

課程名稱：18550_職場商務英文（2）：簡報表達與會議應用 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：**中階商務人士、行銷企劃人員、產品經理（PM）及創業者。特別適合已有一定英語單字基礎，但在商業簡報（Presentation）、產品發表會或高階商務會議中希望擺脫台式/基礎英語，提升講者專業氣場與說服力者。
- **能力門檻：**普通。需具備基本的英文閱讀與聽力能力，但課程會提供高級替換詞彙（Advanced Vocabulary）與句型範本，協助學員快速完成口語升級。

2. 課程核心大綱與架構圖

- **章節架構：**
 - **章節一：商務會議與行銷策略進階表達** — 學習將平鋪直敘的英語替換為高階商務詞彙（如 Unique Selling Points, Target Audience, Leverage），提升開會討論時的專業度。
 - **章節二：新產品發表簡報實戰（Wallet Wizard 案例分析）** — 拆解新品簡報 8 大步驟（含示範圖、問題宣告、解決方案、獨特功能、使用指導、產品優勢、目標觀眾、競爭者對比）與靈活換詞技巧。
 - **章節三：英文簡報準備技巧與實務指南** — 涵蓋簡報前的目標設定、觀眾分析、內容邏輯架構、視覺化資料呈現、時間控管與互動技巧。
 - **章節四：簡報 Q&A 棘手問題應對策略** — 掌握 4 種專業應對法（承認不知情並承諾後續研究、轉移至相關關鍵議題、邀請現場共同討論、提供替代方案與觀點）。

3. 必備前置知識清單

- **基礎商務英語詞彙：**具備國中小至高中等級的日常與基礎商務單字理解能力（如 customers, marketing, products）。

- **簡報基礎概念**：了解簡報基本架構（開場、內文、總結）者學習效果更佳。

4. 專有名詞與概念辭典

- **Value Proposition（價值主張）**：向客戶明確傳達產品或服務能為其帶來的核心價值與具體效益。
- **Unique Selling Points / USP（獨特賣點）**：產品或服務在市場中區隔於競爭對手、最為突出且不可替代的特色。
- **Leverage（槓桿/善用）**：以高效方式利用資源或管道（如社群網紅、合作夥伴）來擴大影響力與效益。
- **Positive Word of Mouth（良好口碑）**：透過極佳的客戶服務與體驗，促使滿意顧客自發性地向他人推薦品牌。
- **Competitive Advantage（競爭優勢）**：相較於市場同業，企業或產品所擁有的獨特優勢（如介面簡潔、預算工具內建、實時通知等）。

5. 課程學習職能對照

- **對應職能名稱**：國際行銷企劃專員 / 海外產品行銷經理（Product Marketing Manager）
- **主要工作任務/能力指標**：
 - [分析與決策能力] 能進行目標觀眾（Target Audience）分析、競品對比（Competitor Comparison），並定義產品的價值主張與獨特賣點。
 - [工具操作與執行能力] 能撰寫並發表英文新品簡報，掌握簡報結構與轉場用語，並能在 Q&A 環節以專業技巧應對複雜提問。