

More Than Just PMP

站在巨人的肩膀！

專案管理實戰修鍊

專案經理如何突破現況步步高升!!

課程緣起：擁有專案管理知識卻無法有效應用在工作中?專案經理、專案部門主管、公司決策羣的中高階主管如何極大化現有崗位所能展現的專案管理價值?甚至做好準備邁向更高層級的挑戰?

隨著全球 PMP 持照人數突破 60 萬大關，PMI 所歸納的專案管理五大流程組與十大知識領域，已逐漸成為各階層專案管理者應具備的基礎知識與共同語言，但是當投入職場實際帶領專案團隊時，卻發現理論與實務總有差距，而無法將所學妥善地應用在工作中，到底專案經理、專案部經理、中高階主管在專案管理的過程中應該扮演甚麼樣的角色?各角色如何在適當的時機發揮其專案管理的職能並提供對企業有價值的產出?

身為專案經理的你!

業界需要的不是『說得一口好專案』的候選人，而是能夠權衡所處環境、想要達成的目標、以及手上現有資源；拿出一套切實可行的方案並能付諸實踐的實戰型專家。但是一般公司並沒有完整的專案經理養成計畫，許多專案經理未準備好就被推上戰場；在沒有資源、沒有授權、背後沒有任何諮詢對象的情形下匆匆陣亡。**如何自我先行練好武功準備好工具，當機會來臨時一舉抓住機會，開啓往後職涯的康莊大道。**

身為部門主管的你!

當專案經理晉升為整個公司專案部門主管後將面臨更進階的挑戰，所要懂得不只是專案管理單方面；還包括專案未開始之前的需求導出與分析、解決方案設計與驗證。最近蔚為風潮的專案辦公室 (PMO) 要如何組織與運作?你的公司到底需不需要 PMO? **對於有志更上一層樓者或是現在已在其位者，這些 PMP 沒教但是專案部門主管一定要懂得知識要學習並透過實際演練內化成基本職能。**

身為高階主管的你!

對於已經掌管整個公司或一個事業羣的高階主管，在百忙之中抽出 40 小時以上的時間學習一班管理課程是低效率的投資。高階主管要知道的是專案管理在公司治理中扮演的角色，到底專案管理跟新產品開發(NPD)，新產品導入(NPI)，商業分析(BA)的關係為何? **如何打造一個適合專案的環境，讓專案團隊屏除不必要的牽絆，愉快並有效率的工作，降低成員流動率並為公司獲利?資源要如何分配才能最大化投資報酬率?這些都是高階經理人必須掌握的技能。**

本部深知業界現在的問題是『找不到合格的專案經理』，而專案經理困惑『找不到合適的工作』。對於初階、中階、高階經理人傳授相關技能與技術。本部特與史丹佛創新管理顧問公司合作推出一系列三階段的課程；為不同位階的經理人量身訂製適合的內容。以確保各經理人能夠具備理論與實務結合的卓越管理智能，以達到職涯發展上的另一波高峰！

