

致理科技大學

107-111 年高等教育深耕計畫

活動成果報告表暨活動產出效益摘要表

項目	內容	
孫計畫編號	1-3-1-1-2	
孫計畫名稱	外貿深碗課程	
活動名稱	拉丁經貿整合與投資	
活動時間/起迄	108 年 09 月 18 日(星期三)，下午 13 時 20 分 至 108 年 11 月 27 日(星期三)，下午 17 時 10 分	
活動地點	綜合教學大樓 E57 教室	
參加人數	教職員 1 人；學生 29 人；校外嘉賓 6 人	
計畫目標說明	提升學生對拉丁美洲經貿發展的了解。	
內容概述	本課程邀請多位拉丁美洲專家學者或業界人士進班為學生介紹丁美洲的經貿概況，使其更加了解拉丁美洲經濟的運行。	
校定基本素養 能力養成 (請勾選 1-3 個能力)	☐ 道德與法律素養 ☐ 問題解決能力 ☐ 溝通協調與合作能力 ☐ 專業與創新能力 ☐ 資訊科技應用能力 ☒ 生涯發展能力 ☒ 國際視野 ☒ 博雅能力	
成效指標	質化指標	量化指標
※執行預期指標	1.課程連結性： 拉美學分學程 2.教師成長關聯性： 藉由與專家學者交流，提升教師國際視野。 3.學生就業相關性： 藉由學生對當地事務之接觸了解，拓展國際觀。	1. 邀請相關講員 4 人。
※執行達成指標	1.課程連結性： 拉美深碗/投資課程 2.教師成長關聯性： 拉丁美洲小型研究社群 3.學生就業相關性： 有助學生赴拉美實習	1. 邀請外國專家學者或產業界人士共 6 人。
其他附件說明	附件 1：老師、學生簽到表 附件 2：課程教材 附件 3：問卷資料 附件 4：心得報告表 附件 5：資料光碟	

1. 本課程邀請多位拉丁美洲專家學者或業界人士進班為學生介紹拉丁美洲的經貿概況，有墨西哥、阿根廷、巴拉圭、巴西等學者參與。
2. 課程主要內容為探討區域間經濟貿易，如USMCA、MERCOSUR、Pacific Alliance。

本課程邀請學者專家及業界專業人士，與同學分享拉丁美洲的經貿概況。針對不同的區域政治經濟互動及未來發展，如USMCA、MERCOSUR、Pacific Alliance、中美貿易戰對拉丁美洲的影響等議題進行探討與研究。並帶學生參訪墨西哥商務簽證文件暨文化辦事處，使學生能直接體驗的當地的文化-亡靈節：墨西哥經歷過許多時期的統治，且由於地理位置處於北美洲，使其有著豐富的文化歷史，也因做為世界大國美國的鄰居，許多外國企業會藉由墨西哥與美國、加拿大簽訂的USMCA，把墨西哥當作跳板將自家的產品銷進美國，這也讓墨西哥在拉丁美洲為經濟發展較好的國家之一。

本課程的最後，邀請外師來分享關於巴拉圭經貿狀況，其城市為亞松森，第二大城市為靠近巴西和阿根廷邊界的東方市，邊境貿易為東方市的貿易方式，在當地有許多台商做進出口貿易，讓東方市成為巴拉圭經濟支柱之一。

