



ULTIMAHUB 得億管理顧問 企業介紹

培訓卓越，與您攜手共創成功



關於我們

賦能亞洲企業成功

自2011年創立伊始，Ultimahub就樹立了成為亞洲領先、不斷創新的培訓服務機構目標。在快節奏、瞬息萬變的商業世界中，我們充分理解企業所面臨的挑戰和需求。因此，我們在上海成立了上海奧提瑪商務諮詢有限公司，並在台灣創立了得億管理顧問有限公司，旨在鞏固亞洲市場的立足點，並將我們的專業服務拓展到全球範圍。至今，我們已成功協助百餘家企業客戶，培育了數以千計的企業人才。我們擁有多元文化背景及豐富行業經驗的培訓團隊，全力以赴為各企業量身打造人才發展與培訓課程。

在Ultimahub，我們致力於超越客戶期望，激發員工潛能，從而全面提升團隊素質。我們提供的服務範圍廣泛，從領導力培養、團隊合作到溝通技巧，從銷售及談判策略到客戶服務和個人職業成長等各方面，都旨在支持企業與員工共同成長。

我們誠邀您參與這場學習與改變的旅程。在Ultimahub，您可以為您的團隊選擇最合適的學習方式和課程，並在我們的專家團隊協助下，為企業打下邁向卓越的堅實基礎。





企業優勢

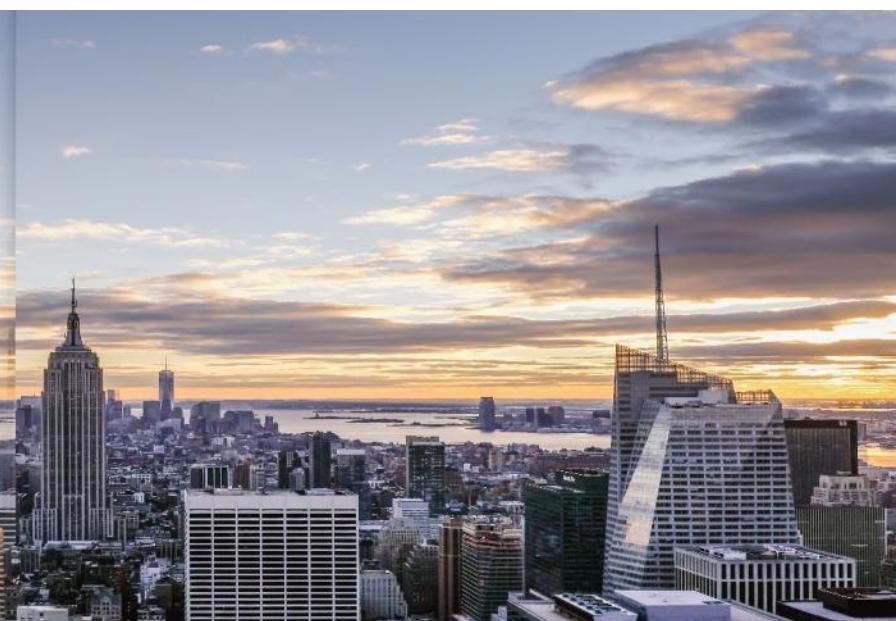
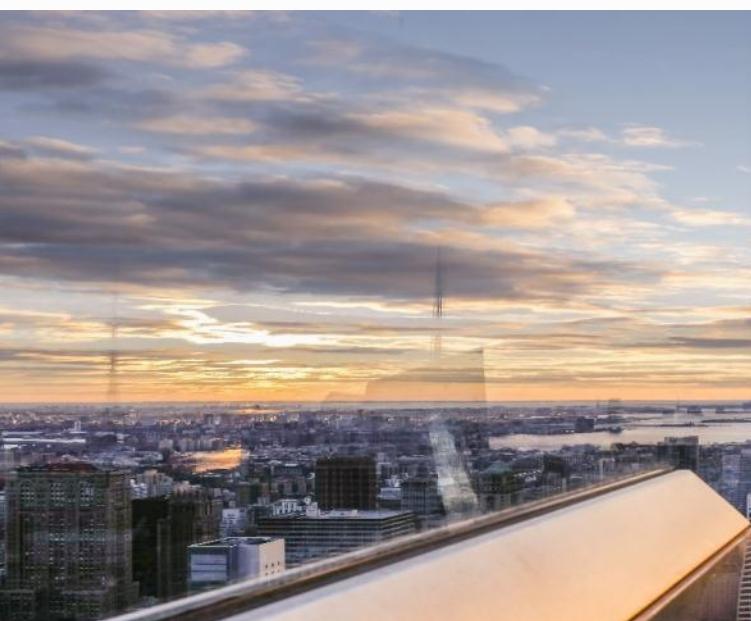
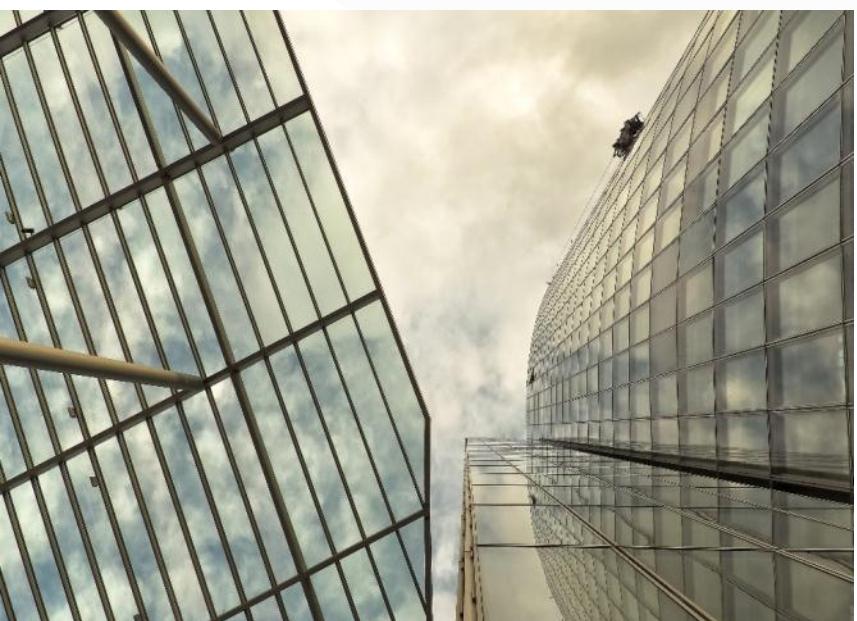
- ✓ 客製化培訓解決方案
- ✓ 線上線下學習結合科技創新
- ✓ 彈性靈活學習方法與持續成長
- ✓ 多元文化和行業經驗的專業團隊
- ✓ 前瞻性行業趨勢洞察
- ✓ 實時雙語培訓講師團隊
- ✓ 經過實證的培訓成果與投資報酬
- ✓ 全面追蹤評量系統與專業建議

