

一、BI 挪威商學院 BI Norwegian Business School

BI 挪威商學院於 1943 年創立，是一所挪威的私立商學院，號稱挪威第一大和歐洲第二大商學院。BI 在挪威總共有四個校區，政大出去交換的校區是在首都的奧斯陸校區，學校整體是一棟非常現代化又漂亮的建築，或許第一次到學校從外觀上看起來會覺得學校怎麼只有一棟，看似很單薄，但是當你實際到室內每個角落細細走過後，我相信由於他善加利用空間，還有玻璃外牆的設計，你會發現它的獨特美，還有它其實實際上比想像中的還要寬敞，有些角落的風格甚至會讓人懷念起政大的達賢！

學校整體被分為 A、B、C、D 四區，不知道要上課的教室在哪裡的時候，可以看教室代碼的第一個分區字母去找教室，需要注意的是如同前面提到的，BI 的建築設計真的很善用每一寸空間，有些教室的入口可能會藏在角落裡面，可以透過分區和校內牆上的教室地圖找教室，在第一、二週開學時學校都會派人在各門口負責指引，也可以不用客氣的跟他們詢問任何事情！



二、課程資訊與心得分享

BI 的課程是一學期共 14 週上課，在期末考前可能會留 2 至 4 週的時間讓你準備考試，不會上課。今年商院薦外交換的修課學分下限改成每學期至少需要修習 20 ECTS，在 BI 大部份的一般課程一堂是 7.5 ECTS，大概是每週上 3 個小時的課 (含下課時間)，跟政大 3 學分的課程設計很像，他們也有每學期 15 ECTS 的課，所以基本上就是至少要選 2-3 門課哦！ECTS 越多，最直觀的是每週上課時間跟次數也會有所增加，課程難度就是需要看課程設計跟老師風格，至少我修過的 7.5 ECTS 課是比我的 15 ECTS 課還需要花更多時間自己額外念的。以下跟大家分享我在 BI 修的兩門課的課程心得！

課程名稱	Business Communication – Negotiations and Presentations	Global Sustainability - Climate, Environment, and Poverty
指導教授	1. Yanique Doniel Fletcher 2. Jason Cutbirth	1. Per Botolf Maurseth 2. Ingrid Hjort
推薦程度	5/5	2/5
投入心力	5/5	見仁見智
上課模式	課程更著重於談判技巧 這是堂分為談判和簡報兩大方向的課，基本上老師會更著重於談判理論和技巧的練習，簡報的部分每週會安排人上台做 2 分鐘的簡報，同學和老師會給簡單的回饋，讓你可以自己做下次簡報的調整，而談判則是除了需要大量課外閱讀以外，每週課程中都會有模擬談判，從學期初開始由易至難，	課程由兩位老師分別授課 這堂課分為 Environment 和 Development 兩個部分，分別由兩位老師授課，一週 2 堂課，一堂課各 2 個小時。考試不會特別偏重哪一個部分，但是兩位老師的授課方式非常不同，如果你交換的那個學期仍是這兩位老師授課，也可以參考看看以下兩位不同的授課方式適不適合你哦！

讓你可以練習在理論中學到的談判技巧。由於這堂課主要的教授大部分心力花在談判，如果是對這方面比較沒有興趣，只看到簡報就想上的話，上課的感受可能會不如預期哦！

課外閱讀量大

這堂課學期初開始就需要大量地閱讀，整學期至少需要閱讀 2 本書和 4 篇文章，主要都是談判的理論和技巧，老師也會給簡報技巧的資料讓你看，但是大部分都是在政大有學過簡報技巧的話都知道的東西，因為需要讀的東西很多，如果沒辦法所有指定讀物都看完的話，建議一定要看完談判相關的指定讀物，簡報的部分大概知道挪威喜歡的簡報類型，再透過課堂練習來加強簡報技巧就可以了～