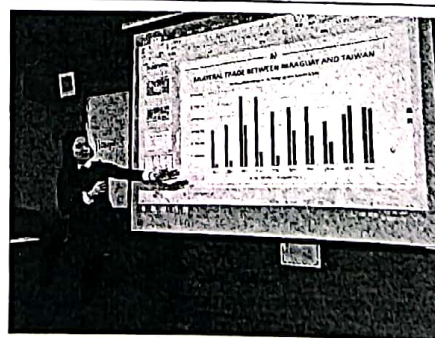
請篩選3張活動照片(彩色)，並輔予說明



△10/09洪建凱講師中美洲經貿經驗分享。



△11/13校外參訪-墨西哥商務簽證文件暨文化辦事處



△11/27巴拉圭大使館人員 Mac

arrena Barboza介紹巴拉圭經濟概況。

*.煩請雙面列印

致理科技大學 深碗課程執行紀錄表

填表日期：109 年 1 月 13 日

科目名稱：拉丁美洲經貿與整合		系別：國貿系	學制：四技		
開課班級：商外學院 A 班		學分數／時數：4	必選修： ☐ 必 ☒ 選		
授課教師：陳敬忠		上課時間：每週 三 ，第 六 節～第 九 節			
一、課程執行紀錄					
教師授課時間	上課日期／時數／地點	教學大綱	授課方式	校內或校外師資	授課教師
	9 月 18 日第 6 節～第 7 節；2 小時／	USMCA	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	谷呈陽
	9 月 18 日第 8 節～第 9 節；2 小時／	USMCA 詳解	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	陳敬忠
	9 月 25 日第 6 節～第 7 節；2 小時／	USMCA	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	孫婕
	9 月 25 日第 8 節～第 9 節；2 小時／	USMCA 詳解	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	陳敬忠
	10 月 2 日第 6 節～第 7 節；2 小時／	Japan' s ODA to Mexico	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	谷呈陽
	10 月 2 日第 8 節～第 9 節；2 小時／	Japan' s ODA to Mexico 詳解	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	陳敬忠
	10 月 9 日第 6 節～第 7 節；2 小時／	中南美洲經貿經驗分享	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	洪健凱
	10 月 9 日第 8 節～第 9 節；2 小時／	中南美洲經貿 詳解	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	陳敬忠
	10 月 16 日第 6 節～第 7 節；2 小時／	China relations with latin amerca	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	谷呈陽
	10 月 16 日第 8 節～第 9 節；2 小時／	China relations with latin amerce 詳解	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	陳敬忠
	10 月 23 日第 6 節～第 9 節；4 小時／	Argentina's relations with ASIA-PACIFIC	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	古呈陽
	11 月 6 日第 6 節～第 9 節；4 小時／	PacificAlliance-MERCO SUR	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	Fernando Sambrani
11 月 13 日第 6 節～第 9 節；4 小	墨西哥亡靈節	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	Paula Perez Romero	

時/				
11月20日第6節~第7節;2小時/	魔幻多變的墨西哥	■面授□非面授	□校內■校外	古呈陽
11月20日第8節~第9節;2小時/	墨西哥經貿 詳解	■面授□非面授	■校內□校外	陳敬忠
11月27日第6節~第7節;2小時/	巴拉圭的經貿概況	■面授□非面授	□校內■校外	Macarrena Barboza
11月27日第8節~第9節;2小時/	巴拉圭的經貿概況	■面授□非面授	□校內■校外	Paula Perez Romero

二、教師授課時數總計：

1. _____ 陳敬忠 _____ 老師 _____ 小時； 2. _____ 谷呈陽 _____ 老師 _____ 12 _____ 小時
3. _____ 孫婕 _____ 老師 _____ 2 _____ 小時； 4. _____ 洪健凱 _____ 老師 _____ 2 _____ 小時
5. _____ Fernando Sambrani _____ 老師 _____ 4 _____ 小時； 6. _____ Paula Perez Romero _____ 老師 _____ 6 _____ 小時
7. _____ Macarrena Barboza _____ 老師 _____ 2 _____ 小時； 8. _____ 老師 _____ 小時

三、執行成果成效：

(一)量化成效：

☐ 證照輔導名稱 _____ 共張數 _____

☐ 競賽輔導名稱 _____ 共 _____ 組

☐ 成果展名稱 _____ 共 _____ 組

☐ 實物成品製作 _____ 共 _____ 件

☒ 深化學習或特色成果，如：

☐ 專題報告完成的篇數 _____ 6 _____ 篇，並提供學生作品

☐ 企劃案製作 _____ 件，並請提供學生作品

☐ 個案討論與制作 _____ 件，並請提供學生作品

☐ 其他（請說明） _____

(二)質化成效：(請以 300-600 字說明課程構想與達成目的或提升之核心能力等面向)

本課程邀請學者專家及業界專業人士，與同學分享拉丁美洲的經貿概況。針對不同的區域政治經濟互動及未來發展，如USMCA、MERCOSUR、Pacific Alliance、中美貿易戰對拉丁美洲的影響等議題進行探討與研究。並帶學生參訪墨西哥商務簽證文件暨文化辦事處，使學生能直接體驗的當地的文化。

四、授課教師分享與回饋：(由授課教師填寫，以 300-600 字分享課程執行過程對於教學之助益、啟發與回饋等)

本課程安排在星期三下午的六七八九節，一口氣上四個小時的課，授課教師如何維持學生的上課注意力，如何安排時程時兼顧理論與實務，讓同學有收穫、有心得確為一項挑戰。

在業師邀請安排上，實務方面是土洋並重、中外兼顧，有正陽國際貿易公司的副總經理孫婕小姐，他早歲在美完成大學返國之後再台大EMBA進修，在父親的公司歷練，縱橫中東、拉美商展，經歷各種商場考驗，她說起故事都能順手拈來，生動活潑，歸納事理又有條不紊深具哲理，實為不多得的外貿尖兵。洪健凱先生是台益公司的年輕經理，中南美洲台商第二代，台大電機系畢業，獲柏克萊電機碩士後再赴

西班牙巴塞隆納學西班牙語，現在該公司在中南美洲的業務橫跨進出口業咖啡種植兼營房地產，他在課堂上分享的經驗條理分明、鞭闢入理、邏輯口條深入淺出，真是名校風範，令人喜愛異常。

