

課程介紹與心得

1. Pre-Semester German Language Course for Incoming Exchange

Students (2 ECTS)

這門課是專為交換學生設計的學期前德文課程，需要另外付費。課程安排在正式開學前，每週一、二、四、五的早上上課，為期兩週。我因為在出發前完全沒有學過德文，因此選擇了最基礎的 A1.1 課程。我遇到的老師教學風格非常活潑，課堂中常透過各種遊戲和活動來幫助複習新學的內容，也會鼓勵同學多多開口說德文，營造出輕鬆無壓力的學習氛圍。期末考試則是根據課堂重點出題，只要有認真上課，考試基本上不會太困難。

不過由於這門課僅有兩週的時間，主要是提供一個入門導引，所以學完後大概只能掌握一些最基本的生活用語。如果真的有興趣進一步學習德文，建議可以在學期中另外報名正式的德文課程，會有更系統的進度與深入的語言訓練。

2. Prevention of Financial Crime: Compliance in International Business

(6 ECTS)

這門課主要聚焦於未來在金融業中可能遇到的法律與合規問題，特別是從事法遵相關工作的同學會接觸到的核心議題。整個學期的內容圍繞三個主軸：洗錢防制、經濟制裁以及逃稅問題。課程除了介紹相關的概念與國際規範外，也會針對真實世界中企業曾經面對的案例進行討論，讓學生更具體地了解法遵如何

在實務中發揮作用。這堂課的閱讀量相對較多，幾乎每週都會有指定文獻需要事先閱讀。上課時老師會針對這些文獻提出問題，請同學進行分組討論，因此課堂參與度是蠻重要的一環。

評分方式主要包含一次團體報告與期末考試。團體報告的主題和分組會由老師事先安排，每組需針對一個特定的法遵議題進行分析與簡報。期末考則是根據學期中的簡報內容出題，包含選擇題與簡答題。整體來說，這堂課比較適合對這個領域有興趣的同學，這樣在面對大量閱讀與案例分析時，才不會覺得過於無聊或負擔太重。

3. Diversity Management in Practice (6 ECTS)

這門課主要探討多元共融議題，內容涵蓋身障、種族、年齡與性別在職場中的各種挑戰與管理方式，每個主題都會邀請不同的講師授課，課堂結束時通常會有小考或書面心得作為評分依據，整體來說這門課的負擔不重，學習氣氛也相對輕鬆，透過課堂上的小組討論可以聽到來自不同國家的同學分享他們的觀點與經驗。

4. Negotiation Strategies and Techniques. A Case Study Approach Based on the Harvard Program on Negotiation (4 ECTS)

這堂談判課幾乎是所有到維也納經濟大學交換的學長姐都會選修的熱門課程，建議在選課系統開放時就要第一時間登記，否則很容易額滿。整門課只有四堂

課，但每堂都是很扎實的密集授課，課程是以哈佛談判項目為基礎，教授各種談判策略與技巧，透過實作練習來強化學生在商業談判中的應對能力。每堂課會先由老師講解當天的談判技巧，再透過小組活動，分別扮演個案中的不同角色，實際進行一對一的談判。課堂氣氛非常輕鬆活潑，大家都會投入討論和練習，而期末則是一場六方談判，情境設計更為複雜，每個角色之間的立場可能互相衝突，也可能形成潛在合作關係，整場談判需要不斷與其他代表協商、交換利益、說服對方支持己方立場，過程非常有臨場感，也極具挑戰性。這門課沒有考試，評分主要來自出席與課堂參與、一份事前談判準備文件、兩次一對一談判的成果以及期末多方談判的表現。教授所安排的個案類型多元，有些讓我們練習如何釐清自己的談判目標，有些則讓我們意識到並不是每場談判都必須達成協議，選擇退出或採取備選方案有時反而是更佳選擇。透過這些實作練習，不僅讓我們更熟悉談判的節奏與思考方式，也訓練我們如何做足前期準備，提升談判時的表現。

5. Global B-2-B Marketing (6 ECTS)

這門課主要介紹 B2B 行銷中常用的各種原理與概念，教授會透過講解理論並搭配一些歐洲市場的案例，幫助學生建立對 B2B 行銷架構的基本理解。課堂中也會安排幾次小組討論與個案分析，幫助對歐洲市場的商業運作有更進一步的認識。這門課在學期末有一份團體報告作為主要評量方式，整體來說課業負擔不重，適合想輕鬆修課的同學。不過也因為內容偏理論導向，對於沒有特別興

趣的人來說，可能會覺得稍微有些無聊。