

產品經理實戰培訓系列課程(台北班)

■ 課程簡介

產品經理是公司產品艦隊的船長！

要精準掌握市場風向與顧客需求脈動，一路領航產品開發，推出賣得好的產品服務，整合產品開發到上市的各個環節，確保產品服務符合客戶需求，並為公司創造獲利。

工研院產業學院規劃產品經理實戰系列課程，針對產品經理人工作必備的職能設計，學成後你將能夠：

1. 分析解讀市場趨勢與顧客需求，提出產品發展構想。
2. 規劃產品開發計畫與收費方式，符合公司發展走向。
3. 制定產品服務規格與品質要求，確保滿足顧客需求。
4. 連結內、外部資源與合作夥伴，有效整合各個環節。

■ 課程特色

本課程講師具備多年產品開發與行銷經驗，課程經由講師引導、研討國內外個案、專題實作、課堂演練、體驗活動與不同領域同學經驗分享等多元方式，讓你學得融會貫通，上場實戰用得到。課堂演練搭配實務工具表單，如：市場趨勢解析表、顧客樣貌圖、產品開發計畫書、規格與品質要求、獲利方析、資源需求...等表單，學成後即可在實務工作操作與應用。

■ 課程時間與時數

	課程名稱	時數	舉辦日期
單元一	市場管理：掌握市場趨勢與顧客需求	7 小時	2016 年 07 月 26 日，09:00~17:00
單元二	產品管理：規劃創新產品開發方案	7 小時	2016 年 07 月 27 日，09:00~17:00
單元三	獲利管理：提出獲利方式與上市計畫	7 小時	2016 年 08 月 02 日，09:00~17:00
單元四	資源管理：跨部門 / 組織溝通協商技巧	7 小時	2016 年 08 月 03 日，09:00~17:00

■ 適合對象

1. 適合所有企業：從大眾消費品到服務業（如文創、餐旅、金融）、工業（如資通訊、零組件）和非營利組織（如醫療機構、社福團體）...等。
2. 適合職務：產品經理、研發/製造/銷售/市場行銷/客戶服務部門經理、專案經理，及其他相關人員。

■ 課程內容與大綱

【單元一】市場管理：掌握市場趨勢與顧客需求

科技、顧客行為與商業模式的變化，引發市場環境與顧客需求不停轉變，產品經理要掌握產業動態、市場趨勢與顧客需求的訊息與動向，解讀判斷對產品服務的影響，提出適切的作法與回應措施。

主題	內容	學習方式
一、產品規劃與開發	<ul style="list-style-type: none"> ● 產品經理的職責、任務與關鍵績效指標 ● 產品規劃概念、原則與方法 ● 個案研討：標竿案例成功要素分析 	講授 個案研討 分組研討
二、分析解讀產業與市場脈動	<ul style="list-style-type: none"> ● 產業與市場資料蒐集與分析方法 ● 市場資訊解讀要領與技巧 ● 演練：分析解讀市場資訊 	講授 專題演練 分組研討
三、洞察顧客未滿足需求	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客需求探索與研究方法 ● 顧客需求分析解讀要領與技巧 ● 演練：分析解讀顧客需求，提出產品開發概念 	講授 專題演練 分組研討

【單元二】產品管理：規劃創新產品開發方案

面對愈來愈高的顧客要求與同業競爭，產品經理需要辨識產品創新的機會，發想出具有賣點與競爭差異的產品服務，以獲得顧客青睞。並且將顧客需求轉化成產品規格與品質要求，便於生產產品與制定服務要求水準。

主題	內容	學習方式
一、辨識創新機會	<ul style="list-style-type: none"> ● 產品服務創新機會與模式 ● 創新抉擇：創新突破?延伸進化? ● 個案研討：創新個案的關鍵抉擇 	講授 個案研討 分組研討
二、制定產品開發方案	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客導向的產品服務開發方法與要訣 ● 規劃產品路徑圖，各類產品妥善佈局 	講授 專題演練

主題	內容	學習方式
	<ul style="list-style-type: none"> ● 定義顧客需求類型，凸顯差異與賣點 ● 提出產品服務雛形，溝通效益與價值 ● 依據顧客需求制定產品規格與品質要求 ● 產品服務開發工具與應用 ● 演練： <ol style="list-style-type: none"> 1) 提出產品服務差異與賣點 2) 依據顧客需求，設定規格與品質標準 	分組研討

