

次產業培訓班-庫存管理與銷售預測:AI精準 預測銷售x優化庫存提升業績實戰班(臺北班)

課程簡章

計畫名稱：115-116年度強化服務業人才韌性計畫

主辦單位：經濟部商業發展署

執行單位：商業服務業AI人才辦公室

上課日期：115年7月27日、29日、31日、8月3日，09:00~16:30，共30小時

上課地點：臺北市大安區復興南路二段237號4樓+線上直播為 Webex 會議

課程費用：課程學費由政府補助，經遴選資格通過者免費。

參訓資格：(1) 零售業營運管理相關人才

(2) 從事服務業之在職人士，凡對本議題具有興趣

(依據[公司登記營業項目符合](#)優先參加)

(3) 零售業供應鏈，對AI是零基礎者

招生人數：預計招生100人，以實體可到者優先錄取。

報名方式：線上報名。(遴選結果由辦課單位統一發信通知)

課程型態：混成，計30小時(含線上自學4小時)

【計畫介紹】

本課程以零售、批發、餐飲、物流倉儲及生活服務等服務業次產業為推動對象，盤點產業共通營運痛點，設計AI應用情境與培訓課程，協助業者由理解AI進階至實際應用，培育服務業AI應用人才，提升產業數位化與智慧化發展能力。

【課程介紹】

本課程以智慧零售與AI應用為核心，涵蓋AI倫理與法律、資訊安全與風險辨識、用AI看懂銷售、預測熱賣、優化庫存，讓行銷更精準、業績更容易成長。透過AI工具應用與數據分析學習，培養學員提升門市營運效率與管理能力，並結合智慧門市管理與專題實作，強化服務業智慧化與數位轉型能力。

【課程目標】

這不是一堂只談觀念的AI課，而是一套讓零售服務業從業人員即使零基礎，也能

把 AI 直接用在日常營運、促銷決策、商品管理與庫存控制上的實戰課。

學員上完後，不只是「知道 AI 是什麼」，而是能真正做出：

- 品牌定位與客群輪廓
- 行銷內容與活動企劃
- 銷售數據分析與消費洞察
- 簡易需求預測
- 店舖營運改善方案
- 商品組合優化建議
- 安全庫存與補貨管理邏輯

【課程內容】

日期	模組	課程單元	時數	形式
結訓日前完成	AI 時代的風險與安全意識	<ul style="list-style-type: none"> • 別掉入陷阱！識破網路詐騙 <ol style="list-style-type: none"> 1. 網路詐騙的危害 2. 認識各類型網路詐騙與避 • AI 時代真假難辨？破解生成式 AI 與假訊息 <ol style="list-style-type: none"> 1. 生成式 AI 風險 2. 全球 AI 治理與評測現況 • 守住你的數位資產！個人與企業資料防護指南 <ol style="list-style-type: none"> 1. 為什麼資料要防護？ 2. 個人日常中的資料防護 	4H	線上自學
7/27 (一)	零售產業趨勢與無人智慧店務概念	<ul style="list-style-type: none"> • 零售產業趨勢與智慧零售概念 <ol style="list-style-type: none"> 1. 零售產業轉型 2. 智慧零售模式 3. AI 於零售應用 • 無人智慧店發展趨勢 • 無人智慧商店成功與失敗案例研討 	2H	臺北實體 + 線上直播
	AI 零售經營入門與品牌定位	<ul style="list-style-type: none"> • AI 在零售服務業的經營應用地圖 <ol style="list-style-type: none"> 1. AI 如何改變零售服務業的決策方式 2. 零售經營的五大場景：品牌、行銷、顧客、商品、庫存 3. 零基礎也能上手的 AI 工具觀念 4. 哪些工作適合用 AI 加速，哪些仍需人判斷 • 品牌定位、客群分析與價值主張設計用 AI 協助完成： <ol style="list-style-type: none"> 1. 品牌定位畫布 	4.5H	