需投注心力但容易交朋友

這堂課大概從第二週開始在課程中就會做模擬談判，每週都會有一個個案，可能是個人的或是以一個小組進行談判，所以在課外會需要跟同學約時間討論，課堂中也會有很多機會跟不同的人交流，相對其他單純授課的課程，是一堂可以在第一週就開始交朋友的課～

Environment 簡報完整、課程簡單

這個部分會偏向永續相關的內容，老師會把所有的重點還有考試會考的東西都放在他的簡報上面，上課的時候會花蠻多時間解釋觀念，整體而言可以清楚瞭解課程重點。

Development 經濟模型、公式推導

這個部分是著重在經濟活動如何影響社會，一開始蠻有趣的，但是老師大約從學期中開始，會大量使用紙筆開始推導每一個經濟學模型和公式，如果是奔著永續來上這門課的人，可能可以再多考慮看看～

<p>評分方式</p>	<p><u>100% 期末考 (兩階段)</u> 這堂課只有期末考，出席不算分，期末考是實體口說測驗，分為談判和簡報兩個階段，以下會做簡短說明，因為這堂課的考試方式比較特別，建議可以在選課的時候再仔細看一下課綱哦！但是 BI 的老師在考試方式方面都非常協助，會在其中一週特別安排時間解釋考試方式，跟不斷地提醒你考試要注意什麼，所以也不用擔心～</p> <p><u>第一階 - 商業簡報 30%</u> 需要準備 6 – 7 分鐘的商業提案簡報。老師學期中會提供題目集，你可以從中選擇自己有興趣的，或是自己創造新的題目，題目的背景會與課堂中討論的其中一個個案有關，但是你所產出的內容無需跟個案相關，可以盡情發揮創意～</p> <p>值得注意的是這一階段的評分方式除了臺風和簡報設計以外，最重要的是考官有沒有被你的商業提案打動，考官在此階段會是你提案的對象，所以即便前者做得再好，假設你的分潤條件給的不夠慷慨讓考官覺得不滿意，很有可能會影響你這一階段的成績哦！</p> <p><u>第二階 - 談判技巧問答 70%</u> 會進行 12 – 13 分鐘的一對一問答，課程最後四週的模擬談判個案會是期末考這一階段的考題，所以即便需要請假，這</p>	<p><u>100% 期末考</u> 這堂課一樣只有期末考，是 take home 的測驗，總共會給 5 小時的時間作答，作答完上傳至學習平台即可，學習平台操作方式跟政大 moodle 或 WM5 相似。</p> <p><u>考試分為三部分，全簡答</u> 考試分為 Data Research and Explain (30%)、Environment (35%) 和 development (35%) 三個部分。第一部分的配分最少，但是會比想像中花的時間還要多，如果考試當下發現這個部分花太多時間的話不用緊張，是正常的～整體而言考試難度比想像中還要低，但是我自己是作答的時候覺得還好，考試分數卻比預期低，作答完還有時間的話。可以盡量多延伸自己的答案，詳細考試評量標準可以參考課程提供的架構，再去制定自己的備考方式！</p>
-------------	---	--

	<p>四週也一定要記得上課，不然要記得申請補課～</p> <p>考官會當場讓你抽出四個個案中的其中一個，接下來就會開始問你有關談判理論和技巧的問題，切記！考官不會直接問你有關於個案的問題，你要自己在說明理論定義的時候，以舉例的方式帶到你所抽出的個案，可以是課堂談判時發生的事、你如何運用談判技巧、結果如何、你自己的反思等等。這一階段的考試記得要把自己的想法也分享給考官，而不是只是背名詞定義，這樣考官會更喜歡你的答案哦～</p>	
其他補充	<p><u>考試成績馬上出來</u> 這堂課的考試是一考完成績就會出來！</p>	<p><u>回來即畢業的話可申請提前給成績</u> 這堂課的考試成績老師會拖到交成績的最後一天才登錄，如果是交換回來就要畢業辦理離校的人，建議可以預先申請提前給成績（記得要提早在學期中申請！），才不會影響回來辦理畢業的程序～</p>