

課程名稱 | 商標與銷售管理

課程屬性 | 社會與生活

課程編號 | 1062-1062S27

授課老師 | 胡志青

最高學歷/ 中興大學科技法律研究所

相關學經歷/ 現職：

商標代理人

星塵智權 負責人

台灣微課程發展協會秘書長

工作經歷：

群創光電法務智權中心訴訟防禦

科技公司企業法務專員/副理

電信網路暨國際漫遊產品專案經理

網路工程師

資格：

商標代理人

TIPS台灣智慧財產管理制度自評員、導入人員

日本語能力檢定JLPT一級

現職/ 商標代理人

上課時間 | 每週四晚上07:30-09:20 第一次上課日期 2017年11月16日（星期四）

課程理念



關於這一門課：

1. 為什麼想開這門課？希望帶領學員共同學習甚麼

本課程針對微型企業、工作室經營者，與銷售管理有關法律層面的討論。

相較於訂單、產品交期等迫於眉睫的金流/物流方面的妥善，對於法務、合約管理的不完善，短期內看似沒有立即危害，然而，一旦發生此類糾紛，往往重創公司生計，多年辛勞付諸東流。

本課程透過大量的實際案例，取代繁雜的法律理論說明，期待與學員進行與產銷有關的法律事務討論，進而理解積極主張權利的方式，以及消極的避免侵權的重要性。

2. 修此門課需具備什麼條件？

對於創作與銷售管理常遇到的智慧財產權問題，有興趣一窺究竟者

3. 上課的方式是怎麼進行的？學生可以有什麼收穫？

以實際案例，取代繁雜的法律理論說明。

課程結束後，期待學員用不同的角度看待生產與銷售的法律風險管理，

「真正」放心快樂的創作、設計

「真正」穩健踏實的發表、行銷

最終，能建立有關智慧財產權的法「感」。

4. 如何取得學分？（評量方式）

上課出席率與主動參與討論狀況

5. 備註&推薦書目

[台南社大教學公告]106.10.5

1. 本課程原訂開課時間為11/9，因故順延一周(11/16開課)

2. 已報名本課程的學員，將分別致電知會；若無法配合開課順延，請於10月20日(五)晚上9時之前，持收據於各校區服務時間辦理換/退課

招生人數| 15 人（若非課程特殊需求，每班招收人數至少 35 人。）

學分收費| 1 學分 1000 元（9 週課程/一次上課 2 小時）

週次	上課日期	課程主題	課程內容
1	2017-11-16 晚上07:30~09:20	課程總論	1. 課程理念說明，智慧財產權基礎認知 2. 從產銷管理的角度，如何看待智慧財產權事務
2	2017-11-23 晚上07:30~09:20	商標，用心命名I： 商標的「識別性」	1. 商標的意義，是保護怎樣的權益？ 2. 取得商標的「識別性」，與所謂的後天識別性
3	2017-11-30 晚上07:30~09:20	商標，用心命名I： I：莫測高深的「混淆誤用」	1. 商標近似判斷的左右為難 案例：纏訟七年，究竟誰是誰非？ 2. 商標近似，而造成消費者混淆誤認的判斷原則 3. 商標近似與混淆誤認的實際案例探討 案例：炸雞店
4	2017-12-07 晚上07:30~09:20	商標，用心命名I： II：商標權的侵害與維護救濟	1. 明確告知兩者來源不同，是否就不構成商標侵害？ 討論以下兩個截然不同結果的案例 案例：轉印時尚品牌商品至手提包，兩個截然不同結果的案例 2. 疑似他人對我商標侵權時？
5	2017-12-14 晚上07:30~09:20	專利，精心設計I： 對專利權的十大誤解	1. 對專利的十大常見誤解： (1)供應商說，產品有取得專利權請放心，改用我們家模組不會被告。→是這樣嗎？ (2)取得知名大廠專利授權，雖然所費不貲，但總算可以高枕無憂，產品有專利保護以後不會被告了。→好像哪裡怪怪的？ (3)焚膏繼晷，自行研發絕不抄襲，
6	2017-12-21 晚上07:30~09:20	專利，精心設計I： I：創意發想的右腦，搭配理性維權的左腦	1. 接單與承擔專利侵權風險的兩難：談接單設計前的專利檢索 2. 以案例簡介專利要件之新穎性與進步性。
7	2017-12-28 晚上07:30~09:20	授權戰爭	1. 專屬授權/非專屬授權/獨家授權，有什麼差別？ 案例：先取得加盟商標授權，但之後總部將商標出售，會影響我的權益嗎？ 案例：對授權合約一知半解，創作人/工作室權益嚴重受損。 2. 收到侵權警告信函怎麼辦？

			3. 兩手策略太心機！假買賣，真租賃； 案例：Apple v. HTC案， 美國國際貿易委員會(ITC)駁回HTC提出反訴的五件google專利。 案例：不是授權給你，只是"covenant not to sue"
8	2018-01-04 晚上07:30~09:20	合約管理實務	1. 合約！白紙黑字寫的很清楚，但我看得很模糊！ 例：以保密合約為例 2. 走合約比較沒有效率嗎？ 只靠著訂單、報價單做買賣， 應再三思。實際案例帶你了解沒有合約的多重危險 3. 代理合約?! 經銷合約?! 究竟你該簽署哪一種？
9	2018-01-11 晚上07:30~09:20	營業秘密與競業禁止	1. 中小企業營業秘密管理 2. 競業禁止：雇主可以在一定條件下，一定範圍內，