

檔 號：R110206
保存年限：5

國立臺中圖書館 函

地址：臺中市精武路291之3號
連絡人：曾禮珍
傳真：(04)22252957
電話：(04)22261105-931
Email：a11082@ntl.gov.tw

電子公文

受文者：國立暨南國際大學

擬辦：

發文日期：中華民國100年12月13日 一、將來文上傳本校公文系統，

發文字號：中圖視字第1000006026號

速別：普通件

專員王淑娟

助理教授林
學術及推廣
服務組組長

戴榮時

陳閱後

教授尹邦嚴

研發長

密等及解密條件或保密期限：

附件：如說明二（1000006026-EBSCO.pdf，共1個電子檔案）

教授兼
研發長 尹邦嚴

代為
決行

主旨：本館訂於本(100)年12月15日舉辦「EBSCO Discovery Service(EDS)探索服務技術結構發展分享」講座，敬請派員參加，請 查照。

說明：

一、本館與美商博科文外文資訊股份有限公司臺灣分公司於12月15日10:00—12:00假10樓視聽室共同舉辦「EBSCO Discovery Service探索服務技術結構發展分享講座」，由技術主管Mr. Ron Burns主講，講座主題時間及主講者簡歷如附件。

二、參加人員核給公務人員終身學習時數2小時。

正本：國立中興大學、國立臺中教育大學、國立臺中科技大學、國立臺灣體育學院、國立勤益科技大學、東海大學、逢甲大學、中山醫學大學、中國醫藥大學、亞洲大學、靜宜大學、嶺東科技大學、僑光科技大學、朝陽科技大學、修平科技大學、弘光科技大學、中臺科技大學、國立聯合大學、亞太創意技術學院、育達商業科技大學、仁德醫護管理專科學校、國立彰化師範大學、大葉大學、建國科技大學、明道學校財團法人明道大學、中州科技大學、國立暨南國際大學、南開科技大學、國立雲林科技大學、國立虎尾科技大學、環球科技大學

副本：本館視教課

100/12/13
14:02:37

館長 呂春嬌

研究發展處





介簡題主告報		場次時間及地點： 一、(民國一百年十二月十五日 星期四)：國立台中圖書館十樓簡報室 台中市北區精武路291之3號
Mr. Ron Burns (60 min) 現場提供中文翻譯 Senior Director, Software Product Management - EBSCO Publishing General Structure of EBSCO Discovery Service (EDS) ● Open, Content Foundation & Differentiators ● Meta Data ● Relevancy Ranking ● Linking ● Setup & Implementation ● Administration ● Consortia ● Branding & Widgets ● Integration & Implementation ● API ● Upcoming Initiatives ● Mobile	10:00 ~ 11:00	
Mr. Peter Kung (40 Min) 中文報告 Senior Director of Sales, Greater China, EBSCO Publishing ✓ EDS 的圖書館應用實例介紹 ● 新加坡南洋理工學院 ● 香港教育學院 ● 澳門科技大學 ✓ EDS 的主要特色與強項	11:00 ~ 11:40	
Q&A	11:40 ~ 12:00	

裝

訂

線

附件：



Mr. Ron Burns

Director, Software Product Management - EBSCO Publishing

Education

- University of Massachusetts, Amherst;
- Babson College - Franklin W. Olin Graduate School of Business

Joining EBSCO Publishing since May 2005, Ron lead the user interface design and product management efforts for the world's most used online subscription research service and search platform. Oversee a suite of user interfaces and integration technologies used to access hundreds of research database products; targeted solutions for several vertical markets. Business case development, market and product requirements, competitive analysis, prototype development, product roadmaps, sales support and product marketing. Manage strategic technology partner relationships. Create and conduct presentations for sales, customer focus groups, conferences, webinars, and product trainings - audiences ranging from 5 to 500.