《全人文創》課程簡介與價格

更新日期：2022/9/28

全人文創公司致力於線上課程的內容發展，服務企業與職場的雲端培訓。目前有【通識教育】【顧客服務】【業務行銷】【領導管理】【生活平衡】...等五大項學習類型、上百堂優質內容課程與實用的學習模式(ON LINE；ON LINE&OFF LINE)服務企業；協助企業降低育才成本，提升產業競爭力與生產力！

今全人特選【企業線上精選套裝課程】透過網路的無遠弗屆與 AI 的服務能量，提供企業與學習大眾快速、全面的服務，進而協助學習者達到知識經濟、文化經濟、追求卓越、快樂成長的學習目標！

課程價格

價格(未稅)	課程類別	課程/教材名稱	長度（分鐘）
NT$60,000/半年	新進員工必修課程	1. 卓越當責力~認識當責	42
		2. 正向思考 不抱怨的人生	63
		3. 讓自己更好的 10 種方法	68
		4. 壓力管理與壓力釋放	79
		5. 職場情緒管理	68
		6. 職場倫理與工作態度	68
NT$90,000/半年	業務面對客戶的必修課程	1. 業務洞察力~FBI 肢體語言讀心術	130
		2. 高效簡報攻心術	104
		3. 顧客滿意與抱怨處理	63
		4. 服務心、同理心與溝通技巧	69
		5. 雙贏談判力 越談越有利	133
		6. 快速成交秘笈大公開	80
NT$75,000/半年	業務行銷力必修課程	1. 顧問式行銷~業務銷售說服力	56
		2. 超級銷售六部曲	68
		3. 電話行銷技巧	83
		4. 人際行銷~搞定人就搞定業績	80
		5. 數位策展力	40
NT$60,000/半年	業務自我管理的必修課程	1. 高效時間管理術	54
		2. 客戶管理與顧客心理學	65
		3. 目標管理與執行力	62
		4. 曼陀羅思考法 王牌工具心智圖	112

NT$120,000/半年	門市經營的套裝課程	1. 卓越當責力~認識當責	42
		2. 持續改善 直到最好~PDCA 循環管理	46
		3. 目標管理與執行力	62
		4. 主管的培育之責 - OJT 提升部屬工作效能	100
		5. 員工的諮商與輔導技巧	52
		6. 數位策展力	40
		7. 客戶管理與顧客心理	65
		8. 服務心、同理心與溝通技巧	69
		9. 顧客滿意與抱怨處理	63
NT$100,000/半年	Lean 精實管理 10 堂課	1. 精實管理 1: 打破管理舊思維	370
		2. 精實管理 2: 現場 6M 法綜術	
		3. 精實管理 3: 精實管理之效	
		4. 精實管理 4: 主要管理事項	
		5. 精實管理 5: 現場管理 175 條	
		6. 精實管理 6: 5 問為什麼 Why(上)	
		7. 精實管理 7: 5 問為什麼 Why(下)	
		8. 精實管理 8: 精實的佈局與結局	
		9. 精實管理 9: 現場管理主要工具	
		10. 精實管理 10: 精實品質管理育成	
NT$200,000/半年	稱職幹部的精選課程	1. 活用 OKR~打通企業任督二脈	74
		2. 員工的諮商與輔導技巧	52
		3. 商品開發輕鬆上手	50
		4. 敏捷管理輕鬆上手	46
		5. 商業分析輕鬆上手	75
		6. 專案管理輕鬆上手	65
		7. 跨部門溝通協調與衝突管理	52
		8. 每天都要用到的系統化問題分析與解決	69
		9. 主管的培育之責 - OJT 提升部屬工作效能	100
		10. 領導力~說故事領導	55
		11. 中階主管如何承上啟下做好管理	59
		12. 有效會議召開	70
		13. 目標管理與執行力	62
		14. 企業如何做好調研診斷	97

		15. 員工的諮商與輔導技巧	52
NT$40,000/半年	ESG 永續企業系列課程	1. ESG 發展現況及趨勢	44
		2. ESG 永續報告書的揭露與評等	51
		3. ESG 的行動指引與實踐 5 步驟	14
		4. ESG 從認識到落實執行(精華版)	75
NT$75,000/半年	績效管理精選必修課程	1. 持續改善 直到最好(活用 PDCA)	46
		2. 活用 OKR-打通企業任督二脈	74
		3. 目標管理與執行力	62
		4. 每天都要用到的系統化問題分析與解決	69
		5. 你是部屬最佳教練 - 績效管理與面談技巧	92

