

領導管理

領導者掌舵組織發展願景，全球環境快速變遷，銀行業須加速資源整合、積極提升產品服務之差異化價值，管理軟實力成為新時代產業競爭力關鍵。為協助台灣金融業有效預應全球環境快速變遷下之新趨勢，課程以培育台灣金融業未來卓越領導人為使命，使其具備前瞻策略思維與優秀領導能力為目標，培育主軸如下：

- ◆ 以「領導力」、「策略力」及「科技力」三項關鍵能力為主軸，辦理金融高階主管儲訓計畫。
- ◆ 針對最新法令、趨勢、市場、管理等議題，規劃辦理高階系列論壇。
- ◆ 辦理各業務主管座談會，增進銀行業各業務主管交流機會。
- ◆ 結合評鑑、培訓及輔導之完整人才發展方案，以金融實務結合管理職能培訓設計，強化學員訓後應用與工作表現。



領導管理人才培訓架構圖



公司治理類課程學習架構

類別	級別	課程名稱
公司治理講堂 (公司治理課程 認證)	高階	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 公司治理之法律架構-公司法規、證券交易法規 ➤ 營業秘密與競業禁止實務研討 ➤ 家族企業永續經營下之股權與資產規劃 ➤ 公司治理下之董事監察人法律責任 ➤ 揭開公司財務報表的神秘面紗 ➤ IT 治理趨勢與挑戰 ➤ 董事會運作與法律責任 ➤ 董事會效能評估與提升 ➤ 家族企業傳承之稅務規劃 ➤ 薪酬治理與高階經理人獎酬設計 ➤ 企業永續之接班管理新思維 ➤ 宏觀全球趨勢與投資契機 ➤ 國際監理改革與風險治理 ➤ 關鍵查核事項與查核報告實例解析 ➤ 企業社會責任與永續治理 ➤ 企業併購與法律風險 ➤ <u>公司法最新修正重點及因應</u> ➤ <u>企業併購實務之租稅爭議解析</u> ➤ <u>全球政經情勢與對台影響及風險</u> ➤ <u>企業危機實例解析與管理策略</u> ➤ <u>董監事股權與法律限制及判決分析</u> ➤ <u>網路及資訊安全因應與治理</u> ➤ <u>全球反避稅趨勢與董監事持股規定</u> ➤ <u>個資風險與 GDPR 遵循重點</u> ➤ <u>從證券交易法看企業及董監事責任義務</u> ➤ <u>新版公司治理藍圖重大改革及因應</u> ➤ <u>風險導向洗錢防制趨勢與影響</u> ➤ <u>公司治理與薪酬委員會之運作</u> ➤ <u>企業智慧財產管理與保護策略</u> ➤ <u>從公司治理看法令遵循與董事會責任</u> ➤ <u>剖析危機管理策略和發言技巧</u> ➤ <u>從董監責任險談強化公司治理</u> ➤ <u>公司治理重要實務判決解析</u> ➤ <u>從公司治理談智慧財產權稅務管理</u> ➤ <u>公司治理人員職能與法律責任</u> ➤ <u>從最新公司治理藍圖談董事職能提升</u> ➤ <u>企業永續之經營策略與人才發展</u>

類別	級別	課程名稱
資安治理講堂 (公司治理課程 認證)	高階	<ul style="list-style-type: none"> ➤ <u>新興科技與資安風險發展趨勢</u> ➤ <u>重要資安規範標準與遵循</u> ➤ <u>資安治理認知與管理制度</u> ➤ <u>資安危機處理與因應</u>

