

元智大學

管理碩士學分班(EMBA 學分班)

107 學年度春季班招生簡章

一、 課程對象

- 經教育部認可國內外公私立大學或獨立學院畢業得有學士學位，具報考碩士資格者。
- 專科畢業三年制者經離校二年以上；二年制或五年制者經離校三年以上。
- 其他本校認定之同等學力認定標準。

二、 元智大學管理碩士在職專班簡介

1. 元智大學管理學院於 1996 年創立 EMBA 學位，以理論實務兼具的課程設計吸引許多企業經理人與部門主管的就讀，並帶動了全台其它大學籌辦 EMBA 的風潮。
2. 2016 年起採不分組招生，凡具報考碩士資格且具備三年以上全職工作經驗之企業負責人、各行各業企業菁英及軍公教人士皆可報考就讀。
3. 蟬聯 2017、2018 年 Cheers 雜誌調查 3,000 大企業經理人「最想就讀的私立大學 EMBA」第一名！

三、 學分班特色

1. 聘請具豐富業界經驗之本校教師及特聘業師授課，並於課堂中邀請高階主管前來與同學分享寶貴經歷，提升競爭力！
2. 學分班獨立成班，強調個案式教學以及實際演練，加強吸收並促進與師長及同學間的互動。
3. 考取本校管理碩士在職專班時，已修習之課程成績達 80 分以上，最高可抵免 18 學分(6 門課)，抵免超過 12 學分(4 門課)即可申請一年半畢業。

四、 上課地點

1. 台北學分班：工研院產業學院-台北學習中心
台北市中正區館前路 65 號 7 樓 702 室(館前聯合大樓)
2. 元智校內上課教室請依公告為主，桃園市中壢區遠東路 135 號。

五、 招生人數

學分班(台北、中壢)每班以 25 人為原則，如人數未達開課下限本班保留開課權力；隨班附讀依教育部依教育部規定每班至多 5 人。

六、 學分證書授予

凡成績達七十分以上且缺課時數未超過全期上課期數 1/3 (含) 者，經審核後授予學分證明。台北學分班完成結業可另得工研院結業證明。

EMBA 學分班招生資訊

班別	台北學分班課程	中壢學分班課程	隨班附讀
106-2 開課課程	社群媒體經營策略(楊麗君) 品牌經營與管理(陳志萍)	國際企業談判學(尤淨纓) 團隊建立與管理(徐樂文)	106-2 EMBA 課程·開放隨班 附讀課程請見公告。
課程期間	三個月學分班課程 下學期：03~06 月份	四至五個月學分班課程 下學期：03~06 月份	和 EMBA 正規班時間相同 下學期：02~06 月份
上課時間	平日 18:30~21:30 週六 09:00~16:00		
上課地點	台北市中正區館前路 65 號 七樓 704 教室(館前聯合大樓)	元智大學校內上課 課程教室請見公告 http://lifelong.yzu.edu.tw/net/ (點選：學分班>管理學院>選擇課程簡章)	
報名時間	即日起至 107 年 2 月底截止，詳細請見公告	即日起至 107 年 2 月底截止，詳細請見公告	即日起至 107 年 3 月 12 日· 詳細請見公告
報名資料	1. EMBA 學分班報名表 (簡章最後一頁) 2. 最高學歷畢業證書影本、身分證正反面影本	1. 線上報名 2. 最高學歷畢業證書影本、身分證正反面影本	
報名方式	1. Email： laura@saturn.yzu.edu.tw 2. 傳真：02-77060075 (傳真後請電話確認) 3. 郵寄或親送台北 EMBA 學分班/元智 EMBA 櫃台	請上終身教育部網站報名 http://lifelong.yzu.edu.tw/net/ (點選：學分班>管理學院>選擇課程簡章進行報名) 並至繳交報名資料	
收費標準	每門 15,000 元/3 學分 (每學分 5000 元)	每門 13,000 元/3 學分 (每學分約 4350 元)	
報名窗口	管理碩士在職專班(EMBA) 吳秘書	元智大學終身教育部 柳組長	