深度課程設計 - 緊貼產業脈動

Ultimahub擁有專業的培訓團隊，為現代企業定制高效的人才學習計畫。我們的課程結合了最新行業動態，深入解析各專業領域的核心需求，精準對應企業的發展戰略。

我們立志成為員工職涯成長的最佳夥伴，激勵他們持續進修，以達到國際職場的專業水準。我們的培訓方案不斷創新，與時俱進，與當前商業實務緊密結合，為您的團隊提供實際而有效的知識與技能。

我們致力於創建一個充滿知識和技術的學習環境，追求卓越，幫助您的企業在競爭激烈的市場中脫穎而出，取得成功。





線上線下培訓服務

在Ultimahub，我們提供廣泛的培訓主題課程以及線上線下培訓服務，旨在滿足您多樣化的學習需求。線下培訓，無論是在我們合作的專業場地進行的沉浸式學習體驗，還是為您的工作場所、活動地點或辦公室量身定制的現場培訓，我們都能夠提供合適的解決方案。

- **靈活多樣的培訓地點選擇：** 無論是在專業的培訓場地，還是在您公司的指定地點，我們都能提供專業的培訓服務，完全貼合企業的需求。
- **量身打造的培訓方案：** 我們深知每家公司都有其獨特性。因此，我們提供的培訓內容不是單純通案類型教材，而是根據您公司的具體情況和需求量身定制，確保每次培訓都是高度相關且實用的。
- **線上培訓課程及工作坊：** 踏入學習的新時代，享受我們全面的線上培訓服務。我們的線上課程提供了極大的時間彈性，讓您隨時隨地掌握新知。

在Ultimahub，我們致力提供個性化的培訓方案，不僅滿足當下需求，更助力企業員工的長期職業發展。加入我們，開啟一段既便利又卓越的培訓旅程，讓您的團隊和組織實現全面而持續的成長。

提升團隊的商務英語能力

Ultimahub多年的培訓經驗都是基於深度了解每個產業及職務的差異化。因此，我們的商務英語課程針對企業產業與個人的具體工作要求進行內容設計。不論英語水平高低，我們提供不同的線上及線下課程，確保每個團隊成員都能實現語言能力的顯著提升。我們設計的課程注重互動與實用性，以結構化的方式保證學習效果。

