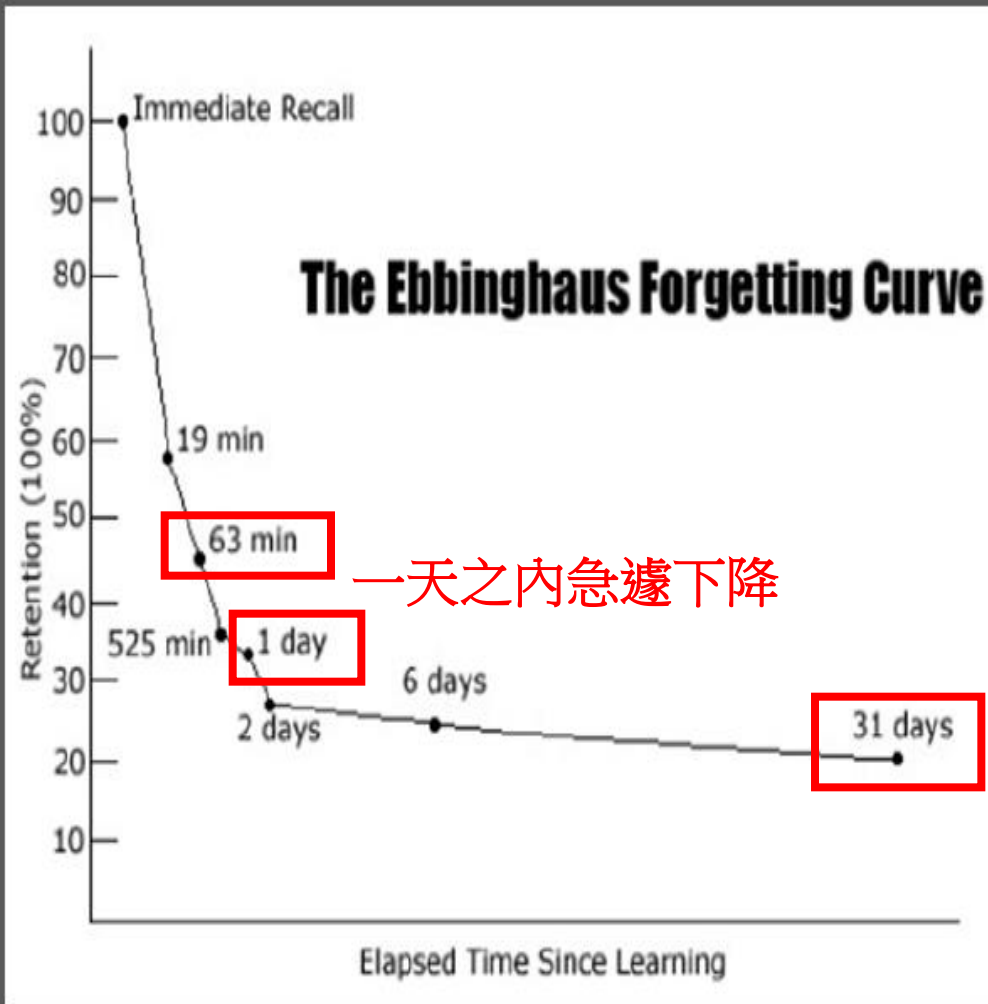
10:00-11:00 週三 5月25日 Rooms 405-407 W210

Hans Graaf  
Founder  
Brain Tweaker

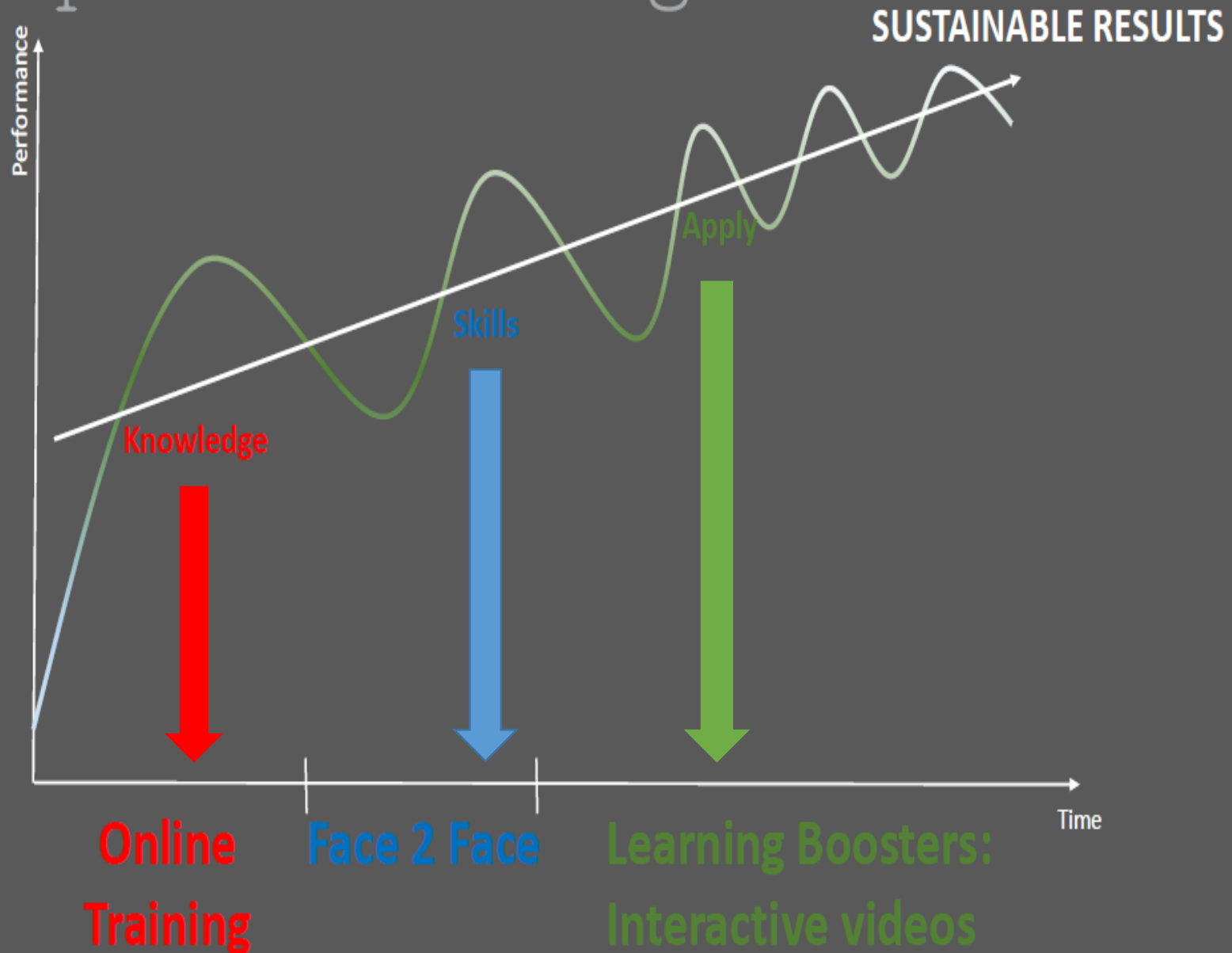
People can forget up to 90 percent of what they learned after a learning intervention. Blended learning helps fight the forgetting curve, but only to a certain point. Scientific studies show that spacing content over time, preferably in small, bite-sized chunks, is the most effective way to delay the process of forgetting. In 2015 a major retail chain in the Netherlands piloted a study of a triple-blend learning program, which consisted of a traditional e-learning, classroom training, and weekly videos by email. After the six-month training period, the company saw a more than double-digit increase in sales (compared with the same period the year before and compared with reference stores with the same sales volume and sales floor). In this session, you will learn how to fight and beat the forgetting curve by reinforcing behavioral change objectives with short interactive videos that contain quizzes, buttons, and