課程簡介

課程類別	課程/教材名稱	簡介
新進員工必修課程	**卓越當責力~認識當責**	建立個人與組織團隊的當責力，讓組織成員不僅認識當責，更能活運當責、落實當責；把當責力轉換為執行力、生產力與建立組織的當責文化...廖文福老師每年上百場的職場講座及企業內訓經驗，更有豐富的經營與管理經歷，故事性、 輕鬆性的解說個人到團隊到組織的當責力建構，深入淺出教導大家方法與工具，值得大家深入研習。
	正向思考 不抱怨的人生	一個人是否會快樂，取決於使否找到人生的價值、成就、自信，隨著科技愈來愈發達，但是大不分的人內心愈來愈匱乏，甚至找不到生活的意義以及自信，斜槓開始成為了許多人的救贖，換個環境、換個方式、換個項目找尋人生新的機會點
	讓自己更好的十種方法	講師藉由多年的演講經驗，條列式的方式更容易吸收。 講師投資到自己的大腦上超過百萬，這堂課是理論經由實務驗證的精華。講師多年在台灣、東南亞演講，能夠更加廣泛的以例子來分享給大家。
	壓力管理與壓力釋放	每個人承受壓力、認定壓力與處理壓力的方式皆不相同，處於壓力的階段也都不同，每天都面對各種大大小小的壓力，學習如何看待壓力並用正確的方式達到自我紓壓，將會幫助你擁有更快樂、更健康的時光。楊惠玲老師喜歡變換不同的腳步，對社會工作及生命的探索充滿熱忱。轉任許多企業領域，常於各大企業演講，擅長從生活面切入，分析個人成長所面臨的種種問題。楊老師用他豐富的經驗，切入到每個人的心中。
	職場情緒管理	人生經營能否成功，溝通能力佔高達 80%的比重，所以人際溝通對人生、事業、家庭、愛情的成敗影響極大，想追求成功的人一定要下功夫好好研習人際互動技巧。為了溝通能致勝，說服與談判技巧更顯重要。每年上百場的講座及企業內訓，郭育志老師機智幽默的解說你我在人際關係中時常呈現的不良習性，深入淺出教導大家成功溝通的技巧，值得大家深入研習。

	職場倫理與工作態度	職場倫理引導我們認識群我關係，在團隊中發展自我。建立正確工作態度，掌握職場文化，樂在工作。本課程兼顧知識、技巧與態度學習。切合職場人面對變革社會與職場現實之需求。將道德理論融入故事與實務，讓學習深入淺出。
業務面對客戶的必修課程	**FBI 肢體語言讀心術**	突破溝通盲點，肢體語言更真實。了解你的客戶、上司、部屬、另一半究竟在想什麼。判別何謂實話，拒絕爾虞我詐。當溝通出現問題時，如何讀懂對方的心理話，才是必勝的關鍵。本課程運用大量圖片範例，與生活息息相關。並針對各種腳色的案例提供破解手法。演講風格幽默風趣，內容架構嚴謹紮實，能夠結合理論與實務並以系統化的學習步驟循序漸進的呈現，完整涵蓋了態度、知識、技巧的黃金三角，讓學員們不只學到專業知識，更能落實在生活和工作上。本課程建議搭配實體課程，效果更加卓越。
	高效簡報攻心術	公開簡報，對很多人而言是一項艱難的挑戰，而在工作中又必須面對，更要命的是每次的公開簡報，還擔負著商業使命以及目標期待。每個人一生當中，總會遇上一次至關重要的簡報。「說話」，是把訊息傳到別人「耳朵」的過程，多數人都可以輕鬆的說話。但是好的「簡報」，應該是把訊息傳到別人「腦袋」，並讓觀眾買單你所闡述論點的過程。它不只考驗簡報者的口條、膽量、台風，更需要有邏輯、有高度的思維。本課程建議搭配實體課程，效果更加卓越。
	顧客滿意與抱怨處理	過去，在經營者的觀念中顧客一抱怨，經營者總是認為他們在找麻煩，而且只認識到了抱怨給經營者帶來的負面影響。但實際上這種觀念是偏頗的。從某種角度來看，顧客的抱怨實際上是企業改進工作、提高顧客滿意度的機會。建立顧客的忠誠是現代企業維持顧客關係的重要手段，對於顧客的不滿與抱怨，應採取積極的態度來處理消費者的抱怨，對於服務、產品或者溝通等原因所帶來的失誤進行及時補救，能夠幫助企業重新建立信譽，提高顧客滿意度，維持顧客的忠誠度。
	服務心、同理心與溝通技巧	服務時代來臨，製造業也是服務業。當主要商品沒占優勢時，服務的系統與服務能力更顯重要，除了科技服務外，人的服務心、同理心與溝通技巧更是關鍵所在！廖文福老師每年上百場的職場講座及企業內訓經驗，更有豐富的經營與管理經歷，故事性、輕鬆性的解說服務心、同理心與溝通技巧，深入淺出教導大家方法、觀念與知識點，值得大家深入研習。
	雙贏談判力 越談越有利	結構完整，邏輯清晰：深入淺出，化繁為簡地解析談判的定位，元素，及談判流程！ 課程內容及論述生動有趣，易懂實用，讓你現學現賣，即學即用！ 談判心態與技巧並重：以實用的 DISC 測驗，剖析談判者的性格與態度，了解彼此優缺點，搭配談判技巧運用的攻防，雙管齊下，讓談判無往不利！ 著重談判的溝通說服：加強同理心的訓練，讓您在談判桌上鉅細靡

