

課程名稱：18486_連鎖商業服務業老闆的項目路演訓練 課程摘要

本摘要由 Gemini AI 協助生成，僅供參考

1. 適合對象與能力門檻

- **適合族群：**創業家、企業提案者、產品負責人、行銷企劃、自媒體經營者及簡報演講者，特別是需要向投資人或主管進行短講與提案的對象。
- **能力門檻：**入門（只需跟著口語表達與提案框架，善用 AI 工具即可輕鬆上手）。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：吸睛表達三大要素與三大項目價值框架** — 學習電梯短講概念、30 秒吸引投資人注意力的表達心法，以及「問題解決、機會價值、願景實現」三大框架。
 - **章節二：故事化包裝與數據強化技巧** — 運用故事化五部曲（背景、衝突、轉折、成果、願景）產生情緒共鳴，並結合對比、價值量化、社會證明與趨勢預測等數據表達技巧。
 - **章節三：ChatGPT 提示詞優化實戰** — 學習角色設定、對比分析與目標導向提示詞，產出專屬的電梯簡報與話術。
 - **章節四：視覺主張與 AI 製圖工具應用** — 掌握焦點、對比、品牌一致性等視覺設計原則，並實作 Midjourney 與 Canva AI 產生專業圖卡與簡報素材。
 - **章節五：疑慮預測與 FAQ 說服結構（PREP 模式）** — 剖析投資人四大疑慮類型，並運用 PREP 結構與亞里士多德修辭三角（邏輯、情感、權威）建立轉信任語法。

3. 必備前置知識清單

- **簡報與溝通基礎概念：**瞭解基本提案情境或自身專案/產品背景即可。
- **生成式 AI 工具體驗：**預期具備 ChatGPT、Canva 或 Midjourney 的基本帳號與使用認知（課程會提供提示詞模板）。

4. 專有名詞與概念辭典

- **電梯短講 (Elevator Pitch)：**在極短時間內（如 30-60 秒）清晰表達提案核心價值與吸引力的簡報表達方式。
- **PREP 回應結構：**回答問題與 FAQ 時採用的邏輯結構：P（Point 觀點）→ R（Reason 理由）→ E（Example 例證）→ P（Point 重申觀點）。
- **亞里士多德修辭三角：**說服話術的三大核心要素，包含邏輯說服（數據/因果）、情感說服（故事/共鳴）與權威說服（專業/背書）。
- **Midjourney & Canva AI：**用於輔助設計視覺圖卡、產品概念圖與行銷素材的生成式 AI 圖像工具。

5. 課程學習職能對照（對標經濟部產業職能基準/iPAS）

- **對應職能名稱：**數位行銷企劃、產品提案經理、品牌溝通專家
- **主要工作任務/能力指標：**
 - **簡報提案與故事化包裝能力：**能靈活運用三大價值框架與故事化五部曲，將複雜的數據與產品優點轉化為具說服力的提案。
 - **AI 工具輔助視覺與文案產出能力：**能掌握 Prompt 優化技巧，調用 ChatGPT 與 Canva/Midjourney 生成吸睛文案與一致性的品牌視覺圖卡。
 - **疑慮管理與說服溝通能力：**能預判投資者或客戶疑慮，運用 PREP 結構與修辭三角建立專業 FAQ 系統，消除決策障礙。