課程特色

- 全套完整的專案管理套件。提供超過 30 個範本與業界實際案例文件，其中包含不少世界頂尖企業的案例，讓學員站在巨人的肩膀思考並實際演練專案管理過程中應該有的思維與產出。
- 跨領域整合。企業在執行時專案遇到的問題並不限定來自專案本身，有可能出自其他領域。本課程融合 PMI、PDMA、IIBA 三大國際協會的精華，提供為企業解決問題並創造獲利的全方位解決方案 Total Solution。
- Case study 實作導向。由給定的個案，演練由怎麼解決一個企業的問題出發，推導出所需收集的數據，如何分析資料，最後產出實際的方案。不只是教授知識更傳授實作的竅門。並結合工具、流程，讓學員結業後能實際處理面臨的工作。
- 課程依據顧客不同層級需求分成三級，完整涵蓋專案經理、專案部門主管、公司高階主管所需技能。學員可依照需要與自身程度，循序漸進研習適合課程。
- 台灣首家國際專案管理學會(PMI)特許顧問(RCP)機構。不只是講理論，更結合與 PMI 合作的世界頂尖企業顧問實例為課程教材，本土化與國際化兼備。
- 堅強的師資陣容：
 - 授課老師皆為國外名校畢業並擔任業界高階主管；同時擁有完整知識與豐富業界經驗。
 - 首席顧問謝志傑(國際專案管理學會 PMI 東亞區地區發展總召)實際參與創新產品開發完整生命週期並親自帶領跨國團隊從事千萬美金規模專案，將現身說法，以案例說明書本理論及工具應用時機，讓學員一窺企業專案管理全貌。讓你既見樹又見林。
 - 多元化、互動的上課方式：課程設計中結合講師講授、經驗分享、實戰案例分析研討、創意思考、小組討論、示範指導、行動計劃等多種培訓方式，增進學習的成效。
- 國際接軌
 - 國際專案管理協會(PMI)正式註冊的授權培訓中心(REP)
 - 國際創新產品發展管理協會(PDMA)正式註冊的授權培訓中心(REP)
 - 國際商業分析協會(IIBA)正式註冊的授權培訓中心(EEP)
- 一舉三得。參加一門課可同時獲得 PMI 學會的 PDU，PDMA 學會的 PDH，IIBA 學會的 CDU。(一小時可得到一個 PDU/PDH/CDU)
- 專家的肯定。工商時報、經濟日報皆大幅報導。

課程時數、費用

- Level 1 專案經理實戰養成班 — 14 小時，\$ 8,500
- Level 2 部門主管專案管理班 — 14 小時，\$10,000
- Level 3 高階主管專案管理班 — 8 小時，\$ 7,500

邁向高階經理人之路 Level 1 專案經理實戰養成班

課程目標

- 具備導出專案需求的能力
- 有效分析專案需求並轉換成專案要達成的目標
- 實地撰寫完整且嚴謹的專案管理計畫
- 專案執行中的有效管控與產出
- 良好的結案方式
- 通曉並掌握專案管理新趨勢

課程效益

- 增進專案經理能力與自信，勇敢的實際管理專案
- 精進專案管理專業，提升管理品質
- 了解專案與其他功能部門介面，增進合作效率並減少摩擦
- 撰寫高品質專案管理計畫
- 透過平台策略縮短新產品上市時間，time to market，並增加專案成功率與降低專案成本
- 增進團隊士氣與和諧
- 同時做好專案管理與產品管理

課程大綱

	單元名稱	課程大綱	進行方式	
第一天	業界所謂的專案管理與PMP的差異	<ul style="list-style-type: none"> ● PM的各種定義 ● PM與『公差頭』 ● 專案經理與專案贊助人的關係 ● PMP狹義的『專案管理』與業界廣義的『專案管理』差別 ● 專案在新產品開發(NPD)扮演的角色 	講師講授 經驗分享 案例分析研討	
	專案經理本職學能強化 – part 1	<ul style="list-style-type: none"> ● 洞見人心：利害關係人到底想從專案得到什麼 ● 識別利害關係人9大手法 ● 使用RACI識別利害關係人常見的錯誤 ● 保持適當距離：如何管理過度熱心與過度冷淡的利害關係人 ● 專案溝通管理 	講師講授 經驗分享 案例分析研討	
	Workshop 1：識別利害關係人與專案溝通管理		<ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：老張開咖啡加盟店 <ol style="list-style-type: none"> 1. 開咖啡加盟店專案利害關係人有哪些 2. 利害關係人管理策略 3. 專案溝通管理 ● 產出物：利害關係人角色、責任、與職掌 <ul style="list-style-type: none"> ■ 利害關係人清單與基本資料 ■ 利害關係人管理策略 ■ 利害關係人管理策略 ■ 與利害關係人溝通策略 ■ 鼓勵利害關係人參與專案策略 ■ 利害關係人洋葱圖 ■ 專案溝通管理計畫 	創意思考 小組討論 行動計劃
	需求管理	<ul style="list-style-type: none"> ● 需求的層級(Requirement Hierarchy) ● 需求導出 <ul style="list-style-type: none"> ■ 準備需求導出 ■ 執行需求導出 ■ 紀錄導出結果 		