外師部分有谷呈陽，墨西哥留學政大博士候選人，Paula Perez 西班牙留學政大博士生，Fernando Sambrani，阿根廷留學政大碩士生，他們來自不同國家具有母國知識背景，又有在政大亞太研究的學術訓練，他們分享課程中既有國家簡介，更有專題研析的學術成分，對拓展學生拉丁美洲區域經濟的背景、過程與未來展望大有助益。

另巴拉圭大使館的商務參贊將我國拉美唯一邦交國的地理，台巴經貿關係，未來發展機會等，都做了詳細說明。墨西哥駐台北經貿文化中心主任 Torres 處長除了蒞臨本班授課外，還在參訪其辦公室主辦的墨西哥亡靈節時親自導覽解說，態度親切誠懇，讓同學們受寵若驚，留下深刻印象。

在這些專家講師之外，由主課教師特別情商，請曾在拉丁美洲工作多年如楊建平博士，李樹賢老師等針對時事進行課間補充，在學生發問互動問答中，加深了對巴拿馬、古巴、委內瑞拉等國家的瞭解，本人亦在此課程準備與進行中深深體會「教學相長」的道理。

同學們在本課程的收穫可由三方得到驗證：

- 一、上課秩序良好，外師業師都非常稱讚
- 二、全班聽課筆記詳實，字體工整
- 三、期末分組報告內容充實、表達良好

總之，我對同學們的認真用功好學上進的態度非常欣慰、滿意。

致理的學生真好！

五、學生心得與回饋：(可由 1-2 位學生填寫，以 300-600 字分享透過創新教學後，對於實務與專業技能的提升、未來應加強的能力與生涯發展的啟發等)

應英系 陳品臻 10608246

我認為這些有關拉丁美洲的知識，透過每周四堂課的課程內容，雖然課程很滿，可是除了老師請來來自各國的講師，以及老師在上課之後會自行再補充自己的知識。從原先對拉美相關的貿易協定沒有太多的了解，不過期中考前已經學習到 AP、NAFTA、USMCA...等協定，加上期中考題目是 NAFTA&USMCA 兩者之間的差異，而為了整理成限定的字數，必須將大量的網路資訊以及敬忠老師的書面資料做統整，在這過程中也得到許多新知識。期中之後老師也發放了委內瑞拉的資料，剛好是期末報告的主題，於是參考了老師的資料，對我們有很大的幫助！我覺得印象最深刻的是來自巴西的講師，他會說多國語言，演講使用的英文單字也容易理解，獲益良多，另外也很感謝楊博士對於巴拿運河經濟的研究整理，在週一向駿老師的課程上又聽了一次，更加深了我的記憶，總歸一句，很喜歡這堂四小時的拉美經貿整合課程，講師們收穫前來真的收穫滿滿！

敬忠老師是個認真的老師，推薦大家來上課！

授課教師	系(所、科)主任	學院院長
陳敬忠	通識教育中心 毛嘉莉 中心主任 01/20	高質外語學院 林國榮 院長 01/20
院學分學程中心	教務長	
高質外語學院 鄧旭茹 01/20	教務長 林國榮(印) 02/03	