Home Schedule Program Search 更多

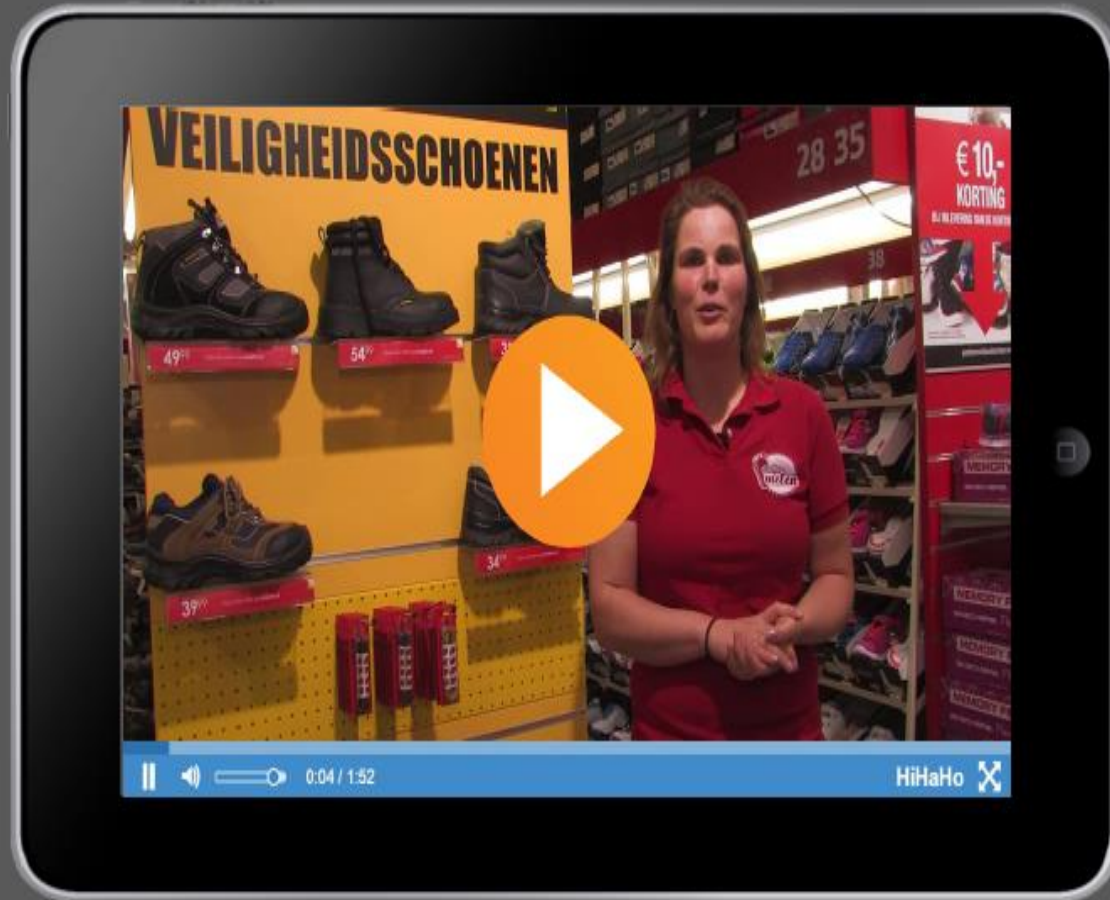




# Triple Blend Learning™

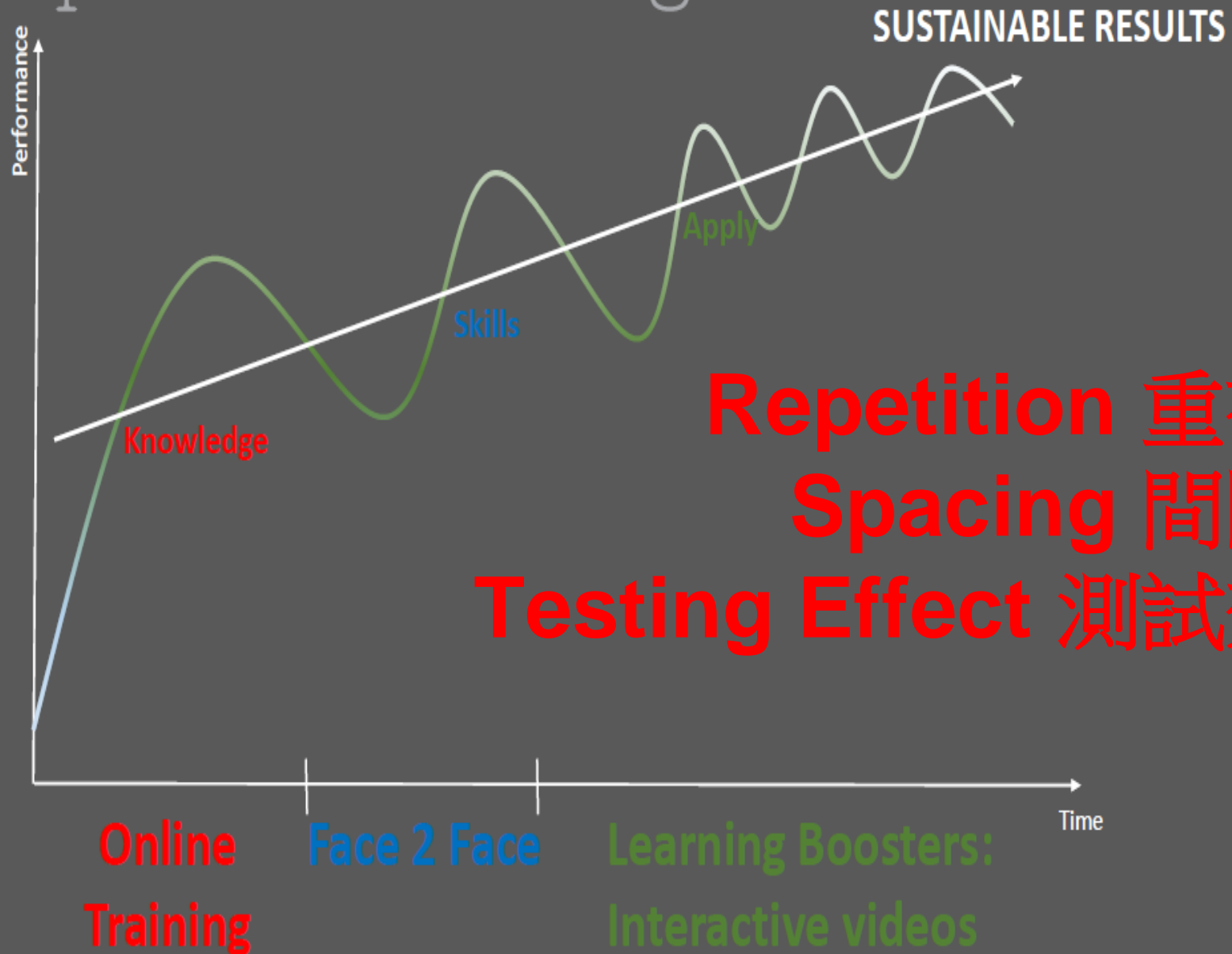


# The Video Success Formula





# Triple Blend Learning™



**Repetition 重複性**

**Spacing 間隔性**

**Testing Effect 測試效果**

# 微學習與工作教導

Micro-  
Learning

# 微學習與工作教導

中華電信 4G 12:24

[← Build Your Schedule](#) **Session**

 **Patented cloning technology for software simulations, and industry leading performance support solutions – let Vimago elevate your ROI!**  
Visit: [Assima.net](http://Assima.net)

Leadership Development

## The Microlearning Revolution: A Bold New Model for Developing Organizational Talent

16:30-17:30  
週二 5月24日

Four Seasons 1  
TU405

 **Stephen Meyer**  
President and CEO  
Rapid Learning Institute

The appeal of microlearning is clear: short, narrowly defined bursts of learning. Tech-enabled. On-demand. Millennial- and mobile-friendly. Many learning professionals are keenly interested in this new learning method, which is a radical departure from traditional instructor-led teaching and has the potential to transform workplace training. But how? The method is unproven. And many organizations aren't sure how to implement it. Is it strictly for self-directed learning? Is it best deployed as a coaching tool? Is it suitable for blended learning? This session will provide a workable adoption model based on best practices at leading organizations and research that supports the microlearning concept.

 Home  Schedule  Program  Search  更多



# THE MICRO-LEARNING CYCLE

第**1**次團隊會議  
DAY 2



第**2**次團隊會議  
DAY 10



第**3**次團隊會議  
DAY 21



21 DAY CYCLE



DAY 1

ASSIGN MODULE

DAYS 3-9  
DEPLOY ON THE JOB  
第**1**次工作實際應用



DAYS 11-20  
DEPLOY ON THE JOB  
第**2**次工作實際應用



指定**微學習**單元主題



Date: May 22, 2016

Quick Take Name: How to give negative feedback

## 1st Team Meeting

Plot where you are now. And where you want to be.



## 2nd Team Meeting

Plot where you are now.



## 3rd Team Meeting

Plot where you were at the end of the Micro-learning Cycle.



# The Ebbinghaus Spacing Effect



Hermann Ebbinghaus, 1885

When you reinforce  
learning at spaced  
intervals, it sticks

當你使用時間間隔的方式來強化學習,學習才能鞏固!



天下雜誌 副總監夏志遠

# 建構立體化的微學習模式

- 成立35年的天下雜誌，正在架構立體化的數位學習生態系
  - 天下雜誌官網：每月1000萬用戶造訪
  - 天下雜誌臉書：超過100萬粉絲
  - 天下每日報app：30萬用戶下載，活躍的用戶10萬人
  - 天下創新學院：聚焦企業經理人的行動微學習需求，已有超過三萬位企業菁英加入。
  - 天下影音頻道：成立八個月內，觀看人數超過900萬人。

