

選課與課程介紹

WU 的選課制度是全球同一時間一起上網搶課，要事先算好時差排好順序才可以順利選到喜歡的課喔！不過真的不滿意也可以寄信給負責單位排候補，WU 的老師都會很盡力的幫你排進名單。這學期我選了包含德文總共五堂課：

◆ **Entrepreneurship Camp: Learn how to start your own business!**

這是一堂蠻有趣的創業課，教授是一個年輕幽默的教授，第二堂會請同學提出自己的創業 idea 拉攏人才，之後各自組成小組一步一步進行創業，每一堂都會不定時的請同學報告，最後一堂說服四位業界人士投資的三分鐘 pitch 非常精彩！由於這堂課很搶，搶到的同學都很有想法而且非常積極的在課堂發表意見，算蠻有挑戰性的好課！



◆ **Cross-Cultural-Communications Management: Application to Marketing & Sales**



這堂是我最喜歡也發表最多言論的一堂課，它是 3 天 20 小外加一堂期末考跟報告的瘋狂密集課，但緊鑼密鼓的收穫非常多！

pre-assignment 會覺得教授好像是很嚴格、標準很高的人，但實際上課超喜歡他～非常尊重學生意見，可以大肆介紹台灣文化，也可以跟來自各個國家的同學不斷交流不斷發現 culture shock，每堂課都像在聽 TED 演講，思考很多不同面向的事情，最後討論如何和不同國家進行商業合作等等，最後上完反而覺得一下就結束了！

◆ **Diversity Management in Practice**

這堂也蠻推的，總共六堂課，一堂課五個小時。第一堂大概介紹整學期

的課程大綱，之後的五堂課會請各界專業人士來上課，上完馬上考試，考試形式依不同老師規定，但都不會太困難，最後再交一篇心得就結束了。這學期的主題分別是 Cultural Diversity, Disabled Diversity, Age Diversity, Sexual Orientation，可以學到很多實務上的經驗，算是一堂不會用到太多課餘時間，只要專心上課、記得交心得就可以輕鬆過卻又可以學到東西的課。

◆ **Negotiation Strategies and Techniques. A Case Study Approach Based on the Harvard Program on Negotiation**

很具挑戰的密集協商課，據說這堂課超搶，連 WU 的學生都搶著要上，但通常開課時間會在後期，像我其他四門的課都在 12/16 前結束，而這堂的上課時間是在一月，代表可能會阻斷你的旅遊計畫，但我認真覺得值得！每一堂課都會給同學不同的個案進行協商，最後公告每組的結果一起討論，教授講授的方式有趣，帶領同學從很生動的例子去理解協商的技巧，重點是最後一堂課教授會撥出一段時間講工作面試的技巧，超受用！最後進行一個全班一起討論的協商個案，非常重實務收穫相當多的一堂課～

◆ **German Business Communication II**

顧名思義就是德文課，這堂課就比較像一般大學課程，固定一個禮拜上一次，會有回家作業跟兩次考試，老師人很好很有耐心。如果想上的話記得選課要先選分級測驗「Placement Test German Business Communication」，會把你分到適合你程度的班，如果之後覺得太難或太簡單也可以寄信去換班。