

SKEMA 2018 Spring 生活報告

科智所 王羿婷

SKEMA 為法國排名前十的商學院，同時得到歐洲質量發展系統(EQUIS)和國際商學院促進協會(AACSB)認證，於法國、美國、中國，巴西都有成立分校，而法國有三個校區，分別位於 Paris、Lille、Sophia，基於物價及交通便利性考量，我選擇的是位於 Lille 的校區，校址位於市中心，旁邊是最大的火車站 Gare de Lille Flandres，學校下方是里爾最大的商場 Euralilla，出捷運站步行到學校僅約 3-5 分鐘，非常地便利，另外學校也有學生組織

S'Konnection，協助交換學生生活，每位交換生都被指派一名當地學生作為學伴，也時常舉辦活動促進當地和國際學生之間的交流，我出國前的準備事宜和選修課程心得於以下內容分享。

❖ 行前準備

● 簽證

9 月底送出申請資料後，看著許多至其他學校交換的同學都拿到入學許可了，很怕耽誤簽證申請的時間，也曾寫信問過法國的行政人員，最後 SKEMA 於 11 月中才寄發入學通知，因此，可以提前開始準備申請學生簽證的相關資料，銀行存款證明等等，在拿到入學通知後，就可以馬上預約面試時間。面試過程很迅速，面試官大概問了一下學校的交換計劃，為什麼選擇到法國交換，為什麼是選擇這間學校，英文面試不到 10 分鐘就結束，不過也許是因為淡季，面試直到實際拿到簽證，在 10 個工作天左右就完成了，而後就能安心的訂機票囉!

● 機票

我用的比價網站是 Skyscanner 和 Fun time 比價，選定阿蓮酋航空後至官網購買，當時航空公司有和中國信託銀行有合作計畫，用該家銀行信用卡購買機票還有 95 折優惠。

- 保險

我在出國前有投保海外意外險，條款中也包含了海外突發疾病醫療跟旅遊不便險，出國前有先把可能會去的國家列給我的保險專員，比較會有保障，學校曾要求提出保險證明，證明我在國外這段時間是有保險的，因為我沒有帶著保單出國，所以當時是請我的保險專員幫我掃描英文版本的保單，交給學校。

- 換匯

交換前幾個月因為英國脫歐的相關議題，歐元下跌不少，但我拖到出國前才開始換匯，已經又上漲了，因此建議學弟妹如果已經確定要出國交換，可以提前開始觀察匯率，逢低就可以陸陸續續買進，我是用台灣銀行兌換歐元現金和歐元旅行支票，線上換匯都不需要手續費，可以自選領取的日期和分行，如果真的來不及，在桃園機場也有櫃台於假日和晚上提供服務，但需要先確認營業的時間，出國身上不宜帶太多現金，還可以使用電匯、匯票、旅行支票等等的方式，我使用的是不需要手續費的旅行支票，是最為划算，但也有麻煩的地方，我會在後面的心得報告詳細說明。

- 信用卡

因為海外消費有 1.5% 的手續費，我挑選現金回饋超過 1.5% 的信用卡帶出國，扣完手續費還能小賺的概念，但也要注意匯差損失，帶著一張以上的信用卡蠻重要的，雖然後來在法國開戶有了法國銀行卡，但有時候線上刷卡也有刷不過，不能付款的情況發生，那時候刷信用卡就沒問題，帶一張以上則是我曾在法國丟了錢包一次，錢包有一些歐元現金跟兩張信用卡，當時趕緊聯絡銀行掛失，還好一開始有分散風險把卡和錢放在不同錢包，所以還有另外一張信用卡能使用。

- 租屋

我是透過臉書社團找到我的租屋，加入的社團有：Lille：【location d'appart, echange, colocation】，【Lille BON PLAN】，【台灣人在里爾】，也有參考一些線上的租屋網和 airbnb (長租會有優惠)，不過有些線上租屋網成交後會收取手續費，但好處是如果遇到跟法國房東的溝通問題，特別是語言，平台會有專員幫忙協調，也比較有保障。我在國內透過臉書聯繫房東，並不需要先匯款給他，到法國再付房租即可，當時覺得這樣至少不會被騙，和房東是用英文溝通，雖然有時候覺得他的語句不通順，見面後才發現他幾乎不會說英文，都透過 google 翻譯和我溝通，到了租屋處發現跟預期實在落差太大，但礙於符合我租屋條件又能短租的房子實在很難找，所以後來還是將就住到了學期末。