**天下雜誌聚焦：零碎時間無痛、無縫的學習**



# 天下雜誌 如何滿足微學習需求

- 天下創新學院針對零碎時間，提供10分鐘的數位課程

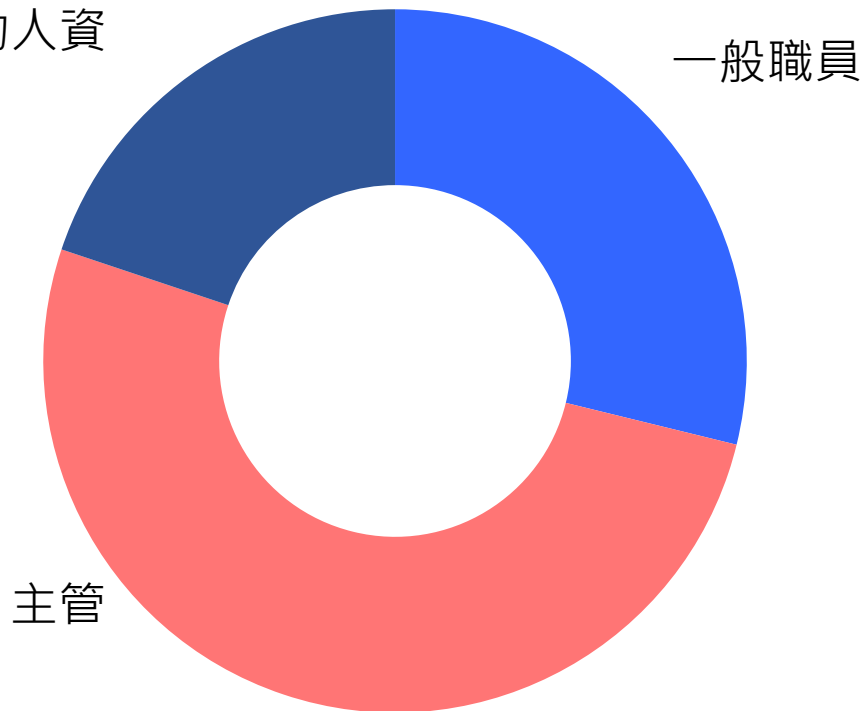


**口袋裡的行動講堂**

# 數位轉型 2000大企業人才培育分析

人資主管/教育

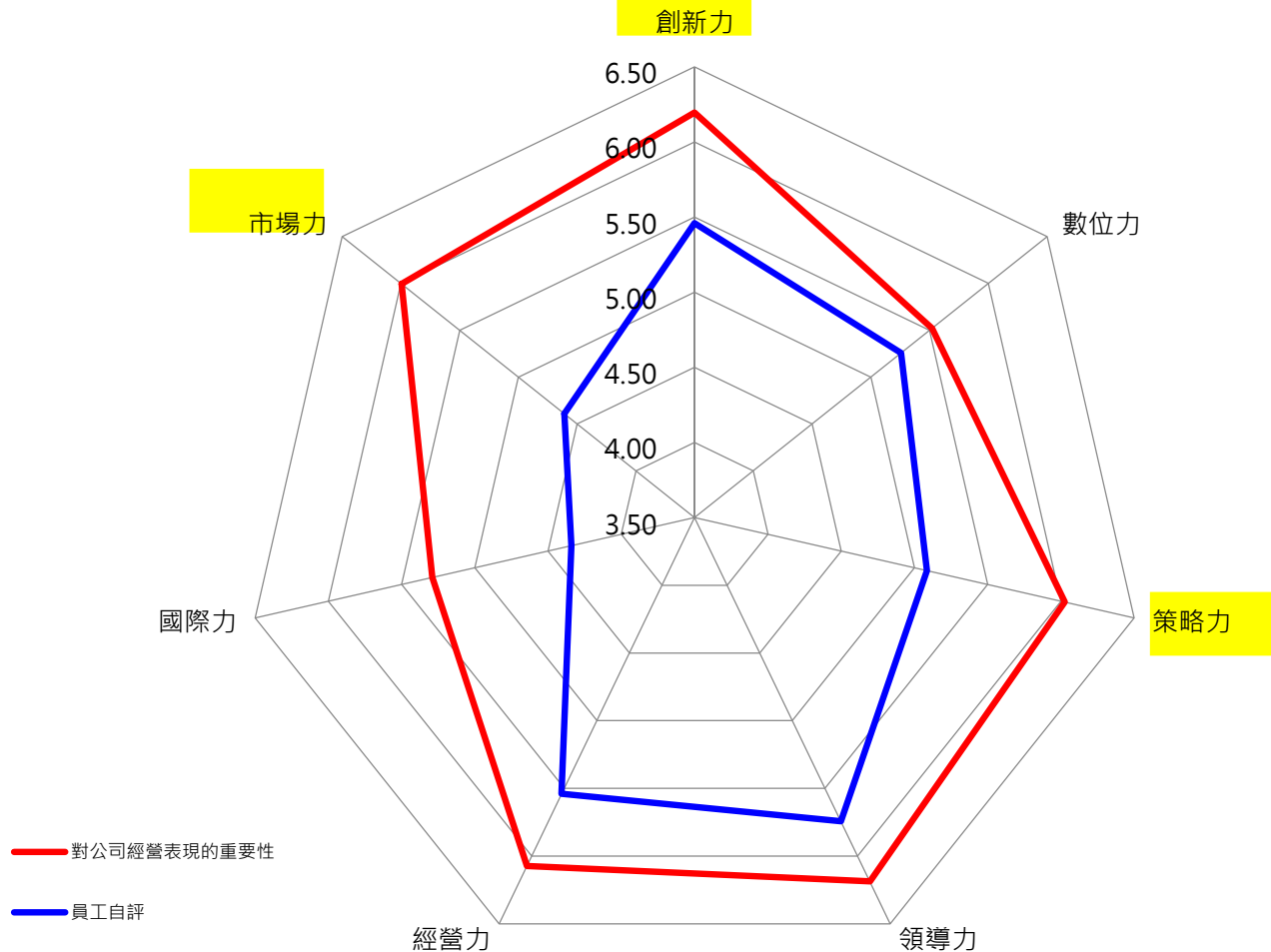
訓練的人資



2016年5~6月，創新學院、天下調查中心與中央大學人資所教授林文政合作，進行「2000大企業人才職能大調查」。

# 企業須強化創新、市場、策略力

## 2000大企業七大核心能力分析



# 大家覺得學習很重要 但事實上？

**52.8%**企業，市場力的每年訓練時數為0

**44.6%**企業，創新力的每年訓練時數不到5小時

**29.2%**企業，策略力的每年訓練時數為0

➤如何leverage外部資源，  
強化未來競爭力？





# 天下雜誌 長期關注產業人才需求

現今人才訓練，只能解決現在與過去的問題



培養 **創新精神、跨界學習**，成為企業與公部門關鍵任務

天下雜誌粹鍊34年全球財經知識庫，結盟台灣四大智庫、政大、東海、成大、香港中文大學

成立 **天下創新學院**，協助企業培養全球經營的未來人才，加速企業轉型的動能

# 2014年1月推出 天下創新學院



## 口袋裡的行動講堂

一週一影音  
學習不漏接

學習週報  
迅速提升即戰力

跨界學創新  
快速解讀趨勢

作家 + 名師  
影音導讀新書



課程架構：483堂課(截至11月15日)  
5大主學程  
11項學習主題

企業家  
講堂

新世代  
管理

大師開講

全球  
財經趨勢

網路  
讀書會

企業家講座

CEO管理心法

Y世代管理

職能提升

國際大師管理思潮

EMBA大師開講

台灣企業突圍案例

全球財經趨勢季報

天下財經英文

全球產業新知

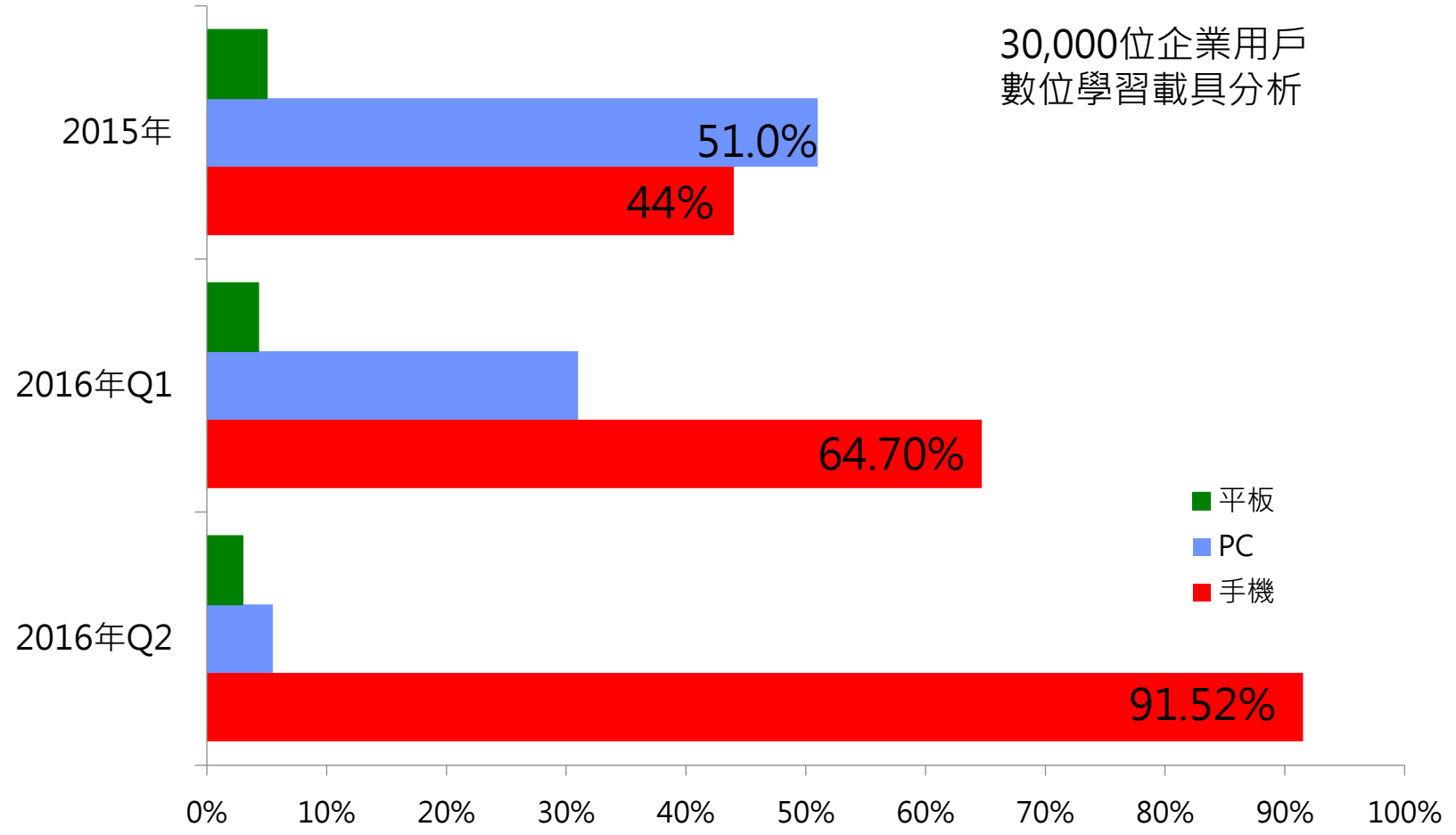
名師影音導讀



# Mobile Learning 學習者的行為分析

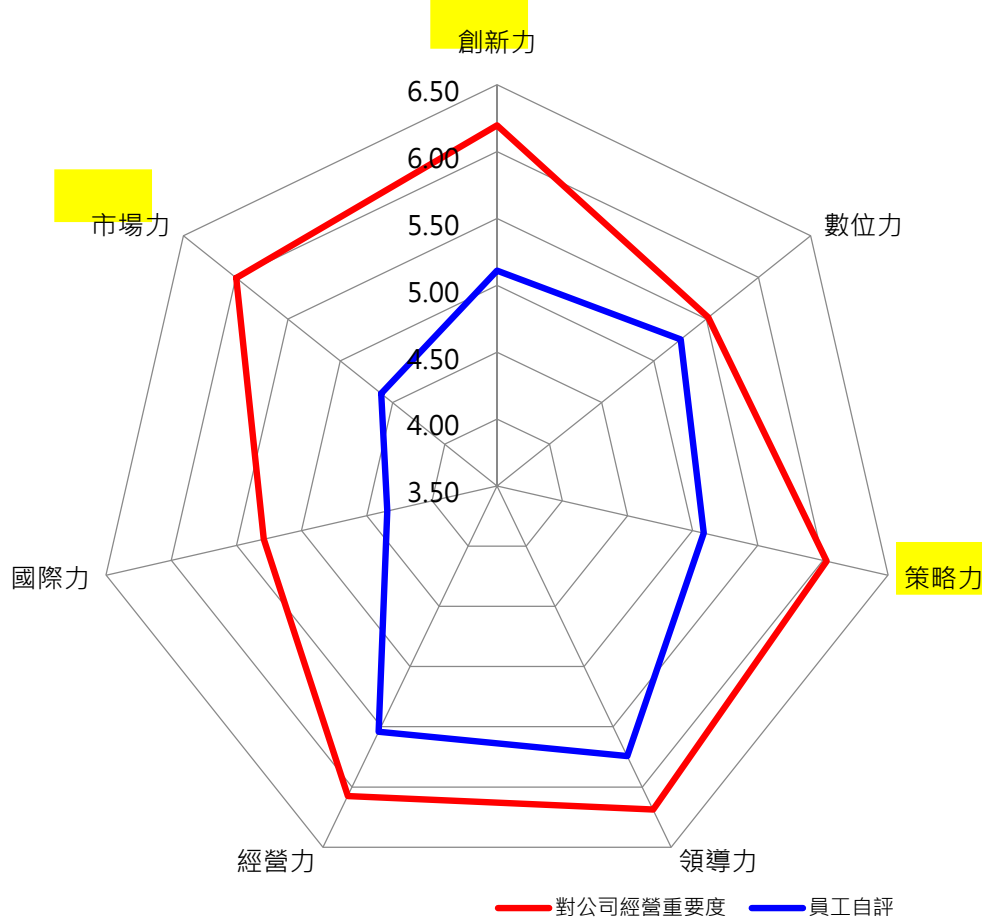


30,000位企業用戶  
數位學習載具分析



# 科技業用戶 用數位課強化能力

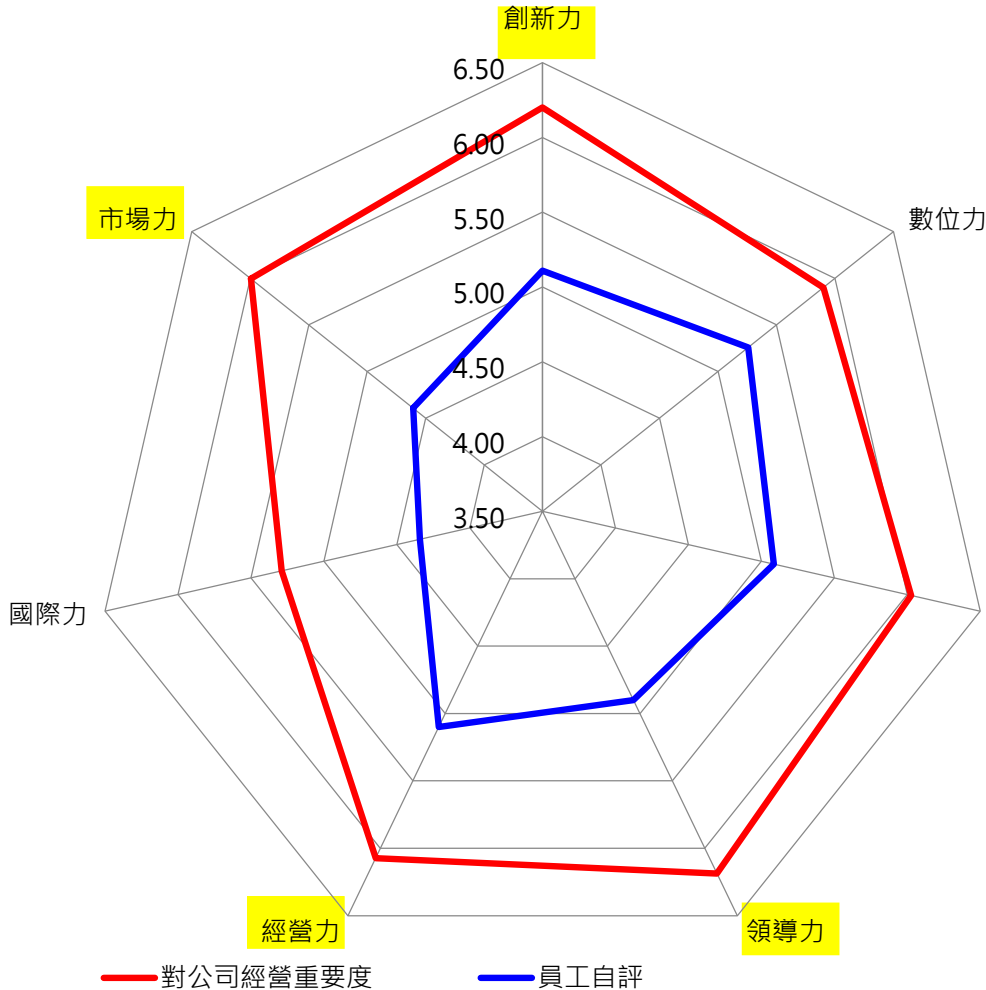
## 科技業七大核心能力分析



排行	課程	核心能力
1	阿里巴巴戰略官曾鳴：網路協同新經濟革命	市場、創新
2	BCG徐瑞廷：BCG頂尖顧問教你轉型思考術	策略、經營
3	管理大師琳達·葛雷頓提升3大職能，成為職場贏家	經營、領導
4	Bank 3.0時代的衝擊與挑戰	市場、創新
5	稻盛和夫「快樂工作學」3堂課	經營、領導
6	2016年Q2全球財經5大趨勢	市場、國際
7	2016年Q3全球財經5大趨勢	市場、國際
8	《執行力的修煉》個人實踐篇	經營、領導
9	剖析大數據時代的行銷思維	創新、市場
10	人資大師尤里奇讓員工更敬業的管理秘訣	領導、經營

