



財團法人
台中世界貿易中心
WORLD TRADE CENTER
TAICHUNG

讓人買單的簡報力 - 跨產業提案策略

開課資訊

日期：

115 年 5 月 16 日(週六)

時間：09:00-17:00 共 7 小時

地點：台中世貿中心會議室

(台中市西屯區天保街 60 號)

費用：4,000 元整。

報名資格

擔任行銷、企劃、專案、研發及
業務相關的職場工作者

師資介紹

郭恒宏 老師

現任：全球500大企業-專業經理
人、商模工坊-創辦人

經歷：華寶生物科技公司-總經理、
美商高露潔棕欖公司&德商費森尤
斯醫藥公司-事業部經理、美商登士
柏西諾德公司-行銷部經理

課程目標

本課程以《讓人買單的簡報力》為核心，旨在培養學員具備「策略思維 × 說服表達」的高效簡報能力。透過 4P 系統法 (Plan、Produce、Practice、Present) 與跨產業實戰案例，幫助學員從理解簡報本質、掌握架構方法，到臨場表達與互動說服，全面提升簡報的專業度與影響力。課程不僅著重技術操作，更強調思維轉換與故事邏輯的建立，讓學員能將複雜資訊化繁為簡，從「被動報告者」蛻變為「主動說服者」。最終目標是讓簡報成為職場競爭力的引擎，強化個人品牌，實現「讓人買單」的表達力與行動力。

課程大綱

Part 1：思維篇 (1.5hr)

- 簡報的四大關鍵力：規劃力、設計力、說服力、表達力
- 高效簡報的核心思維：從傳達資訊到影響決策
- 打破簡報六大誤區：數據≠說服，漂亮≠有效

Part 2：方法篇 (2.5hr)

- 4P 關鍵步驟：Plan → Produce → Practice → Present
- 實作演練：打造有邏輯、有畫面、有故事的簡報

Part 3：實戰篇 (2.0hr)

- 案例分析：醫療機構、投資人、客戶與政府簡報策略
- 小組模擬提案與即時回饋

Part 4：成長篇 (1.0hr)

- 簡報即品牌：從表達力到影響力
- 3P 成長法則 (PURPOSE、PRACTICE、PERSISTENCE) 導入職涯

繳費資訊 請於通知繳費後，於繳費期限內繳交。

- (1)即期支票：抬頭：財團法人台中世界貿易中心
(郵寄至：台中市 40766 西屯區天保街 60 號 人才培訓組)。
- (2)郵局劃撥：帳號 21190461 (抬頭：財團法人台中世界貿易中心)。
- (3)ATM 轉帳：銀行代號：103 銀行：台灣新光商業銀行-永安分行，
帳號：0949-10-000788-7
- (4)現金：報名後至本中心 2 樓辦公室繳交。

班別：讓人買單的簡報力 - 跨產業提案策略

發票開立： ☐個人 ☐公司

公司名稱：

統一編號：

姓名 1：

職稱：

手機：

電話：

姓名 2：

職稱：

手機：

公司聯絡人：

電話

聯絡地址：

E-mail:

諮詢專線: 04-23582271 分機 5 傳真至 04-23582686
台中世界貿易中心網站：<https://www.wtctxg.org.tw>(開放線上報名)