	<ul style="list-style-type: none"> ■ 確認導出結果 ● 需求分析 <ul style="list-style-type: none"> ■ 排定需求優先順序 ■ 組織需求 ■ 明確說明並模組化需求 ■ 定義假設與限制條件 ● 需求管理與溝通 <ul style="list-style-type: none"> ■ 管理解決方案範疇與需求 ■ 管理需求追蹤性 	
	<p>Workshop 2：需求導出與需求分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：老張開咖啡加盟店 專案需求導出與分析 1. 規劃與執行需求導出 2. 分析需求 ● 產出物： <ul style="list-style-type: none"> ■ 需求導出時程表 ■ 需求導出的結果 ■ 專案需求利害關係人的掛念(Stakeholder's Concern) ■ 排序過的需求 ■ 需求結構(Requirement Structure) ■ 需求追蹤表 ■ 假設條件 ■ 限制條件 	創意思考 小組討論 行動計劃
	<p>專案經理本職學能強化 – part 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 核心專案管理 <ul style="list-style-type: none"> ■ 發展工作分解結構 ■ 撰寫範疇聲明 ■ 排定專案時程 <ul style="list-style-type: none"> ◆ 如何使用套裝軟體排程 ◆ 如何使用 Excel 作排程 ■ 估計成本，編列預算 ● 專案經理的明燈：實獲質管理法 EVM，讓專案狀況徹底透明化 <ul style="list-style-type: none"> ■ 可獨立估算的工作 Discrete Effort <ul style="list-style-type: none"> ◆ 固定公式法 ◆ 權重里程碑法 ◆ 完成百分比法 ◆ 實際量測法 ■ 分配性的工作 Apportioned Effort ■ 間接性工作 Level of Effort 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
第二天	<p>Workshop 3：核心專案管理實作</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：老張開咖啡加盟店 核心專案管理 1. 訂定範疇 2. 決定時程 3. 編列預算 ● 產出物： <ul style="list-style-type: none"> ■ 工作分解結構 ■ 範疇聲明 ■ 專案時程 	創意思考 小組討論 行動計劃

	<ul style="list-style-type: none"> ■ 專案預算 S 曲線 ■ 實獲質管理法工作進度追蹤計劃表 	
專案經理本職學能強化 – part 3	<ul style="list-style-type: none"> ● 撰寫專案管理計畫 <ul style="list-style-type: none"> ■ 制定人資管理計畫 ■ 風險管理計畫 ■ 採購管理計畫 ● 專案管理計畫品質評估 <ul style="list-style-type: none"> ■ 完整性 ■ 單一部分品質 ■ 連動性與是否前後一貫 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
Workshop 4：撰寫專案管理計畫		
	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：老張開咖啡加盟店 專案管理計畫 1. 專案管理計劃架構與內容 ● 產出物：專案管理計畫 <ul style="list-style-type: none"> ■ 人資管理計畫與人員配置管理計畫(Staffing Management Plan) ■ 風險管理計畫 ■ 採購管理計畫 ■ 專案子計畫 ■ 專案管理基準線 	創意思考 小組討論 行動計劃
專案經理本職學能強化 – part 4	<ul style="list-style-type: none"> ● 專案期中進度報告 ● 專案驗收報告 ● 專案結案報告 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
Workshop 5：撰寫專案報告		
	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：老張開咖啡加盟店 專案報告 1. 各組分組演練如何撰寫專案期中進度報告、專案驗收報告、專案結案報告 2. 專案經理簡報技巧 ● 產出物：專案報告 <ul style="list-style-type: none"> ■ 專案期中進度報告 ■ 專案驗收報告 ■ 專案結案報告 	創意思考 小組討論 行動計劃
新趨勢對專案經理的衝擊	<ul style="list-style-type: none"> ● 敏捷式管理法(Agile)對專案經理的衝擊 ● 平台概念(Platform concept) ● 產品管理 Product management 	講師講授、 經驗分享、 案例分析研討
Workshop 6：掌握專案管理新趨勢		
	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：如何運用敏捷式管理法與平台概念管理老張開咖啡加盟店 1. 敏捷式開店 2. 識別並定義平台元素 ● 產出物：敏捷式版本專案管理計畫 <ul style="list-style-type: none"> ■ 使用者故事 User story ■ 平台元素 	創意思考 小組討論 行動計劃
課程總結與案例研討	<ul style="list-style-type: none"> ● 綜合案例研討及提報 ● 課程總結 	各組發表 講師講評