# 金融業用戶 用數位課強化能力

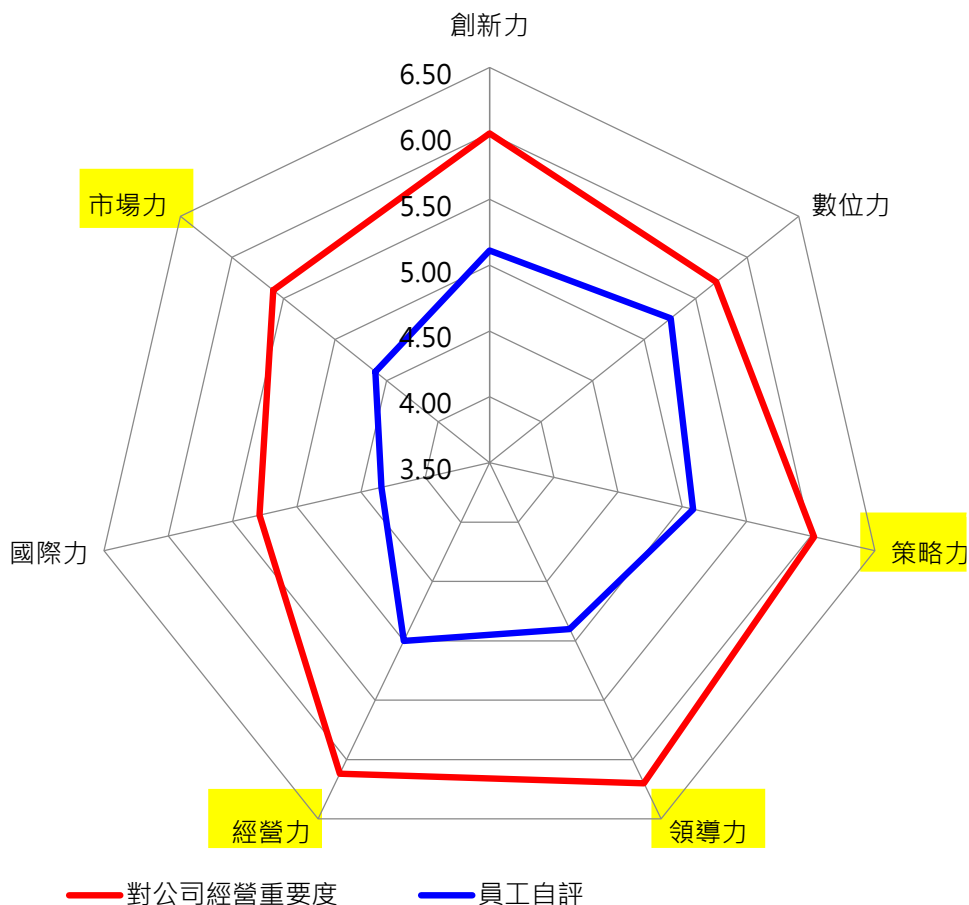
## 金融業七大核心能力分析



排行	課程	核心能力
1	稻盛和夫「快樂工作學」3堂課	策略、領導
2	經理人「職場壓力管理術」3堂課	領導
3	國泰金控李長庚：金融業進擊亞洲盃5大轉型策略	策略、市場
4	經理人「帶人帶心」7堂課	、領導、經營
5	經理人「搞定老闆溝通術」3堂課	領導、經營
6	管理大師琳達·葛瑞頓：提升3大職能 成為職場贏家	策略、經營
7	經理人「提升效率」7堂課	經營
8	經理人「職場挫折應變術」3堂課	經營
9	儒鴻企業洪鎮海：紡織業創新祕訣與人才戰略	創新、策略
10	全聯林敏雄 流通業破壞式創新5堂課	創新、市場

# 製造業用戶 用數位課強化能力

## 製造業七大核心能力分析



排行	課程	核心能力
1	經理人「搞定老闆溝通術」3堂課	領導、經營
2	經理人「提升效率」7堂課	經營
3	稻盛和夫「快樂工作學」3堂課	策略、領導
4	六年營收增四倍 振鋒「趁亂」轉型術	創新、策略
5	工研院開拓產業「創新路」5堂課	創新、策略
6	管理大師葛馬瓦：破解全球化迷思，訂出好策略	策略
7	台式服務力 感動人心8堂課	市場、經營
8	經理人「職場挫折應變術」3堂課	經營
9	【Cheers講堂】新鮮人邁入職場5大建議	領導
10	稻盛和夫「變革管理」3堂課	領導、經營

## 四大學習亮點

- 1.全新手機版UI，採取Mobile first設計，更適合零碎時間閱讀
- 2.強化學習主題策展，一年4個特別企畫課程包
- 3.個人學習中心：即時學習能力分析，智慧推薦補強能力的課程
- 4.開發每日「聽」的行動講堂





**Content is the King,  
Tech & Infrastructure is the \_\_\_!**

育碁 總經理 aEnrich President

楊中旗 George Yang

2016/11/19

# 微學習 – 當主題被切成**碎片**, 您要怎麼管理?

- Workplace Learning & Performance

- Learning for **Performance** > 從績效展開與工作分析, 到工作應用相關的行為檢核以及績效追蹤與評核

- LMS

- Learning Management Self ?
- Learning Management System !
  - **Technology & Infrastructure** 是有效運作與管理的支柱之一
  - 學習管理系統與績效管理系統的結合與整合
  - 資訊記錄與傳遞, 團隊分享與協同運作
  - 階段性管理評核的要點檢視與分析

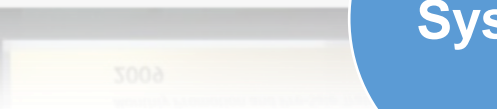
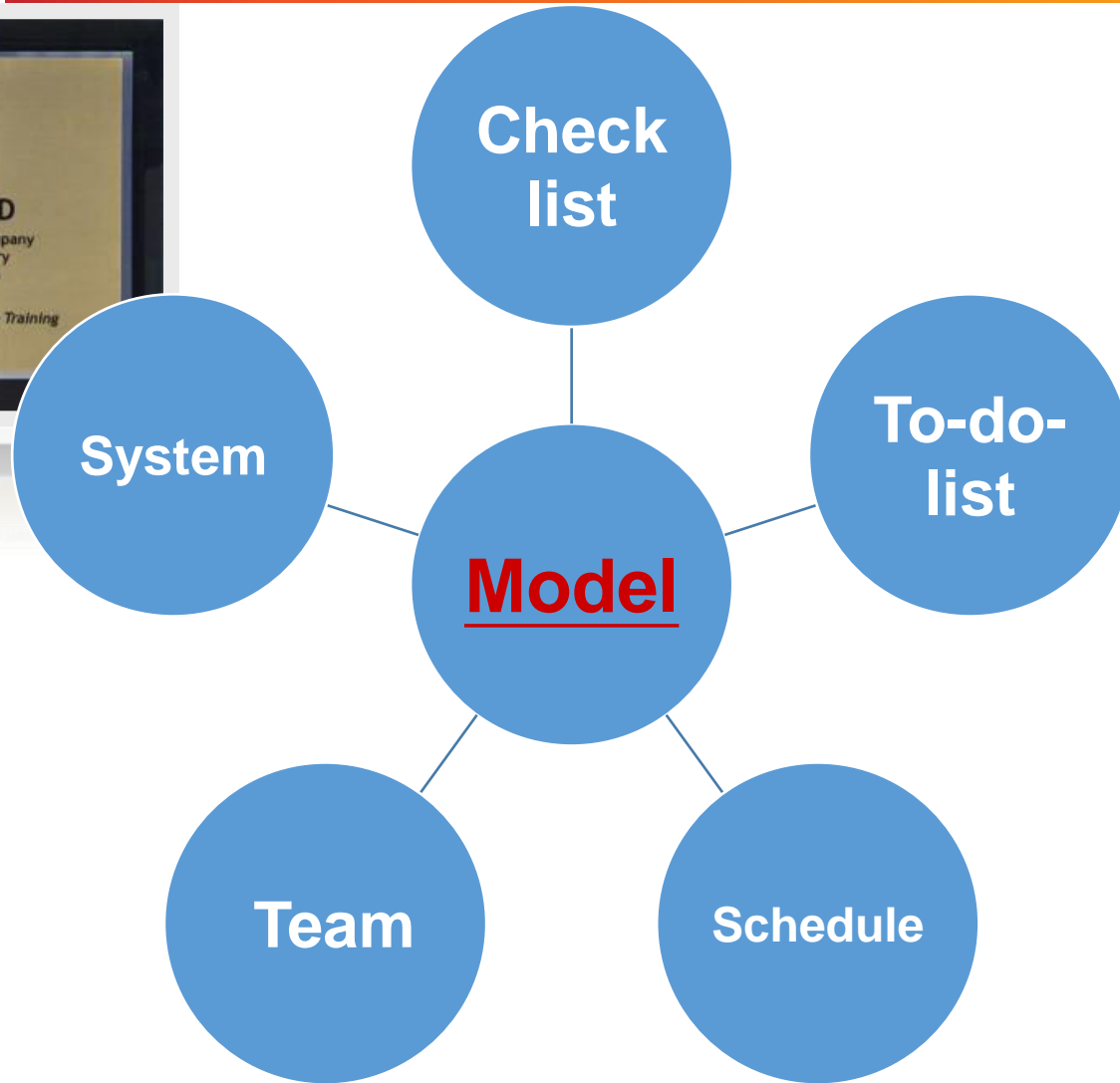
# Bersin : 支撐績效管理策略最頂端目標的兩大支柱: “組織與治理” 及 “科技與基礎設施”



圖一 Bersin and Associates績效管理架構 (來源: Bersin and Associates 2011)