七、 課程介紹

科目名稱	上課時間	課程介紹
社群媒體經營策略 (台北)	每週六半天、整天交替上課 整天 9:00~16:00 半天 9:00~12:00	<p>介紹經營媒體關係的策略並援引個案研究說明及課堂分析討論，期許學生對媒體關係經營策略能有完整的認識並提升同學高階執行和制定媒體策略的決策能力，成為職場高附加價值的經營決策者。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 社群媒體的興起-傳統媒體 VS 社群媒體 案例（一） 2 新興社群媒體的型態與特性；案例（二） 3 最成功的社群媒體經營者-nike 品牌成功案例（三）如何同溫層行銷 把粉絲變成顧客:「全聯小編」的幕後推手-案例（四）壓垮 XX 大企業的只因為快速擴散的網路負評 4 Facebook 臉書社群經營-案例與教戰守則;案例(五)案例(六) 5 Facebook 臉書社群經營與公關危機管理;案例(七)案例(八) 6 專家名人講座（一）-如何經營社群; 如何應對社群時代下的消費者; 7 專家名人講座（二）-如何經營社群 8 Line 社群經營特性與公關危機管理 案例與教戰守則;案例（九）；期中報告繳交 9 分組期中簡報 10 Wechat 微信社群經營特性與公關危機管理 案例與教戰守則;案例（十四） 11 專家名人講座（三）-如何經營社群 12 Twitter 社群經營與公關危機管理 案例與教戰守則;案例（十四）案例（十五） 13 PPT 社群經營特性與公關危機管理案例與教戰守則;案例（十六） 14 專家名人講座（四）新舊媒體與整合行銷策略 15 Game 遊戲社群經營與公關危機管理媒體策略；案例（十七）案例（十八） 16 危機與危機管理的媒體策略；成功 VS 失敗案例：案例（十九）案例（二十） 17 期末報告繳交；分組期末簡報(一) 18 分組期末簡報(二)
品牌經營與管理(台北)		<p>本課程主要目標讓學生學習品牌的相關理論，以有效的方法來為品牌的願景、價值、個性和主張做一套策略性的品牌行銷規劃、執行與管理。</p>

	<p>週三晚間 18:30~21:30、 三次週六整天 9:00~16:00 (3/24、4/14、4/28)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1 課程介紹 2 以顧客為本的品牌理論 3 象徵性意涵的品牌/文化與媒體下，品牌建構/ 4 情緒與品牌/品牌資產 5 介紹運用（大）數據如何檢視品牌資產 I:(量化數據) 6 實際操作（大）數據檢視品牌資產 I:(量化數據) 7 介紹運用（大）數據如何檢視品牌資產 II:(質化數據) 8 實際操作（大）數據檢視品牌資產 II:(質化數據) 9 學生口頭報告分析與解讀操作實際品牌個案成果 10 學生口頭報告分析與解讀操作實際品牌個案成果 11 品牌策略分析與規劃 12 傳統整合行銷傳播媒體的品牌策略 13 數位媒體 (Facebook, YouTube, Line & Apps, etc.) 的品牌策略 14 虛實整合(O2O)的品牌策略 15 實際個案品牌操作成果口頭報告 16 實際個案品牌操作成果口頭報告
<p>國際企業談判學(中壢)</p>	<p>週二晚間 18:30~21:30、 三次週六整天 10:30~17:30 (4/14、5/26、6/16)</p>	<p>談判是溝通，不是爭執，是價值的交換。 談判成功與否，不是當下的結果，而是它的價值，得失取決如何擴大和縮小手上的籌碼。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 課程介紹 2. 東西方的談判學 3. 談判三原理：邏輯、準備，創造答案 4. 分割型談判 5. 多方談判 6. 創造價值 - 分析利弊、創造選項、冷靜情緒 7. 情境談判：大觀園日誌（一） 8. 情境談判：大觀園日誌（二） 9. 談判流程徹底掌握的管理戰略（一） 10. 談判流程徹底掌握的管理戰略（二） 11. 情境談判：大觀園日誌（三） 12. 情境談判：大觀園日誌（四） 13. 破解敵方的談判戰術 - 肢體語言與人格特質判定 14. 國際契約撰寫與判讀 一 15. 國際契約撰寫與判讀 二 16. 國際契約撰寫與判讀 三 17. 企業談判與理論探討 18. 期末考