- 初步測試：在課前，我們能進行初始評估，確定學生的英語水平，並追蹤學員的學習進展，以提供真正個性化的學習體驗。
- 線上學習平台：為學生提供易於訪問的學習資料和便利的作業提交平台，使學習更加方便及高效。
- 融合軟實力：我們的課程特別融入行業特定的軟實力知識，以提升課程的實際應用價值。
- 最終評估與報告：通過數據驅動的方式評估學生的語言水平，為未來學習提供明確的規劃和持續改進的方向。



提升績效，啟動軟實力革命

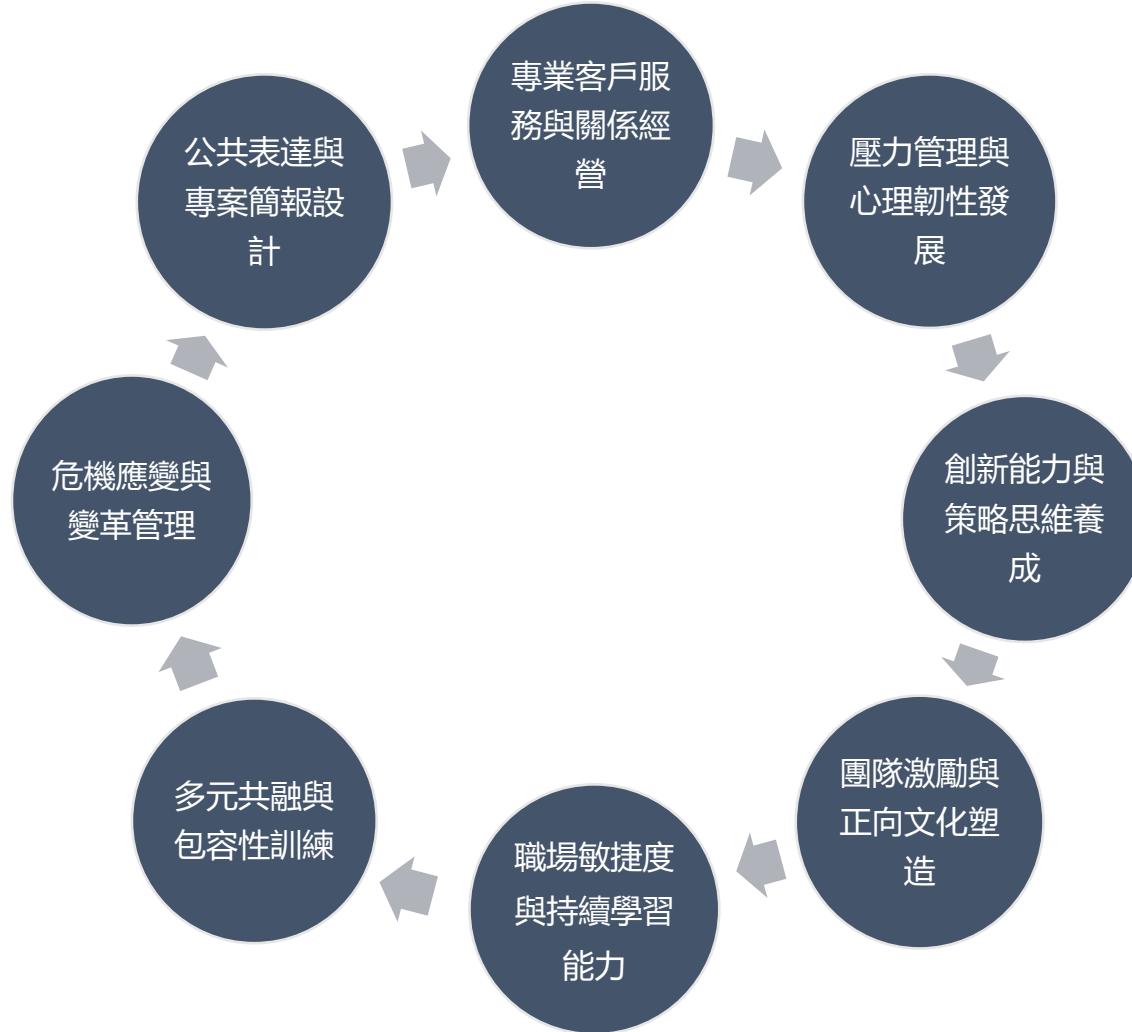
透過Ultimahub的專業軟實力課程，我們將為您的團隊打開通往卓越溝通、緊密合作與出色領導的門扉。這些課程不只豐富您團隊的知識儲備，也為他們營造一個正向活躍的工作氛圍。從適應變化到管理客戶關係，我們攜手與企業主一同強化團隊應對快速變動職場的實力。