# New Model including Micro Learning

## 昔日標竿案例與模型 · 打造ATD EIP獲獎組織



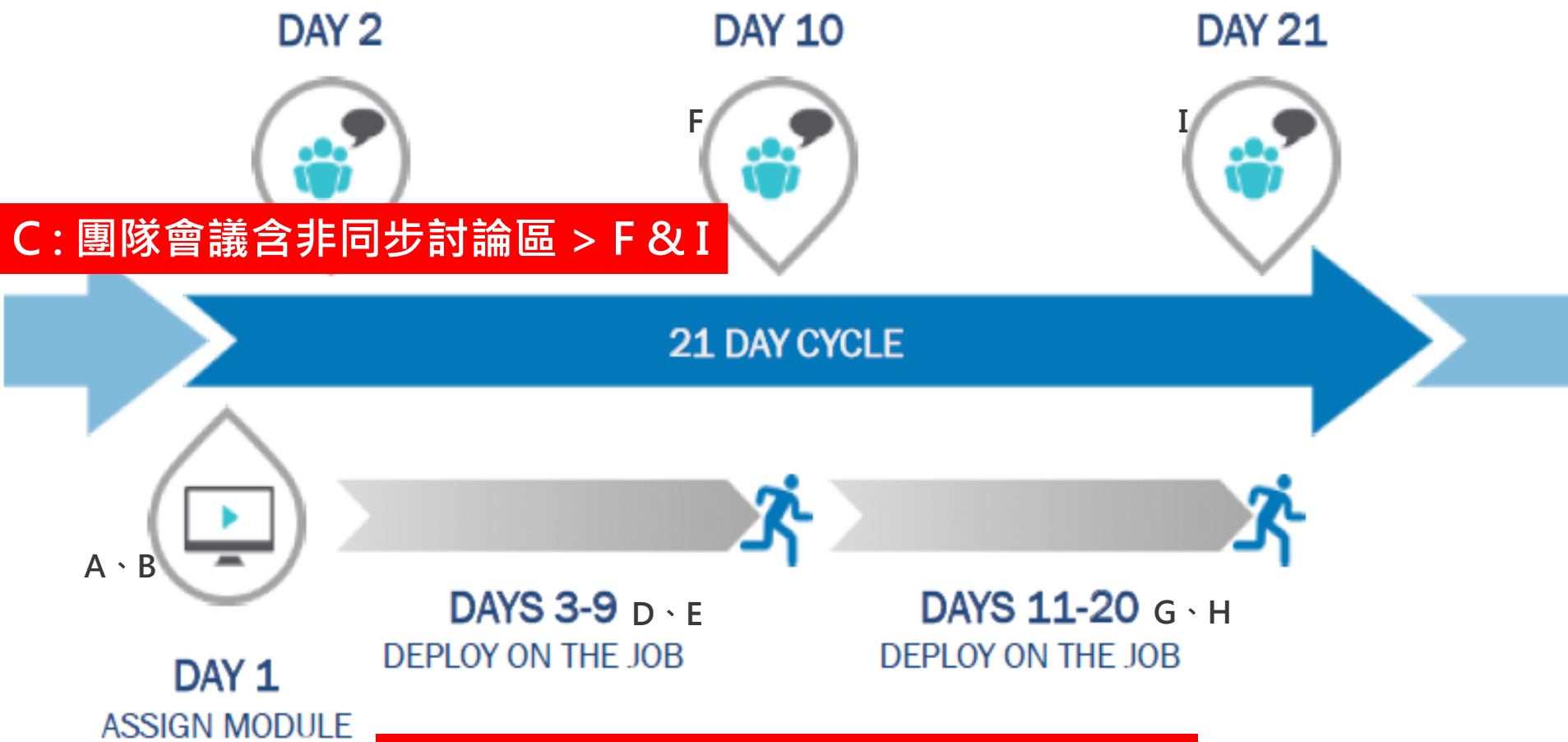
# Model – 交響樂團的樂譜/舞台劇 的劇本...

- 專案主軸 ( Methodology )
  - Less is More! > Focus
  - 永遠從企業的痛苦點出發 > 挑戰困難, 突破瓶頸, 創造價值
    - Biz Sponsor 的價值認知與支持
  - Continuous Improvement > Fine Tune Model for replication
- 複製另存 > \* N
  - 相似於過往 Blended Learning 的模式建構與複製
  - 越細微的歷程與階段性資訊管理, 越需要穩定的結構化模式, 也越需要管理系統
    - Check lists
    - Team & Team members' To do lists
    - Schedule/Timing



# The Micro-Learning Cycle

If this is the model...合計 A-J, 10個活動



A: 閱讀課程  
B: 自我檢核

D: 應用到工作上,以報告繳交update & G  
E: 自我檢核 & H

# 前述 Micro Learning Cycle 學習活動

## Schedule

時間	準備期	D1	D2	D3-9	D10	D11-20	D21	D28	D30
學員們	<p>上課通知</p> <p>學習活動通知</p>	<p>A 閱讀課程</p> <p>B 自我檢核</p>	<p>C 參與討論區</p>	<p>D 繳交作業</p> <p>E 自我檢核</p>	<p>F 參與討論區</p>	<p>G 繳交作業</p> <p>H 自我檢核</p>	<p>I 參與討論區</p>	<p>J 參與討論區</p>	
教室管理員	<p>1. 設定線上課程</p> <p>2. 設定討論區</p> <p>3. 設定作業</p> <p>4. 維護檢核表</p> <p>5. 設定通過條件</p>								
講師					<p>待辦事項通知</p>	<p>作業批改、回饋</p>			
版主	<p>To do lists</p>		<p>C 參與討論區</p>		<p>F 參與討論區</p>			<p>J 參與討論區</p>	
主管									<p>待辦事項通知</p>
Team									<p>主管檢核</p>

To do lists

Check lists

# Organized by System

- **Check lists \* 4** – Learner/Performer 紀錄, 階段, 任務, 應用...Applied to Jobs?
- **Team \* 6 Roles** : Learner/Performer, Instructor, Domain expert, 學習同儕, Managers, Mentors, facilitator...
- **To do Lists \* 10** – 不同人在不同的時間與階段, 接續的任務
- **Schedule \* 30 days** – 預設, 關聯性, 通知, 任務提醒, 節奏, 完成的效率...
- **System** – 管理以上所有關連的資訊, 權限, 提醒, 稽核
  - 追蹤並及時改善, 資訊分享與分析, 問題盤點, 持續改善...
  - 複製另存, 再進化...

# 線上教室管理員



## LMS可設定活動項目、順序、時間 (準備期)

目前頁面 > 活動順序與時間設定

儲存

重設

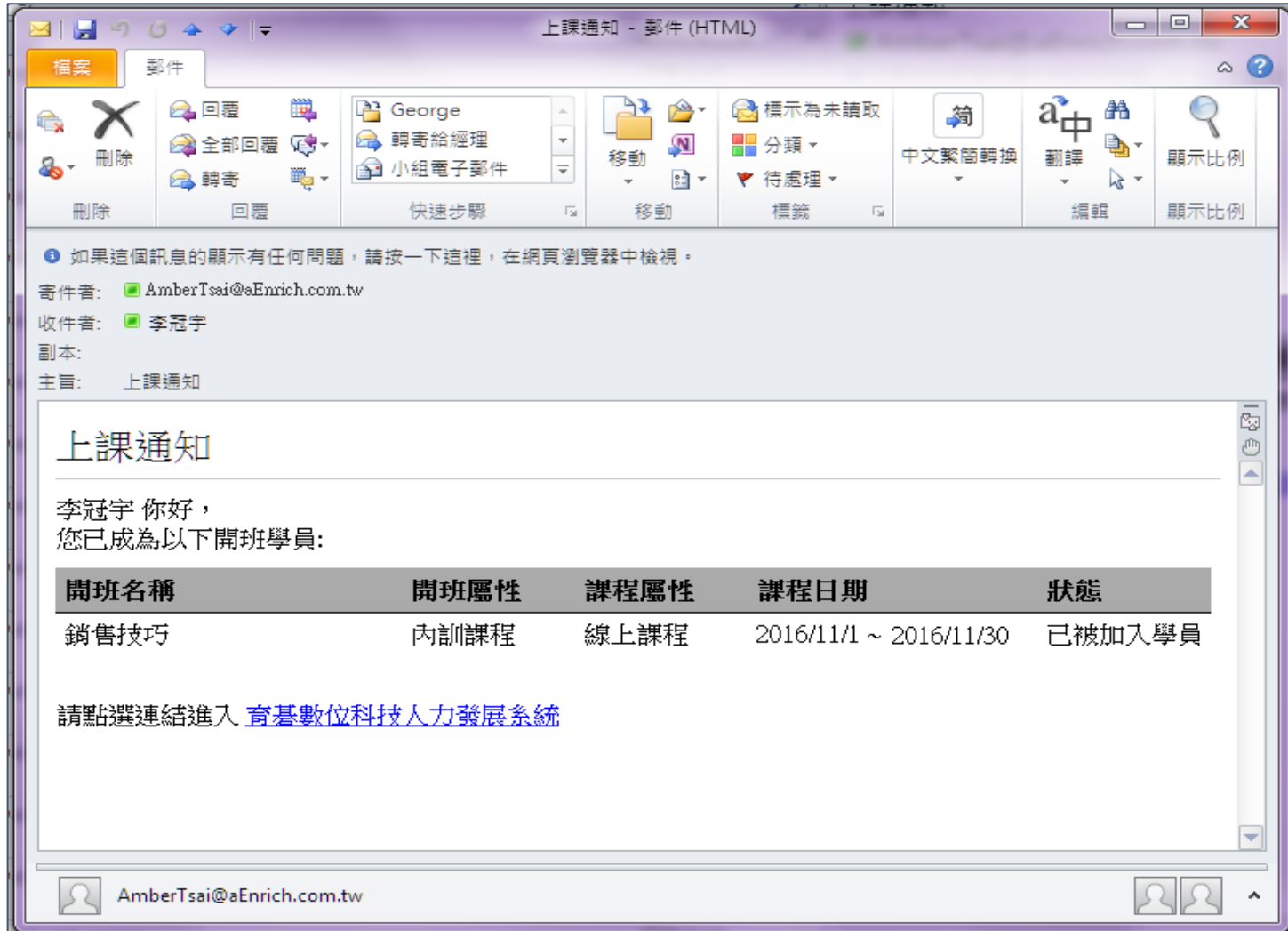
取消

### 學習活動資料

學習活動進行時間 課程日期:2016/11/01~2016/11/30

排序	活動名稱	活動期間
+ <a href="#">讓商品賣到缺貨的祕密</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input checked="" type="radio"/> 從 2016/11/01 前 ~ 到 2016/11/01 前 <input type="radio"/> 在 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略 完成後 <input type="text"/> 天內
+ <a href="#">台灣原創連鎖品牌5大經營戰略</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input checked="" type="radio"/> 從 2016/11/01 前 ~ 到 2016/11/01 前 <input type="radio"/> 在 讓商品賣到缺貨的祕密 完成後 <input type="text"/> 天內
+ <a href="#">什麼是客戶真正想要的</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input checked="" type="radio"/> 從 2016/11/01 前 ~ 到 2016/11/01 前 <input type="radio"/> 在 讓商品賣到缺貨的祕密 完成後 <input type="text"/> 天內
+ <a href="#">自我檢核1</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input type="radio"/> 從 <input type="text"/> 前 ~ 到 <input type="text"/> 前 <input checked="" type="radio"/> 在 讓商品賣到缺貨的祕密 完成後 1 天內
+ <a href="#">銷售技巧團隊會議</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input type="radio"/> 從 <input type="text"/> 前 ~ 到 <input type="text"/> 前 <input type="radio"/> 在 讓商品賣到缺貨的祕密 完成後 <input type="text"/> 天內
+ <a href="#">實際運用 作業繳交1</a>		<input type="radio"/> 課程起始日後 ~ 課程結案前 <input checked="" type="radio"/> 從 2016/11/03 前 ~ 到 2016/11/09 前

# LMS系統 產出email 上課或活動通知





# LMS系統

## To-do-list 上課或活動通知



aEnrich Üser 課程 輸入名稱

查詢與申請 我的學習與發展 資源 多維度專案 績效管理 申請單 工作 教授的課程 我的紀錄

快捷列

課程查詢與申請 我的課程

CP測試直接人員



aEnrich Üser 課程 輸入名稱

查詢與申請 我的學習與發展 資源 多維度專案 績效管理 申請單 工作 教授的課程 我的紀錄 報表 主管專區

目前頁面 訊息內容

系統收件訊息資料

標題： 上課通知

寄件者： 育碁數位科技人力發展系統

發送時間： 2016/10/25 14:34

內容： 李冠宇 你好，  
您已成為以下開班學員：

開班名稱	開班屬性	課程屬性	課程日期	狀態
銷售技巧	內訓課程	線上課程	2016/11/1 ~ 2016/11/30	已被加入學員

請點選連結進入 [育碁數位科技人力發展系統](#)

# 手機與平板上 訊息推播上課或活動通知



a+MPS & APP  
手持裝置-訊息推播

# A 電腦版 · 線上課程閱讀 (Day1)

開班名稱：銷售技巧

 教室首頁
  通訊
  開班資訊
  參考資料
  通訊錄
  筆記本
  管理
  離開

目前頁面》教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# A 平板/手機 · 線上課程閱讀(Day1)