課務組 陳芳萍 02/03

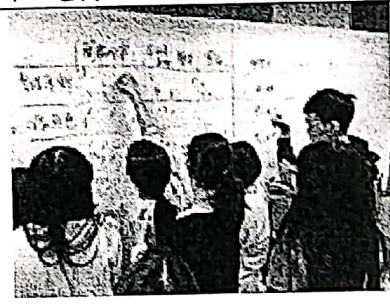
致理科技大學

107-111 年高等教育深耕計畫

活動成果報告表暨活動產出效益摘要表

項目	內容	
孫計畫編號		
孫計畫名稱	日本商貿學分學程深碗課程	
活動名稱	日潮行銷服務與實務	
活動時間/起迄	2019 年 9 月 6 日(星期五)，上/下午 時 分 至 2020 年 1 月 10 日(星期五)，上/下午 時 分	
活動地點	K53 教室	
參加人數	教職員 2 人；學生 21 人	
計畫目標說明	本課程以美學為中心，內容結合日式美學與行銷服務為主題進行。透過主題式授課、專題式個案解析、藝術文化主題電影賞析、廣告行銷策略分析、企業參訪、分組演練、成果競賽等課程設計，啟發並協助學生能融會貫通日本思維、掌握當今行銷服務的潮流精隨，理解日式風格與他國風格的差異性，拓展學生的視野及對行銷的想法，體認美學的重要性、建立美學觀念，以及創新的思維及能力，學以致用於台灣的服務產業行銷。	
內容概述	本課程以闡述日本文化由內延伸至外的精緻學養內涵出發，系列性的從文化思想、行為、生活、價值觀等實體或非實體的本質溯源分析，延伸探討衍然自成一格的日式潮流行銷美學如何成就精緻服務、創意設計、創新行銷，進而帶動日本經濟商貿發展，影響國際服務產業之養成教育。	
校定基本素養 能力養成 (請勾選 1-3 個能力)	☐ 道德與法律素養 ☐ 問題解決能力 ☒ 溝通協調與合作能力 ☒ 專業與創新能力 ☐ 資訊科技應用能力 ☐ 生涯發展能力 ☒ 國際視野 ☐ 博雅能力	
成效指標	質化指標	量化指標
※執行預期指標	1.課程連結性： (1)「一切以美學出發」，認識日式美學內涵，提升日本文化思維洞悉力，建立美學觀念。 (2)透過企業參訪體驗，開拓學生視野，學習行銷與美學結合之妙，價值創新作法。 (3)以小組團隊方式，透過行銷個案研討、企業參訪報告及創新點子競賽等活動，學習行銷專	1. 課程中舉辦 1 次「我的日式美學」攝影發表會，展示每位同學的美學概念及涵養。 2. 預計安排 2 次主題式企業參訪。 3. 於期中及期末各舉辦 1 次小組報告競賽，展現學習成果。 4. 至少 2 組學生參加創新點子競賽。

	業、團隊合作、簡報發表等多樣能力。 2.教師成長關聯性： 接觸產業實務，吸取新知，提升教師實務知能，將其回饋於課堂教學，避免產學落差。 3.學生就業相關性： 未來可至飯店等觀光服務業或其他行銷職務實習，畢業後從事相關工作。	
※執行達成指標	1.課程連結性： (1)課程介紹日式美學誕生演變及其風格特色，並透過電影賞析讓學生領悟日式美學觀點，發現其與眾不同之處，深入認識日式美學奧義。 (2)透過企業參訪及業師授課，讓學生發現各種領域及不同層次的美學體驗，理解行銷結合美學的重要性。 (3)以小組團隊方式，透過行銷個案研討、企業參訪報告及創新點子競賽等活動，學習行銷專業、團隊合作、簡報發表等多樣能力。 2.教師成長關聯性： 接觸產業實務，吸取新知，提升教師實務知能，將其回饋於課堂教學，避免產學落差。 3.學生就業相關性： 未來可至觀光休閒服務、日商企業從事行銷服務工作實習，畢業後從事相關工作。	1. 舉辦1次「我的日式美學」攝影發表－請學生從日常生活中找尋符合日式美學特色景象將其拍照，輔以文字說明美學意涵。藉此培養學生從生活中養成欣賞美好事物的習慣。 2. 分別於9/27及11/15以「老品新創」及「心的服務」為學習主題，進行2次企業參訪行程，共參訪4家企業。 3. 課程邀請業界專家，以美學概念結合行銷目的，講授日式餐飲產業的發產趨勢變化及服務精隨、生命禮儀的精緻謝幕美學、傳統媒體與網路媒體的演變及行銷策略等主題課程。 4. 學生分成4組，以上課內容或參訪企業為主題，進行小組期中報告競賽，展現學習成果。 5. 4組學生參加2019 C-Star 創意點子發想暨創業企劃競賽。
其他附件說明	附件1：(附件名稱) 附件2：(附件名稱) 附件3：(附件名稱)	

計畫／活動摘要	1.透過文化比較及藝術電影賞析，認識日式美學內涵，提升日本文化思維洞悉力。 2.邀請業界講師主題授課，分享實務經驗及業界脈動走向，促進學生掌握行銷服務精髓及實務知能。 3.透過行銷個案研討及簡報發表，學習行銷專業能力，提升團隊合作力及簡報口語能力。 4.主題式企業參訪，認識產業動向及企業運作，開拓視野及未來職涯發展之想像力。 5.引領學生進行創意發想、創新思考，培養邏輯思考及論述能力。 6.以小組成果發表製作、參加行銷服務競賽方式，進行學習評量，展現學習成果。	
計畫／活動產出效益摘要	(字數限制：300~500字) 1. 掌握日式美學精隨，理解其與台灣美學觀差異—本課程以美學為中心，內容結合美學與行銷服務的主題進行。於課程一開始先講述日式美學由來及其特色，並透過電影讓學生深入確認日式美學特徵。之後，讓學生從日常生活中找尋符合日式美學特色景象，並以「我的日式美學攝影發表會」方式呈現成果。 2. 藉由企業參訪及講師授課，讓學生發現企業理念、環境規劃、經營策略、服務哲學等不同層次的美學體驗，理解行銷與美學結合可增加產品的質感、價值及創新。以此拓展學生的視野及對行銷的想法，體認美學的重要性、建立美學觀念，以及創新的思維及能力。 3. 除了學習行銷相關專業之外，為提升學生的溝通協調與團隊合作能力，以360度評分機制評核學生表現，課程進行以小組為單位以此建立團隊精神，強調提問發言的重要性，藉此提升學生的課程參與度，培養溝通協調、口語簡報及合作分工能力。 4. 輔導4組學生參加2019 C-Star 創意點子發想暨創業企劃競賽。	請篩選3張活動照片(彩色)，並輔予說明  △乾杯集團廖佳怡經理-新★時代力量-漫談餐飲產業的變化和趨勢  △期中發表競賽小組評分  △參訪長庚養生文化村-認識 高端銀髮照護產業發展

