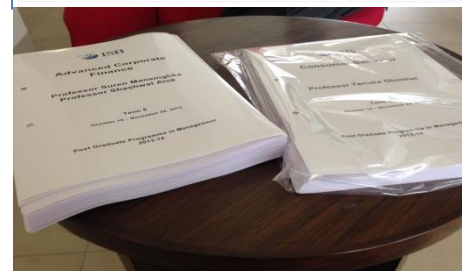
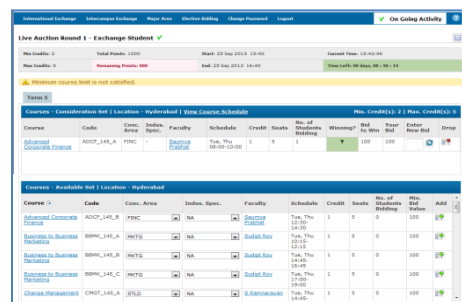


ISB Curriculum

ISB Bidding

ISB 的選課方式採取兩階段的競標方式，因為交換生競標的名額與本地生為分開的，且每班有保障 5 個座位、每堂課最少會有兩個時段，所以只要順利的登入選課系統並放上籌碼，很難有選不到課的問題。

在第一堂課時，學生可以旁聽所有課程，並於課程結束後進行第二階課程競標，重新選擇自己喜歡的課程。



ISB 上課方式及規定

選課確定後可以前往 LRC 領取 Course pack，而且指定閱讀書籍都能在圖書館找的到，所以也不用額外買書籍。

ISB 上課方式為參與式教學式，不同的課程有不同的教材，包括:個案、教科書、線上影片等，但不變的是教授會鼓勵學生踴躍發言，且成為重要評分標準之一。



ISB Term5 Courses

- **Consumer Behavior(COBE)**

此消費者行為屬於基礎的課程，主要以心理學的教導，在上課過程中教授會不時以實驗來驗證所學的理论，課程負擔不算大，但期末的報告必須進行訪問及問卷調查完成，有旅行計畫的同學必須注意。

- **Advanced Corporate Finance(ADCF)**

此課程屬於基礎的財務學課程，對於財務背景的學生並不算難，教授為 Wharton 的客座教授，在上課時相當重視邏輯及基本假設，因此以不同方式計算現金流時，都會將不同的基本假設有系統地分析比較，學習內容相當扎實。

- **Negotiation Analysis(NEGA) (推薦)**

談判分析是在政大比較接觸不到的課程，上課方式以實務的個案談判，包括:一對一，多對多，及五人談判，談判前必須詳細閱讀個案(有時為 take home、有時為臨時個案)，以得到個案角色的最大利益為原則進行，雖然



這堂課的挑戰性很大，不僅英文表達要流利，還必須拋下中華的儒家禮儀，學習印度 Bargain 式的談判，有時甚至還需要撒些謊，但整體學習層面非常生活化，包括薪資的談判、計程車資的談判都可以適用，也能更加體會西方商業談判與中華或日本較禮儀式的談判之間的差距。

ISB Term6 Courses

- Creativity and Leadership (CTLD)(推薦)

第一堂課教授開宗明義地說：「這堂課與創業或領導一點都沒有關係，我要教的是快樂學

Happiness」，Raj 教授為一個年輕的作家，著有許多探討快樂的書，上課的方式主要為課前閱讀相關議題的文章，並於上課時開放大家討論。

我認為此堂課為一門哲學或生涯規劃的課，學生們必須完成許多自我探討的作業(EX:自傳、未來的夢想、困擾自己的事、日記等)，幫助了解自己的興趣到底何在，並鼓勵學生從事自己有熱情的行業，而非被世俗的標竿(EX:薪水、職位)所影響，導致自己的不快樂；許多學生認為此門課為空談，但我認為在 10 年後，我們都會回頭感謝 Raj 教授的遠見；在商學院中，能有一門課重新提醒自己熱忱才是開心、成功的關鍵，金錢並非唯一，也算是眾多課程中的一股清流。



- Forecasting Analysis(FCAS)

此堂課主要是學習時間序列方法及軟體的操作，Galit 教授來自以色列，是個相當有活力的教授，在每堂課前，會要求同學與他一同冥想一分鐘以專注精神，上課方式為課堂上學習時間序列方法，並以作業的方式自學運用軟體，另外，在期末報告時，必須運用印度企業的真实資料試著建立模型預測並簡報給公司的主管。

- Business Analytics Using Data Mining(BADM)

此堂課也為 Galit 教授所開設，教授方式為在第一堂課教學 Data mining 方法原理，並在第二堂課上機實作，這堂課的 loading 較 FCAS 重上不少，不僅需在上課前看完一個小時的自學影片並完成小考，還需在課後討論區發表對資料採礦議題進行有建設性的發言，此外，期中必須參加一個資料採礦競賽，而期末則與 FCAS 相同，利用企業真實資料，試圖找出新的商機或商業模式。

當地學生對於我同時修習這兩門資料管理的課程都顯得非常驚訝，因為這算是 Term6 最重的兩門課，但如果對於資料處理有興趣的同學，還是不妨可以修習，或者選擇較輕鬆的 FCAS。