我們的課程旨在鍛鍊溝通技巧、團隊協作、問題解決、創意思維與情商等重要的軟實力。這些能力不僅是專業成長的核心，更是建立堅實人脈網絡與高效領導的根基。經由我們的培訓，您的團隊將能在各種挑戰中脫穎而出，帶領組織走向持續成長與創新。

每一門課程都經過精心設計，以符合您的戰略目標，培養追求卓越和創新的企業文化。這些培訓不僅是一次性的學習體驗，而是一條持續進步與發展的道路，目的是打造一支既高效又能自我超越的專業團隊。



部分熱門企業軟實力課程



- ✓ 影響力與說服力技巧
- ✓ 創意思考與問題解決
- ✓ 商務簡報與表達技巧
- ✓ 專案管理與目標控管
- ✓ 顧問式與價值式銷售技巧
- ✓ 情緒管理與溝通技巧
- ✓ 團隊合作與跨部門協作
- ✓ 管理與領導力養成
- ✓ 時間管理與效能提升
- ✓ 談判與衝突解決技巧
- ✓ 資訊安全意識與風險辨識
- ✓ 跨文化溝通與適應力

客戶 & 合作夥伴



JABIL JCET



WICRESOFT
Advisory | Solutions | Operations



Haier

METHODE
ELECTRONICS

EVERGREEN
drive to the future

COMMTECH
ASIA

中國東方航空
CHINA EASTERN

JLL



miHoYo
TECH OTAKUS SAVE THE WORLD

T2 TAKE TWO
INTERACTIVE

Tencent 腾讯



L'ORÉAL
PARIS

CocaCola

K2



DEME TEWS

luxoft
A DXC Technology Company

VIRTUOS

BASF
We create chemistry

AtriCure

Heraeus

optiver

SWISSnex
China

Chainlink Labs

awI

CHANEL



METRO

appcoach

The University of
Nottingham
UNITED KINGDOM · CHINA · MALAYSIA

國立中山大學
National Sun Yat-sen University

COLORQUARTZ
SURFACES

Marriott

N

S&P Global

New
Development
Bank

ICBC

WELLINGTON
MANAGEMENT®

Santander
國泰世華銀行

EBNER
STOLZ

canalys

Messe
Düsseldorf

部分培訓主題 與案例示例





領導與管理技能

Ultimahub的領導與管理課程專注於提升您的專業領導能力，讓您在職場上如魚得水。這不只是一堂課程，更是一段促進您與團隊間高效溝通和合作的深刻旅程。我們根據您的需求，量身定制課程內容，從策略思維到決策實施，培養您帶領團隊克服商業挑戰的信心，開啟成功的大門。

我們的課程深入探討創新解決方案、領導彈性及驅動創新的能力，這對於現代領導者至關重要。學員將透過實際案例學習如何提升團隊表現、擬定戰略計畫，在激烈的商業競爭中保持領先。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. 管理與領導風格
- 2. 溝通與人際互動
- 3. 教練與指導技術
- 4. 戰略規劃與目標設定
- 5. 領導者的情緒智能
- 6. 創新思維與變革管理
- 7. 解決衝突與談判技巧
- 8. 團隊建設與協作

