
EMLYON Business School 交換學生學習報告與心得分享

企碩二 劉思含

壹、學校與課程介紹

一、關於 EMLYON Business School

EMLYON Business School(中文名稱為里昂高等商學院)成立於 1872 年，是一間擁有 140 年歷史的老字號「精英商校」(Grand Ecole)，不僅通過 AACSB、EQUIS、AMBA 三大國際權威認證，也是在法國是排名第三(Le Figaro, November 2013)、歐洲排名第十三(Financial Times, December 2013)的頂尖商業學校，每年招收 2800 位來自世界各地的學生、5500 位業界人士加入旗下多元的培訓 programs，造就 23000 位遍佈百餘國家的精英校友。在法國、歐洲甚至是有意願赴歐求學的海外學子們心目中，這所學校都是名列前茅的選項之一。

對於交換學生而言，我認為值得一提的幾項學校特色如下：

1. 國際化程度高：

由於 EMLYON 同時開辦英語及法語授課學程，每年招收的學生當中，有近 40%來自法國以外的國家，學生組成多元性非常高，此外，也由於 EMLYON 在上海增設分校，近年來華人學生的比例大幅提升，在校園內時不時還可以聽見熟悉的中文，有問題時也可以向已在唸學位的華人學長姐請教。

2. 理論與實務結合度高：

大部份教師或客座講師除了具備學術背景之外，也具備多年實務經驗，鮮少課程是以純理論掛帥，多數課程設計中，教師會以企業個案作為理論之延伸應用，也因此，大部份的課程都會要求學生做課前指定個案閱讀、或針對個案進行小組討論報告；部分短期課程則類似實驗課，直接讓學生進行課堂演練，從演練的檢討過程中歸納出學理。

3. 學風嚴謹：

學校明文規定：任何一科，只要整學期缺席次數超過兩次，則該學生將面臨該科被當的命運。也因此每一科每一堂課都會簽到，有的老師甚至會額外點名以防代簽。

除了出席率受到嚴格把關之外，部分科目還會進行週週課堂小考，考試內容不外乎上一堂課所教所學或是課前個案閱讀的內容，這樣的制度在台灣的高等教育越來越少見，但是在 EMLYON 卻屢見不鮮，或許是為了確保個人成績來源，也或許是為了讓教師瞭解學生的吸收程度。

二、關於選課

EMLYON 的選課制度只有兩階段，第一階段是線上選課，第二階段是開學第一週的人工加退選。

1. 關於線上選課：若交換的學期是屬於 Fall semester，則大約在七月中時會收到來自 EMLYON 的 email，告知交換學生須以信中所提供的障號密碼登入 EMLYON 的 iCampus(類似 iNCCU)系統，於八月中前進行 on-line administrative enrolment，並於八月底的某一天進行線上選課。線上選課類似先搶先贏制，可以先研究 email 附檔中的課程，在選課當天再進行選課。

2. 關於人工加退選：在台灣，大部份學生通常習慣將所有想修的課先選起來，待第一週試聽之後再決定是否加退選。但是 EMLYON 不鼓勵這樣的行為，因此，盡量在線上選課時就確定自己要修哪幾門課。如真要進行人工退選，則必須提出正當理由；如要進行人工加選，則須視該課程是否仍有空缺。

三、關於所修科目

EMLYON 授與交換學生參與的計劃為 MSc in Management programme，至少須修 15ECTS，至多可修 30ECTS 學分的課(依循往例，2.5ECTS=政大 1 學分)，2.5ECTS 的課通常為期五週(半學期)，而 5ECTS 的課則為期十週(一學期)。建議可以衡量自己來交換的目的及時間安排選擇所需的學分數及課堂數。

我這學期修了四門課，分別為 Management of International Distribution Networks, Market Research, Negotiation Skills for selling-playing, Deciding for Entrepreneurs，均為英文授課。

1. Management of International Distribution Networks (5ECTS)

(1) 課程形式：

這一門課是由一位法籍男老師上課，由於老師的實務經驗豐富，時常與美國、德國等各國客戶交涉，因此，他的英文非常流利，而其教學風格則有條有理但又不失民主，整學期的課程用一套循序漸進的主題及一家 B2B 案例公司作為主軸。在第一堂課時會先以抽籤將班上同學們進行區域分組，大約 6-7 名同學一組，每一組每隔週須針對相同個案公司但不同區域 (America, Western Europe, Eastern & Central Europe, Middle East, Africa, North Asia & Pacific, South & South East Asia) 進行資料蒐集及小組報告。

每一週上課的模式是：點名→針對上週課程內容作復習的小考 15-20 分鐘→由老師上課，介紹並說明當週主題，其間鼓勵同學們發問、互動→再由 3-4 組輪流作報告，各組報告 15 分鐘，並留 5 分鐘供老師

