

企劃書的發想與撰寫技巧

前言：

企劃書不是企劃部的專利，做行銷拼業績需要企劃書，辦活動也要企劃書，向老闆提案更要企劃書，企劃書已經是職場上最重要的溝通工具，不會寫企劃書已經落伍了！

能寫出客戶滿意，老闆開心，同事羨慕具創意又務實的企劃書並非難事。透過具國內外客戶經驗及經營管理能力的講師，以美式體驗教學模式，除了教導學員完整的企劃觀念與發想技巧之外，更以循序漸進的方式親自教導你完成企劃書，並當場給予指導，提升個人企劃競爭力。

課程目的	提升職場工作者的企劃能力，透過系統性地教學，建立學員正確的企劃觀念與態度，並學習企劃的基本能力，進而培養企劃構思、資源整合、企劃書撰寫與提案，讓自己在日益艱困的職場競爭環境脫穎而出，創造自己的優勢！
課程效益	<ul style="list-style-type: none"> ☑ 讓學員快速理解企劃書架構的思考秘訣。 ☑ 有效提供學員企劃書發想的創新技巧並當場個別指導學員。 ☑ 提供學員發覺有效的企劃書撰寫的自我訓練方法。 ☑ 教導學員快速辨識企劃書發展的跡象，創造差異化。 ☑ 模擬情境與實戰演練，讓學員先知其不足之處，再提供創新知識、成功個案及技巧面的資訊。
課程特色	<ul style="list-style-type: none"> ● 體驗式教學、現場表格教導、小組交叉演練。 ● 非學者教學、第一線實戰經驗豐富。 ● 內含最新企劃力提升暨企劃書製作技巧，課程深獲企業肯定，滿意度高達 95% 以上。 ● 大量運用圖表教學，可直接運用在工作中。
課程對象	1. 高階、中階、基層主管/管理幹部/業務行銷人員/對行銷企劃有興趣者。
課程費用	● 7 小時課程，課程原價 4,000 元，兩人同行享原價 9 折優惠每位只要 3,600 元。
專業師資	黃永猛老師 ，現任：經濟日報<談判秘笈>專欄作家、專業顧問、談判溝通行銷專業講師、W&G 水鑾行銷廣告總經理、BNSC (Business Negotiating Study Center) 業務談判研究中心主持人、行政院勞委會核心職能合格講師、2007 哈佛商學院中文版 e-learning 認證合格菁英講師。經歷：亞力山大健康休閒俱樂部協理、美兆生活事業協理、上通 BBDO 廣告副總經理兼董事長特別助理、皮爾卡登公司副總經理、環球電訊網路總經理。授課經驗 20 年，含週六日、夜間每年受邀演講授課超過 400 場次全國第一，學員滿意度平均在 95% 以上。專長：銷售與激勵技巧、商業與採購談判、溝通與衝突管理、客訴處理與顧客滿意、行銷企劃、簡報技巧與口語表達、廣告、創新創意思考歷、公關、專案計畫、... 等企業管理。

課程大綱	課程內容	教學方式
壹、企劃書基本元素	1. 企劃書通不過的 10 大原因 2. 漂亮企劃書的 8 大黃金定律 3. 企劃書成功的 1 原則 3 元素 8 精神 4. 企劃 ≠ 計畫 5. 企劃 10 力	<input checked="" type="checkbox"/> 專業講授、 小組演練、 經驗交流
貳、企劃書骨架結構	1. 企劃書情資收集技巧 2. 企劃書可行性分析 3. 企劃書架構擬定法 4. 企劃書大綱模式分享	<input checked="" type="checkbox"/> 專業講授、 小組演練、 經驗交流
參、企劃書撰寫技巧	1. 企劃書撰寫的基本流程 2. 企劃書撰寫的要點與技巧 3. 如何包裝企劃案書 4. 優質企劃書分享 5. 結論與 Q&A	<input checked="" type="checkbox"/> 專業講授、 小組演練、 經驗交流

主辦單位得視報名情況保留實際開課日期與講師或上述題綱變更權利，最新訊息請上網 <http://dsa.dsc.com.tw>