

EBS 電子報一

102351025 國貿所 黃郁珊

【EBS 課程】

EBS 選課的規則是，MBA 與碩士可以選擇碩班、MBA 以及大學部的課，但是大學部的同學只能選擇大學部的課。不過若有抵學分的需求，碩班同學還是要先向系辦確認所上是否承認大學部的課。我在 EBS 除了學期開始前的一周密集德語課之外，還另外修了三個模組，有 Leadership、Sales Management、Supply Chain Management，共六門課。每一個模組底下有兩門課，雖然有兩門課但一個模組最終只有一個成績，因此只單修一門課是無法被承認的。

Leadership

Leadership 是 MBA 底下的課，也是讓我最受震撼的課。在這個模組底下有兩門，分別是 VIP Curriculum、Leading Responsibly。VIP Curriculum 這門課會邀請六位各自在他們領域中已屬領導者的講師來和各位同學分享他們奮鬥的過程、或者個人價值觀等等；而 Leading Responsibly 是由老師分小組、並指定每組要報告的個案或是影片，向同學介紹完 Leading Responsibly 的定義之後，接下來幾周的時間都是由小組上台報告，並且大家互相給 comment。這兩門課在學期末需要各交一篇小論文(essay)。

這門課讓我清楚感受 MBA 與一般學生上課有很大的不同。在 MBA 課堂上，每個人都非常願意且非常踴躍發表自己的想法、意見與疑惑(先說就對了)，每堂

課上下來都非常熱鬧，相較之下，碩班的課就顯得較安靜，且授課方式也較單向(老師教，學生學)。

Sales Management

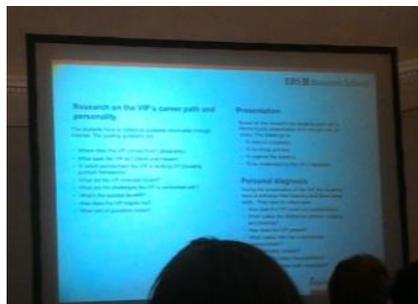
Sales Management 是碩班行銷的課，底下包含了 Sales Management、以及 Dialogue Marketing 兩門課，這個模組在學期末會有一個筆試，考兩門課教的內容。而學期間，Sales Management 有兩次上台簡報的任務，第一個任務是上課前一天老師指定題目給小組，隔天下午立刻討論並設計出一個產品概念來賣給其他組別。第二個任務則是向 P&G 簡報，P&G 會先丟一個新產品給小組，並說明這個新產品想要在各大超市上架，小組(as a account manager)需要算出在各大超市上架所需花費的成本與效益評估。最終小組向 P&G 報告欲採行的行銷方式以及選擇該方式的原因(成本效益要算給他們看)。這兩個任務都是速度很快且滿挑戰的任務。

Dialogue Marketing 指的是如何不斷與客戶對話(任何形式的對話)、收集客戶回饋、且透過回饋改善產品或行銷方式。這門課只有一次上台簡報的任務，同樣是老師提供題目給小組，請各小組提出經營客戶關係的策略與方法。

Supply Chain Management

Supply Chain Management 底下有 Supply Chain Design 與 Global Sourcing 兩門課。Supply Chain Design 主要都是由老師講課，課程進行過一半之後，老師會指定 Paper(真的是學術論文)給小組報告，學期末需要繳交一篇

小論文(essay)。而 Global Sourcing 則是個案探討，老師指定一個個案，個案內容主要在描述LCD 液晶面板產品線某幾部分是否需要外包、甚至是海外外包，由各小組回去蒐集資訊、討論後，向所有同學報告小組最終的決定、以及為何做這個決定、討論過程中遇到什麼樣的意見分歧等等的，學期末每個小組需要將此簡報寫成小論文(essay)繳交。



VIP Curriculum 上課剪影