



績優門市店長營運實務班招生簡章



- 課程特色：**
1. 由 TTQS(人才發展品質管理系統)金牌訓練機構專業規劃。
 2. 依規定完成結訓後，頒發本校「績優門市店長營運實務班-研習證書」。
 3. 本課程將針對門市店長之共通核心營運職能為主軸，闡述從店鋪管理作業、門市人力資源運用、財務報表分析應注意事項與門市之行銷策略拓展…等內容。
 4. 習得經營管理的技能，養成成本意識，判讀財報數據，精準掌控預算，創造企業經營價值。
- 適合對象：**
1. 店長/店經理、門市營業主管、直營店長、門市督導、專櫃負責人、儲備店長、分店儲備主管、商場部門主管等第一線主管
 2. 企業基層幹部，對企業經營有興趣欲提升管理競爭能力者
 3. 即將投資或創業者
- 招生名額：** 14 人以上成班，限量 30 名，額滿截止。
- 課程時間：** 2018 年 05 月 31 日、06 月 07 日、06 月 14 日、06 月 21 日(週四)09:00~16:00
- 上課地點：** 國立彰化師範大學進德校區教學大樓 6 樓 e-class 教室
- 課程費用：** 課程研習費用原價新台幣 6,900 元
- 優惠方案一:4/10 前報名享早鳥優惠價 4,900 元
- 優惠方案二:2 人同行享優惠價每人 5,900 元
- (注意事項:優惠方案彰師大進修學院保有隨時修改及終止本優惠方案之權利,如有任何變更內容將公布於本院官方網站最新消息,恕不另行通知)
- 報名步驟：** 線上報名，請至本校進修學院報名管理系統報名。如第一次報名，請先申請帳號。<https://aps.ncue.edu.tw/cee/index.php>
- 即日起受理報名至 2018 年 05 月 25 日(星期五)止。
- 繳費方式：** 承辦單位於開課前統一以 E-Mail 寄送繳費單通知繳款作業。請依繳費期限內下載列印，並於全國各地郵局、ATM 轉帳、四大超商等管道完成課程費用繳交，方完成報名手續。
- 退費方式：** 學員完成報名繳費後，因故申請退費，應依下列方式辦理：
- (一) 學員自報名繳費後至開班上課日前申請退費者，退還已繳學費之九成。自開班上課之日起算未逾總時數三分之一申請退費者，退還已繳學費之 1/2。開班上課時間已逾總時數三分之一始申請退費者，不予退還。
 - (二) 已繳代辦費應全額退還。但已購置成品者，發給成品。
 - (三) 學校因故未能開班上課，應全額退還已繳費用。
- 注意事項：**
- (一) 學員請著輕便服裝上課，請勿穿著拖鞋以避免活動進行時受傷。
 - (二) 本班為非學分班，學員出席課程達 3/4(含)以上者，頒發研習證書。
 - (三) 錄取之學員一律不得辦理保留資格。
 - (四) 每班報名人數如未達最低開班人數，本校保有不開班的權利，學員



所繳報名費無息退還，不得異議。

(五) 如遇風災、地震或重大災害等不可抗力之因素所造成的停課事項，不列入扣除時數之要因(依正常時數計算)，且均依彰化縣政府公告辦理。

(六) 本校保有最終修改此招生簡章權利。

本簡章如有未盡事宜，悉依本校相關規定辦理；課程資訊如有相關異動，以本校網站公告為準，以上內容主辦單位有權更改相關活動內容。

聯絡方式： 國立彰化師範大學進修學院

住址：500 彰化市進德路一號 教學大樓 6F

電話：(04) 723-2105 分機 5462 賴小姐

E-mail：cz8710@cc.ncue.edu.tw

其 他： 本課程為非學分班

課程單元： (如有調整課程及日期另行通知學員)

日期	時間	課程單元	上課地點
5/31	09:00-12:00	1. 店長的職責與成功的門店工作管理 2. 行銷策略與計劃-1	進德校區 教學大樓六樓 E-class
	13:00-16:00	1. 行銷策略與計劃-2 2. 行銷企劃書撰寫要領	
6/7	09:00-12:00	門市商品管理	
	13:00-16:00	門市銷售管理	
6/14	09:00-12:00	客戶開發與服務	
	13:00-16:00	靈活營運資金的財務管理	
6/21	09:00-12:00	門市人力資源管理	
	13:00-16:00	行銷企劃實務演練	

師資介紹：

教師姓名	彭金山	學 歷	朝陽科技大學資管博士、企管碩士
專 長	經營策略規劃及績效倍增、ISO10015/ISO9000/TTQS 輔導 年度目標及預算規劃訓練、企業財務稅務資金診斷 企業教育訓練制度的診斷、人事薪資制度及勞資關係 企業風險及員工退休制度規劃、企業主理財及資產風險控管規劃 企業服務管理系統建置、境外公司設立及遺贈稅負規劃 個人創業與就業轉職、日常管理 E 化實務運作與培訓		
經 歷	新領域國際顧問有限公司 首席顧問 美新集團/美新會計師事務所/美新記帳士事務所 執行總監 行政院勞動部專業審查委員/TTQS 顧問/3C 核心職能講師/中區總召集人 優力教育集團有限公司 董事長 中華菁英職涯職能發展協會 理事長 2015-2017 社團法人台灣管理人菁英發展協進會 理事長 2009-2013		



將林文教基金會(台灣玻璃館)董事 2005-2015
朝陽科大、修平科大_兼任助理教授、講師

詳細課程內容：

課程單元	次綱	時數
1. 店長的職責與成功的門店工作管理	店長的職責與素質 店長每日五項重點工作內容 店長如何善用表單式管理 店長的管理重點法則 店長的防搶管理 商店作業安全的具體作法	2
2. 行銷策略與計劃	如何快速評估內外經營條件 確認經營的對象與定位 擬定銷售目標與行銷計劃的預測步驟	2
3. 行銷企劃書撰寫要領	行銷企劃書撰寫的內容與技巧 掌握計劃書的目的與對象	2
4. 門市商品管理	進行賺錢的賣場規劃 店面商品陳列技巧 門市商品的管理重點法則 防止商店損耗的方法 有效控制存貨及銷退貨的方法	3
5. 門市銷售管理	店長要善用 POS 銷售分析資料 要塑造銷售場所的活潑氣氛 運用目標管理提升店鋪績效 如何指導店員做好推銷工作 如何掌握賣場業績	3
6. 客戶開發與服務	快速掌握客戶消費特性與習慣的方法 建立顧客資料，運用大數據進行顧客需求分析 建置重覆購買的客戶服務系統 顧客投訴的類型分析與顧客投訴處理的對策	3
7. 靈活營運資金的財務管理	門市現金的管理重點法則 掌握每月經營成本與費用，計算毛利率 計算每月不虧損的最低營業金額 店長快速看懂財務報表分析的實務技巧	3



8. 門市人力資源管理	正確認識勞動法規，確保營造和諧的勞資關係 門市員工的管理重點法則 店長對店員的工作要求 激發店員的工作意願 如何對店員進行激勵	3
9. 行銷企劃實務演練	門市管理實際個案報告（每人／每組乙份） 意見交流與結訓	3