我們致力於激勵學員擁抱創新思維，持續進步，在市場變化中把握商機，成為行業領航者。此外，我們還特別注重在多元化的商業環境中培養和諧包容的組織文化。



高效溝通技巧

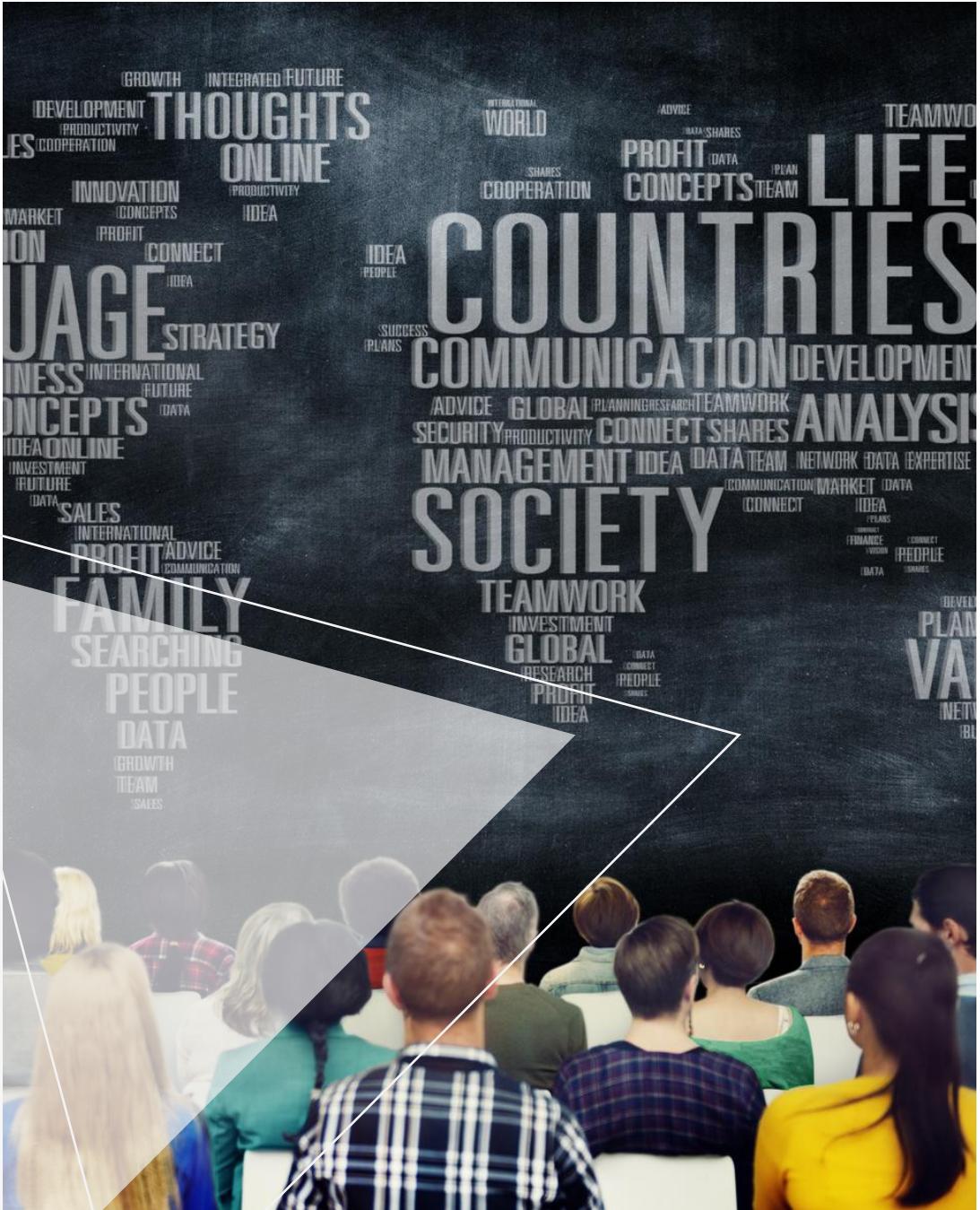
在本課程中，我們將引導學員全面探索有效溝通的核心力量，從基礎技巧到進階應用，系統性地提升表達與理解的能力。課程不僅聚焦於語言的清晰表達，更強調非語言訊息的重要性，協助您建立可信賴且具影響力的專業形象。

您將學習如何在商務會議、跨部門合作與客戶談判中，清楚傳達觀點、敏銳掌握對方需求，並因應不同情境調整溝通策略。課程將透過真實商業案例的模擬與討論，讓學員掌握高效溝通的實戰技巧，並強化實務應對能力。此外，我們亦將介紹神經語言程式學（NLP）在提升說服力方面的應用，以及如何善用科技工具強化遠距溝通的效率與準確性。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. 溝通的基石
- 2. 洞悉觀眾反應
- 3. 掌握不同溝通風格
- 4. 溝通神經語言學（NLP）技巧
- 5. 科技與溝通效能
- 6. 解決溝通障礙
- 7. 肢體語言和語調影響力
- 8. 有效的反饋和改進途徑

透過這些綜合訓練，每位學員都能在其職業生涯中，擁有強大的溝通能力，這不僅將助您一臂之力在職場上成功，更能在個人成長道路上一路領先。



跨文化適應力與溝通

在當今全球化緊密相連的商業版圖中，掌握跨文化溝通的能力已成為職場成功的重要關鍵。通過這有趣而實用的課程，您將了解全球多元文化交流的複雜性，同時，也提升您的全球視野與溝通靈活性。