*.煩請雙面列印

致理科技大學 108 學年度 深碗課程執行紀錄表

填表日期：109 年 1 月 14 日

科目名稱：日潮行銷服務與實務		系別：應日系		學制：日四技	
開課班級：日二		學分數／時數：		必選修： ☐ 必 ☒ 選	
授課教師：林佩怡、吳淑貞		上課時間：每週 <u>五</u> ，第 <u>2</u> 節～第 <u>4</u> 節			
一、課程執行紀錄					
教師授課時間	上課日期／時數／地點	教學大綱	授課方式	校內或校外師資	授課教師
	9 月 6 日第 2 節~第 4 節；3 小時	第一類接觸、自我行銷、淺談品牌行銷	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡 吳淑貞
	9 月 20 日第 2 節~第 4 節；3 小時	日本美學及文化涵養、電影賞析	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡
	9 月 27 日第 2 節~第 9 節；8 小時	企業參訪：老品新創~宜蘭行	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	林佩怡 吳淑貞
	10 月 4 日第 2 節~第 4 節；3 小時	新★時代力量-漫談餐飲產業的變化和趨勢	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡 廖佳怡
	10 月 18 日第 3 節~第 4 節；2 小時	日台融合餐飲企業的人氣秘密	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡 廖佳怡
	10 月 25 日第 1 節~第 4 節；4 小時	拼圖人生-拼圖者的生命觀察	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	吳淑貞 楊敏昇
	11 月 1 日第 2 節~第 4 節；3 小時	期中考~參訪報告作業及分享	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡 吳淑貞
	11 月 8 日第 2 節~第 4 節；3 小時	精緻落幕美學	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	吳淑貞 劉正安
	11 月 15 日第 2 節~第 9 節；8 小時	企業參訪：林口養生村三井 Outlet	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	林佩怡 吳淑貞
	11 月 22 日第 2 節~第 4 節；3 小時	網紅天使行銷	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	吳淑貞 王薇
	11 月 29 日第 2 節~第 4 節；3 小時	銀髮樂活安養行銷	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	吳淑貞 葉嘉嶽
	12 月 6 日第 2 節~第 4 節；3 小時	時尚品牌服務~五感體驗行銷	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	吳淑貞
12 月 13 日第 2 節~第 4 節；3 小時	創新個案進度檢視報告	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林佩怡 吳淑貞	

12月20日第2節~第4節;3小時	重返日本美學 我的日式美學攝影展	■面授□非面授	■校內□校外	林佩怡 吳淑貞
12月27日第2節~第4節;3小時	創新個案成果發表	■面授□非面授	■校內□校外	林佩怡 吳淑貞
1月3日第2節~第4節;3小時	電影賞析	■面授□非面授	■校內□校外	林佩怡 吳淑貞
1月10日第2節~第4節;3小時	期末成果發表競賽	■面授□非面授	■校內□校外	林佩怡 吳淑貞

二、教師授課時數總計：

1. _____ 老師 _____ 小時； 2. _____ 老師 _____ 小時
3. _____ 老師 _____ 小時； 4. _____ 老師 _____ 小時

三、執行成果成效：

(一)量化成效：

- ☐證照輔導名稱 _____ 共張數 _____
☒競賽輔導名稱 2019 第 5 屆 C-Star 創意點子暨創業企畫競賽 共 4 組
☐成果展名稱 _____ 共 _____ 組
☐實物成品製作 _____ 共 _____ 件
☐深化學習或特色成果，如：
☐專題報告完成的篇數 _____ 篇，並提供學生作品
☐企劃案製作 _____ 件，並請提供學生作品
☒個案討論與制作 4 件，並請提供學生作品
☐其他（請說明） _____

(二)質化成效：(請以 300-600 字說明課程構想與達成目的或提升之核心能力等面向)

本課程是日本商貿學分學程深碗課程，以日本美學文化為出發點，結合行銷、品牌建立、技術創新、關懷服務等人文行銷主題，搭配企業參訪個案學習，掌握行銷服務精髓及創新力的實務課程。課程透過主題式授課、專題式個案解析、文化主題電影賞析、廣告行銷策略分析、企業文化參訪、分組演練等課程設計，啟發並協助學生能融會貫通日本思維、掌握日式風潮行銷服務的精髓，學以致用於台灣的服務產業行銷。