離開

線上教室

## 銷售技巧

-  讓商品賣到缺貨的祕密 >
-  台灣原創連鎖品牌5大經營戰略 >
-  什麼是客戶真正想要的 >
-  自我檢核1 >
-  自我檢核2 >
-  自我檢核3 >
-  主管檢核 >

# A 課程閱讀 (Day1) 網頁



a+MPS & APP  
應用手持裝置於捷運上  
完成5分鐘課程閱讀





# A 課程閱讀 (Day1) 影音



# B 閱讀完後 · 自我檢核1 (Day1)

TAIPEI, NOV 2016  
人才發展協會

開班名稱：銷售技巧

教室首頁 通訊 開班資訊 參考資料 通訊錄 筆記本 管理 離開

目前頁面 > 教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# B 平板/手機 自我檢核1(Day1)

課程檢核

李冠宇

10(10) 9(9) 8(8) 7(7) 6(6) 5(5) 4(4) 3(3) 2(2) 1(1)

**1. 設計解決方案**  
在設計解決方案時，能從功能上釐清解決方案中的各項組成要素彼此間以及與客戶環境的關係，以期能解決客戶生意發展所面對的挑戰。  
項目檢核請選擇1-10分,1分最低 10分最高,檢核要平均達到8(分)以上才算通過

(10)  (9)  (8)  (7)  (6)  (5)  (4)  (3)  (2)  (1)

**2. 建立客戶的認同感**  
能建立客戶對解決方案各項組成的認同，包括：範疇、附加選項、服務內容等，並同時瞭解其對導入的限制。  
項目檢核請選擇1-10分,1分最低 10分最高,檢核要平均達到8(分)以上才算通過

(10)  (9)  (8)  (7)  (6)  (5)  (4)  (3)  (2)  (1)

評分小計

10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
0	0	0	0	0	0	0	2	0	0

綜合評述

總體檢核結果

通過  未通過

暫存 送出

a+ MPS & APP  
手持裝置 捷運上  
完成2分鐘給自己評價

Date: May 22, 2016

Quick Take Name: How to give negative feedback

## 1st Team Meeting B

Plot where you are now. And where you want to be.



模式中，這樣的自我評核  
在不同時段做3次；  
主管評核最後做 1次？



## 3rd Team Meeting H

Plot where you were at the end of the Micro-learning Cycle.



# C 團隊會議 以社群討論進行 (Day2-10)


開班名稱：銷售技巧

 教室首頁
  通訊
  開班資訊
  參考資料
  通訊錄
  筆記本
  管理
  離開

目前頁面 » 教室首頁

## 學習活動


進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00

	銷售技巧團隊會議	從課程起始日後	學習成果: 0 篇
---	----------	---------	-----------

	自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內	學習成果: 未檢核
	銷售技巧團隊會議	從課程起始日後	學習成果: 0 篇
	實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09	學習成果: 未繳交
	自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內	學習成果: 未檢核
	實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20	學習成果: 未繳交
	自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內	學習成果: 未檢核
	主管檢核	2016/11/30~2016/11/30	學習成果: 未檢核



# C團隊會議之非同步社群討論— 文字, 圖片, 影音, 檔案與網路資源運用分享



林冠宇  
一般成員

0  
3

1 小時前 回應
刪除 回應 引用並回應 私人訊息

1 小時前 編輯過

兩位的分享, 很有啟發性, 我也上網找了一下, 看到有些投影片與商品圖片案例的分享介紹, 可以參考如下

<http://www.slideshare.net/vishal.6p/selling-skills-fab-technique>

← → ↻  🔍 ☆

in SlideShare



Home
Technology
Education
More Topics
My Clipboards
For Uploaders

A feature is what a product is or does

*Example: "This car has ultrasonic sensors fitted to each bumper and electronic power-steering" [FEATURE].*

A benefit is what it will do for your customer

*Example: "It can help you park in tight spaces without risk of damage". [BENEFIT]*





www.MOBILEINSTALL.co.uk


*You can either take a Whole of Life policy or a Term policy [both FEATURES].*

Please do not confuse a Term Policy with Term Assurance!


Recommended




The Science of Sales  
**lynda.com PREMIUM VIDEO**



Marketing Fundamentals  
**lynda.com PREMIUM VIDEO**



Influencing Others  
**lynda.com PREMIUM VIDEO**



Refresher training of Features, Advantages and Benefits (FAB) by Donth Yau  
Donth Yau

# C 團隊會議之非同步 社群討論 – 甚至引用其他社群關聯主體討論分享/wiki/Blog



陳柏翰  
一般成員



1 小時前 回應  
43 秒前 編輯過

在這個非同步討論區的團隊會議中, 快要成為一個資料分享的好園地了。

網路真的是一個豐富的資源, 我們只要主題清楚, 有好多可以參考的資訊在裡面, 我也看了一下這個專家的部落格, 裡面還有一些回饋交流, 提供很多實務的經驗

<http://devedge-internet-marketing.com/2012/10/06/features-advantages-and-benefits-fab-statements/>

Home	Services	Results	About Us	Contact	Blog
------	----------	---------	----------	---------	------



**Business Hat** • 3 years ago

Thoroughly agree with you, Kevin. And thanks for a very clear explanation. Just writing a FAB list alone can transform the way a business person thinks about themselves even before they use it to communicate to stakeholders and customers.  
Thanks!

^ | v • Reply • Share >



**Kevin Clark** Mod → Business Hat • 3 years ago

Thanks for your kind words Gill! I really feel a strong FAB is the cornerstone to your business marketing and growth.

^ | v • Reply • Share >



**Micquel** • 3 years ago

thanks for this informative FAB model. I will use it on my Marketing Plan :)

^ | v • Reply • Share >



**Vinay Johar** • 3 years ago



# F&I 論壇持續性的累積 社群討論 (Day 10 -30) – 系統可以選擇篩選”論壇菁華”傳承

開班名稱：銷售技巧

教室首頁 通訊 開班資訊 參考資料 通訊錄 筆記本 管理 離開

目前頁面》教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# D&G 作業繳交後， 講師檢視應用內容 \* 2

aEnrich User 課程 輸入名稱

查詢與申請 我的學習與發展 資源 多維度專案 绩效管理 申請單 工作 教授的課程 我的紀錄 報表 主管專區

目前頁面 批改作業 送出 重設 取消

送出並繼續批改下一張

繳交資訊

繳交人： 邱彥廷  
作業名稱： 實際運用\_作業繳交1

批改結果

批改人員： 李冠宇

批改結果：  
 同意繳交 通過  
 否決 (退回申請者)

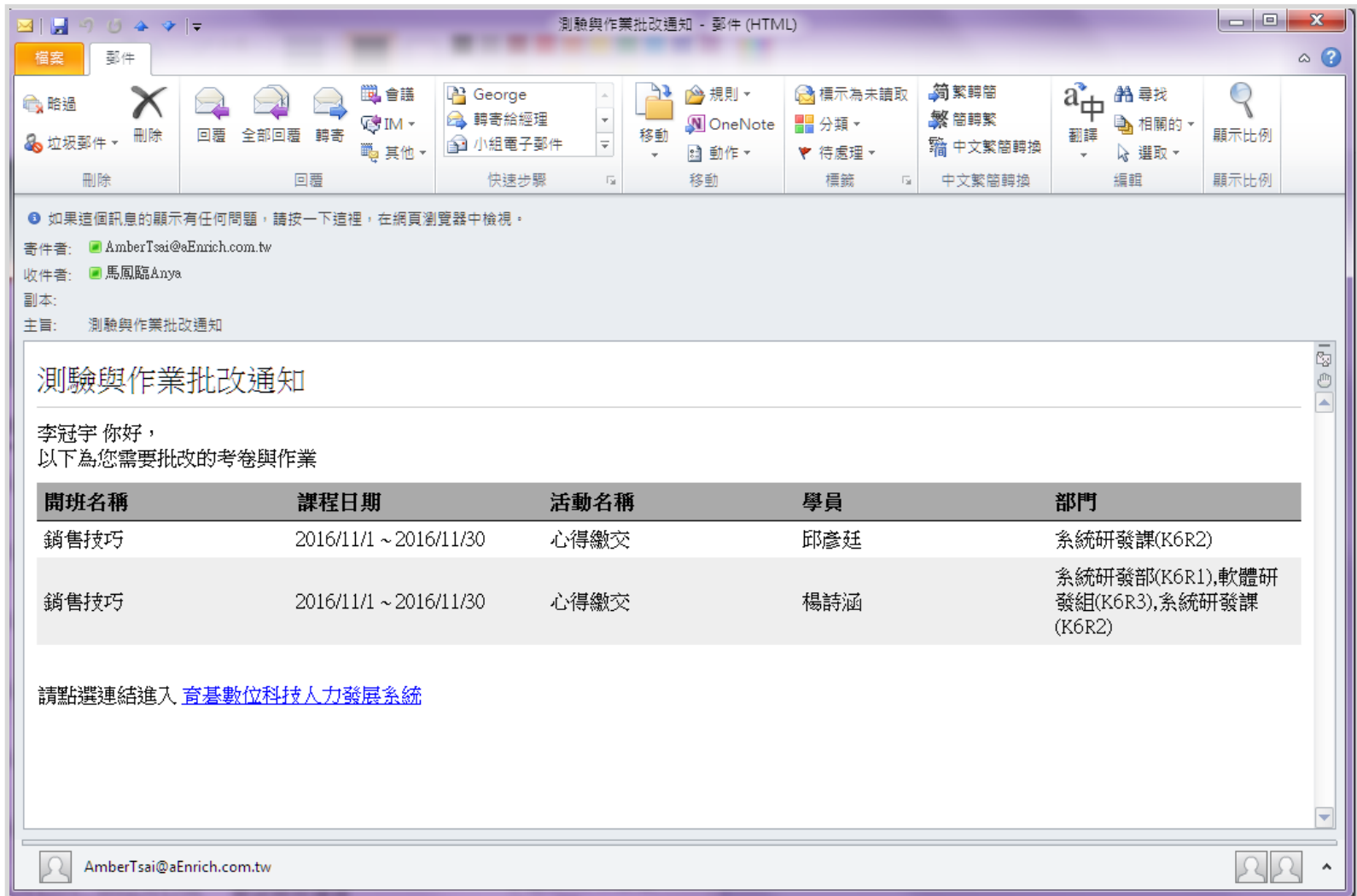
繳交資訊  
批改結果

要素彼此間以及與客戶  
詢問內部專家, 再跟比較  
ture 與效益與這樣的策  
能可以突破?

批改結果

批改人員： 李冠宇  
批改結果：  
 同意繳交 通過  
 否決 (退回申請者)

# Role play – 提醒講師批改作業mail



測驗與作業批改通知 - 郵件 (HTML)

如果這個訊息的顯示有任何問題，請按一下這裡，在網頁瀏覽器中檢視。

寄件者: AmberTsay@aEnrich.com.tw  
 收件者: 馬鳳臨Anya  
 副本:  
 主旨: 測驗與作業批改通知

測驗與作業批改通知

李冠宇 你好，  
 以下為您需要批改的考卷與作業

開班名稱	課程日期	活動名稱	學員	部門
銷售技巧	2016/11/1 ~ 2016/11/30	心得繳交	邱彥廷	系統研發課(K6R2)
銷售技巧	2016/11/1 ~ 2016/11/30	心得繳交	楊詩涵	系統研發部(K6R1),軟體研發組(K6R3),系統研發課(K6R2)

請點選連結進入 [育基數位科技人力發展系統](#)

AmberTsay@aEnrich.com.tw



# Role play – 提醒講師批改作業系統畫面

The screenshot displays the aEnrich system interface for a lecturer. The top navigation bar includes options like '查詢與申請', '我的學習與發展', '資源', '多維度專案', '績效管理', '申請單', '工作', '教授的課程', and '我的紀錄'. A dropdown menu is open, showing '待辦事項' (To-do items) with '2 待批改作業' (2 items to be marked) highlighted in red.