透過豐富的理論框架、實戰練習及實際情境分析，我們的課程將引導您學會如何真誠地進行溝通、跨越文化隔閡、並在多變的國際環境中建立和維護正面的人際關係。課程中分享各種文化維度對溝通風格、談判策略和決策過程的影響，學員將從中獲得有效互動的關鍵洞察。

本課程深度涵蓋以下重要主題：

1. 文化理解與運用
2. 全球商務禮節
3. 高效的跨文化溝通
4. 探索文化規範與價值
5. 組建多元文化團隊
6. 管理者的文化敏感度
7. 適應全球化職場
8. 文化間的衝突解決

通過本課程，學員將能夠在全球範圍內有效開展商務與社交活動，並在跨文化溝通中展現卓越管理及領導力，為國際業務成功鋪平道路。



說服力及影響力

在這門課程中，我們不僅僅教授技巧，我們啟發潛能。透過深度洞察與實戰演練，您將學會如何在關鍵時刻引領思維、點燃靈感，並編織屬於自己的影響力故事。從實用的技術到生動的案例分析，這門課程將帶您一步步成為決策過程中的領航者、靈感的源泉，並打造出深度人際網絡。

我們的目標不僅是教授理論，更在於實踐應用。您將學會建立堅固的人際關係，激勵團隊，並學會如何用故事感動人心，利用情感智慧與各色人群建立共鳴。課程中，我們強調誠信與尊重，確保每一策略都根植於對個體自主的深厚理解。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. B.R.A.I.N. 影響力風格
- 2. Cialdini 的影響力原則
- 3. 強效行動詞與詞組
- 4. 故事影響力
- 5. 推敲可能模型
- 6. 登門檻效應

學員將學習如何在多樣的情境中應用這些技巧，從而在各種職業場合中有效地影響他人並達成目標。這將是一次改變遊戲規則的學習經歷，不僅讓你在職場上獨樹一幟，更讓你的個人成長和發展煥然一新。



影響力演講

本課程是為了幫助需要在簡報和演講方面提升技能的專業人士量身定製的。學員將掌握如何有效地組織簡報內容，以及如何在演講中吸引並鼓舞各類聽眾。我們不只著重於簡報的架構與設計，還將深入探討如何運用語音魅力、肢體語言和情緒智慧來提升您的表達力和說服力。

此外，我們也特別注重在壓力環境下保持鎮定和自信，涵蓋了在大型會議或公開演講中的應對策略。提供的實用工具和策略將幫助學員在商業場合中有效地傳遞信息，並留下正面印象。這些技巧對於提升個人的專業形象和團隊的整體表現非常重要。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. 簡報與演講藝術
- 2. 掌握聽眾參與
- 3. 管理緊張感與提升自信
- 4. 肢體語言與力量姿勢
- 5. 精準語調與口語表達
- 6. 應對問答環節
- 7. 適應多元聽眾
- 8. 創意視覺輔助工具

課程特色包括互動練習和案例分析，讓學員能在真實情境中鍛煉和精進這些關鍵技能。



職場情商管理

本課程專為希望提升自我覺察、人際溝通與壓力應對能力的職場人士設計。學員將深入了解情緒智慧 (Emotional Intelligence, EI) 在現代工作中的應用價值，並學習如何透過情緒管理與正向互動，強化個人影響力與團隊合作效能。

我們不僅著重EI的理論架構，更強調其在實際職場情境中的運用，包括自我管理、同理心建立與衝突應對。透過案例討論與實務練習，協助學員在變動與壓力下保持穩定、展現專業。此外，課程將強調心理韌性的培養與團隊關係的經營，幫助學員發揮情商優勢，提升職場表現與領導潛能。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. 情緒智慧的五大核心構面
- 2. 自我覺察與自我管理技巧
- 3. 建立同理心與人際理解力
- 4. 壓力與情緒調節策略
- 5. 情緒在溝通與決策中的角色
- 6. 提升心理韌性與正向心態
- 7. 職場衝突與情緒反應管理
- 8. 團隊情商與協作文化建立

課程特色包括情境模擬、案例討論與EI評測工具的運用，幫助學員在實務中掌握與發揮情緒智慧，進一步促進個人與組織的整體效能。



優勢談判技巧

本培訓將與學員一同開展實用而高效的談判技巧提升之旅。我們專注於養成學員在企業洽談時所需的自信力與專業能力，進而在錯綜複雜的商業談判中取得傑出的成績。

參與者將學習如何精進溝通技巧，打造更緊密的人脈網絡，同時在高壓力及高風險的狀況下保持冷靜自信。透過這個課程，你會掌握到在追求短期目標成功的同時，如何守護長遠利益。此外，課程還將分享如何在挑戰中發現商機，把心理學的巧妙運用到談判策略之中，這樣不僅能成功達成交易，還能為組織的持續成長建立起長期的商業夥伴關係。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

