

課程心得與評價

Schulich最低要求碩士生必須選擇至少三門課程，要注意課程的編號若有“R”需要跑到Downtown上課，有些課程有開在學校也有開在Downtown，記得要仔細留意。

課程	授課教授	評價
ORGS 6560 F - NEGOTIATIONS	Haniyeh Yousofpourfard	<ul style="list-style-type: none"> ● 作業負擔: 4/5 <ul style="list-style-type: none"> ○ 期中考、兩次大報告、每週小作業 ○ 課前教授會寄case, 每個人有各自的談判角色, 閱讀完要寫一個Planning Document, 說明在下節課堂你會以怎樣的策略、方式進行談判, 這個沒有對或錯, 只要有交基本上沒有問題。 ● 課堂付出: 5/5 ● 推薦指數: 5/5 <hr/> <ul style="list-style-type: none"> ● 課堂進行: <p>談判 → 上課 → Peer Feedback</p> <p>首先, 教授會在每堂上課指定分組, 有1:1、也有團體:團體, 各自以自己的角色進行談判, 結束後會馬上針對談判的結果進行探討, 後半節則是接著上正課。</p> <p>另外, 每堂課最後會有互評, 你跟你的partner互相檢討一下談判時的優缺點, 而Peer Feedback是針對你的partner給你的回饋做一個評價 (例如: 評價是否夠具體、是否有用...等)。</p> <p>該門課的授課內容比我想像中豐富, 例如光是談判就有以口頭、文字、電話等方式進行練習, 角色部分也是有1:1, 也有勞方v.s資方的團體談判。</p> ● 總結: <p>個人最推薦的一堂課。優點是這個形式的談判課在政大是沒有的, 節奏快速、目標明確, 最後還會有互評幫助你在下次時更進步; 缺點是建議選這堂課前需自我評估英文能力是否足夠。這堂需要進行大量的英文口說&打字能力, 我印象最深有一堂課是需要以口說與A談判, 同時以打字與B進行討論, 這對非英文為第一語言的交換生來說是一大挑戰, 政大的學生基本上不會有太大問題, 但比起English native speaker而言, 有時候對話的節奏會有點跟不上, 加上又是要談判, 有時候會發生很多話、很多想法卡在腦袋, 但轉換不夠快, 說不出來的感覺XD。</p>
ORGS 6610 F - EDI FOR STRATEGIC	Jean-Jacques Rousseau	<ul style="list-style-type: none"> ● 作業負擔: 4/5 <ul style="list-style-type: none"> ○ 小作業*4、十五頁以上研究報告*1、2000~3000字小組報告*1 ● 課堂付出: 2/5 ● 推薦指數: 1/5

INNOVATION		<ul style="list-style-type: none"> ● 課堂進行： 以簡報上課為主，部分時候會有課堂討論。 ● 總結： 這堂課主題是EDI (Equality, diversity and inclusion)。優點是算是比較水的課程，若負擔不想太重(除了要接受15頁研究報告)可以選這堂課，教授是新的教授，給予學生很大的空間跟彈性；缺點是因為有STRATEGIC INNOVATION，原本很期待會說明像多元性這樣的我認為比較抽象的議題會怎麼進行策略落實，但整個學期我認為收穫並不大，課堂內容也偏無趣。
ENR 6605 F - ENTREPRENEUR SHIP & NEW FIRM CREATION	Dan Tzotzis	<ul style="list-style-type: none"> ● 作業負擔: 3/5 <ul style="list-style-type: none"> ○ 以團體主，沒有個人作業: 小組個案*1、小組期中報告*1、小組期末報告(以期中報告精進的期末)*1 ● 課堂付出: 4/5 ● 推薦指數: 3.5/5 <ul style="list-style-type: none"> ● 課堂進行： 教授是AWAKE巧克力的創辦人，頗有創業家、老闆的氣場。以簡報上課為主，課程內容主要以教你如何用創業家的角度吸引投資者、如何創業以及募資。 ● 總結： 教授跟New Product的教授是朋友，兩堂課其實很類似，兩堂課可以考慮擇一，一個是以推出市場新產品的角度，一個是以市場新進者的角度切入，我朋友是修New Product，課程負擔不輕，但是有滿正面的回饋。優點是教授本身以創業家過來人的身份有很多經驗談，上課的氛圍也很chill，課堂間也會邀請Guest Speaker(都是創業家)來分享，推薦主要原因也是因為這是政大沒有的課程類型，即使沒有要創業，學會這個思維方式也算有幫助；缺點是期中&期末報告教授有要求的內容(大概20幾點有可能會需要做出100多頁的簡報)且是以小組自創品牌，去對投資人進行簡報，在點子形成之前會需要很大的投入，多次開會，開會還會需要很努力去適應組員的口音，是一大挑戰。另外，第一堂課會有pitch，每個人都要到台前去presentation自己的點子，小組的形成則是依據你對哪個pitch最有興趣，自己去找，通常當地學校的MBA都有自己的圈圈，對交換生來說自己找組別這件事情會稍微有壓力。