The main content area shows the '批改作業' (Mark Homework) page. A search bar contains the text '銷售'. A '講師專區' (Lecturer Area) dropdown menu is open, with '批改作業' (Mark Homework) highlighted in red. Below the search bar, there is a table of homework items:

開班名稱	作業	員工編號	姓名	部門	通過條件
銷售技巧	<a href="#">心得繳交</a> 批改	1021003	邱彥廷	系統研發課	交作業
銷售技巧	<a href="#">心得繳交</a> 批改	1030102	楊詩涵	系統研發部	交作業

# F(&J) 第2(&3)次 自我檢核 (Day3-9)

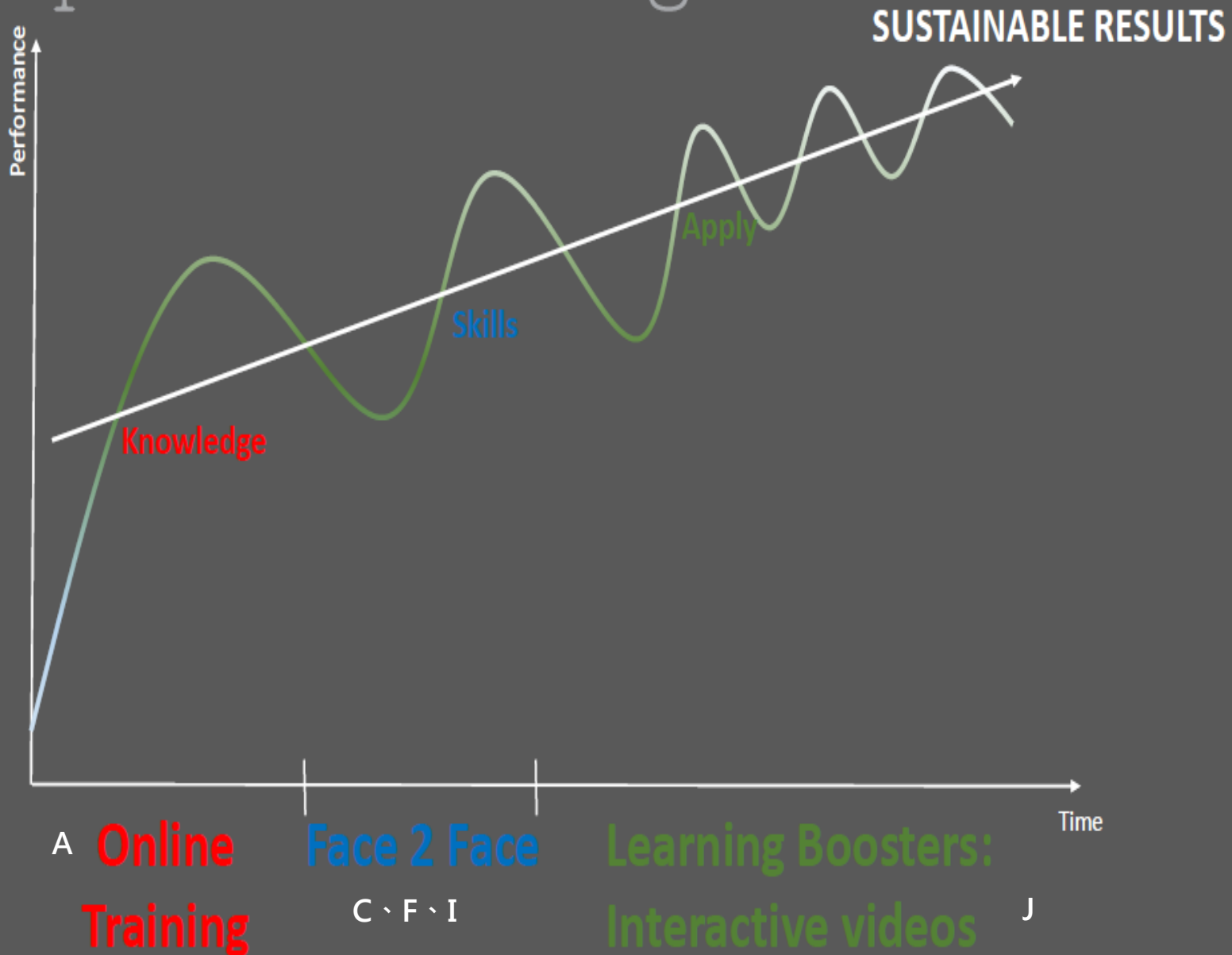
開班名稱：銷售技巧

目前頁面 > 教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# Triple Blend Learning™



# J 課後reminding 微習論壇討論 (Day28)

開班名稱：銷售技巧

 教室首頁
  通訊
  開班資訊
  參考資料
  通訊錄
  筆記本
  管理
  離開

目前頁面 > 教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# 微習論壇 關鍵投影片、照片、影片 (Day28)



李冠宇

版主

2

7

4 分鐘前 回應

編輯 刪除 回應 引用並回應 私人訊息

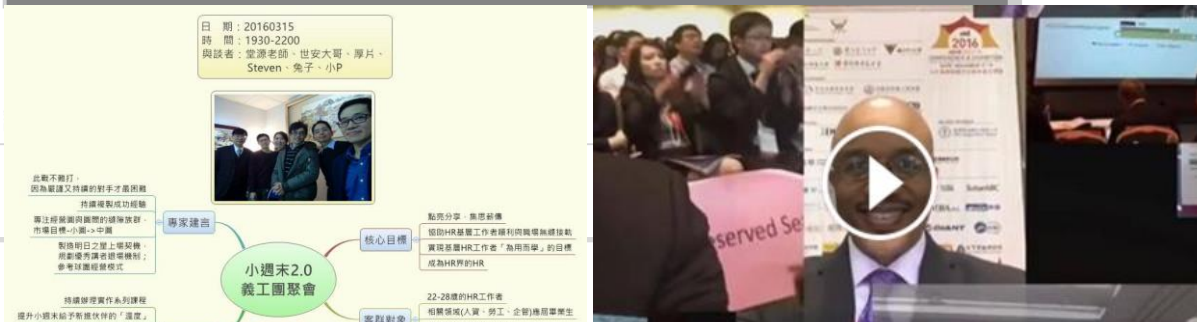
下面引用由 admin 在 2016/11/28 14:33:07 發表的內容：



### 課程重點

- Nike品牌策略1：建立專業社群。
- Nike品牌策略2：給消費者承諾。
- Nike品牌策略3：賦予品牌意義。
- 在超級互聯的世界，行銷要從差異化走向為群眾、社會帶來改變。而創造差異的關鍵字是：人類潛能。
- 意義行銷的關鍵在於，重新翻轉對於靜態品牌的思維，提供顧客有幫助、有意義的服務。

### 延伸閱讀



日期：20160315  
時間：1930-2200  
與談者：堂源老師、世安大哥、厚片、Steven、兔子、小P

此類不難打，因為嚴謹又持續的對手才是困難。持續複製成功經驗。專注經營與團隊的領導技巧。市場目標-小眾->中國。

專嘉諾言

核心目標

點亮分享 集思廣益  
協助HR基層工作者順利與職壇無縫銜接  
實踐基層HR工作者「為用而學」的目標  
成為HR界的HR

22-28歲的HR工作者  
相關領域(人資、勞工、企劃)博學多識者

小週末2.0 義工團聚會

持續辦理實作系列課程  
提升小週末給予新舊伙伴的「溫度」

參考社團經營模式

2016 ASIA PACIFIC CONFERENCE & EXHIBITION



# More : 再加上主管課後行為檢核(D30) Client 驗收確認成效

目前頁面 > 教室首頁

## 學習活動

進行活動	活動期間	通過條件	狀態
 讓商品賣到缺貨的祕密	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 台灣原創連鎖品牌5大經營戰略	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 什麼是客戶真正想要的	2016/11/01~2016/11/01		學習成果: 00:00:00
 自我檢核1	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 銷售技巧團隊會議	從課程起始日後		學習成果: 0 篇
 實際運用_作業繳交1	2016/11/03~2016/11/09		學習成果: 未繳交
 自我檢核2	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 實際運用_作業繳交2	2016/11/11~2016/11/20		學習成果: 未繳交
 自我檢核3	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內		學習成果: 未檢核
 主管檢核	2016/11/30~2016/11/30		學習成果: 未檢核

# 主管檢核 (Day30)

目前頁面 > 檢核表

送出 暫存 重設 取消

## 基本資料

檢核表名稱： 主管檢核  
 活動時間： 2016/11/30~2016/11/30  
 說明： 項目檢核請選擇1~10分,1分最低 10分最高  
 檢核要達到8分(含)以上才算通過  
 受檢核人： 邱彥廷  
 檢核人： 李冠宇

## 檢核項目清單

題序	項目名稱	檢核內容及標準	選項										
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	設計解決方案	商暮數位科技人力發展系統在設計解決方案時，能從功能上釐清解決方案中的各項組成要素彼此間以及與客戶環境的關係，以期能解決客戶生意發展所面對的挑戰。 檢視	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
2	建立客戶的認同感	商暮數位科技人力發展系統能建立客戶對解決方案各項組成的認同，包括：範疇、附加選項、服務內容等，並同時瞭解其對導入的限制。 檢視	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
檢核結果小計			0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0

## 綜合評述

## 總體檢核結果

通過  未通過

## Model 的變化, More...

例：選課前, 職能或能力, 自我評核 or 360度評核...  
以確認學習者認同需要參與該課程 ( Motivation )

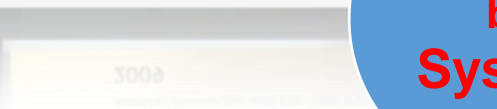
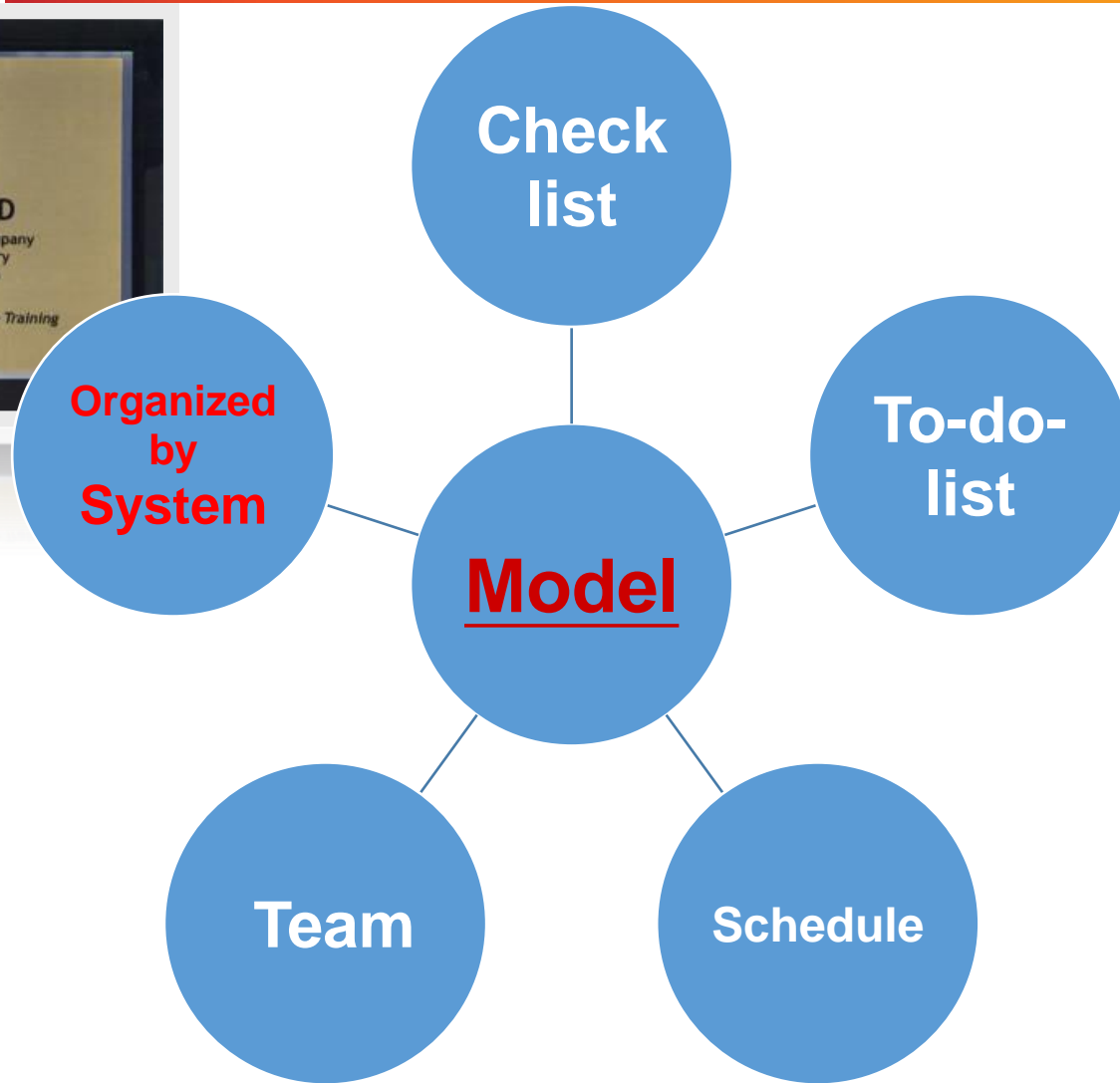
- 眾多學習對象, 眾多微學習主題, 配對?