【單元三】獲利管理：提出獲利方式與上市計畫

物聯網持續發展的時代，習慣用賣硬體的方式思考，

產品經理需要換腦袋，思考不同的獲利方式，

從向購買產品消費者收費的思考，轉換為「羊毛出在狗身上，由豬買單」的模式，

意指使用者購買不用付錢，相關成本由第三廠商買單吸收，

例如：本來由消費者買單的 Nest 溫控器硬體，改由電力公司買單，而電力公司則享有 Nest 使用者的用電大數據，Nest 溫控器的價值從硬體轉移到資料上。

產品經理除了規劃獲利模式與收費方式，還要提出產品上市計畫，

考驗著產品經理的企劃、資源整合、預測前景與風險管理能力。

主題	內容	學習方式
一、規劃獲利來源與收費方式	<ul style="list-style-type: none"> ● 多樣的獲利來源 ● 分辨創造利潤者、使用者與付費者 ● 收費模式與成本 ● 個案研討：物聯網個案獲利來源與收費方式 	講授 個案研討
二、提出產品上市計畫	<ul style="list-style-type: none"> ● 辨識關鍵成功因素，設定績效指標 ● 制定計畫細節，編寫清楚步驟 ● 提列所需資源，溝通協調資源 ● 提出監控項目，確保實施結果 ● 計畫書撰寫工具與使用方法 ● 個案演練： <ol style="list-style-type: none"> 1) 修正個案計畫書內容 2) 設定個案績效指標 3) 提出資源清單與監控項目 	講授 專題演練 分組研討

【單元四】資源管理：跨部門 / 組織溝通協商技巧

產品經理要溝通協調內部資源，還要串聯外部供應商與合作夥伴，為確保產品上市的各個環節能夠順利運作，考驗產品經理促進合作、溝通協調與衝突處理的能力。

主題	內容	學習方式
一、跨部門 / 組織合作的認知與準備	<ul style="list-style-type: none"> ● 跨部門 / 組織合作的目的 ● 成功合作的要素 ● 跨部門 / 組織合作事前準備 ● 合作案中的新角色：聯結者 ● 個案研討：多樣的合作型態 	講授 分組研討 個案研討
二、建立合作機制與資源應用方法	<ul style="list-style-type: none"> ● 建立一對一關係 ● 發掘需求與機會 ● 呈現合作意義與價值 ● 聯結彼此能力與專長 ● 發展合作構想 ● 體驗活動：合作的賽局 ● 實作：聯結能力與資源，提出構想與效益 	講授 體驗活動 分組研討
三、衝突處理與溝通協商	<ul style="list-style-type: none"> ● 不同風格合作夥伴應對處遇方式 ● 跨部門 / 組織「溝通」五要訣 ● 六種常見衝突類型與應對方法 ● 個案研討：內、外部合作問題情境與解決方法 	講授 個案研討

■ 講師簡介

賴 講師

學歷/證照	<ul style="list-style-type: none"> ● 交通大學傳播研究所碩士
現職	<ul style="list-style-type: none"> ● 學習教練、工研院產業學院特聘講師 / 專案研究顧問、勞動部職能導向課程品質認證計畫認證師資、玄奘大學應用心理系兼任講師
曾任	<ul style="list-style-type: none"> ● 工研院產業學院教學設計經理、奧美行銷顧問行銷經理、中時電子報行銷經理、中國時報廣告部企劃

專長	<ul style="list-style-type: none"> ● 創意、創新、創造價值 ● 品牌行銷 ● 職能分析與課程設計
證照	<ul style="list-style-type: none"> ● 澳洲訓練規劃與評估四級認證-師資資格 ● 澳洲訓練規劃與評估四級認證 ● 法國思考圖 Dialog 工具認證講師



【 開 課 資 訊 】

- **主辦單位：**財團法人福琳工商發展基金會、財團法人工業技術研究院 台北學習中心
- **舉辦地點：**工研院產業學院 台北學習中心，**實際上課地點，請依上課通知為準！**
- **舉辦日期：**2016 年 07 月 26、27 日，08 月 02、03 日(二、三)，09:00am~17:00pm，7 小時，四天共計 28 小時
- **課程費用：**