及同學們提問、報告同學們答辯。期末沒有考試，但各組須綜合課程所學理論，針對另一家指定的個案公司完成共 20 頁的書面報告。是一門 Loading 偏重的課。

(2) 評分方式：

25%來自個人小考及課堂表現，75%來自團體報告。

(3) 課程收獲：

我認為本門課最大的收獲在於頻繁不斷的報告，除了磨練資料搜集整理及口頭報告等能力外，也學習到如何以 B2B 公司的角度去進行銷售體系佈局及國際運籌管理。

2. Market Research (5ECTS)

(1) 課程形式：

這一堂課在 EMLYON 有開法語授課班及英語授課班，英語授課班是仿照法語授課班的課程設計（將教材直接翻譯），而我所選的英語授課班是由一位西班牙籍女老師上課，老師本身雖有 14 年的行銷研究業界資歷，上課也非常認真，但美中不足的是由於英語是老師的第三外語，有時候老師會找不到措詞表達；而教學內容又須採用法文班老師所提供的教材，不時會有翻譯不周之處，可能會導致不懂法文的學生在理解理論或個案上產生困難。

這門課每一週的上課模式是：針對課前指定閱讀個案進行小考 10-20 分鐘→檢討小考考題→每週兩組針對課前個案進行分析報告 15 分鐘，再由老師提問、報告同學答辯 5 分鐘→之後由老師根據當週進度進行 2 小時授課。期末每組須交一份 Field Work 的報告，而每個人還須參加期末考試。是我所修的課當中 Loading 最重的一門課。

(2) 評分方式：

50%來自個人期末考，50%來自小組報告，最後總分還會根據課堂小考表現加減 1-2 分。

(3) 課程收獲：

這門課重點不在於統計量化分析，而在於如何發掘行銷問題或針對行銷議題提出解釋及分析，因此，建議在選修這門課之前最好已先俱備行銷管理的概念及統計分析的能力。小組個案報告及期末 Field Work 正是在考驗運用這些能力的時候。

3. Negotiation Skills for selling-playing (2.5ECTS)

(1) 課程形式：

這門課為小班授課，一班約莫 8-10 人，並由兩位法國籍男老師輪流授課，兩位老師的英文都還不錯。而上課的重點不在於理論，而在於實際談判演練，再從檢討過程中學習談判應俱備技能、應設法避免之陷阱。

課程進行的方式為：第一週老師會先發個案，每週每位同學都有機會各當一次個案公司的買方及賣方，每位同學所面臨的買賣情境會根據對家的條件及狀況而有所不同。每一週上課的模式為：先由老師提點該週該階段 B2B 談判的重點→接著老師會馬上請一位自願同學擔任賣方，而自願同學的對家（買方）也必須跟著上場進行實戰演練，演練過程須接受全程錄影→該回合談判結束後，老師會開始檢討，檢討過程中，可能會邀台下同學發表所觀察到的重點，再由老師根據演練過程進行重點提示，必要時會播放錄影片段以輔助講解→接著由下一輪同學進行談判演練。

(2) 評分方式：

老師每次會根據每個人的談判技巧、肢體語言等現場表現進行評分，此外，課前預備的作業及最終簡報檔也會列入評分。

(3) 課程收獲：

雖然這門課只有短短五週，但每週都過得非常刺激充實，但前提是建立在有事前好好準備個案、私下練習談判之上。比起過去曾修過的談判理論課，我認為最好學習談判的方式還是像這樣透過演練從做中學。

4. Deciding for Entrepreneurs (2.5ECTS)

(1) 課程形式：

這門課是由一位法國籍但曾在美國求學的男老師所授課，老師的英文程度非常好，脾氣也非常好，有時候會針對英文程度不好的法國學生，還會用法文再翻譯一次所講內容。

課程進行的方式較為簡單：由老師利用 PPT 上課，針對每週主題進行講解，由於這門課比較偏心理學，老師為了讓我們更瞭解一些做決策可能產生的偏誤，在講解的過程中不時會透過播放 Youtube 影片或進行互動遊戲等方式，讓我們更加具體瞭解專有名詞背後的意義。

每週課程結束後，須針對當週上課議題聯想自身生活案例，書寫成 1-2 頁心得報告於下週上課時繳交。

期末沒有考試，但每個人須組成 3-4 人的組別，運用課程所學理論針對正在與 EMLYON 合作的新創公司進行分析，並製作成 8 頁書面報告以繳交。

(2) 評分方式：

25%來自課堂參與度，25%來自每週所繳交的心得報告，50%來自於小組期末報告。

(3) 課程收獲：

與其說這是一門幫助創業的課，我認為更像一門從心理學的角度學習作決策的課，課堂上雖然輕鬆，但課後的反思卻讓人發人深省，可以從反思當中學習避免掉入決策陷阱、提升日後決策品質。