本課程所達成的質化目標為以下五點：

1. 舉辦 1 次「我的日式美學」攝影發表－請學生將課堂中學到的日式美學概念落實於生活中。從日常生活中找尋符合日式美學特色景象將其拍照，輔以文字說明美學意涵。藉此培養學生從生活中養成欣賞美好事物的習慣，提升博雅能力。
2. 藉由由 2 次企業參訪，來拓展學生的視野觀念，提升對產業動向及社會發展的認識，提升專業與創新能力。
3. 課程邀請各產業的業界專家，以美學概念結合行銷目的的多元化主題課程，培養專業與創新能力，並拓展國際視野。
4. 學生分成 4 組以上課內容或參訪企業為主題，進行小組期中報告競賽，培養學生溝通協調與合作能力，展現學習成果。
5. 輔導學生參加 2019 C-Star 創意點子發想暨創業企劃競賽，培養學生創新能力。

四、授課教師分享與回饋：(由授課教師填寫，以 300-600 字分享課程執行過程對於教學之助益、啟發與回饋等)

本課程以(日式)美學與行銷服務的主題。第一堂課便先進行第一類接觸，要求同學自我行銷來認識彼此，組成小組團隊，日後課程一律以小組進行。

課程一開始先講述日式美學由來及特色，然後透過電影讓學生深入認識日式美學，之後要求學生從日常生活中找尋符合日式美學特色景象拍成照片，舉辦「我的日式美學」攝影發表會分享彼此的美學觀，以此培養學生從生活中養成欣賞美好事物的習慣。

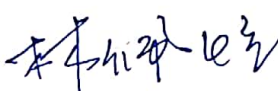
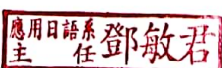
課程中每次都邀請業界專家，以美學概念結合行銷目的，講授飯店重建及服務改造、志工服務經營、加賀屋日式旅館流儀、影像生活行銷、生命禮儀服務等主題課程。同時也舉辦兩次四家企業參訪，講師授課結合企業參訪，讓學生學習各種不同層次領域的美學體驗，理解行銷若能結合美學，可以讓產品有呈現更高質感及創新的價值。藉由這樣的課程設計，拓展學生的視野及對行銷的想法，體認美學的重要性、建立美學觀念，以及創新的思維及能力。

此外，應日系的學生向來較為內向，為了提升學生的溝通協調與團隊合作能力，透過眼神接觸，自我行銷、簡報演練等訓練，以及團隊建立、360 度評分等機制，看著學生從一開始羞怯不好意思開口回答問題、提問，發表意見；一直到組隊參加 C-Star 創意點子暨創業企畫競賽時，團隊間能互相合作，學生都能看著台下的觀眾的眼睛說話，勇於相互提問，發表自己的意見看法，是一個非常大的進步。而學生們也發現到自己的成長與改變，增加了自信心及嘗試挑戰的勇氣，是最大的收穫。

五、學生心得與回饋：(可由 1-2 位學生填寫，以 300-600 字分享透過創新教學後，對於實務與專業技能的提升、未來應加強的能力與生涯發展的啟發等)

(一) 在這一堂課中學到了很多，不論是企業參訪、專題競賽，或是業師演講，發現到這社會上有很多很有趣的事物以及之前未聽說過的事，而令我感到最有趣的是企業參訪，比起坐在教室裡聽課，能夠真正踏出去看看，反而能學到更多東西，拓展自己的眼界。這堂課也讓我學習到了團隊合作的重要性，只要有組員偷懶，小組進度就會延誤，所以要好好討論及分配工作，和團隊一起努力，透過團隊合作也讓我學會適時發表自己的意見及聽取他人建議，課堂中也有許多次上台報告的機會，在台上我也能勇敢地表達出自己想說的話，這門課真的讓我受益良多！

(二) 這門課比我一開始所想像的還要精采有趣，藉由校外參訪、名人演講、簡報報告，我都從中學到了很多。在名人演講中，我認識到了許多在不同領域高就的講師，從講師的分享讓我了解到在每個領域工作時的相關知識，每每聽完講師的分享都讓我收穫滿滿，深感敬佩！除此之外我還學到了製作 PPT 時應該注意的地方，上完課才發現，有很多小地方都是以前沒有注意到或是又再學到了以前從不知道的簡報技巧，相信對未來的我一定會很有幫助。我們還參加了 C-Star 創新競賽，和組員們一起討論、溝通，構想創新設計的產品，真的都非常有趣，也讓我在創意思想的部分都有很大的改變和進步，不僅如此，我還學到了團隊合作，真的非常喜歡這門課。