		遺，有效地打開對方心門，建立親和感，開啟雙贏談判的契機。 談判實務與案例的深度解析。
	快速成交秘笈大公開	業務最享受的，就是成交的當下！但在成功之前，中間與客戶溝通的過程，短則幾天、長則近年，到底該如何讓心動又遲遲未行動的客戶答應成交？ 本課程協助您深度了解顧客需求，建立信賴關係，輔與情境式有效的溝通技巧，適時提出成交價值，幫助您快速締結成交！
業務行銷力必修課程	**顧問式行銷~業務銷售說服力**	這是一堂不只屬於業務的銷售技巧課程。銷售的本質是「說服」，說服他人採取行動。因此任何腳色，無論是主管交代部屬，父母教導孩童，都是一個銷售的過程。這堂課從經營客戶建立信任、顧問式提問探詢需求、問題的處理到最後締結成交。從管理學與心理學的角度出發，結合余建翰老師自身的實務經驗，讓學員不只學到觀念知識，更能落實。
	超級銷售六部曲	結構完整，邏輯清晰：深入淺出，化繁為簡地解析談判的定位，元素，及談判流程！ 課程內容及論述生動有趣，易懂實用，讓你現學現賣，即學即用！ 談判心態與技巧並重：以實用的 DISC 測驗，剖析談判者的性格與態度，了解彼此優缺點，搭配談判技巧運用的攻防，雙管齊下，讓談判無往不利！著重談判的溝通說服：加強同理心的訓練，讓您在談判桌上鉅細靡遺，有效地打開對方心門，建立親和感，開啟雙贏談判的契機。談判實務與案例的深度解析。
	電話行銷技巧	許多人在面對面銷售時，如魚得水；但在需要透過電話銷售時，卻往往力不從心。千萬不要把「打電話」這件事神魔化，只要做好準備，預想各種異議處裡的方法，便能成為電話高手。本課程從打電話前的準備、開場到結尾，甚至如何在電話中「撩」顧客都不藏私地給你工具，告訴你落實的方法。
	人際行銷~搞定人就搞定業績	在產品大同小異、或是產品並非必須要買的東西時，與客戶之間良好的關係往往是成交的關鍵。經營顧客、了解顧客心理、做好人際行銷是重要的關鍵，但是到底要怎麼做? 到底要注意哪些細節? 要如何經營? 才是正確的方法與製藥的關鍵? 讓屈立楷老師在課程中為您一一說明。
	數位策展力	隨著移動通訊的普及，社群平台、自媒體興起，消費者獲取資訊的方式已然改變。 數位浪潮下，影音、口碑及社群行銷，成為行銷策略中重要的一環。 然而，即時又多元化的互動管道愈開放，其實也考驗著企業及行銷人員的智慧¯ 消費者即使身處實體世界，仍在虛擬世界保持活躍，他們隨時都在打卡、上傳照片、撰寫評論。《數位策展》課程從「策展」的定義出發，鼓勵行銷人以最佳創意策展人自期： 透過內容行銷，和消費者展開對話；透過社群聆聽，關注消費者的內在需求；並以自帶流量的集客作法，建立有價值的客戶關係。隨著移動通訊的普及，社群平台、自媒體興起，消費者獲取資訊的方式已然改變。 數位浪潮下，影音、口碑及社群