- 1. 談判的基本功
- 2. 了解不同談判風格
- 3. 理解利益與立場
- 4. 談判中的權力動態
- 5. 創新解難能力
- 6. 談判倫理
- 7. 處理困難情況
- 8. 實境模擬

透過本課程，您將培養出色的談判力與策略思維，強化溝通影響力，成為組織中不可或缺的關鍵人才，推動團隊持續成長與創新。



企業資安意識培訓

本課程專為提升企業整體資安意識而設計，協助員工在日常工作中建立正確的資安習慣，強化對釣魚詐騙、勒索軟體、內部風險與新型攻擊手法的辨識與應對能力。

我們不僅著重知識傳遞，更強調實務應用，結合真實案例與互動演練，幫助學員將資安概念內化為日常行動。課程亦可依據不同產業需求進行客製化，讓防護策略更貼近實務風險。此外，透過模擬演練、資安挑戰與行為追蹤等方式，強化培訓成效，並營造積極參與、全員重視的資安文化。

本課程涵蓋以下關鍵主題：

1. 常見資安威脅與最新攻擊手法
2. 釣魚郵件與社交工程辨識
3. 密碼管理與帳號防護技巧
4. 個資保護與裝置使用安全
5. 遠距工作與雲端存取風險
6. AI 驅動攻擊與新興威脅概念
7. 資安事件通報與應變處理
8. 建立資安文化與長期行為強化

課程特色包含模擬演練、測驗互動與真實案例分析，協助企業打造以人為核心的第一道資安防線。



部分客戶案例



創造性問題解決培訓與演講技巧指導

為寧波諾丁漢大學設計的培訓課程涵蓋了兩個核心主題：創意問題解決與演講及簡報技巧。在創意問題解決的部分，我們深入挖掘及探討如何轉變思維模式，提升感知的敏銳度，培養發散及集中思維，並激發創新解決問題的方案，以及策略的有效規劃與實施。演講及簡報技巧，我們透過一系列實作活動，從語調和音質訓練到即席表達，再到動態影響力與說服技巧的應用，全面提升學員的演示能力。



亞洲領導者的溝通技巧培訓

這次為思科亞太區管理團隊量身打造的溝通技巧培訓，著重於提升公司員工、利益相關者，以及國際團隊之間的交流互動。特別針對跨國文化團隊和虛擬跨部門間的資訊交換技巧進行強化，旨在應對全球化快速發展帶來的挑戰。培訓的核心目的在於促進跨國團隊之間迅速且準確的資訊流通和方案討論，建立起跨文化及地理位置差異的有效溝通平台。



銷售、客戶服務與商業禮儀培訓

此培訓是專門為上海萬豪酒店員工精心設計的培訓課程，目的是全面提升客戶服務質量，從而刷新顧客對品牌的認知。培訓涵蓋從基礎到高級的客戶服務知識，特別著重於提升餐飲部門員工的商業英語溝通能力，使之能夠更流暢地與國際客戶互動。課程內容包括對西方商業禮儀和餐飲文化的學習、掌握文化差異下的個性化服務、產品和服務的增值銷售策略、有效應對困難客戶的溝通技巧。



部分客戶案例

ICBC 中国工商银行 北京市分行

人才繁星計畫

我們為中國工商銀行的繁星計畫儲備幹部定制“金融服務英語培訓”。這一培訓不僅著眼於英語語言能力的提升，更注重於銀行業務的專業知識和服務技巧，以滿足國際客戶的高標準要求。課程內容涵蓋從基礎金融術語到複雜的業務交流，並通過實景模擬、案例分析和互動討論，提升受訓者在真實銀行業務情境中的應用能力。角色扮演和跨文化溝通的環節，特別設計來鞏固員工的溝通策略，培養他們對多元文化背景客戶的敏感度和適應性。

Coca-Cola

跨文化溝通工作坊

在我們為可口可樂上海分公司舉辦的跨文化溝通工作坊中，我們不僅分享了跨文化交流的基本知識，還引導員工通過互動式學習深入了解如何在多元文化的工作環境中建立有效的溝通。此工作坊的設計使參與者能夠通過真實情境模擬和角色扮演活動，體驗和解析日常工作中可能遇到的文化差異。我們重視教授實用技巧，例如如何識別並適應不同文化中的非語言溝通方式、避免文化禁忌和解構偏見，以及如何巧妙地用委婉語言來避免衝突並表達意見。

