

國立澎湖科技大學推廣教育訓練班別計畫表

一、開班單位：進修推廣部

二、開設課程

課程名稱 (期別)	班第 期 (推廣教育非學分班)			
課程分類	根據『大專校院推廣教育課程資訊入口網』課程分類			
	分類		小類	
開課起訖	自	年	月	日
	至	年	月	日
			人數 (上限下 限)	最高 人 最低 人
上課時間	每周		時數	週 共計 時
	:	~	:	

三、課程目標

1. 緣由：

(了解開設課程緣由及需求)

2. 知識：

(論述學員於課程結束後，所學習之知識內涵)

3. 技能：

(論述學員於課程結束後，所學習之技能應用)

4. 學習成效：

(綜合論述學員於學習結束後，可如何運用哪些知識、技能，產出哪些成果。)

5. 職能級別：(勾選)

- 級別 1(能夠在可預計及有規律的情況中，在密切監督及清楚指示下，執行常規性及重複性的工作。且通常不需要特殊訓練、教育及專業知識與技術)
- 級別 2(能夠在大部分可預計及有規律的情況中，在經常性監督下，按指導進行需要某些判斷及理解性的工作。需具備基本知識、技術)
- 級別 3(能夠在部分變動及非常規性的情況中，在一般監督下，獨立完成工作。需要一定程度的專業知識與技術及少許的判斷能力)
- 級別 4(能夠在經常變動的情況中，在少許監督下，獨立執行涉及規劃設計且需要熟練技巧的工作。需要具備相當的專業知識與技術，及作判斷及決定的能力)
- 級別 5(能夠在複雜變動的情況中，在最少監督下，自主完成工作。需要具備應用、整合、系統化的專業知識與技術及策略思考與判斷能力)
- 級別 6(能夠在高度複雜變動的情況中，應用整合的專業知識與技術，獨立完成專業與創新的工作。需要具備策略思考、決策及原創能力)

四、招生對象（請詳列參訓學員必備條件資格或適合之對象，如：對其有一定基礎或認知）

1. 學歷（或年齡）：
2. 資格條件：

五、師資（檢附師資表）

姓名	學歷	工作經驗與年資	相關證照	專業領域

六、地點及設備（若非一地請自行新增）

課程場地	器材/器具
	(請詳列課堂中所使用之硬體設備項目、數量、單位)

七、教學方式（勾選/填寫詳細說明）

- 講授教學法（運用敘述或講演的方式，傳遞教材知識的一種教學方法，提供相關教材或講義）
- 討論教學法（指團體成員齊聚一起，經由說、聽和觀察的過程，彼此溝通意見，由講師帶領達成教學目標）
- 演練教學法（由講師的帶領下透過設備或教材，進行練習、表現和實作，親自解說示範的技能或程序的一種教學方法）
- 其他教學方法：

八、課程大綱

日期	授課時間	時數	課程進度/內容	授課地點	學/術科	授課師資	助教
			(請論述課程主題及其細項大綱內容)				

九、課程績效評估（勾選/填寫詳細說明）

- 反應評估：
（是評量學員對訓練的觀感，以量化評量的方式來設計課後評量表，衡量學員對於訓練的反應，例如：設計滿意度調查機制瞭解學員感受包括知識、學習後關聯性、行政作業、課程是否值得推薦等）
- 學習評估：
（是評量學員因為參與訓練而改變態度、增進知識技能的程度。在此階段是關於學員在課程加強知識或是技巧的延伸，學習的評量則可經由課前測驗與課後測驗來達成，即可判斷訓練課程的成效。例如：考試或報告機制）
- 行為評估：
（是評量學員因參與訓練而產生工作行為上的改變程度。經過3到6個月

的訓練後，可對學員與其主管以問卷、面談、直接觀察、360度績效考評、目標設定等調查方法來評量，評量學員是否真的依照訓練的結果改變工作的模式。例如：課後行動計畫調查機制)

成果評估：

(是評量因為參與訓練而產生的最後結果，如銷售額提升、成本降低、績效提升等，同時也是回應到參與訓練的理由。例如：(1)提升較高的客戶滿意度、(2)提高產值、(3)提高銷售額、(4)增加更多的新客戶、(5)降低更多的成本、(6)提高利潤)

其他機制：

十、收費費用

每人新台幣 元

十一、經費編列：訓練費用說明

固定費用總額：(經費部分請依課程需求增減列)

項目	說明	小計
教師鐘點費	1000*時數	20000
助教鐘點費	500*時數	10000
工作人員費	168*人數	4200
二代健保費	(教師鐘點費+助教鐘點費)*2.11%	633
場地費		3000
業務費	包含勞保勞退及相關課程所需之費用。	13254
行政管理費	上列總經費*15%	11413
總計		87500

【材料品名項目說明】

材料：(請詳列品項、數量)

項次	品名	數量	說明用途(個人/共同)	金費(元)	備註
1	自編講義(例)	20	教學個用(個人)	200	黑白成冊
2					
費用： 元/人					

十二、招訓及遴選方法(若由其他方式，請增列)

1. 招訓方式：

2. 遴選方式：

十三、其他(若無其他注意事項，可免填列)