		行銷，成為行銷策略中重要的一環。 然而，即時又多元化的互動管道愈開放，其實也考驗著企業及行銷人員的智慧¯ 消費者即使身處實體世界，仍在虛擬世界保持活躍，他們隨時都在打卡、上傳照片、撰寫評論。 《數位策展》課程從「策展」的定義出發，鼓勵行銷人以最佳創意策展人自期： 透過內容行銷，和消費者展開對話；透過社群聆聽，關注消費者的內在需求；並以自帶流量的集客作法，建立有價值的客戶關係。
業務自我管理的必修課程	**高效時間管理術**	本課程運用專案式角度切入，可直接與工作連結。著重在可落地的工具及方法。善用工具方法排序事情的輕重緩急。學會設定目標以及達成的具體步驟，能夠運用專案管理的三大圖表掌控進度，最後縮短執行所需時間並加速提升效率。達到在同樣的時間能夠創造更多的結果。
	客戶管理與顧客心理	只要是從事銷售工作的人，手上都會分配到一些客戶。你對每個客戶的手法，都是一樣嗎？朋友都會有分類和等級，客戶怎麼會沒有呢？而顧客心理學，就是走進客戶心裡的銷售技巧！客戶的心理防線，無非就是客戶對陌生人的不信任感，也就是對銷售人員築起一道心理長城，直接阻礙成交。因此，攻破客戶的心理防線 對成交來說就顯得尤其重要。
	目標管理與執行力	美國馬利蘭大學管理學兼心理學教授愛德溫•洛克(Edwin A. Locke)和休斯在研究中發現，外來的刺激 （如獎勵、工作反饋、監督的壓力）都是通過目標來 影響動機的。 目標本身就具有激勵作用，目標能把人的需要轉變為 動機，使人們的行為朝著一定的方向努力，並將自己 的行為結果與既定的目標相對照，及時進行調整和修 正，從而能實現目標。你也想嘗試看看嗎?歡迎你也來加入學習的行列
	曼陀羅思考法 王牌工具心智圖	你想擁有像愛因斯坦一樣聰明的頭腦嗎? 你渴望跟美國石油大亨洛克斐勒一樣擁有超過 3000 億美元財富嗎? 你想跟奧斯卡金像獎導演史蒂芬史匹柏一樣發揮大腦天賦創造不朽藝術傳奇嗎? 你知道愛因斯坦、洛克斐勒、史蒂芬史匹柏都是猶太人嗎? 你知道猶太裔人口雖然只佔全世界總人口的 0.2% 但是 ... 全世界諾貝爾獎得主所有得獎人數有五分之一是猶太人 你想知道為什麼猶太人的表現為什麼會這麼傑出嗎?因為他們都都能「掌握心、智、圖，破解成功密碼」， 幫你用最有效率的方式，掌握大數據更加容易，財富滾滾而來長長久久。
門市經營的套裝課程	**卓越當責力~認識當責**	建立個人與組織團隊的當責力，讓組織成員不僅認識當責，更能活運當責、落實當責；把當責力轉換為執行力、生產力與建立組織的當責文化...廖文福老師每年上百場的職場講座及企業內訓經驗，更有豐富的經營與管理經歷，故事性、 輕鬆性的解說個人到團隊到組織的當責力建構，深入淺出教導大家方法與工具，值得大家深入研習。