- ❖ 課程心得

- 選課

SKEMA 很特別的是手動選課，選擇學程後收到一個網路表單，選 5 門選修 (另有 3 門必修)，我選擇的是 International Marketing & Business Development(IMBD)，開學後可以去找承辦人員加退選，我後來還加選了法文課也選修了另一個學程 Project management program 的 2 門課程。以下介紹我 IMBD 的選修課程：

- Managing in International Contexts

這是開學後上的第一堂課，Anke 本身是有多國文化背景的德國人，教學活潑有趣，課堂中簡介各國文化與培養我們對於文化差異的理解和同理心，再帶到國際行銷的接地性，特別是對於出國交換的我們而言，面對不同文化背景的同學，或是以後跨國、多元文化的工作環境，都給予蠻重要的啟發。

- Presentation skills

老師是英國人，說話溫柔和緩，雖然不是教授傳統的商學課程內容，但是我自已覺得是收穫頗多的一堂課，從台風訓練，上台講話時如何排解壓力，面

對突發狀況時的心態調整，以及報告結束後被提問或是質詢時的對答，用字遣詞，也有上台實際演練，對於非英文母語者的學生是蠻棒的訓練機會，由於老師是企業講師的身分，私下也很熱心地幫同學針對面試和履歷給予建議，人非常 nice。

- Omnichannel Strategy & Digitalization of the Pos

這堂課教學全通路的概念，比較過去與現在的通路策略，也有個課堂實作專案，老師帶我們到一個新創基地參訪，有業師介紹他們公司運用在電子商務上增進消費者和產品互動的裝置技術，還有圖片引擎搜索的概念，期末也以 AI & Big data 作為主軸，各組針對自由選擇的主題(文獻探討，競爭者分析，還有針對實做的企業產品做質化和量化的分析)，來完成期末報告。

- Sales & Sales Challenge

老師上課步調比較慢，有些人覺得有點無聊，但認真參與的同學還是會覺得是有所收穫的一堂課，每堂課講解完內容，老師都會給同學一個劇本，讓同學分組扮演買方和賣方，實際練習銷售技巧，開場到成交的教戰守則，如何描繪一個情境讓你的顧客更想聽你推銷，作為顧客如何提問，作為賣家如何回應問題，其中一個考試方式是小組推派代表到其他組 pitch 產品，由其他組組員評量表現作為整組的成績，筆試也非常簡單，老師已經在考卷上提示答題方向了。

- User research for digital products

老師年輕有許多業界的經驗，頗受學生歡迎，也重視和學生的互動，課堂交授一些消費者行為調查的工具和方法，小組自選一個企業，把每堂課的練習串接起來作為期末報告的素材，了解受測者使用官網的行為模式還有蒐集他們的心得回饋後，對於該企業的官網提出優化的策略，不過 3 天 18 小時的密集課加上期末報告時間，課程內容較難深入，收穫有限。

- Leadership

課程主軸講解什麼是 Leadership，了解不同領導的類型，老師上課會詢問她 ppt 上的名詞，讓同學針對該名詞做解釋或發表自己的看法，然後再解釋她準備的答案，我自己覺得收穫有限，期末考試則是名詞解釋跟論述自己的觀點，並不會太難，但期末分數意外地低，整體而言沒有很推薦這門課。

- French

這是自由加選的課程，有基礎跟進階兩個班，總共有 7 次的上課時間加上期末口試和筆試，雖然是基礎班但老師並沒有真的從基礎教起，字母發音那些沒有教，直接從會話講解句型、單字，還有老師補充的內容，建議還是要有點法文基礎來上課會比較有效益，不然沒基礎的同學學起來會覺得吃力，而對學過的同學則又會太簡單，但是練習法文對話的好機會，老師也會矯正發音。

出國前看過有同學的心得報告說如果期待從課堂中學到許多新知，建議不要到 SKEMA，現在能理解為什麼，由於密集課程把授課時間壓縮得很短，主題內容偏廣，很難深入，而分組報告亦是如此，討論的內容也比較表淺，跟政大商院碩士班的訓練有很大的落差，反而覺得比較有收穫的課程是在軟實力相關的課程。