UBISOFT

商業英語與軟技能培訓

我們與 Ubisoft 合作，為其跨部門團隊設計並推動了一系列產業導向的商務英文與職場軟技能應用課程。內容涵蓋專業電子郵件撰寫、簡報表達、故事化敘事技巧、跨部門溝通等主題，協助員工在國際工作環境中更自信、清晰地使用英語交流。課程以遊戲產業語境為基礎，融入真實工作情境與專案用語，透過小組演練與角色模擬，強化實戰應用與溝通協作能力。整體設計著重互動性與實用性，打造更具國際競爭力的語言與表達能力。



部分客戶案例



市場分析報告商業寫作培訓

Canalys為一家頂尖的市場分析機構，此次培訓專注於提高參與者撰寫專業分析報告的能力。培訓深入講授了報告寫作的核心要素，教導學員如何清晰地構思報告的結構與邏輯，選用正確的專業術語，並掌握適當的語氣和格式來有效表達分析觀點。透過實際案例的學習和練習，參與者不僅提升撰寫速度，也能更精確地傳達見解和建議。培訓強調了理論與實務的結合，使學員在完成培訓後，能夠準確地把握市場動態，提供深刻的洞察和實用的策略。



諮詢式銷售培訓

在華為，我們明白銷售的藝術不僅僅在於產品的推介，更在於如何與客戶建立互信的夥伴關係。我們的諮詢式銷售培訓不僅傳授銷售人員如何識別客戶的真實需求，更教導他們如何運用策略性問問題、有效聆聽來挖掘客戶的深層需求，從而提供客製化的解決方案。培訓過程中，我們透過角色扮演和案例分析，讓學員在實戰環境中鍛煉和提升自己的諮詢技能，進一步推動銷售業績的增長，並提高客戶的滿意度和忠誠度。



全球市場團隊建設

在日本，我們為殼牌全球市場團隊提供了專門定制的團隊建設培訓，目標是增強團隊合作與溝通的流暢性。這次培訓特別強調了加固團隊間的聯繫、提高成員的故事講述技巧，以及提升談判能力。培訓的核心在於培養強大的團隊凝聚力，使團隊成員能夠將自己的市場行銷敘事技巧與殼牌的企業願景對齊，同時在與利益相關者的互動中提高其說服力。透過我們的培訓活動設計，鼓勵成員們思考如何將個人的成功轉化為團隊的成就。



部分客戶案例



簡報及談判力培訓

我們為 Chainlink Labs 提供了一場聚焦於實戰應用的談判技巧培訓，協助團隊在面對內部協調與外部合作時，能更有策略地展開對話與協商。課程內容涵蓋如何設定談判目標與優先順序、掌握談判過程中的關鍵技巧、處理協商中的衝突與僵局，以及運用肢體語言來加強溝通影響力。透過實務演練與情境模擬，學員在互動中強化了對談判節奏的掌握與回應靈活度，提升了在多元業務場景下的談判表現與信心。



影響力簡報培訓

我們為新開發銀行量身設計跨部門簡報與溝通培訓課程，協助其團隊在多元背景下強化表達與協作能力。課程重點包括如何設計引人入勝的開場、運用故事化技巧提升簡報吸引力、以及在跨部門溝通中展現說服力與影響力。同時，我們也教授實用的簡報設計原則，幫助學員以更清晰有力的視覺方式傳遞關鍵訊息。透過模擬演練與即時反饋，團隊成員不僅強化了簡報結構與表達技巧，也提升了跨部門溝通的信心與整體表現。



職場情商管理

在亞洲，我們為 Vishay 的跨文化團隊設計並執行了一場聚焦於職場情商管理的系列培訓。課程分為四個核心模組：自我認識、自我管理、社交覺察與情商式領導，協助來自多個國家的團隊成員深入理解情緒智慧在國際合作中的關鍵作用。培訓過程中，學員不僅提升了自我覺察與壓力調節能力，也在互動討論中強化了跨文化溝通與同理心。透過一系列實務練習與文化交流活動，團隊建立了更高的信任基礎，為日後的跨國合作奠定了情感連結與協作默契。



聯繫我們



+886 0909252650



www.ultimahub.com



info@ultimahub.com



台灣辦公室

高雄市苓雅區

光華一路206號10樓之10