	持續改善 直到最好 ~PDCA 循環管理	按計劃執行總會失敗，所以不敢有太多自已的想法？個性急躁，總想趕快行動、先做再說，快點產出結果？總覺得還有什麼沒想清楚，想規劃的更仔細一點，以確保成功？屈立楷老師將自身長達近 20 年的實務經驗，讓你在這堂課了解 PDCA，並學會如何活用，讓自己越來越好，解決職場與生活中大大小小的難題。
	目標管理與執行力	美國馬利蘭大學管理學兼心理學教授愛德溫•洛克(Edwin A. Locke)和休斯在研究中發現，外來的刺激 （如獎勵、工作反饋、監督的壓力）都是通過目標來 影響動機的。 目標本身就具有激勵作用，目標能把人的需要轉變為 動機，使人們的行為朝著一定的方向努力，並將自己 的行為結果與既定的目標相對照，及時進行調整和修 正，從而能實現目標。你也想嘗試看看嗎?歡迎你也來加入學習的行列。
	主管的培育之責 - OJT 提升部屬工作效能	沒有過多的理論。以實務操作流程或步驟為主 以講師講授、引導，學員討論、練習、報告等多種學習交互應用，學以致用及教學相長。
	員工的諮商技巧與輔導	企業團隊最重要的組成條件是「人」，然而在追求目標導向的職場關係裡，個體的需求、問題經常被忽略，導致團隊之間彼此「信任」不足，影響整體績效。員工的能力與動機組成工作的績效表現，當員工的身心健康受到威脅，影響的不僅 生活、人際，也包括工作及團隊氛圍，因此了解員工是主管 與管理部門重要的職責。本課程結合管理與輔導，藉此學習 如何協助員工面對問題與挫折，在支持、同理與正向激勵的 信任關係中促進成長並解決問題。
	數位策展力	隨著移動通訊的普及，社群平台、自媒體興起，消費者獲取資訊的方式已然改變。 數位浪潮下，影音、口碑及社群行銷，成為行銷策略中重要的一環。 然而，即時又多元化的互動管道愈開放，其實也考驗著企業及行銷人員的智慧¯ 消費者即使身處實體世界，仍在虛擬世界保持活躍，他們隨時都在打卡、上傳照片、撰寫評論。《數位策展》課程從「策展」的定義出發，鼓勵行銷人以最佳創意策展人自期： 透過內容行銷，和消費者展開對話；透過社群聆聽，關注消費者的內在需求；並以自帶流量的集客作法，建立有價值的客戶關係。
	客戶管理與顧客心理	只要是從事銷售工作的人，手上都會分配到一些客戶。你對每個客戶的手法，都是一樣嗎？朋友都會有分類和等級，客戶怎麼會沒有呢？而顧客心理學，就是走進客戶心裡的銷售技巧！客戶的心理防線，無非就是客戶對陌生人的不信任感，也就是對銷售人員築起一道心理長城，直接阻礙成交。因此，攻破客戶的心理防線 對成交來說就顯得尤其重要。
	服務心、同理心與溝通技巧	服務時代來臨，製造業也是服務業。當主要商品沒占優勢時，服務的系統與服務能力更顯重要，除了科技服務外，人的服務心、同理心與溝通技巧更是關鍵所在！廖文福老師每年上百場的職場講座及企業內訓經驗，更有豐富的經營與管理經歷，故事性、輕鬆性的解說服務心、同理心與溝通技巧，深入淺出教導大家方法、觀念與知識點，值得大家深入研習。

	顧客滿意與抱怨處理	現代人講求快速，當消費者表現出沒有耐心，就容易出現客訴情況，這時候面對客訴的處理方式就顯得格外重要。奧客越來越難防，在盛怒的顧客面前，只能用同情和理解去化解。和氣、耐心以及能力才是你唯一可用的武器。楊惠玲老師喜歡變換不同的腳步，對社會工作及生命的探索充滿熱忱。轉任許多企業領域，常於各大企業演講，擅長從生活面切入，分析個人成長所面臨的種種問題。楊老師用他豐富的經驗，切入到每個人的心中。
Lean 精實管理 10 堂課	**精實管理 1: 打破管理舊思維**	吳文祥老師任職於中國與台灣各大企業的諮詢顧問師已有將近 40 年，豐富的實戰經驗，教您如何確實診斷企業，找出關鍵問題，如何成立專案執行可行的精實法則，並且使用正確的工具，讓貴公司可以用最低的成本，來發揮最大的效益。
	精實管理 2: 現場 6M 法綜術	
	精實管理 3: 精實管理之效	
	精實管理 4: 主要管理事項	
	精實管理 5: 現場管理 175 條	
	精實管理 6: 5 問為什麼 Why(上)	
	精實管理 7: 5 問為什麼 Why(下)	
	精實管理 8: 精實的佈局與結局	
	精實管理 9: 現場管理主要工具	
	精實管理 10: 精實品質管理育成	
稱職幹部的精選課程	**活用 OKR~打通企業任督二脈**	KPI 行之有年，但企業卻不再獲利？ 原來，問題出在「為達成而達成」心態。 活用 OKR，讓您找出事業面臨的關鍵問題點！ 越早擺脫「字面上的數字」，越快提升企業績效！ 什麼是 OKR 呢？ 全名為 Objectives and Key Results(目標和關鍵成果)，是一套定義和跟蹤目標及其完成情況的管理工具和方法。源自 Intel 公司於 1999 年制定並實際執行，連 Google 都一直在使用的目標管理系統，能夠將目標管理自上而下貫穿到基層。現在廣泛應用於 IT、風險投資、游戲、創意等以項目為主要經營單位的大小企業。
	員工的諮商技巧與輔導	企業團隊最重要的組成條件是「人」，然而在追求目標導向的職場關係裡，個體的需求、問題經常被忽略，導致團隊之間彼此「信任」不足，影響整體績效。員工的能力與動機組成工作的績效表現，當員工的身心健康受到威脅，影響的不僅生活、人際，也包括工作及團隊氛圍，因此了解員工是主管與管理部門重要的職責。本課程結