Level 2 部門主管專案管理班：如何領導專案部門，如何進行開案前的準備工作

課程目標

- 具備有效連結組織策略與專案的能力
- 完整的企業需求分析
- 有效檢視開案前，公司既有能力/能量與可運用之相關資源
- 撰寫一份精闢分析的營運企劃書(Business Case)
- 了解工作說明書使用時機與架構並具備精闢的撰寫能力
- 能夠撰寫一份完整的專案章程
- 正確評估專案成果

課程效益

- 有效連結公司策略與解決方案避免投資浪費
- 縝密分析商業與營運需求，提供企業成長發展方向的依據
- 明確營運企劃書與工作說明書導引專案作業有效被執行
- 精準檢視專案過程與成果以即時解決問題，確保專案成效符合目標

課程大綱

	單元名稱	課程大綱	進行方式
第一天	專案在新產品開發扮演的角色	<ul style="list-style-type: none"> ● 何謂“新產品開發 NPD”？ ● 新產品開發的重要性 ● 新產品開發工作範疇與專案範疇的差異 ● 業界對專案的常見錯誤 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
	專案辦公室	<ul style="list-style-type: none"> ● 什麼是 PMO？ ● 設置 PMO 的理由 ● 設置 PMO 的基本目標 ● PMO 的策略重要性 ● PMO 的主要功能 ● PMO 的建置及操作成本 ● PMO 建立的好處及缺點 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
	專案需求導出 – part 1	<ul style="list-style-type: none"> ● 定義商業(業務)需要 <ul style="list-style-type: none"> ■ 商業(業務)需要來源 ■ 商業(業務)目標與目的 ■ 識別機會與問題 ■ 預期的產出物 ● 評估能力落差 <ul style="list-style-type: none"> ■ 現有能量/能量評估 ■ 可運用之相關資源評估 ■ 評估新能力/能量需求 ■ 假設條件 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
	Workshop 1：定義商業(業務)需要與評估能力落差	<ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：X 公司計畫進軍新興國家市場 1. 將策略轉換成高階目標(Goal)，與可量化的目的(Objective) 2. 定義所需新能力/能量 ● 產出物：商業(業務)需要 	創意思考 小組討論 行動計劃

