

生活報告

學校介紹

我的交換學校是 [SKEMA Business School](#)，SKEMA 在全世界 10 個地區都有分校，分別是巴西的 Belo Horizonte Campus、加拿大的 Montreal Campus、中國的 Nanjing Campus 和 Suzhou Campus、法國的 Grand Paris Campus 和 Lille Campus 以及 Sophia Antipolis Campus、南非的 Stellenbosch Campus、阿拉伯聯合大公國的 Dubai Campus、美國的 Raleigh Campus。因為我對於北法較熟悉的緣故，因此我這次選擇交換的是 SKEMA 法國 Lille Campus。

SKEMA 法國 Lille Campus 學校位置在市中心的購物商場 EURALILLE WESTFIELD 內 3 樓，距離 Lille 兩個火車站 Lille Flandres 和 Lille Europe 只有約 5 分鐘步行距離，進出校園需要感應學生證，學校內教室很多而且每堂課的教室都不一樣，為了避免迷路遲到通常我都會提早

10 分鐘抵達學校找教室，EURALILLE WESTFIELD 購物商場內有非常多的商店，1 樓有一間很大的家樂福，若是放學後要採購日常用品或是食材非常方便。

課程介紹

之前看學長姐的報告有提到 SKEMA 學校有兩個學程可以選，International Marketing Business Development 和 Project and Program Management，當我收到學校信件的時候我原本是填寫要加入 Project and Program Management，但在新生訓練當天我發現我的名字是被歸類在 International Marketing Business Development，因此我最終是加入 IMBD 學程。

新生訓練當天學校會發一張 A4 紙張，上面會列出所有的必修以及選修課程，拿到後只需要把不想要修習的課程劃掉，再將 A4 紙交回去即可，在選課結束後才能夠在 YEP Calendar 上看到選修課的日期和時間，SKEMA 規定若是交換學生修課學分低於 21 ECTS 的學生，必須要出示學校證明最低的 ECTS 要求，我最後的課程總共是 20 ECTS（5 堂必修 4 堂選修），詳細的課程介紹將在以下說明；另外，從我這屆開始每一堂上課都有掃 QR Code 點名的機制。

- Understanding the Elusive Consumer（必修）

這堂課重點是教我們如何掌握市場情報與消費者行為的核心概念與應用。透過市場情報（Marketing Intelligence），學習如何預測市場趨勢、辨識市場機會與威脅、分析競爭對手並解讀市場中的訊號；透過學習消費者行為（Consumer Behavior），深入理解消費者行為對整體行銷策略的重要性，認識消費者的個體差異，幫助學生制定並評估行銷策略。

老師 Dr. Rodrigo CASTILHOS 是巴西人，課程中有不定時的小組作業，期末有考試和小組報告，整體來說課程步調不會很快，第二節課老師通常會留時間讓大家討論小組作業。

- Product Management & Operational Marketing（必修）

這堂課程帶我們深入了解產品生命週期的各個階段，以及企業內部各部門與外部組織如何合作，以達成共同目標；透過各種行銷策略案例，學習如何打造創新產品與服務，並掌握其在不同通路的導入方式及最佳溝通策略，以提升市場競爭力並推動顛覆性創新。

老師是 Dr. Salma ANDRÉ，課堂上會分組，不定時會有小組作業，期末小組報告是為迪卡儂發想針對弱勢族群的新產品建議。

- **Business Development & Sales（必修）**

本課程旨在培養學生的市場洞察與商業溝通能力，學習如何識別與評估成長機會，有效管理客戶與合作夥伴關係，並根據不同的銷售情境制定合適的策略，幫助學生掌握銷售會議的經濟效益，發掘價值創造機會，增強在市場競爭中的適應力與決策能力。

這堂課由 2 個老師一起開課，Dr. Peter SPIER 和 Pierre PERELAER。Pierre PERELAER 是這堂課主要的授課老師，他是比利時人，老師人很好很樂意解決學生的問題，課程中常常會有情境演練，有大量的對話互動環節，有時會有回家作業，期末考是一場銷售演練。

- **Career Management（必修）**

這堂課由學校的 Talent & Career Centre（T&C）部門主辦，課程形式為一半線上課程一半實體課程，在課程中會教導我們工作應徵面試和與資方談薪水的技巧，學校非常鼓勵學生可以與 T&C 預約時間諮詢履歷，以及實習工作機會。