註：粗、斜體、底線字，表示新規劃課程

公司治理經典論壇系列

Corporate Governance Forum Series

課程等級：高階 時數：各 3 小時

課程內容：

- ◆ 公司治理之法律架構-公司法規
- ◆ 公司治理之法律架構-證券交易法規
- ◆ 公司治理下之董事監察人法律責任
- ◆ 營業秘密與競業禁止實務研討
- ◆ 健全公司治理與接班計劃
- ◆ 家族企業永續經營下之股權與資產規劃
- ◆ 公司治理下之董事監察人法律責任
- ◆ 新興科技與資安風險發展趨勢
- ◆ 以風險為基礎之銀行業反洗錢規劃
- ◆ 家族企業傳承
- ◆ 高資產人士海外資產管理與稅賦規劃
- ◆ 公司治理與智慧資產
- ◆ 董事會運作及獨立董事功能看公司治理
- ◆ 內線交易之防制與因應之道
- ◆ 揭開公司財務報表的神秘面紗
- ◆ 公司治理下之稅務治理藍圖
- ◆ 法規遵循與董事權責
- ◆ 危機處理策略與管理
- ◆ 企業及董監事之財稅管理
- ◆ IT 治理趨勢與挑戰
- ◆ 企業社會責任 (CSR) 與企業永續經營競爭力
- ◆ 薪酬治理與高階經理人獎酬設計
- ◆ 永續策略幸福企業
- ◆ 循環經濟與產業創新
- ◆ 宏觀策略思考
- ◆ IFRS 與公司治理
- ◆ 風險治理趨勢與挑戰

金融高階主管儲訓計畫

Leading Executive Apex Program

課程等級：高階

時數：為期半年，時數依課程時間表為主

課程內容：

- ◆ 領導模組：前瞻視野、引航心法
- ◆ 策略模組：策略思維、宏觀思維、人和思維、創新思維
- ◆ 科技模組：創新應用、戰略布局

高階主管培訓系列—策略規劃管理

Strategic Planning and Business Development

課程等級：高階

時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 策略規劃基本概念
- ◆ 策略環境評估
- ◆ 未來事件表實作練習
- ◆ 策略規劃標準作業程序

決策主管經驗傳承班*Symposium for Senior Executives*

課程等級：高階 時數：54 小時

課程內容：

- ◆ 金融管理經驗談
- ◆ 公司治理
- ◆ 國際金融趨勢與投資策略
- ◆ 金融科技前瞻與數位金融轉型
- ◆ 銀行經營管理經驗談—企業金融
- ◆ 銀行經營管理經驗談—消費金融
- ◆ 銀行經營管理經驗談—財富管理
- ◆ 銀行經營管理經驗談—海外業務
- ◆ 銀行經營管理經驗談—內稽內控
- ◆ 銀行經營管理經驗談—風險管理
- ◆ 銀行經營管理經驗談—金融併購
- ◆ 證券業務經營管理經驗談
- ◆ 保險業務經營管理經驗談
- ◆ 期貨業務經營管理經驗談
- ◆ 投信投顧業務經營管理經驗談
- ◆ AI 在金融業的應用及未來
- ◆ 銀行發展策略與轉型
- ◆ 涉外經營經驗談—國際禮儀

高階主管培訓系列—危機管理策略*Crisis Management Strategy*

課程等級：高階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 危機管理標準作業程序及危機預防作業
- ◆ 危機處理與復原作業及電影解析
- ◆ 危機處理實戰演練

高階主管培訓系列—**商業情報管理策略***Business Intelligence Management Strategy*

課程等級：高階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 商業情報基本原理（基礎篇）
- ◆ 商業情報基本原理（進階篇）
- ◆ 情報日報表及未來事件表的編製與運用
- ◆ 商業情報作為標準作業程序

宏觀策略分析精修班*Practices of Strategy Map*

課程等級：高階 時數：36 小時

課程內容：

- ◆ 宏觀人口分析
- ◆ 宏觀經濟分析
- ◆ 宏觀政治分析
- ◆ 宏觀戰略投資標的
- ◆ 宏觀社會文化與宏觀環境分析
- ◆ 宏觀戰略分析
- ◆ 宏觀 P-STE2P 全球趨勢與風險
- ◆ 宏觀 P-STE2P 趨勢與金融市場

金融策略規劃實務精修班*Training on Financial Strategy and Planning*

課程等級：高階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ PIFA 策略規劃-解析篇
- ◆ PIFA 策略規劃-應用篇與總結
- ◆ PIFA 策略規劃-方法篇