	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商業(業務)需要 Business need 清單 ■ Business objectives 清單 ■ 假設條件表 ■ 所需的新能力/能量清單 	
	<p>專案需求導出 – part 2</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 決定解決方向(Solution approach) <ul style="list-style-type: none"> ■ 常見的解決方向 ■ 產出選項 ■ 排序並選出解決方向 ● 定義解決方案範疇 <ul style="list-style-type: none"> ■ 定義專案必須帶來哪些所需的新能力/能量 ■ 定義方案範疇 ■ 執行方式 ■ 其他相關聯考量 	<p>講師講授 經驗分享 案例分析研討</p>
	<p>Workshop 2：決定解決方向與定義解決方案範疇</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：X 公司進軍新興國家市場具體方向與方案 1. 決定如何最佳滿足商業需求的解決方案並提供足夠的細節 2. 定義產品具體的功能與特性 ● 產出物：商業(業務)需要 <ul style="list-style-type: none"> ■ 選項清單 ■ 假設條件與限制條件 ■ 選項排序表 ■ 可行性分析報告 ■ 解決方向(Solution approach)報告 ■ 產品的主要功能表 ■ 人機介面表，系統介面表 ■ 專案範圍(Project Boundary) ■ 願景聲明書(Vision Statement) ■ 產品(解決方案)範疇定義 	<p>創意思考 小組討論 行動計劃</p>
第二天	<p>定義營運企劃書 (Business Case)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 什麼是營運企劃書 ● 營運企劃書對組織及專案管理的重要性 ● 誰該負責撰寫營運企劃書 ● 營運企劃書的結構 ● 營運企劃書的內容 ● 營運企劃書的內容 ● 營運企劃書的功用 ● 供應商評估 ● 寫好營運企劃書的小撇步 ● 營運企劃書範例 ● 財務分析法 ● 市場研究(Market Research) ● 設定如何評估專案成果標準 	<p>講師講授 經驗分享 案例分析研討</p>
	<p>Workshop 3：撰寫營運企劃書</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：X 公司針對新興國家市場營運企劃書 1. 產品/服務特色、特性、表現、要求、規格 2. 產品/服務定位策略 3. 產品/服務概念 4. 目標市場定義 	<p>創意思考 小組討論 行動計劃</p>

<p>5. 成本與投資報酬率分析</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 產出物：進軍新興國家市場營運企劃書 <ul style="list-style-type: none"> ■ 效益分析 ■ 成本分析 ■ 風險分析 ■ 定義結果量測指標 		
<p>如何撰寫外包工作說明書(SOW)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● SOW 目的 ● 由誰撰寫 SOW ● SOW 內容 ● SOW 歷史 ● SOW 效益 ● 工作說明書的結構 ● 寫好工作說明書的小撇步 ● 工作說明書範例 	<p>講師講授 經驗分享 案例分析研討</p>
<p>Workshop 4：撰寫外包工作說明書(SOW)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：X 公司資訊委外案工作說明書 1. 實際演練 X 公司資訊委外撰寫外包工作說明書(SOW) ● 產出物：外包工作說明書(SOW) <ul style="list-style-type: none"> ■ 工作範疇 ■ 工作地點 ■ 期程 ■ 交遞物時程 ■ 引用的標準 ■ 驗收條款 ■ 特殊的需求 ■ 合約型式，付款時程 		<p>創意思考 小組討論 行動計劃</p>
<p>如何撰寫專案章程</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 撰寫專案章程前準備事項 ● 財務分析法 ● ATAR 模式 ● 專案章程內容 ● 專案章程範例 	<p>講師講授 經驗分享 案例分析研討</p>
<p>Workshop 5：撰寫專案章程</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：X 公司進軍海外市場 Y 城市開店專案 1. 實際演練 X 公司在 Y 程式拓展業務開店專案 ● 產出物：專案章程 <ul style="list-style-type: none"> ■ 專案目的與正當性 ■ 目標 ■ 成功條件 ■ 需求 ■ 假設與限制條件 ■ 時程、成本、風險 		<p>創意思考 小組討論 行動計劃</p>
<p>課程總結與 案例研討</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 綜合案例研討及提報 ● 課程總結 	<p>各組發表 講師講評</p>

Level 3 高階主管專案管理班：公司治理與專案管理

課程目標

- 明確定義專案部門職掌，與公司其他單位的介面
- 有效運用公司資源，最大化投資報酬率
- 瞭解懷疑者分類、背後動機、行為模式
- 運用技巧，各個擊破，達成導入新觀念與流程的目標
- 訓練並指派主管擔任專案贊助人

課程效益

- 明確了解專案對公司帶來哪些效益、所需的促進條件、配套措施
- 協助制訂公司策略
- 選擇會贏的專案
- 達到長期短期與各事業羣的平衡
- 成功在組織內導入新觀念
- 增進公司專案成功機率，減少過程中的混亂與挫折
- 降低人員流動率
- 縮短新產品上市時間，time to market
- 降低專案成本

