

產銷班幹部訓練 為明天的績效打基礎

文・圖／林勇信



林豐瑞老師
講授「商品
化設計與行
銷規劃」

發表分享交流後，收穫滿滿，為產銷班的明天打下深厚的基礎。

訓練班學員以產銷班幹部為主，為使學員結訓後能順利推動班務，報名時以班為單位，至少3名組團才受理，期望透過上課討論並形成共識後，成為該班班務推動的核心群。課程首先由本場戴順發副場長開訓，接著本場林勇信副研究員說明「產銷班的組織運作與輔導」，讓學員思考產銷班成立的意義及存在的價值，以及如何建構高績效的產銷團隊；其次由蔡文堅助理研究員引入「經營管理在產銷班的應用」以提升經營效率；另外也邀請前中國生產力中心楊榮傑協理講授「問題分析與解決」及其在產銷班的實務應用、林豐瑞博士講授「農產品商品化設計與行銷規劃」指導如何提升產銷班產品附加價值與拓展行銷通路，此外，翔泰農業科技有限公司(瓜瓜園關係企業)邱裕翔副總經理分享不同發展階段的產銷組織之運作、合作模式與創新加值的作法。課程在各授課單元之後安排討論主題，由各班成員應用所學腦力激盪找出該班在組織運作、產品行銷的問題，並提出解決對策，隨後推舉代表進行發表與所有學員分享，大家也經由交流、回饋，得到更豐碩的成果。

雖然只有短短的兩天，但是大家拋開「泰利」颱風來襲的擔心，專心學習，並將課堂討論結果帶回產銷班，作為未來努

力的方向與發展目標。就如戴順發副場長於開訓時對學員的勉勵，期望透過訓練班的開始，為明天的績效打下深厚的基礎，努力向前，在不久的將來能成為標竿型的十大績優產銷班。



各組學員
腦力激盪
解決問題



學員分組
討論與發表



楊榮傑協理
講授「問題
分析與解決」

本場為提高轄區產銷班幹部組織領導、經營管理能力及凝聚班員向心力，使之成為產銷班運作的主力，進而提升產銷班經營管理績效及產業競爭力，9月12～13日於本場辦理「106年度農業產銷班幹部訓練—基礎班」，學員經過課程講授、分組討論及

