

職業生涯教練計畫 課程花絮

就業指導



職業生涯教練計畫
Career Coaching Program

活動日期：114/3/16(日) 10:00-14:00

活動地點：成功大學光復校區

活動主題：校園招募體驗與產業探索

活動講師：聯電陳彥偉人資處長

※本篇取自聯電小組課程花絮部分內容

本次活動很特別的參與聯電校園招募體驗與產業探索，讓同學們對科技業的招募流程與職涯發展機會有更深入的了解。在活動中，我們作為聯電小組的成員，嘗試負責攤位介紹、產業宣傳等工作，並透過教練的分享，學習到職缺相關資訊內容及科技產業未來的發展方向。不僅讓我們實際參與企業招募人員也增加了經驗和提升職涯規劃的視野。



活動主軸圍繞半導體產業的職缺介紹與企業發展現況，教練透過講解分享聯電的發展歷程、核心技術以及未來展望，讓我們對半導體產業的競爭力與工作機會有更具體的認識。此外，教練也撥空詳細說明了聯電的人才需求、應徵條件與職涯發展路徑，幫助我們釐清未來求職時應該準備的能力與條件。



在今日活動過程中，教練與學員的互動也很熱絡。很耐心地為解說引導我們的今日任務外，還會適時給予建議，幫助我們更有效地與來訪者及求職者溝通。學員之間也展現出良好的團隊合作精神，彼此分工合作，確保攤位運作順利。在與教練的交流中，組員們不僅提問積極，也學習到了如何有效表達自己的想法，這對未來的職場應對與求職面試都有很大的幫助。

這次活動讓小組成員收穫滿滿，不僅增進對半導體產業的理解，也提升了與人互動與表達的能力。不少組員也確信自己對科技產業的興趣，未來將積極準備相關技能，爭取合適的職涯發展機會。



職業生涯教練計畫
Career Coaching Program

職業生涯教練計畫 課程花絮

產業脈動探索



活動日期：114/2/27(四) 18:00-20:00

活動主題：中華電信行銷經驗分享

活動地點：成功大學未來館

活動講師：中華電信江昭德經理

※本篇取自中華電信小組課程花絮部分內容

本次課程為中華電信的行銷策略與產品管理，內容涵蓋行銷實務、客群經營、企業合作模式與求職經驗分享等多方面議題。課程中，教練提到電信業在數據分析的應用與碩士班所學理論間的落差，強調實務上企業多以 SQL 處理龐大資料，以提升市場預測準確度與決策效率，並強調 Excel 分析能力對於行銷工作的重要性。

求職部分，學長也分享了在中華電信行銷與企業客戶領域的經驗，強調筆試需具備產業知識與行銷基本概念，而面試則著重在產業趨勢、市場競爭力策略、應對客戶需求的能力，以及邏輯思維、溝通能力與團隊協作經驗。

課程也帶我們探討了電信業的工作挑戰，尤其是業務人員面臨的壓力與跨部門溝通的必要性。教練以自身參與中華電信與宏華國際合作經驗為例，透過良好的溝通可促進業務與技術團隊間的合作，達成績效。此外，他也介紹了中華電信子公司神腦國際，如何透過 iPhone 銷售帶動其他產品銷售，創造產品組合效益。

此外，電信業者為留住客戶，需進行細緻的客群分析，透過資費分級（如 0-299、300-599 等）來設計升級誘因，以提升平均收入與用戶黏著度。

在行銷與門市管理方面，教練介紹 AA 等級門市的觀念，此類門市不僅具備高績效，也展現優質服務水準，對企業品牌形象有加分效果。營運處的 PM（專案經理）則負責整合資源、規劃行銷策略與推動業績達成，教練特別提醒有意應徵相關職位者，需熟悉行動與固網寬頻等主力產品的市場定位與競爭優勢。

行銷活動部分，教練以花蓮營運處的實務操作為例，說明透過校園擺攤與機場設點等方式，能有效提升品牌能見度與業績表現。這些接地氣的行銷行動有助於開拓新客群與強化消費者認同。



此外，課程中教練也介紹了創新擴散理論，將電信市場的用戶分類為創新者、早期採用者、早期大眾、晚期大眾與落後者，不同類型用戶在採購產品與接受新技術上的態度差異明顯，電信業需針對不同族群制定對應行銷策略，以提升市場滲透率與產品轉換率。在企業社會責任方面，公司也會透過公益活動、環保與數位平權計畫等行動，展現企業對社會的關懷。教練提醒學生可關注中華 CSR 臉書專頁，以利在求職面試中展現對企業文化的認同與瞭解。

總結來說，本次課程教練和學長透過實務分享、數據應用與市場策略分析，讓同學們對電信產業有更深入的认识，同時也提供具體求職建議與職涯方向規劃，是一堂極具啟發性的專業課程。