授課教師	系(所、科)主任	學院院長
		 0120
院學分學程中心	教務長	
 0120	 0120	

課務組 陳芳萍 0203

致理科技大學

107-111 年高等教育深耕計畫

活動成果報告表暨活動產出效益摘要表

項目	內容	
孫計畫編號	1-3-1-1-2	
孫計畫名稱	外貿深碗課程	
活動名稱	東南亞政經商貿發展與台商投資	
活動時間/起迄	_108_年_9_月_12_日(星期_四_)，下午_1_時_20_分 至 _109_年_1_月_9_日(星期_四_)，下午_5_時_10_分	
活動地點	E25.E26.校外參訪	
參加人數	教職員__1__人；學生__24__人	
計畫目標說明	1. 深入瞭解東南亞區域經濟發展及政經制度。 2. 探討東南亞各國商貿產業發展現況和與台灣雙邊的發展趨勢。 3. 增加台灣與東南亞各國之互動及增加台商投資佈局契機。	
內容概述	區域經濟組織在當代的經濟發展中佔舉足輕重的地位，其中東南亞國協(ASEAN)的發展足以顯示東南亞國家在全球商貿體系之經濟地位日趨重要。許多台商為強化其競爭力，已開始調整其全球的佈局，政府的新南向政策使得台灣與東南亞國家的雙邊關係和發展值得重視與討論，台商亦在新世紀的經濟發展情勢中，更專注於東南亞家市場的開發，試圖找出商貿發展契機。 本課程擬針對此方向實施實務研究，開發創新教材以培養同學對東南亞國家政經商貿之瞭解，並輔導學生參加專題實務競賽或投搞國發會大專生研究計畫。並積極與企業合作，爭取產學合作，開發學生海外實習機會。	
校定基本素養 能力養成 (請勾選 1-3 個能力)	☐ 道德與法律素養 ☒ 問題解決能力 ☐ 溝通協調與合作能力 ☐ 專業與創新能力 ☐ 資訊科技應用能力 ☒ 生涯發展能力 ☒ 國際視野 ☐ 博雅能力	
成效指標	質化指標	量化指標
※執行預期指標	1.課程連結性： 期待課程具有國際視野，並培養同學發現問題及解決問題之能力。 2.教師成長關聯性： 藉由實務業師之經驗，培養教師之製作創意教學教材。 3.學生就業相關性： 請台商講座，使對東南亞國家在政經商貿議題產生興趣，進而至東南亞實習或工作。	合作寫專題報告 4 篇以上 4 份 簽約 2 單位之意向書

※執行達成指標	1.課程連結性： 強化區理論與政經理論之應用，日後同學可寫成專業專題發表。 3.PBL 教學方法之融入，有利同學掌握並熟悉東南亞與台商產業發展趨勢，以便無縫接軌進入職場。 2.教師成長關聯性： PBL 教學方法之融入，有利同學掌握並熟悉東南亞與台商產業發展趨勢，讓我的教學理論和實務結合。 3.學生就業相關性： 同學可藉由業師及參訪企業，瞭解台商在東南亞之經營之道，並爭取實習機會。	4 篇 和業師合作 4 篇講義 至少爭取 4-5 位赴東南亞或和東南亞進行貿易的公司實習
其他附件說明		

計畫／活動摘要	1.至派帝娜公司參訪，了解區塊鏈之應用。 2.請商業發展研究院講座東南亞之餐飲業發展 3.請越野投資公司講座並提供實習機會 4.至南山人壽公司參訪，了解全球（尤其東南亞）之佈局
計畫／活動產出效益摘要	本人在校有近三年的創意教學經驗，亦申請並進行了五、六次業師協同教學。由於和各行業實務界高階人士專業度非常熟悉，故除本身對於課程精心安排之外，也和各業師討論，將理論帶入實務中，並利用自身之工作經驗加入課程之中。例如：田應蓓老師任職的越野投資開發公司，活躍於各種產業及各國之聯繫，並將東南亞經貿活動分析得相當透徹，故田老師和同學教學時，本人也受到啟發，亦可將實務內容應用到國際商務談判及商貿金融實務等課程。同時，田老師也會和我緊密合作，持續和我開發課程內容，並介紹同學實習機會。洪聖宏老師多年國內外餐飲業輔導之實務經驗，使得課程內容非常專業生動，並利用互動式影響教學 ppt 讓學生深刻瞭解在台灣及東南亞國家發展之真正面貌，並利用視聽教學使學生理論和實務相結合，對學生學習有極大助益。
請篩選3張活動照片(彩色)，並輔予說明	
	
△業師進行講座課程	
	
△學生參加校外參訪	
	
△學生進行分組報告	

*.煩請雙面列印

致理科技大學 深碗課程執行紀錄表

填表日期：100 年 1 月 18 日

科目名稱：東南亞政經商貿發展與台商投資		系別：國貿系	學制：四技
開課班級：國二 A	學分數／時數：4	必選修： ☐ 必 ☒ 選	
授課教師：王珍一		上課時間：每週 <u>四</u> ，第 <u>六</u> 節～第 <u>九</u> 節	