貳、生活及文化交流

在法國交換期間，有非常多與外國學生進行文化交流的機會，可能是透過課堂討論、校內的國際學生組織或校際國際學生機構所舉辦的活動、或單純只是我們學生之間私底下的聚會，只要具備 **open-minded** 的心，都可以把握機會和來自世界各地的學生們進行生活及文化交流。以下僅列舉幾項作為分享：

1. 校方所舉辦的 **International Forum**: 學校會在 11 月下旬的某一天下午舉辦 **International Forum**，並要求所有交換的姐妹校至少推派一名同學擔任大使，在各自的攤位介紹、行銷自己的國家和學校，介紹的對象除了各國的交換生之外，也包括目前正在 **EMLYON** 唸學位而未來有機會繼續升學或選擇交換的學生，這是個行銷政大非常好的機會，同時也可以訓練自己的外語表達能力。可能的話，建議提早準備，並早日聯繫政大商院的國際事務辦公室(OIP)，請他們寄相關文宣品以供現場發放。



2. I-LINK 所舉辦的 Buddy Party : I-LINK(International-Link)是 EMLYON 為國際學生所設立的學生組織，專門協助國際學生處理校內外各種疑難雜症，除此之外，也常舉辦各種 Party 或郊遊活動，讓國際學生之間、國際學生與法國學生之間能有互相認識與交流的機會，而要參加這些活動通常須先在 I-LINK 攤位事先報名並額外繳費，視活動性質與場合，可能酌收 5-10 歐不等。

我曾參與 I-LINK 在某個週三晚上於市政廳附近的酒吧所舉辦的 Buddy Party，所有進入酒吧的人都會被貼上某個故事中男/女主角的名字，各人須在酒吧內尋找故事當中的另一伴作為自己的 Buddy，而主辦單位很貼心地為各位國際學生配對到一位來自法國的學生，讓所有國際學生可以自然而然地結交到法國朋友。

3. AGERA 所舉辦的國際學生交流活動: AGERA 是 Rhône-Alpes 大里昂地區的國際學生組織，在十月中旬會邀請此地區精英學校(Grandes Ecoles)的國際學生們分組參與里昂半日 Tour，並於 Tour 結束後邀請所有國際學生們參與 Cocktail 晚會。這是很難得有機會可以結識不同學校國際學生的場合，一起在導覽志工地解說下，尋幽探訪深入了解里昂的美，並在 Cocktail 晚會上與不同國家的國際學生作交流、交朋友，非常值得。



4. 私下自行舉辦的包水餃大會：除了參與學校、I-LINK、AGERA 等組織所舉辦的活動外，我們來自台政的交換生也曾邀請外國同學到我們所居住

的民營宿舍，帶他們體驗從桿麵、做餡、包水餃到蒸煮水餃的過程，此外，我們也額外招待他們喝自製雞湯和珍珠奶茶，給他們也給我們自己留下難得的食物交換經驗。



參、交換需注意事項

交換的注意事項可以從食衣住行育樂等各個構面切入，真要細說，每個構面都可以寫成一篇小短文吧，有心收集這些資料與心得分享的人，可以另行參考各篇生活電子報或是其他學長姐的心得分享。

我個人認為交換最重要也最需要時時提醒自己注意的根本事項在於「交換的心態」，在交換之前最好能想清楚個人對於交換的動機與初衷是什麼？是來一圓留學夢、體驗國外生活、還是到處遊歷？如果都有，比重又是如何分配？成本與效益是否成比例、是否能力所及？這些根本目的性的想法會左右交換這半年的所有決策與行動、這半年所付出的有形及無形成本、以及這半年甚至是延續這半年以後為自己所創造的價值與收穫。

確信自己的動機才能莫忘初衷地規劃這半年的生活。有的人交換的目的是為了能以台灣的學費修到國際級頂尖學校的課、和來自世界各地一流的學生們做學術交流，那麼選課、排課、修課對他來說就非常重要；有的人交換的目的是為了體驗國外生活，那麼他可能會選擇參與各式各樣的交流活動或甚至住進 Homestay；也有的人交換的目的是為了遊歷歐洲各國，那麼他可能就必須捨棄

一些想修的課或想參加的活動，從而積極規劃在這期間想要四處遊歷的景點。

這些選擇沒有所謂的好壞對錯，重要的是能莫忘初衷並對自己的選擇負責，那麼，相信每個人都能創造屬於自己獨一無二、永生難忘的交換回憶吧！