課程大綱

單元名稱	課程大綱	進行方式
公司策略與專案的關係	<ul style="list-style-type: none"> ● Mission, Vision, and Value 任務, 願景, 價值與策略 ● Business strategy 商業策略 ● 策略與專案的連結 	講師講授 經驗分享 案例分析研討
專案管理與組織 NPD, NPI, BA, 產品管理的關係	<ul style="list-style-type: none"> ● 新產品開發流程：階段-關卡法 ● 組織內常見功能部門 ● 專案與其他功能部門的介面 ● 不同的專案管理方法對組織運作的影響 ● 不同的專案管理方法對專案經理技能與職涯的影響 	講師講授、 經驗分享、 案例分析研討
公司資源如何分配：組合管理	<ul style="list-style-type: none"> ● Do the right thing vs. do things right ● 組合的定義 ● 什麼是組合管理 <ul style="list-style-type: none"> ■ 公司缺乏組合管理出現的症狀 ■ 公司缺乏組合管理造成短期與長期的結果 ● 組合管理目的 ● 組合管理流程 <ul style="list-style-type: none"> ■ 識別組合構成要素 ■ 分類 ■ 評分 ■ 選擇適當的提案 ■ 排序 ■ 平衡組合 	講師講授 經驗分享 案例分析研討

<p>Workshop 1：組合管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：實際演練 Z 公司如何將資源分配在既有的專案與已被核准未來將被實施的提案 <ol style="list-style-type: none"> 1. 清點既有的專案 2. 掌握已被核准未來將被實施的提案 3. 分類與評分 4. 識別與分類公司可用資源 5. 將資源分配到專案 6. 選擇專案，並進行取捨 7. 平衡並調整專案清單 <ul style="list-style-type: none"> ● 產出物：專案組合管理計畫 <ul style="list-style-type: none"> ■ 構成要素清單 ■ 各個要素清單的標準描述 ■ 構成要素分類表 ■ 評分結果 ■ 泡泡圖，餅狀圖 ■ 決選結果 ■ 施行順序表 		<p>創意思考 小組討論 行動計劃</p>
<p>導入專案管理制度與組織變革管理</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 7 種懷疑模式 ● 9 種說服技巧 ● 4 項導入策略 	<p>講師講授、 經驗分享、 案例分析研討</p>
<p>Workshop 2：導入專案管理制度與組織變革管理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 案例演練：Z 公司在導入時所可能遭遇的反彈與阻礙 <ol style="list-style-type: none"> 1. 識別利害關係人的懷疑模式 2. 規劃每個利害關係人該使用何種說服技巧 3. 規劃導入策略 <ul style="list-style-type: none"> ● 產出物：專案管理制度導入計畫 <ul style="list-style-type: none"> ■ 導入策略 ■ 導入時間表 		<p>創意思考、 小組討論、 行動計劃</p>
<p>公司如何創造專案管理的沃土</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 組織結構對專案成效的影響 ● 組織制度對專案成效的制肘 <ul style="list-style-type: none"> ■ 績效評核 ■ 專案經理職涯規劃 ■ 晉升與薪資 ■ 組織文化 ● 如何貫徹主事者對專案的期待：專案贊助人制度 <ul style="list-style-type: none"> ■ 什麼是專案贊助人 ■ 專案贊助人具體工作 	<p>講師講授 經驗分享 案例分析研討</p>

◎以上內容本部保留更動之權利！

師資羣：

■ 謝志傑 (Jack)