		合管理與輔導，藉此學習如何協助員工面對問題與挫折，在支持、同理與正向激勵的信任關係中促進成長並解決問題。
	商品開發輕鬆上手	本課程分為線上+線下部分，線上課程部分，主要介紹課程知識點；線下課程部分，則以「互動式+體驗式學習」為主，不僅增強課間學習效果，更能讓學員回到公司後，能夠立即應用在工作場合
	敏捷管理輕鬆上手	互動式+體驗式學習，不僅增強課間學習效果，更能讓學員在下課後能夠立即在工作場合，發揮”接地氣”的功效
	商業分析輕鬆上手	本課程分為線上+線下部分，線上課程部分，主要介紹課程知識點；線下課程部分，則以「互動式+體驗式學習」為主，不僅增強課間學習效果，更能讓學員回到公司後，能夠立即應用在工作場合
	專案管理輕鬆上手	本課程分為線上+線下部分，線上課程部分，主要介紹課程知識點；線下課程部分，則以「互動式+體驗式學習」為主，不僅增強課間學習效果，更能讓學員回到公司後，能夠立即應用在工作場合
	跨部門溝通協調與衝突管理	企業團隊最重要的組成條件是「人」，然而在追求目標導向的職場關係裡，個體的需求、問題經常被忽略，導致團隊之間彼此「信任」不足，影響整體績效。員工的能力與動機組成工作的績效表現，當員工的身心健康受到威脅，影響的不僅生活、人際，也包括工作及團隊氛圍，因此了解員工是主管與管理部門重要的職責。本課程結合管理與輔導，藉此學習如何協助員工面對問題與挫折，在支持、同理與正向激勵的信任關係中促進成長並解決問題。
	每天都要用到的系統化問題分析與解決	提供可操作的流程與步驟。 以案例、實例來解說。
	主管的培育之責 - OJT 提升部屬工作效能	沒有過多的理論。以實務操作流程或步驟為主 以講師講授、引導，學員討論、練習、報告等多種學習交互應用，學以致用及教學相長
	領導力~說故事領導	闡述說故事的意義及以一句話＆一段話分別來定義領導力。分享了人才養成的心法與步驟，以呼應人才養成的必要性。 到異地杜拜擔任合夥公司總經理，穩住合夥人關係＆公司正常運作是為首要任務。將公司經營三板斧 – 結果目標、正確起手式、人本管理導入實際案例，使成一全球的經典故事。就案例，結合自創的說故事 7 大模版，更增輝煌。最終以「也可來個品牌故事」及從「個人」、「主管」、「團隊」的角度切入來談領導、為課程下總結。
	中階主管如何承上啟下做好管理	從中階主管的重要性切入，沒有中階主管，高階會忙翻天，嚴重者，無暇思考戰略願景，沒有辦法很有效地領導。職場晉升面面觀，告訴您成為基層、中階、高階主管的條件差異何在 ？ 身負承上啟下之重責，所以領導的最佳位置在中階主管。再特別以向上管理與向下管理九竅門做出教授傳承，可讓中階主管的角色扮演一次性昇華到高點。
	有效會議召開	從中階主管的重要性切入，沒有中階主管，高階會忙翻天，嚴重者，無暇思考戰略願景，沒有辦法很有效地領導。職場晉升面面觀，告訴您成為基層、中階、高階主管的條件差異何在 ？ 身負承上啟下之重責，所以領導的最佳位置在中階主管。再特別以