一、課程執行紀錄

教師授課時間	上課日期／時數／地點	教學大綱	授課方式	校內或校外師資	授課教師
	9月26日第6節~第9節;4小時/	東南亞餐飲業發展	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	洪聖宏
	10月3日第6節~第9節;4小時/	東南亞跨境電商	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	洪聖宏
	10月24日第6節~第9節;4小時/	參訪東南亞投資之公司	☒ 面授 ☐ 非面授	☐ 校內 ☒ 校外	田應蒨
	11月24日第6節~第9節;4小時/	馬來西亞政經商貿發展	☒ 面授 ☐ 非面授	☒ 校內 ☐ 校外	林宏志

二、教師授課時數總計：

1. 洪聖宏 老師 8 小時； 2. 田應蒨 老師 4 小時
3. 林宏志 老師 4 小時； 4. 老師 小時
5. 老師 小時； 6. 老師 小時
7. 老師 小時； 8. 老師 小時

三、執行成果成效：

(一)量化成效：

- ☐證照輔導名稱 共張數
- ☐競賽輔導名稱 共 組
- ☐成果展名稱 共 組
- ☐實物成品製作 共 件

■ 深化學習或特色成果，如：

- ☐ 專題報告完成的篇數 4 篇，並提供學生作品
- ☐ 企劃案製作 _____ 件，並請提供學生作品
- ☐ 個案討論與制作 _____ 件，並請提供學生作品
- ☐ 其他（請說明） _____

(二) 質化成效：(請以 300-600 字說明課程構想與達成目的或提升之核心能力等面向)

此次我推薦的業師各有所長。田應蒨老師和我一起規劃課程，目前任職於越野投資開發公司董事長特助，擅長分析各種企業及各國之商務經貿分析情形，並兼論各國在國際上之角力，尤其對東南亞議題之深入研究，並寫成獨特的教材，不但將理論寫入課程中，亦將教材編輯活潑化。另洪聖宏老師在輔導餐飲業之實務經驗，以及爾後對台灣餐飲業進入東南亞國家之考察、研究及分析，同時亦有針對東南亞國家在台灣居住或旅遊之人民對台灣之餐飲喜好進行了長期的問卷調查並提出相關的數據，以增加論證之可信度。此外，兩位老師在課程範圍內對同學進行專題論文指導，讓同學未來可參加專題競賽，加上田應蒨老師上完課後開放同學至公司實習，學以致用，甚至可介紹至東南亞國家實習，故同學對此課程非常滿意。

四、授課教師分享與回饋：(由授課教師填寫，以 300-600 字分享課程執行過程對於教學之助益、啟發與回饋等)

本人在校有近三年的創意教學經驗，亦申請並進行了五、六次業師協同教學。由於和各行業實務界高階人士專業度非常熟悉，故除本身對於課程精心安排之外，也和各業師討論，將理論帶入實務中，並利用自身之工作經驗加入課程之中。例如：田應蒨老師任職的越野投資開發公司，活躍於各種產業及各國之聯繫，並將東南亞經貿活動分析得相當透徹，故田老師和同學教學時，本人也受到啟發，亦可將實務內容應用到國際商務談判及商貿金融實務等課程。同時，田老師也會和我緊密合作，持續和我開發課程內容。洪聖宏老師多年國內外餐飲業輔導之實務經驗，使得課程內容非常專業生動，並利用互動式影響教學 ppt 讓學生深刻瞭解在台灣及東南亞國家發展之真正面貌，並利用視聽教學使學生理論和實務相結合，對學生學習有極大助益。

五、學生心得與回饋：(可由 1-2 位學生填寫，以 300-600 字分享透過創新教學後，對於實務與專業技能的提升、未來應加強的能力與生涯發展的啟發等)

飲食服務國際化：「食」與人們的生活息息相關，經過業師的演講，讓我不只更了解東南亞國家的飲食，文化更是重要，現在新南向政策使得東南亞國家變成未來的趨勢，畢竟每個國家都有不同的文化和禁忌，在與別國簽訂合約時也有謹記那些禁忌避免觸犯，例如台灣的鼎泰豐根據不同的國家包出不同餡料的小籠包，所以先做好功課去了解其他國家的文化真的很重要，更有機會可以到海外展店。

授課教師	系(所、科) 主任	學院院長
王珍一	應用英語系 主任 關芳芳 0205	商貿外語學院 院長 林國榮
院學分學程中心	教務長	
商貿外語學院 鄧旭茹 0120	教務長 林國榮(印) 0206	

課務組 陳芳萍

0206