學歷：美國 Stanford 史丹佛大學航空太空研究所 碩士，
計算流體力學實驗室

經歷：睿傑專案管理顧問有限公司總經理

琉璃奧圖碼 處長

Sony Ericsson 首席專案經理

Logitech 專案經理

航太工程師

專長：創新管理，包含創新策略、創新工具、NPI

專案 (Project) / 計畫 (Program) 管理。專注於大型跨領域跨文化的專案環境

科技管理，包含需求分析與管理、精實管理、產品管理

新產品開發，從前端機會篩選，概念形成，概念評估，開發，新產品上市及行銷

專案組合管理 Portfolio Management 在企業導入及運作

專案辦公室 Project management office (PMO) 之建立及運作

專案風險管理理論及導入實作

實獲值管理 (EVM) 理論及導入實作

Agile 敏捷式專案管理

授課經歷：曾擔任美商博通國際研發服務有限公司 Broadcom、美國運通、經濟部商業司、

內政部戶政司、Nokia Siemens Network、勤業眾信 Deloitte、國泰人壽、光寶科技、

東元電機、國家衛生研究院、正崴集團、遊戲橘子集團、台灣世曦工程顧問公司、

關島電力公司 (Guam Power Authority Co. Ltd)、台灣機電工程服務社、中華郵政、

博客來線上書店、聯合船舶設計發展中心、中華社會福利聯合勸募協會、創意電子、

神盾科技、台北富邦銀行、康舒科技、資拓宏宇、隨身遊戲、宜蘭縣工商發展投資策進會、

PMI 台灣、澳門 CE Limited 等數十家企業及政府機關內訓講師。

曾於中央大學、東海大學、中原大學、開南大學碩士學分班、嶺東科技大學、及澳門城市

大學講授「創新方法與創新管理」、「新產品開發管理」、「專案管理」、

「專案風險管理」、「產品管理」等課程

特殊榮譽：國際專案管理學會 (PMI) 東亞區地區發展總召 (Mentor)

中國十大項目管理培訓師

托福考試世界記錄保持人 (新制：290/300，等於舊制 673 分)



PMP，國際專案管理師

NPDP，國際新國際新產品開發管理師

CBAP，國際商業分析師

媒體專訪：1. 經濟日報專訪：2012 四月 7 日 “NPDP 點子成真的保證”

2012 四月 14 日 “PMP 專案管理高手利器”

2. 復興電台專訪：創新的原理與應用

3. 今周刊專訪：平井一夫要靠加法讓百年巨人再起

4. 工商時報專訪：考取 NPDP 謝志傑授心法

5. 經理人雜誌專訪：專案管理的應用領域及發展趨勢

6. 蘋果日報專訪：PMP 專案管理師 善用知識管理 跨界管理通才

網路商店客服員 溝通佳具同理心

證照：PMP 國際專案管理師 (Project Management Professional, PMP)

NPDP 國際新國際新產品開發管理師 (New Product Management Professional, NPDP)

CBAP 國際商業分析師 (Certified Business Analysis Professional, CBAP)

■ 蔣壬銘 Mike Chiang 顧問

學歷：美國南卡州 Clemson 大學機械碩士

台灣大學 EMBA

經歷：史丹佛創新專案管理顧問有限公司顧問

羅技電子(Logitech) 台灣區總經理

專長：企業專案管理制度評估、導入、與施行

證照：PMP 國際專案管理師



■ 陳華人 Roger Chen 顧問

現職：史丹佛創新專案管理顧問有限公司顧問

學歷：逢甲大學 資訊工程 碩士

經歷：碼碩科技有限公司 處長

香港卓越光掩膜科技股份有限公司 部經理

盟圖科技股份有限公司 副理

台灣積體電路股份有限公司 系統服務整合工程師

專長：系統建置，系統導入，系統整合

流程整合與自動化

半導體與光罩相關製程與流程管理軟體開發

專案管理知識體系與實務應用

新產品開發管理

證照：PMP 國際專案管理師

NPDP 國際新產品開發管理師



■ 方士豪 Simon Fang 顧問

現職：史丹佛創新專案管理顧問有限公司顧問

學歷：交通大學 電機與控制工程研究所 碩士

經歷：香港商凌拓科技 計畫經理、IBM 專案經理、VIA IC 設計工程師

授課經歷：專案管理企業內訓與實務分享

專長：伺服器與雲端儲存設備專案管理，產品開發流程與商業分析

敏捷式專案管理

證照：PMP 國際專案管理師

NPDP 國際新產品開發管理師

中國一級項目管理師 China Project Management Professional (CPMP)