日期	模組	課程單元	時數	形式
		2. 目標客群 Persona 3. 競品比較分析		
	本節成果與作品	<ul style="list-style-type: none"> • 用 AI 協助各學員完成： <ol style="list-style-type: none"> 1. 品牌定位畫布 2. 目標客群 Persona 3. 競品比較分析及正負評研究報告 		
7/29 (三)	AI 品牌行銷與促銷企劃	<ul style="list-style-type: none"> • AI 成為你的行銷大師 <ol style="list-style-type: none"> 1. 以打造高吸睛文案與行銷企畫 2. 協助文案、標題、活動命名、促銷話術 • AI Agent 成為最佳助手, 自動化貼文 • LINE OA 與 Google Script 執行分眾行銷應用 • 從曝光到成交—行銷績效倍增的 AI 應用 <ol style="list-style-type: none"> 1. 常見零售行銷指標：來客數、轉換率、客單價、回購率、活動 ROI 2. 如何利用 AI 協助解讀活動成效 	6.5H	臺北實體 + 線上直播
	本節成果與作品	<ul style="list-style-type: none"> • 以行銷活動個案完成完整行銷企畫、活動命名、AISEO 文案 • 完成一支可分眾行銷及自動貼文 APP 		
7/31 (五)	AI 消費數據分析與需求預測	<ul style="list-style-type: none"> • AI 快速協助快速摘要與判讀 <ol style="list-style-type: none"> 1. 消費數據分析與需求預測 2. 零售常見數據有哪些? 3. 什麼是有用的管理數字 • AI 協助診斷商品表現、門市表現與客群差異 • AI 消費者行為分析與顧客洞察 <ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客分析的幾個核心問題 2. 基礎顧客分群概念 3. 用 AI 協助歸納顧客輪廓與消費模式 4. 以 AI 從數據回推商品與行銷策略 • 以 AI 銷售預測與需求趨勢判讀 	6.5H	臺北實體 + 線上直播
	本節成果與作品	<ul style="list-style-type: none"> • 學會以 AI 進行: <ol style="list-style-type: none"> 1. 診斷商品表現、門市表現與客群差異 2. 以 AI 從數據回推商品與行銷策略 • 產出商品需求預測表 • 旺季/活動備貨建議表 		
8/3 (一)	AI 最佳庫存管理與成果整合	<ul style="list-style-type: none"> • AI 銷售預測優化商品策略與組合 <ol style="list-style-type: none"> 1. 如何利用數據做商品淘汰、加強、組合銷售 	6.5H	臺北實體 + 線上直

日期	模組	課程單元	時數	形式
		2. AI 如何協助產生商品策略建議 <ul style="list-style-type: none"> • AI 在採、進、訂、銷、退、存如何應用 • 最佳庫存管理—降低缺貨與積壓的 AI 實戰 1. 零售最常見的庫存問題 2. 周轉率、缺貨率、滯銷率、安全庫存、補貨點基本概念 3. AI 協助建立補貨邏輯 4. AI 如何協助盤點、預警與補貨建議		播
	本節成果與作品	<ul style="list-style-type: none"> • 建立協助產生商品策略建議 GTP、Gem • 學會在採、進、訂、銷、退、存流程中的 AI 應用工具 • 用 AI 從銷售預測與庫存數據分析,生成最佳庫存建議模型 		

※主辦單位保留變更課程內容與講師之權利

【課中應用AI工具】

ChatGPT、Gemini、Excel、Power BI、Google Sheets、Google Studio、Google API Key、Canva、Gamma、Google Flow/veo 3、LINE OA API

【講師簡介】

余講師

現職：社團法人中華流通顧問協會 創會理事長/執行長

專長：店鋪經營、品牌行銷、數位轉型與AI應用、商圈分析、商業模式設計、連鎖加盟規劃、創業輔導。

【培訓證書】

學員課程出席時數達到80%以上、完成前後測考試即可獲得受訓證明。

【課程洽詢】

(02)2370-1111#303 陳小姐、(02)2370-1111#313 蘇小姐

【注意事項】

1. 報名完成後，辦課單位會進行**資格審查**，並於開課前一周通知遴選結果。為確保您的上課權益，若您未收到任何回覆，敬請來電或來信洽詢。
2. 課程當日無供應餐點，請自理午餐。
3. 為配合講師時間或臨時突發事件，主辦單位有調整日期或更換講師之權利。
4. 本課程為經濟部補助計畫，受訓學員需填寫個人基本資料與相關同意書，並於每堂

課程上課須簽到、下課須簽退，且結訓學員需配合經濟部培訓後相關意見調查。

5. 若學員報名成功後，達2次以上無故缺席課程或臨時取消課程，將會影響您後續參與本計畫免費課程之權益，懇請學員知悉與留意。
6. 歡迎商業服務業從業人員及企業踴躍報名參與，更多訊息請參閱計畫官網或洽詢專線。

計畫官網：<https://serv.gcis.nat.gov.tw/AOCAI/>

聯絡專線：02-2701-0303

電子郵件：27010303@itri.org.tw

LINE 智能客服：<https://lin.ee/VSLTVn1>



加入 LINE 好友

商業服務業AI人才培育

