

這學期我一共選了四們商業課，兩門法語課，分別有以下：

1. Relationship marketing

這門課大多是講課和 case study 居多，除了聽理論之外，可以藉由分析各個公司的行銷策略，對 relationship marketing 有實務上的了解。我客人很喜歡這堂課小組討論的部分，因為每堂課幾乎都有數次小組討論，老師也會不斷提問，和學生有許多互動，可以認識班上的同學，也能有更多的課堂參與，只是有時講課有些無趣。

評分方式完全看期末考，考試不難，推薦。

2. Customer behavior

這堂課是百分之百的講課，沒有其他的活動，其實滿無趣的，尤其是上課講的都是理論，感覺對實際應用的幫助不大。需要寫大約兩千字的個人報告，期末考也不太簡單，各人不推薦這堂課。

3. Supply chain management

這堂課的教授是一個印度教授，我個人聽不太懂他的口音，但因為之前從來沒學過供應鏈這塊，對我來說還滿有挑戰性的。

課堂全部由講課組成，最後一堂課是小組報告，除了小組報告外，還需要寫三千字的小組書面報告，有難度的期末考，是一堂有挑戰性的課。

4. Marketing strategy

這堂課是我最喜歡的一堂課，非常推薦。課堂目標是要每個小組推出一種全新的產品，歡繞著“香水”的主題，並且發想出行銷策略。整堂課討論與授課個半，先是理論講解，然後是小組集思的實際應用，可以說是有一大部份的時間在小組討論，從點子的發想到最後產品的發表，很有趣也很有挑戰性。教授的講課充滿活力和熱情，沒有期末考，只有小組成績和參與分數，非常推薦！

5. French for communication b1-b2

我選的這堂是中級法語的日常匯話，但其實當初上網測驗時我是 b1 程度，被分配到的這班卻有 b1-c1 程度的學生，對我來說十分吃力且有挑戰性，授課方式除了講課外，常常需要上台個人或小組報告，有期中及期末考。

6. Boosting your French employability

這一堂是我另外加選的法文課，諾歐商學院規定一個人最多能選兩堂法語課，課堂目標在於幫助學生撰寫履歷，練習面試，以找到工作或是實習，評分方式有期中期末考，以及個人模擬面試的成績。