金融策略規劃實務精修班— PIFA 策略規劃【基礎班】

PIFA Strategy and Planning

課程等級：高階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ PIFA 策略架構介紹
- ◆ 財務績效分析要點
- ◆ 金融機構策略規劃
- ◆ 銀行策略解析
- ◆ 保險策略解析

金融策略規劃實務精修班— 【應用班】併購實務篇

PIFA-M&A Strategy

課程等級：高階 時數：3 小時

課程內容：

- ◆ 併購策略與評價實務
- ◆ 評價與價值
- ◆ 溢價與出價
- ◆ 整合與綜效

金融策略規劃實務精修班— 【應用班】國際策略篇

PIFA-International Strategy

課程等級：高階 時數：3 小時

課程內容：

- ◆ 解析銀行海外市場變化
- ◆ 從 3C 角度作企業診斷
- ◆ 各國海外分行解析

金融策略規劃實務精修班— 【應用班】數位轉型篇

PIFA-Digital Transformation

課程等級：高階 時數：3 小時

課程內容：

- ◆ 數位金融策略評估
- ◆ 數位營運模式
- ◆ 數位 KPI 的 KS

危機管理關鍵決策精修班

Advanced Workshop on Crisis Management

課程等級：高階 時數：8 小時

課程內容：

- ◆ 危機管理決策案例分享
- ◆ 危機情境決策分組實機模擬
- ◆ 危機情境決策分析研討
- ◆ 危機管理策略因應

數位時代的銀行升級方案： 業財一體之財務轉型策略

Financial Transformation Strategy: Integration of Financial Operations

課程等級：高階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 財務轉型的三個面向
- ◆ 業財一體
- ◆ 預算管理
- ◆ 資產負債管理
- ◆ 創造價值

看電影學談判~雙贏談判力研習班

Negotiation and Conflict Management

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 談判性格的優劣
- ◆ 談判的結構，要件與籌碼
- ◆ 談判的同理，傾聽與說服
- ◆ 談判桌上的出牌與攻防
- ◆ 談判桌上的讓步與收尾
- ◆ 如何準備談判

高效能會議主持與溝通研習班

Successful Meeting Skills

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 會議主持技巧
- ◆ 會議溝通技巧
- ◆ 小組演練分享

員工問題輔導與處理研習班*Dealing with Problem Employees*

課程等級：進階 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 瞭解並導正「偏差」
- ◆ 瞭解並紓解「憂鬱」
- ◆ 問題員工的輔導與處理
- ◆ 問題員工從何而來
- ◆ 如何避免出現問題員工
- ◆ 問題員工如何處理輔導
- ◆ 問題員工應注意事項
- ◆ 如何正確發展員工
- ◆ 瞭解並導正「偏差」

高績效團隊建立與管理研習班*Team Building and Management*

課程等級：進階 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 高效能團隊領導者應具備的心態和技巧
- ◆ 高效能團隊的五大指標
- ◆ 團隊實際演練

問題分析與決策技巧研習班*Problem Analysis and Solving Skills*

課程等級：進階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 問題解決程序與手法
- ◆ 問題分析之理性思考技巧
- ◆ 問題解決
- ◆ 團隊決策

Agile 敏捷式專案管理研習班*Agile Project Management*

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ Scrum 簡介
- ◆ Scrum 實作

專案經理教練領導力*Coaching Skills for Project Management*

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 教練領導核心觀念
- ◆ 教練關鍵領導能力
- ◆ 教練對話流程
- ◆ 教練對話模式
- ◆ 教練應用實務與演練

專案經理教練提問力*Coaching Skills of Asking Questions for Project Management*

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 專案領導與教練提問力
- ◆ 高效提問方法與應用

金融科技 (FinTech) 專案管理 創新實戰

Project Management of FinTech Innovation

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 需求探索與發想
- ◆ 如何快速交付
- ◆ 組成多領域多技能專案團隊
- ◆ 需求確認
- ◆ 自製或外購分析
- ◆ 快速上線
- ◆ 維持廠商良好關係