...

**What's your best models which  
were continuous improved?**

# New Model including Micro Learning

## 昔日標竿案例與模型 · 打造ATD EIP獲獎組織



# Model : 將活動轉成樣板

目前頁面 >> 學習活動清單

轉存樣板 套用樣板

活動排序	活動類型	狀態	活動名稱	活動期間
			的祕密	2016/11/01 ~ 2016/11/01
				2016/11/01 ~ 2016/11/01
				2016/11/01 ~ 2016/11/01
			在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內	
			從課程起始日後	
6	作業	開啟		2016/11/03 ~ 2016/11/09
7	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核2</a>	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內
8	作業	開啟	<a href="#">實際運用_作業繳交2</a>	2016/11/11 ~ 2016/11/20
9	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核3</a>	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內

# 將活動設計轉成**樣板**

### 編輯學習活動樣板

儲存 儲存並新增 重設 取消

**說明**

※學習活動新增成為樣板時，因測驗所需的相關資訊需在開班當時直接指定，因此測驗活動將忽略不存入樣板中。請於套用此樣板後再行指定測驗活動的部份。  
※套用樣板無法指定論壇成員，若套用之樣板內有設定論壇，開班內所有學員會被設定為論壇成員。

**基本資料**

樣板編號：

樣板名稱：

4	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核1</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	在讓商品賣到缺貨的祕密完成後 1 天內
5	討論區	開啟	<a href="#">銷售技巧團隊會議</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	從課程起始日後
6	作業	開啟	<a href="#">實際運用 作業繳交1</a>	2016/11/03 ~ 2016/11/09



# 後續新課程套用樣板 (model)

套用樣板

選擇學習活動樣板

取消

學習活動樣板清單

樣板名稱：

搜尋

11 / 20 華 1 / 1

執行

樣板名稱

選擇

2測驗+1問卷之樣板

選擇

一個問卷一個作業

選擇

只有檢核表 課前課後檢核

選擇

有檢核表的樣板

選擇

行銷課程(微學習模式)

選擇

兩問卷 一作業

選擇

兩測驗一問卷之通用樣板

選擇

問卷2 檢核表1 作業2

選擇

線上課程可用樣板(一般網頁+ 作業)

選擇

線上課程樣板(教材1 問卷1 作業1)

# 新課程套用樣板 (系統中的 model ), 再做適性的微調

開班名稱: [2017銷售技巧](#)

預覽教室 學習活動 資源 設定 學習成果 報表 離開

目前頁面 > 學習活動清單

新增 匯出 列印 返回

轉存樣板 套用樣板

活動排序	活動類型	狀態	活動名稱	活動期間
1	課程教材	開啟	<a href="#">讓商品賣到缺貨的祕密</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
2	課程教材	開啟	<a href="#">台灣原創連鎖品牌5大經營戰略</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
3	課程教材	開啟	<a href="#">什麼是客戶真正想要的</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
4	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核1</a> 檢視 修改 關閉 更	
5	討論區	開啟	<a href="#">銷售技巧團隊會議</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	從課程起始日後
6	作業	開啟	<a href="#">實際運用 作業繳交1</a> 檢視 修改 另存 更多動作	從課程起始日後
7	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核2</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	在完成後 1 天內
8	作業	開啟	<a href="#">實際運用 作業繳交2</a> 檢視 修改 另存 更多動作	從課程起始日後
9	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核3</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	在完成後 1 天內
			<a href="#">主管檢核</a>	

**套用完畢直接帶入學習活動**

# 快速複製課程及活動 – 直接另存課程 or 開班

The screenshot displays the aEnrich Admin dashboard. At the top, there is a navigation bar with various menu items: 訓練與學習, 資源, 證照, 籤核, 人力發展, 預警, 評鑑, 紀錄, 報表, 基本資料, 人事組織, 公告, 系統設定與... A search bar is present on the right. Below the navigation bar, a breadcrumb trail shows '目前頁面 > 檢視開班'. A prominent blue button labeled '另存' (Save) is highlighted with a red box. The main content area features a progress bar with five steps: 1. 開班資料 (highlighted in red), 2. 教室管理, 3. 名冊, 4. 候補, and 5. 開班結案. Below the progress bar, there are several action buttons: 加入最新消息, 停開, 設定教室管理員, 開班通知, and 移至. The '基本資料' (Basic Information) section is expanded, showing details for a course with ID eHRD0010-8, including its classification as an internal training course, its title '天下創新學院線上讀書會', and its dates from 2016/05/03 to 2019/03/31. A sidebar on the right contains a list of menu items: 基本資料, 費用, 課程資訊, 線上課程主機, 線上老師, 申請, 查閱, and 教學計劃表. At the bottom, a preview of a course image is visible, titled '政大邱奕嘉導讀：5個技巧，簡單學創新'.

aEnrich Admin

訓練與學習 資源 證照 籤核 人力發展 預警 評鑑 紀錄 報表 基本資料 人事組織 公告 系統設定與...

目前頁面 > 檢視開班

另存

開班資料

1 2 3 4 5  
開班資料 教室管理 名冊 候補 開班結案

加入最新消息 停開 設定教室管理員 開班通知 移至

基本資料

編號： eHRD0010-8  
開班屬性： 內訓課程  
課程屬性： 線上課程  
名稱： 天下創新學院線上讀書會  
對應課程： 天下創新學院線上讀書會影音一【政大邱奕嘉導讀：5個技巧，簡單學創新】  
日期： 2016/05/03 ~ 2019/03/31  
時數： 75 分鐘  
人數限制：  
主辦單位： 軟體事業處  
承辦人： admin  
備註：  
開班圖片：

基本資料  
費用  
課程資訊  
線上課程主機  
線上老師  
申請  
查閱  
教學計劃表

政大邱奕嘉導讀：5個技巧，簡單學創新

# 快速複製課程及活動(續)

The screenshot displays the 'aEnrich Admin' interface. A modal dialog box titled '系統提示' (System Prompt) is centered on the screen, asking '是否套用教室所有學習活動' (Apply all learning activities in the classroom?). The '是' (Yes) button is highlighted with a red box. The background shows the '開班資料' (Class Information) form with fields for course details like '名稱' (Name: 2017銷售技巧), '日期' (Date: 2017/11/01 ~ 2017/11/30), and '時數' (Duration: 1 unit).

# 快速複製課程及活動(續)

The screenshot displays the 'aEnrich Admin' interface. At the top, there is a navigation bar with various menu items: 訓練與學習, 資源, 證照, 籤核, 人力發展, 評鑑, 紀錄, 報表, 基本資料, 人事組織, 公告, 系統設定與管理. Below this is a breadcrumb trail: 目前頁面 > 編輯開班. On the right side of the header, there are buttons for 儲存, 儲存並新增, 重設, and 取消. The main content area is titled '開班資料' and contains a section for '開班資料輸入注意事項'. A modal dialog box is centered on the screen, displaying the message: '另存開班課程成功，學習相關活動時間尚需管理者確認，請繼續設定教室內容。' with '確定' and '取消' buttons. The background form shows the '基本資料' section with fields for: 編號 (empty), 開班屬性 (radio buttons for 內訓課程 and 外訓課程), 課程屬性 (radio buttons for 面授課程, 線上課程, and 套裝課程), 對應課程 (dropdown menu with '銷售技巧' selected), 名稱 (text input with '2017銷售技巧'), 日期 (date range input with '2017/11/01' and '2017/11/30'), 時數 (text input with '1' and a unit dropdown set to '小時'), 人數限制 (text input), and 主辦單位 (radio buttons for 系統研發部, 系統研發組, 軟體研發組).

# 快速複製課程及活動(續)

開班名稱：2017銷售技巧

預覽教室 學習活動 資源 設定 學習成果 報表

目前頁面 > 學習活動清單

新增 匯出 列印

轉存樣板 套用樣板

活動排序	活動類型	狀態	活動名稱	活動期間
1	課程教材	開啟	<a href="#">讓商品賣到缺貨的祕密</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
2	課程教材	開啟	<a href="#">台灣原創連鎖品牌5大經營戰略</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
3	課程教材	開啟	<a href="#">什麼是客戶真正想要的</a> 檢視 修改 關閉	從課程起始日後
4	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核1</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	
5	討論區	開啟	<a href="#">銷售技巧團隊會議</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	
6	作業	開啟	<a href="#">實際運用 作業繳交1</a> 檢視 修改 另存 更多動作	從課程起始日後
7	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核2</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	在實際運用_作業繳交1完成後 1 天內
8	作業	開啟	<a href="#">實際運用 作業繳交2</a> 檢視 修改 另存 更多動作	從課程起始日後
9	檢核表	開啟	<a href="#">自我檢核3</a> 檢視 修改 關閉 更多動作	在實際運用_作業繳交2完成後 1 天內
			<a href="#">主管檢核</a>	

開班成功並同時建立活動



# Think Big, Do Small !

- 你的模式有多大，你的系統未來就要能整合多大
  - 雖然彈性與功能強大的系統可以提供發展制度的選項，甚至直接借重以建構制度，但也別讓系統綁架制度 (彈性設定調整的重要)
  - 系統的持續發展性，整合的規劃與開放度...
- 你的基底有多少，你的起手式就要更務實的聚焦在關鍵的少!
  - 績效管理先? 微學習/行動學習 & 學習管理先? 職能發展與評鑑先? 職務規劃 or 證照管理 or 預警稽核... ?
- Think Future, Do now !

# 科技帶來的便利機會與管理挑戰

- 文明發展的關鍵：**挑戰與回應**
- 議題面上：**清楚的定義問題與目標**, 聚焦團隊資源與發揮創造力與執行力
- 機制面上：**結合科技與管理**, **敏捷化**的落實運作
- **最好, 創新以引領風潮, 或追求卓越...**
- **至少, 跑贏你的對手!**
  - **這個科技翻轉的世界...快的打敗慢的!**

What's your \_\_\_\_\_?

- **Content is the King,  
Tech & Infrastructure is the  
\_\_\_\_\_!**



# Feedback Counts!

Your feedback helps ATD 2016 APC continue to provide top-notch educational programs that help you stay on top of a changing profession.

Evaluation forms for this session are available at the following link:

[https://zh.surveymonkey.com/r/atd2016apc\\_session](https://zh.surveymonkey.com/r/atd2016apc_session)