

我在 WU 總共修了五堂課，共 25 ECTS。以下分享這五堂課的課程內容以及我的修課心得，讓大家選課時可以有個參考依據！

### 1. Pre-semester German Course (3 ECTS)

推薦指數：🟡🟡🟡🟡🟡

雖然在奧地利英文基本上是可以通的不需要太擔心，但如果會一些德文在生活上或多或少會有所幫助，這也是我決定上 Pre-semester German Course 的原因。Pre-semester German Course 需另外繳交課程費用，會按照你的德文實力分班，因為我沒有德文底子所以是被分配到 beginner。但是同為 beginner，其他歐洲交換生或許因為母語跟德文比較雷同，所以都可以很快地跟上進度，老師的教學速度也會因此突然變快，對班上的亞洲學生來說就會相對吃力一些。不過這跟運氣或許也有點關係，在另外一個 beginner 班的朋友的老師進度拿捏的就很剛好，如果幸運地碰到適合的老師或許可以學到更多，壓力也比較小。兩週的課程結束後我不敢說我的德文突飛猛進，但至少在超市購物、餐廳點餐時可以減少拿出 google translate 的次數，也可以用非~常~破的德文和當地人進行最簡單的那種對話，以交換來說我覺得這樣就很足夠了！

### 2. Marketing for High Tech Innovations (6 ECTS)

推薦指數：🟡🟡🟡🟡🟡

這堂課主要分成兩個部分，分別是 lecture 和 project，是每週固定時間的 regular course。Lecture 的部分主要就是聽老師講課，分享當今的高科技新創公司通常會使用哪些行銷手法，也會告訴我們一些市場趨勢與行銷研究方法。Project 則是我這堂課最喜歡的部分，因為老師真的會安排小組和奧地利在地的科技新創公司接洽，讓我們運用行銷手法幫助該公司解決現階段所面臨的問題。我被分派到的新創公司是 Desk Pilot，是奧地利一間以混合辦公系統為主打產品的新創公司。我和組員在不到兩個月的時間內為 Desk Pilot 找到市場定位並協助其制定行銷策略，成果發表時老師和業主也都很滿意我們所提出的解決方案，雖然過程非常有挑戰性但完成時真的很有成就感！這是一堂學術與實作兼顧的好課，推薦喜歡行銷、想挑戰科技領域的人選修！

### 3. Diversity Management in Practice (6 ECTS)

推薦指數：🟡🟡🟡🟡🟡

這堂課相對其他課程就顯得較為單調一些，總共只有五堂課，每堂課會邀請不同的講師來分享職場上的多元化管理，包含 Gender、Age、Ethnicity 與 Disability 等不同主題。每堂課結束後也會有不同的驗收方式，有些是課堂小考，有些是繳交課後心得，有些則是課堂發言，最後需要寫一份統合五堂課的 Reflection。這堂課班上的同學幾乎都是來自不同國家的交換生，因此課堂討論時總是可以激盪出特別的火花。整體來說負擔並不重，但由於課程內容算不上新穎，如果你想找的是一堂可以輕鬆過關的涼課再選它就可以了。

#### 4. Global Marketing Communication (6 ECTS)

推薦指數：👍👍👍👍👍

這是一堂為期一週的密集課，也分成 lecture 和 project 兩大部分。老師講課時會運用許多真實的案例講解廣告行銷手法，也會鼓勵同學在課堂上討論各國文化的差異，以及如何讓自己的產品融入當地。至於這堂課的 project，老師要求我們選定一個即將進軍新市場的品牌，並且為該品牌擬定一個完整的行銷計畫，舉例來說我們這組便是以「IKEA 進入中南美洲市場」作為報告主題。我覺得很棒的是，因為小組成員都來自不同的國家，除了我以外有韓國、加拿大、德國以及奧地利本地的學生，所以討論時真的有種文化交流的感覺。除了小組報告之外，這門課也有要求個人的研究 essay，主題為 Corporate Activism，於主題公布後約兩週內繳交。這一個禮拜會很辛苦，上完一整天的課後回家通常都還有報告要準備、有個案要讀，但整體來說還是一門收穫滿滿的課程。



↑ 最後一天報告完後大家與老師一起拍的合照

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

推薦指數：👍👍👍👍👍

如果問我交換期間印象最深、最喜歡的是哪一門課，那絕對非 Negotiation Strategies and Techniques 莫屬！這堂課有著非常高的評價，如果想修，選課時一定要第一個輸入它，因為真的很～搶手！這門課是由 Manfred Hückel 所教授，老師曾經擔任過 Red Bull 的 Global Head of Marketing and Sales 和 CCO，擁有豐富的教學經驗，非常厲害。課程中，老師會運用哈佛個案讓我們練習談判的技巧與藝術，並且能夠在不知不覺中引導學生發現以往沒注意到的思考死角。基本上四天的課程每天都會和同學分組練習談判，而每一次的練習都可以悟出一些全新的收穫。最後一天的課程老師會把全班分成六大利益團體，挑戰談判界最有名的 Harborco Case，由於不再只是兩方的談判，所以大家會吵得亂七八糟、劍拔弩張、場面失控只差沒有大打出手，但結束後又會回歸冷靜的討論談判的過程，是很特別的課程體驗。總之這堂我真的大推特推！是負擔不重，只要勇於參與就會收穫滿滿的課！