- **French Language Course（必修）**

在開學前學校會寄信詢問大家參與法文課的意願，想要運用交換期間學習法文的同學，要記得留意學校信件並且在規定時間內參與線上的法文能力測驗，測驗主要是幫助學校在法文課按照程度分班。我這屆的法文課是線上課程，老師是 Assia BARCHICHE，法文課的上課時間是每週六下午，每堂課程中會有法文小練習，也有回家作業。

- **Google Toots and SEM（選修）**

這堂課程主要針對 Google 工具的介紹，使我們深入了解電商和網站流量增長的關鍵策略及搜尋引擎的運作機制，在課程中老師會介紹如何運用各種分析工具，精確掌控流量獲取的各種手段，並透過數據分析持續優化行銷成效，提升品牌與產品的市場影響力。

這堂課老師 Caroline CARTER 是美國人，課程會分組，在某些課程結束前會有計分的小組或個人作業，期末報告是與實務結合的小組 project，協助法國新創美妝公司 Less is More 進行品牌線上行銷策略優化。

- **Negotiation（選修）**

這堂課的老師與必修課 Business Development & Sales 是同一位，課程中一樣有大量的情境模擬互動以及練習環節，幫助學生了解並發展自己的個人談判技能，同時透過個人性向測驗讓每個人更了解自己，並找出屬於自己的談判方式以及態度；這堂課程有回家作業，並且有期末測驗，我們這一屆將期末測驗為線上的方式進行，拆分成 3 階段考試。

- Trade Marketing and Category Management（選修）

這堂課在我們這一學年為密集課程，在學期結束前一個星期運用 4 天每天早八的時間上完，老師 Luis MADUREIRA 為葡萄牙人，課程中除了理論課程之外，老師會帶大家解 3 個個案，理論課程結束後的下一堂課會有 10 分鐘的個人線上測驗，而個案則是以小組為單位一起作答，最後期末報告會要繳交整組的個案回覆；另外，課程發言參與有列入參與分數。整體來說，課程很有趣且老師會在課程中分享許多公司的案例和經驗，是能夠了解理論如何融合在實作中的一堂課。

- International Business Development Simulation（選修）

這堂課老師會幫大家分組，讓每組註冊參與線上模擬遊戲，我們以 Allstar Brands（一家跨國消費品公司）的品類經理身份，制定市場進入與擴展計畫，透過模擬遊戲分析，我們需要評估不同國家的市場吸引力，並制定最佳的區域擴展策略，以提升企業競爭優勢並實現市場增長目標。

老師 Dr. Katharina ZEUGNER-ROTH 是奧地利人，上課前會先寄遊戲規則給大家看，建議大家可以先花些時間讀完才知道模擬遊戲的規則和玩法，每堂課會由一個小組負責分享每一階段的小組進度和心得，期末報告再由每一組依序分享模擬遊戲成果。

租屋

SKEMA Lille Campus 並沒有學校宿舍，不過學校會提供有配合的租屋網站，提供許多租屋的訊息。由於我這次來交換主要是想好好體驗法國生活，考量我會花很多時間待在 Lille，而不是一直旅行，因此我將租屋預算拉到蠻高，尋找在市中心含衛浴的 Studio，我最終是用學姊推薦的法國租屋網站 Colonies 租屋，和室友共用客廳和廚房，有自己的私人浴室，一個月租金 €815，租金包含水、電、網路、暖氣。

交通

在 Lille 的交通工具具有 tram（輕軌）、metro（地鐵）、bus（公車）和 V'lille（腳踏車，類似台北市的 Ubike），由於我住在市中心因此平常都是走路上學，若是有需要搭乘大眾交通工具的同學可以參考學長姐的心得報告，將如何購買交通月票介紹得很詳細；Lille 的 metro（地鐵）有兩條線（紅線及黃線），紅線比較老舊且常常因為技術問題停駛，因此若是住在紅線上的同學出門上課前要多注意是否營運。

注意事項

1. 建議大家來法國前可以學習一些基本的法文，以便讓自己在法國的交換更順利且融入。
2. 大家在租屋處記得將貴重物品鎖在行李箱中，有聽聞一些交換同學在外出時，租屋處打掃人員出入房間打掃後，錢財不翼而飛。