

WU課程介紹

這學期除了德文課外還有選擇四門課，這四門都是密集型課程。

Leading Globally (6ECTS)

這堂課的教授曾任能量飲料品牌Red Bull全球行銷與銷售總監，和學長姊都很推薦的談判課是同一個老師。第一週的課程老師用他自身的經驗告訴我們各種不同的領導風格，並告訴我們每個人都有一套適合自己的領導風格，並引導我們找出適合自己的風格。第二週的課是指導我們如何用演講去激勵人，並讓我們錄一段短短的演講影片，主題不拘但要能夠激勵人心。第三週的課就是簡單地介紹如何談判並告訴我們創造雙贏才能達到最好的效益，並告訴我們如何創造雙贏，最後一堂課是用一個Case來讓我們進行六方會談，這是我整堂課最喜歡的部分，可以實際運用到上課所學的知識，也能夠感受到實際談判上會遇到的問題還有該如何處理。因為第三週的課程和談判課的有些重複，所以沒有選上談判課又很想學習談判技巧的話可以選擇這堂課。如果想要多練習談判也可以兩堂課都選，因為老師選擇的案例不太一樣，且談判對象不一樣，用到的技巧也會有所改變。

Global B2B Marketing (6 ECTS)

這堂課的教學方法和政大的比較接近，主要是教授講解，最後一堂課要上台報告，報告內容是教授出的六個題目，但是每一組的題目都一樣，所以差不多內容的報告需要聽五次，聽到後面真的會覺得有點無聊。上課內容的話和鄭濬浩的行銷管理內容蠻接近的，但是會另外說明B2B和B2C的差別。課堂舉例多是以歐洲公司為例，算是可以了解一下歐洲的市場狀況，還有在小組討論的時候會發現歐洲人和我們的看法蠻不一樣的，算是這堂課額外的收穫吧。

Sustainable Tourism (6 ECTS)

這堂課主要是由業界講師來講解，每週各上一天課，上課三週。這堂課主要是要協助五個和這堂課合作的在地旅館、旅行社或滑雪場朝永續發展的方向邁進。參與合作的企業都來自不同國家，有一家旅行社的CEO甚至只會講西班牙文。我選到的的是一家位於維也納熊布朗宮附近的旅館，並親自到飯店和CEO聊天。這次的企業參訪非常有趣，這家飯店並不是位於旅客眾多的觀光地區反而是位在住宅區裡面，是一間非常講究人情味的旅館，甚至會直接在聖誕假期時把鑰匙借給附近住家，讓他們的親戚可以在假期期間住在旅館裡面。且CEO對旅館經營的想法非常特別，特別到我和同組的美國人很疑惑這家旅館到底怎麼存活到現在的。雖然課堂報告的時間有點趕，但是算是一堂蠻有趣的課。

Negotiation Strategies and Techniques (4ECTS)

這堂課幾乎是所有到維也納經濟大學交換的學長姐都會選擇的課，真的非常推薦！是我交換期間最喜歡的課。跟Leading Globally 是同一個教授。每堂課都會先介紹談判的技巧後再讓我們兩個人一組練習，各自需要帶入Case中的角色，並以該立場去談判，除了案例中給的條件外也可以自己多想條件，所以會看到有些人的談判結果還會有其他神奇但又蠻合理的條件，上課氛圍也非常輕鬆活潑。最後一堂課也是六方會談，但是這次的案例更複雜，各方的利益有時衝突有時又會是很好的合作夥伴，所以整個談判需要不斷的找其他方的人談條件、交換利益或說服他們在投票時站在我們這一方。整堂課下來真的收穫很多，也激起了我對談判的興趣，非常推薦！但是因為非常搶手所以一定要第一個選這堂課。