	單元一	單元二	單元三	單元四	報名全系列
課程原價-非會員(每人)	\$3,900/堂	\$3,900/堂	\$3,900/堂	\$3,900/堂	\$14,800/全系列
開課前十日報名完成 或兩人以上團報 非會員(每人)	\$3,600/堂	\$3,600/堂	\$3,600/堂	\$3,600/堂	\$12,800/全系列
課程原價-會員(每人)	折抵勤學點數 (400 點) \$3,500/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,500/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,500/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,500/堂	\$11,800/全系列
兩人以上團報 會員(每人)	折抵勤學點數 (400 點) \$3,200/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,200/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,200/堂	折抵勤學點數 (400 點) \$3,200/堂	\$10,800/全系列

全系列原價 14,800 元，單門課程 3,900 元

非網站會員，開課 10 日前報名 或 2 人以上團報，享有優惠價 12,800 元/全系列/人，
3,600 元/單門課程/人

加入 **工研院學習服務網站會員** 並線上報名：

● 網站會員，享優惠價 11,800 元/全系列/人，

勤學點數(400 點)折扣 優惠價 3,500 元/單門課程/人

● 網站會員 2 人以上團體報名，享優惠價 10,800 元/全系列/人，

勤學點數(400 點)折扣 優惠價 3,200 元/單門課程/人

■ 報名方式：

工研院學習服務網，線上報名：<http://college.itri.org.tw/>

或請以正楷填妥報名表傳真至 02-2381-1000 或 email 至 itri532747@itri.org.tw

■ 課程洽詢：02-2370-1111 分機 312 羅小姐、308 陳小姐

■ 注意事項：

1. 為確保您的上課權益，報名後若未收到任何回覆，敬請來電洽詢方完成報名。
2. 因課前教材、講義及餐點之準備及需為您進行退款相關事宜，若您不克前來，請於開課三日前告知，以利行政作業進行並共同愛護資源，如未於開課前三日前告知臨時不來者，恕不退費。
3. 若原報名者因故不克參加，但欲更換他人參加，敬請於開課前二日通知。

【傳真報名專線：02-2381-1000 或 email 至：itri532747@itri.org.tw 羅小姐收】

※注意事項※ 為確保您的上課權益，報名後若未收到任何回覆，請來電洽詢方完成報名

產品經理實戰培訓系列課程(台北班)							
勾選	日期		課程名稱				
<input type="checkbox"/>	2016/07/26~08/03		產品經理實戰系列課程(台北班)全系列課程				
<input type="checkbox"/>	2016/07/26		單元一：市場管理：掌握市場趨勢與顧客需求(台北班)				
<input type="checkbox"/>	2016/07/27		單元二：產品管理：規劃創新產品開發方案(台北班)				
<input type="checkbox"/>	2016/08/02		單元三：獲利管理：提出獲利方式與上市計畫(台北班)				
<input type="checkbox"/>	2016/08/03		單元四：資源管理：跨部門 / 組織溝通協商技巧(台北班)				
公司全銜		統一編號					
發票地址		發票方式			<input type="checkbox"/> 二聯式(含個人) <input type="checkbox"/> 三聯式		
學員姓名	部門	職稱	電話	手機	E-mail (請以正楷書寫)		膳食
							<input type="checkbox"/> 素
							<input type="checkbox"/> 素
							<input type="checkbox"/> 素
							<input type="checkbox"/> 素
聯絡人	姓名	部門	職稱	電話	傳真	E-mail (請以正楷書寫)	
<input type="checkbox"/> 信用卡 (線上報名) ：繳費方式選「信用卡」，直到顯示「您已完成報名手續」為止，才確實完成繳費。							總計 課程費用
<input type="checkbox"/> ATM 轉帳 (線上報名) ：繳費方式選擇「ATM 轉帳」者，系統將給您一組轉帳帳號「銀行代號、轉帳帳號」，但此帳號只提供本課程轉帳使用！！轉帳後，寫上您的「公司全銜、課程名稱、姓名、聯絡電話」與「收據」回傳。							
<input type="checkbox"/> 銀行匯款 ：土地銀行 工研院分行，帳號 156-005-00002-5 (土銀代碼：005)。戶名「財團法人工業技術研究院」，請填具「報名表」與「收據」回傳。							\$ _____
<input type="checkbox"/> 即期支票或郵政匯票 ：抬頭「財團法人工業技術研究院」，郵寄至：100 台北市館前路 65 號 7 樓 704 室。							
煩請於確認開課後，再進行繳費，謝謝您!							

 歡迎您來電索取課程簡章 ~ 服務熱線 02-2370-1111 ~ 工研院產業學院台北學習中心 歡迎您的蒞臨 ~