

# 金融科技實務研習班~打造數位商機全攻略

地狹人稠的台灣平原面積僅為**1萬3000**平方公里，卻擁有**429**家國內外金融機構，全台分支機構數更高達**6,246**家，堪稱是世界上金融據點密度最高的國家之一，平均每**2**平方公里就有一家金融分支機構，而金融從業人員(銀行業、保險業、證券業等)直逼**57**萬人。

回顧**ETC**取代國道收費員事件為例，未來面對金融科技(Fintech)的改革衝擊，我們是要讓歷史重演上街頭爭救濟金，或者主動佔得先機，理解金融科技(Fintech)進而駕馭積極轉型，創造你妳的人生事業的第二春!?

## 適合對象：

- 1) 數位金融從業人員，如何取得全方面金融科技的知識和技能，強化職能增進個人第二專長
- 2) 有志從事金融科技创新創業的創業家，習得如何打造有效可行的創新營運模式贏得金控及投資者的青睞。
- 3) 財經系、科管、資工系同學有機會全方位了解金融科技的國內外趨勢及一窺金融機構如何具體應用 FinTech 改善效益，迎接新世代的需求，相信對同學不論是就業或創業均有很大助益。
- 4) 一般社會人士可藉此了解科技對於如何翻轉整個傳統產業結構，如何了解金融科技創造美好生活。

## 課程資訊：

**2016/11/19(六) 09:30~16:30**，計**6**小時

**2016/11/26(六) 09:30~16:30**，計**6**小時，

本課程總共**12**小時，學費共計新台幣**6,000**元。

本課程一律採線上報名繳費 <https://cpbae.nccu.edu.tw/cpbae/classPro.action>

洽課專線：02-2341-9151 分機 313 高小姐 或 carrie96@nccu.edu.tw

上課地點：政大公企中心 台北市金華街 187 號

**優惠資訊：**(以下優惠請擇一，恕無法合併使用)

- 1.政大在校生、校友、參加本年度「金融科技概論」之學員享**9**折優惠。
- 2.即日起至**2016/09/30**為止，可享早鳥優惠學費減免**500**元。
- 3.凡本年度公企中心各班結業之學員可享**95**折優惠。

**專業師資：**

**宋志強(MICHAEL SUNG)**

擁有超過**24**年的行銷管理經驗，曾經在寶驗、讀者文摘、美商如新、渣打、永豐、中國信託商業銀行和臺灣花旗銀行等跨行業知名品牌擁有紮實的高階經理人服務經驗。**15**年本土和全球領先的金融服務公司的高階經營主管經驗，與豐富的通路、產品行銷、戰略規劃、整合行銷傳播、**CRM**、業務發展與聯盟和數位商務的專業能力與經驗，不單可以優化複雜組織中既有業務的最佳行銷投報率，而且還具有建立創新的商業模式的實戰經驗，已被業界認可非常成功且已帶來超過數十億的額外收入，獲得許多全球金融機構的評鑑肯定。

自我驅動的創業精神與良好的溝通能力和團隊合作精神，運用有效的資訊分析及可行的商業計畫，有效地整合內部資源、外部夥伴並結合高科技運用創新營運模式屢創佳績。著名案例為**2010**年以創新思維獲得花旗銀行亞太總部同意臺灣發展自己的行動銀行服務模式，首創結合銀行和信用卡支付，通過策略聯盟，提供全方位行動生活服務，領先業界的手機繳電信、水電、瓦斯、**CABLE TV**、停車等生活帳單、高鐵及電影院免事前取票的手機**QR CODE**票務和手機線上買菜、購物等多項實用的生活服務。其創新模式被花旗亞太總部選為泛亞太區標準的行動銀行模型，而其有效的整合傳關上市活動亦獲選為亞太區最佳的行銷案例。

**工作經歷簡述**

- 2014/6 – 現在 **ACIO** 全球科技中心主任、凌網科技、HPI 資訊首席顧問，Richi 理斯特業務職掌：FinTech, Bank 3.0, CRM, O2O 行動商務, 電子行動票券, 第三方支付
- 2013/6 – 2014/6 **雄獅旅行社(股)公司**  
職位：企劃本部資深副總經理(CRM、PR & Strategy Alliance)
- 2006/9 – 2013/3 **花旗(臺灣)銀行**  
職位：電子銀行暨事業發展中心 負責人
- 2004/7 - 2006/8 **中國信託商業銀行**  
職位：策略行銷部資深副總經理
- 2001/2 – 2004/6 **安信信用卡公司(現為永豐金控信用卡)**  
職位：市場行銷部 副總經理
- 1999/5 – 2001/1 **渣打銀行,臺灣**  
職位：信用卡客戶開發與市場行銷部協理
- 1995/8 – 1998/8 **讀者文摘臺灣分公司**  
職位：市場行銷及抽獎部經理
- 1993/4 – 1995/8 **Nu Skin 臺灣分公司**  
職位：行銷暨公關部資深經理
- 1990/10 – 1993/4 **寶僑家品(股)臺灣分公司**  
職位：Max Factor SKII 市場行銷經理
- 1987/6 – 1990/10 **華得廣告代理商**  
職位：客戶服務經理

課程大綱：

**11/19(六) 09:30~16:30 · 共六小時**

時間	課程內容
第一堂 <b>11/19(六) 9:30~12:30</b>	<b>金融科技商機大未來</b> <ul style="list-style-type: none"><li>科技變革與 <b>Millenium</b> 千禧世代</li><li>全球金融科技大趨勢及成功案例</li><li>台灣 <b>FinTech</b> 創業機會與挑戰</li><li>實際案例分享</li></ul>
<b>12:30~13:30</b>	休息
第二堂 <b>11/19(六) 13:30~16:30</b>	<b>顧客至上，打造以資訊為導向的商業模式</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>CRM &amp; Customer Centricity</b> 顧客核心思维</li><li>大數據金融及互聯網商機</li><li><b>Mobile</b> 支付與行動生活生態系</li><li>實際案例</li></ul>

**11/26(六)09:30~16:30 · 共六小時**

時間	課程內容
第三堂 <b>11/26(六) 9:30~12:30</b>	<b>Omni Channel 與社群</b> <ul style="list-style-type: none"><li><b>Anytime, anywhere on demand services</b></li><li>社群行銷心法</li><li>商圈、旅遊與金融的運用</li><li>實際案例</li></ul>
<b>12:30~13:30</b>	休息
第四堂 <b>11/26(六) 13:30~16:30</b>	<b>創新與創業</b> <ul style="list-style-type: none"><li>二舊換一新如何透過策略聯盟創新模式？</li><li>創業模型案例 <b>Blink</b> 校園 <b>Mobile App.</b>及凌網電子書及其他案例分享</li><li><b>1</b> 小時的創業咨商和 <b>Q&amp;A</b></li></ul>