<p>團隊建立與管理(中壢)</p>	<p>週四晚間 18:30~21:30</p>	<p>職場上的成功，單打獨鬥通常是不夠的，需要的是「團隊建立」與能夠「分享遠見」。</p> <p>此課程主要討論與研擬組織中「團隊建立和領導及管理的技巧和過程」，團隊建立的歷程包含建立團隊規則、leader 及 follower 扮演、目標建立、團隊行動方案、團隊衝突、團隊溝通及隊員角色、團隊多元化與創造力，進而談到成為一個 high performance team，以及事後的團隊效能評估。</p> <p>並進一步探討組織發展過程中「組織變革及領導者團隊彼此之間的關係」，延伸在組織發展過程中，組織內個人、流程與策略概念下的種種結構變革與帶來之種種改變。進而對「整合組織內領導力」與「環境變數」等力量對「組織生存及競爭策略」影響作更進一步的探討。</p>
--------------------	-----------------------------	--

八、課程師資

科目名稱	講師	授課老師學經歷
<p>社群媒體經營策略(台北)</p>	<p>楊麗君 (講師)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 學歷： 淡江大學 產業經濟研究所 博士 美國德州大學 企管研究所 碩士 ● 經歷： 新新聞周報 副總編輯暨財經組主編 第一金控暨第一銀行 公共關係部 資深經理 遠見雜誌 副總編輯 天下雜誌、商業周刊 主筆 精業集團精業嘉實 研究部主任 威京集團亞太商務聯誼會 企劃研究部經理 ● 曾撰寫或翻譯的著作： 1、《關鍵處方：引領新興國家走向富強的人物和作為》麥格羅希爾出版社 2011年(朱雲鵬主稿、麗君協助) 2、《一兆元黃金世家-辜家的故事》天下雜誌出版社 2003年(楊瑪利、楊麗君著) ● 專長領域： 經濟學、財務經濟、公共關係、計量經濟
<p>品牌經營與管理(台北)</p>	<p>陳志萍 (專任)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 學歷：英國艾克斯特大學行銷管理博士 ● 經歷： 金華信銀證券公司行銷部 經理 奧美廣告公司行銷研究中心 研究員 ● 專長領域： 行銷管理、品牌管理、電子商務行銷、消費者行為、文化消費、性別研究

<p>國際企業談判學(中壢)</p>	<p>尤淨纓 (專任)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 學歷：日本京都大學經濟學博士 ● 經歷： 日本科學技術振興機構戰略創造研究推進事業 英國 JDJC Group 董事 澳洲 FS Studio 行銷總監 日本京都大學經濟學院、新加坡國立大學 特別訪問研究員 工業技術研究院 計畫主持人 ● 專長領域： 行為經濟、跨文化管理、國際契約與談判、數位經濟
<p>團隊建立與管理(中壢)</p>	<p>徐樂文 (客座教授 兼任兼職 涯發展與 校友服務 辦公室副 主任)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 學歷：美國馬里蘭大學商管博士 ● 經歷： 外商公司台灣分公司 營運經理 行政院公務人員 危機管理講座教授 國立台灣科技大學協同教學兼任科管所 副教授級專家 跨國企業策略顧問 ● 專長領域： 團隊建立與管理、組織行為與決策制定、策略制定與管理、危機管理

九、 繳費方式

- 優惠辦法：
 - 元智校友及三人以上團報享 9 折優惠
 - 報名兩門以上課程、遠東集團同仁享 95 折優惠，工研院員工報名台北學分班同享 95 折優惠。
 ※以上優惠辦法不得合併使用
- 課程費用：台北學分班一門課程 15,000 元，中壢學分班及隨班附讀為 13,000 元。
- 報名窗口：台北學分班報名窗口為台北學分班吳秘書(02-77060075#205)
中壢學分班及隨班附讀報名窗口為終身教育部柳組長(03-4638800#2488)。
- 繳費方式：請先進行報名，待報名人數達開班標準確定開班時由秘書通知再進行繳費。