FinTech 服務創新與問題解決工作坊

Workshop on FinTech Innovation and Problem Solving

課程等級：進階 時數：18 小時

課程內容：

- ◆ 模組一：創新矩陣
- ◆ 模組二：設計思考
- ◆ 模組三：商模創新

數位時代高績效領導管理實務速成班

Workshop on High Performance Leadership and Management

課程等級：中級 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 單元一：新 3C 時代之因應兩把刷子
- ◆ 單元二：問題與決策團隊合作
- ◆ 單元三：部屬與主管靈活的教練技巧
- ◆ 單元四：團隊組成與發展

銀行產品及專案經理人研習班

Product and Project Manager

課程等級：初階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 產品管理與專案管理之概念
- ◆ PM 百寶箱-專案管理、預算編列、簡報技巧、績效分析
- ◆ 產品經理的能力：產品規劃、產品執行、產品管理

數位行銷與金融品牌經營工作坊

Workshop on Digital Marketing & Financial Brand Management

課程等級：初階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 網路市場分析與數位行銷規劃
- ◆ 品牌如何定位與策略如何展開、品牌操作步驟
- ◆ 金融品牌再生操作策略
- ◆ 數位行銷與金融品牌經營關鍵實務解析

目標管理與績效評核實務研習班

MBO & Performance Evaluation

課程等級：初階 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 績效管理系統簡介
- ◆ 績效管理六大構面介紹與議題探討
- ◆ 績效回饋與員工指導
- ◆ 建立高績效導向組織

客戶價值數據分析與顧客關係管理 研習班

Customer Value Management and Customer Relationship Management

課程等級：初階 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 大數據思維之新顧客關係管理
- ◆ 客戶價值的數據分析思維
- ◆ 客戶價值模型及客戶價值分群
- ◆ 案例研討與實務分享

感動服務價值鏈研習班

Customer Service Value Chain Training

課程等級：初階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 顧客服務新趨勢
- ◆ 感動服務技巧
- ◆ 小組案例討論交流

開發客戶技巧暨客戶關係管理研習班

Skills for Developing Customers & CRM

課程等級：初階 時數：12 小時

課程內容：

- ◆ 客戶開發之前
- ◆ 一般客戶的開發技巧
- ◆ 關鍵客戶的開發技巧
- ◆ 客戶關係管理

成功的溝通談判策略與談判技巧 研習班

Strategies and Skills for Successful Negotiation

課程等級：初階 時數：7 小時

課程內容：

- ◆ 溝通與談判之差異
- ◆ 談判實務與說服技巧
- ◆ 塑造友善的溝通氣氛
- ◆ 促成談判結果之道
- ◆ 談判常見的戰略與戰術
- ◆ 如何珍重再見

策略提案簡報技巧研習班

Training on Strategic Presentation Skills

課程等級：初階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 簡報的影響性
- ◆ 讓聽眾認同
- ◆ 創造好的想法
- ◆ 簡報軟功夫
- ◆ 開場實戰演練

跟川普學談判：創造雙贏的 商業談判術

Negotiating Skills

課程等級：初階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 如何準備談判
- ◆ 談判性格的優劣分析
- ◆ 川普的談判價值觀
- ◆ 川普的談判技巧與謀略
- ◆ 川普的談判話術

資訊圖像化與視覺溝通工作坊

Infographic Workshop

課程等級：進階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ 如何讓你的圖表說故事
- ◆ 針對不同情境，建立說服力資訊圖像
- ◆ 不講求天份的視覺溝通萬用設計原則
- ◆ 現場實戰演練大挑戰

Excel Power BI

大數據分析與視覺化報表實戰班

Big data analysis and visual report on Excel Power BI

課程等級：初階 時數：6 小時

課程內容：

- ◆ PowerBI For Excel 功能教學
- ◆ 視覺化報表製作
- ◆ 數據分析趨勢與方法
- ◆