國際敏捷專案管理師 Certified Scrum Master (CSM)

Information Technology Infrastructure Library (ITIL®) V3 Foundation

Managing Successful Programmes (MSP®) Foundation



邁向高階經理人之路系列課程(週日班)

課程名稱	時數	費用	預計開課時間				
			4/13	4/20	4/27	5/4	5/11
Level 1 專案經理實戰養成班	14	8,500					
Level 2 部門主管專案管理班	14	10,000					
Level 3 高階主管專案管理班	8	7,500					

【繳費資訊】

(一)優惠方案，

(1)每班開課前 15 天完成繳費

- 1.可享 9 折優待。(PMP 舊生可享 85 折優惠)
- 2.同時報名繳費二個課程可享 85 折優惠。
- 3.同時報名繳費三個課程可享 8 折優惠。

(2)逾優惠截止日或未檢附證明文件者恕不優待。

團報優惠方案：同時繳費，三人(含)以上享 8 折優惠
(擇一優惠 不得搭配其他優惠)

(二)臨櫃繳費：週一至週五 8~21 時及週六、週日 8~18 時

請至東海大學省政研究大樓一樓大廳櫃檯。

現場接受現金、即期支票、刷卡繳費(限 VISA、Master 卡)。

(三)ATM 轉帳繳費：網路線上報名者可依專屬繳費帳號以提款機或網路 ATM 繳交學費。

銀行—兆豐國際商業銀行 代碼--017

(四)傳真授權刷卡：請參見第四頁，填妥後傳真至(04)23590922。

(五)本部將於開課前五天將開課通知置於本部首頁左下角→常用服務→開課通知 供學員下載列印，

開課當日憑此通知進入上課地點，並於開課當日製發上課證供日後車輛通行使用。若您於開課前三天仍無法確認開課訊息，請務必來電洽詢，以免您的權益受損。

(六)本班招生專線：(04)23591239

免付費服務電話：0800-663688 (行動、長途除外)

(七)本部保留因實際需要變動上課時間、師資、教材、優待辦法之權利。

(八)本班業務承辦人：吳小姐 (分機 653)

東海大學推廣部報名表

(請先閱讀簡章、報名相關辦法及退費規定再行填寫報名表)

報名班別	<h2 style="margin: 0;">邁向高階經理人之路系列課程</h2> <input type="checkbox"/> Level 1 專案經理實戰養成班(14小時) 4/13(日)、4/20(日) <input type="checkbox"/> Level 2 部門主管專案管理班(14小時) 4/27(日)、5/04(日) <input type="checkbox"/> Level 3 高階主管專案管理班(8小時) 5/11(日)
------	---

編號 <small>(由本班填寫)</small>	姓名	出生日期	年 月 日
性別	身分證 字 號		
最高學歷	<input type="checkbox"/> 國中 <input type="checkbox"/> 高中職 <input type="checkbox"/> 專科 <input type="checkbox"/> 大學 <input type="checkbox"/> 碩士 <input type="checkbox"/> 博士 <input type="checkbox"/> 其他_____		
服務公司			職 稱
公司地址	□□□□□	白天聯絡電話	
通訊地址	□□□□□	住 宅電話	
E - mail 電子信箱			行動電話
曾參加本校 班別、屆期			傳真 FAX
收據抬頭	<input type="checkbox"/> 開立本人姓名 <input type="checkbox"/> 開立公司名稱：_____		
訊息取得來源	<input type="checkbox"/> 網站搜尋 <input type="checkbox"/> 報紙廣告 <input type="checkbox"/> 招生傳單 <input type="checkbox"/> 親友介紹 <input type="checkbox"/> 招生海報 <input type="checkbox"/> 其他		

★ 推廣部傳真：(04)23590922 推廣部電話：(04)23591239