繳費方式

現場繳費	1. 台北學分班可至台北 EMBA 學分班或中壢 EMBA 繳費(六館五樓 R60502)。 2. 中壢學分班及隨班附讀請至終身教育部繳費(一館一樓 R 1107)。
匯款	銀行名稱：遠東國際商業銀行桃園分行，戶名：元智大學，分行代碼：805-0045， 帳號：004-001-00000272 將匯款單（註明轉帳者姓名、連絡方式）連同報名表傳真或郵寄至報名窗口，並以電話或 E-mail 告知以確認完成報名程序。
ATM 轉帳	銀行名稱：遠東國際商業銀行桃園分行，戶名：元智大學，分行代碼：805-0045， 帳號：004-001-00000272 請將交易明細（註明轉帳者姓名、連絡方式）連同報名表傳真或郵寄至報名窗口，並以電話或 E-mail 告知以確認完成報名程序。
信用卡	請直接填寫報名表中的信用卡資料欄並傳真至報名窗口。

十、 退費辦理規定

自報名繳費後至實際上課日前退學者，退還已繳學雜費等各項費用九成；自實際上課之日算起未逾課程全期三分之一者退還已繳學雜費等各項費用之半數；已逾課程全期三分之一者，不予退費。

十一、 其它注意事項

- 依教育部規定每人每學期至多選修 9 學分之學分課程。
- 隨班附讀每班最多接受 5 名報名。
- 元智 EMBA 學分抵免最高可抵免 18 學分(6 門課)。
- 開課單位保留開課以及課程規劃之權利

EMBA 學分班



十二、 聯絡及報名資訊

吳盈暄 Laura Wu

元智大學管理學院 管理碩士在職專班 (EMBA) 秘書

10047 台北市中正區館前路 65 號 7 樓 704 室(台北 EMBA 學分班)

聯絡電話：(02)7706-0070 分機 205，聯絡傳真：(02)7706-0075

E-mail: laura@saturn.yzu.edu.tw

EMBA 官網



工研院產業學院



元智大學 管理碩士學分班

107 學年度春季班-台北 EMBA 學分班報名表

※中壢學分班、隨班附讀請線上報名

一、學生資料(*為必填項目)

*姓名				*身分證字號		
性別		出生年	民國	年	*手機號碼	
*最高學歷	學校：		科系：		碩士/學士	
任職公司				部門/職稱		
*E-mail				*學費	新台幣_____元整	
*通訊地址						
繳費方式	<input type="checkbox"/> 現場 <input type="checkbox"/> 匯款轉帳 <input type="checkbox"/> 信用卡		*收據抬頭		<input type="checkbox"/> 個人 <input type="checkbox"/> 公司，統編_____	
*課程資訊來源	<input type="checkbox"/> 報章雜誌 <input type="checkbox"/> 親友同事介紹 <input type="checkbox"/> DM 廣宣 <input type="checkbox"/> EMBA 官網 <input type="checkbox"/> FB <input type="checkbox"/> 推薦人_____ <input type="checkbox"/> 其他_____ (請勾選)					

二、課程報名(請勾選)

課程勾選	課程	上課時間	學分數	師資
<input type="checkbox"/>	社群媒體經營策略	每週六半天、整天交替上課	3	楊麗君
<input type="checkbox"/>	品牌經營與管理	每週三及部分週六	3	陳志萍

三、信用卡資料

信用卡別	<input type="checkbox"/> VISA  <input type="checkbox"/> MASTER  <input type="checkbox"/> 聯合信用卡  <input type="checkbox"/> JCB 				
卡號	_____ - _____ - _____ - _____				
信用卡有效日期	西元 年 月 (EX: 05/17 即西元 2017 年 5 月)		發卡銀行		
金額	新台幣_____元整(請以阿拉伯數字書寫)				
持卡人簽名	(簽名需與信用卡背面一致)				

本資料受到電腦處理個人資料保護法保護，任何人未經當事人同意，不得隨意揭露、使用。