		向上管理與向下管理九竅門做出教授傳承，可讓中階主管的角色扮演一次性昇華到高點。
	目標管理與執行力	美國馬利蘭大學管理學兼心理學教授愛德溫•洛克(Edwin A. Locke)和休斯在研究中發現，外來的刺激（如獎勵、工作反饋、監督的壓力）都是通過目標來影響動機的。 目標本身就具有激勵作用，目標能把人的需要轉變為動機，使人們的行為朝著一定的方向努力，並將自己的行為結果與既定的目標相對照，及時進行調整和修正，從而能實現目標。你也想嘗試看看嗎?歡迎你也來加入學習的行列。
	企業如何做好調研診斷	吳老師在數十年這課程總共超過 800 家企業實際調研診斷及超過 200 家企業實際輔導改善成功經驗, 並且在海峽兩岸超過三百場的講座及企業內訓，吳文祥老師機智幽默的解說及實際經驗的診斷及輔導案例 確實給各大企業獲得改善成果並在經營績效獲多家企業長期受聘為經營管理顧問,並在課程當中實際案例分享改善的過程。
	員工的諮商技巧與輔導	企業團隊最重要的組成條件是「人」，然而在追求目標導向的職場關係裡，個體的需求、問題經常被忽略，導致團隊之間彼此「信任」不足，影響整體績效。員工的能力與動機組成工作的績效表現，當員工的身心健康受到威脅，影響的不僅生活、人際，也包括工作及團隊氛圍，因此了解員工是主管與管理部門重要的職責。本課程結合管理與輔導，藉此學習如何協助員工面對問題與挫折，在支持、同理與正向激勵的信任關係中促進成長並解決問題。
ESG 永續企業系列課程	**ESG 發展現況及趨勢**	對 ESG 有興趣的企業人士或個人想可以快速上手 ESG
	ESG 永續報告書的揭露與評等	對 ESG 有興趣的企業人士或個人想可以快速上手 ES
	ESG 的行動指引與實踐 5 步驟	對 ESG 有興趣的企業人士或個人想可以快速上手 ESG
	ESG 從認識到落實執行	對 ESG 有興趣的企業人士或個人想可以快速上手 ESG
績效管理精選必修課程	持續改善 直到最好(活用 PDCA)	按計劃執行總會失敗，所以不敢有太多自已的想法？個性急躁，總想趕快行動、先做再說，快點產出結果？總覺得還有什麼沒想清楚，想規劃的更仔細一點，以確保成功？屈立楷老師將自身長達近 20 年的實務經驗，讓你在這堂課了解 PDCA，並學會如何活用，讓自己越來越好，解決職場與生活中大大小小的難題。
	活用 OKR-打通企業任督二脈	KPI 行之有年，但企業卻不再獲利？原來問題出在「為達成而達成」心態。越早擺脫「字面上的數字」，越快提升企業績效！什麼是 OKR 呢？全稱為 Objectives and Key Results(目標和關鍵成果)。源自 Intel 公司，連 Google 都一直在使用的目標管理系統。能夠將目標管理自上而下貫穿到基層。活用 OKR，讓您找出關鍵問題點！本課程建議搭配實體課程，效果更加卓越。
	目標管理與執行力	美國馬利蘭大學管理學兼心理學教授愛德溫•洛克(Edwin A. Locke)和休斯在研究中發現，外來的刺激（如獎勵、工作反饋、監督的壓力）都是通過目標來影響動機的。

		目標本身就具有激勵作用，目標能把人的需要轉變為動機，使人們的行為朝著一定的方向努力，並將自己的行為結果與既定的目標相對照，及時進行調整和修正，從而能實現目標。你也想嘗試看看嗎?歡迎你也來加入學習的行列。
	每天都要用到的系統化問題分析與解決	提供可操作的流程與步驟。 以案例、實例來解說。
	你是部屬最佳教練－績效管理與面談技巧	以實務操作流程或步驟為主，理論為輔。 以講師講授、引導、練習等多種學習交互應用，學以致用及教學相長