

## Negotiation Strategies and Techniques.

### A Case Study Approach Based on the Harvard Program on Negotiation

Dr. Manfred Hückel

#### 課程介紹

- 4ECTS, 共四堂課
- 評分標準：這堂課沒有考試，評分依據出席、課堂參與（包含三次一對一談判的成果、平時上課發言、期末多方談判的表現等）以及一份BATNA分析作業。
- 課程內容：以 Harvard Program on Negotiation 為基礎，透過教授的理論說明與經驗分享、案例分析及角色扮演，強化學生在商業談判中的應對能力與談判策略。

#### 個人心得

超級推薦！教授是前 RedBull CCO，人超級好而且很有人格魅力，上課會分享很多有趣的小故事。課堂氛圍非常輕鬆，互動性也很高，同學們都很善於表達自己的想法。

在個案演練中，教授常強調的「Always prepare your BATNA」最讓我印象深刻。這些練習引導我學會如何精準釐清談判目標，並深刻體會到，並非每場談判都必須達成協議。當對方給出的條件低於 BATNA 時，我們不應該被帶著走，此時選擇退出並採取備案，反而能爭取到更好的結果；而最理想的談判，往往是透過雙贏來實現彼此利益的最大化。

期末的多方談判，整個協商過程很緊湊，很混亂，但也很有趣！每個陣營之間看似利益衝突，卻又能在特定時機形成潛在合作關係。在過程中需要不斷與各代表協商、說服對方結盟、並找尋利益最大化的方法。



老師真的很chill！！

因為冬天很難得的天氣很好，老師就帶我們出去邊曬太陽邊上課

## IB Business Project: Cryptocurrencies in Global Business - A project with Bitpanda

Jelena Graneros

### 課程介紹

- 6ECTS, 共六堂課
- 評分標準：
  - 第一堂課前需要繳交小組主題的課前準備作業
  - Participation (20%)
  - Mid Term Presentation (30%): 包含期中影片及報告
  - Final Presentation (40%): 包含期末影片及報告
  - Peer Rating (10%)
- 課程內容：這堂課與歐洲知名金融科技公司 Bitpanda 合作，我們在第一堂課前會被隨機分組並指派主題，以企業顧問的身分為其提出具體的解決方案。我們組的主題是「How should Bitpanda prepare for the next generation of crypto-enabled fraud?」，而我主要負責分析加密資產詐欺的運作模式與風險特徵，研究區塊鏈分析技術於交易監控中的應用，並協助建構技術防護與風險治理架構。

### 個人心得

由於每組的主題不同，教授在課堂上主要講授簡報製作與報告技巧，至於報告的核心內容則完全需要小組自主研究。我們只會在約定好的指導會議中，向教授匯報目前的進度、研究方向與問題，再由教授針對架構提供建議與調整方向。對我而言，因為主題皆具備極高的專業難度，雖然沒有進度壓力，但整體負擔很重。我們要在短時間內鑽研報告主題、查閱文獻、構思解決方案，並在期中期末分別產出報告影片與簡報。不過，這堂課所收穫的實務經驗很豐富，能與各國學生深度合作，還能夠直接與企業一對一交流。



## IB Business Project: International Energy Strategies

Dr. Martin Schwarzbichler



### 課程介紹

- 6ECTS, 共七堂課
- 評分標準：
  - Case Study (group work and presentation) 40%: 會有兩個組別，第一個是自己分組，需要和組員一起完成M&A case study的投資分析並上台報告、運用 excel做估值分析及盡職調查等作業。第二個是教授會將全班分為兩個陣營，進行大型的併購案談判。
  - Final Oral Exam 60%
- 課程內容：本課程以再生能源的跨國併購為主軸，從企業財務管理的角度，剖析能源產業價值鏈的投資決策、風險管理與企業評價。內容涵蓋 WACC 與自由現金流剖析、DCF 及市場乘數等估值方法、商業財務盡職調查，以及股份買賣協議 (SPA) 中的價格機制與風險分配。

### 個人心得

超級推薦！教授是OMV併購部門的副總裁，實務經驗非常豐富，我們上課期間正逢美伊戰爭，教授還要調課飛去中東協調，現成的上課素材，超級酷。不過教授口音有點重，需要非常集中否則會錯過重要內容。

上課氛圍非常好，教授很喜歡跟學生互動，大家也都會互相針對個案分析闡述個人觀點，作業的難度適中，教授感覺初衷是希望學生真正理解，因此更著重於課堂上的問答，不會特別為難。

期末的口試是同個時間段的同學一起進行。教授會先輪流提一個問題，並給時間讓你在紙上做筆記，回答過程中則會根據你的論述延伸追問。內容基本上都是簡報上的內容，難度在於如何在高壓的考試氛圍下，條理清晰地表達自己的邏輯與觀點。

## Supply Chain Planning

Adhurim Imeri

### 課程介紹

- 6ECTS, 共七堂課，最後一堂是期末考試
- 評分標準：
  - 課堂參與 (20%)：每節課結束前有一次開書小考，以此作為個人課堂參與度，上課發言可以加分。
  - 小組作業 (30%)：2人一組，由教授隨機分配，總共有四次小組作業。
  - 期末考試 (50%)：設有最低及格門檻（滿分 50 分須至少獲得 20 分），題目基本上是課堂講過的內容，難度適中，可以帶小抄和計算機。
- 課程內容：內容偏向基礎的供應鏈知識，包含戰略性網絡設計的分析、如何利用報童模型、應變產能與雙重採購模型，量化分析在不確定需求下的期望利潤與風險、多期庫存模型中的補貨策略以及供應鏈協調與庫存共用效應等。

### 個人心得

這堂課主要以講授為主，互動性較低。教授講課蠻認真的，但基本上都是在講簡報上的內容，偶爾補充一些圖表，穿插一些蠻好笑的冷笑話。教授會在課前上傳簡報到canvas上，建議可以自己先讀過一遍，會比較容易理解。由於課程內容較基礎，整體來說難度不高，對於曾修過相關課程的人而言可能會太簡單，但講授內容相當紮實，推薦未接觸過供應鏈領域的同學選修作為入門。



## International Business in Sports Firms

---

Dr. Jakob Müllner

### 課程介紹

- 6ECTS, 共六堂課
- 評分標準
  - Final Report & Presentation 70%
  - Executive Summary (15%)
  - Social Media Pitch for your Project (5%)
  - Curve graded Participation (10%)
- 課程內容：課程採取全實戰的顧問專案形式，我們被分為六組，各兩組代表不同的海外目標市場（美國、伊比利半島或阿拉伯半島），針對「Zukunftsreise Sport」進行市場研究與創新趨勢分析。以市場分析師的角度，從主題選定、潛在客戶旅程、選址策略到行銷推廣，訂定出一套具備商業可行性的國際體育商務考察企劃，並針對特定奧地利企業進行深度的國際化策略與商業化評估。

### 個人心得

這門課主要以顧問專案形式進行，因此教授僅在首堂課針對運動產業的基礎架構進行介紹和分析。其餘課則邀請來自 McKinsey、Accenture、Chaka<sup>2</sup>、Sportradar (LAOLA1) 及 Catapult 等知名企業的高階主管進行專題演講，幫助我們打開思路。

教授人很好，上課也很chill，他自己也說開這堂課主要是因為興趣。整體來說，課程負擔不重，可以讓我們用全新的角度去看待運動產業，了解到很多產業秘辛，對運動產業有興趣的人可以選修。