

Term 5 修課教授群介紹

■ Consumer Behavior – Professor Rishtee Kumar Batra

● 學歷

PhD Marketing Boston University School of Management, May 2009

MBA Marketing Wayne State University, May 2005

BA Psychology University of Michigan, 2003

● 風格

年輕氣質的女教授，咬字清晰，道地美式口音，但說話速度偏快。她是一位很注重研究理論的教授，期末報告須輔以大量的第一手訪談資料，加上第二手的論文整理，才可以拿到高分！

● 上課內容

以 PPT 為主，TED、採訪紀錄片與其他影音資料為輔，上課也會請同學們參與簡單心理小實驗。十次上課期間會有三次隨機小考，內容為課前閱讀資料與上課講義。

● 建議

對行銷有興趣或不習慣印度腔的同學可修習此課程。注重上課發言紀錄與出缺席狀況，期末報告佔高比重，期末常有小組會議，建議喜歡團隊合作的同學修習！

■ Entrepreneurship and Decision Making – Professor Arun Pereira

● 學歷

PhD	Business Administration (Marketing)	University of Houston, 1991
-----	--	-----------------------------

MBA	Management Science	University of Houston, 1987
-----	--------------------	-----------------------------

BTech	Chemical Engineering	REC Tiruchirapalli, 1985
-------	----------------------	--------------------------

● 風格

授課步調緊湊、說話有戲劇張力，是個商場經驗豐富的中年男教授。說話帶點印度腔，但速度正常，不至於太吃力。

● 上課內容

上課講義以 PPT 為主，雖然課名與創業有關，但內容偏行銷與軟體應用(Marketing Engineering for Excel)。每堂課皆有兩份作業，一為閱讀文章心得撰寫，一為軟體操做分析。上課十分準時，一鐘響，

國立政治大學 100.1 交換學生電子報 (三)

Indian School of Business

馬上 Quick Check(回答上堂課程的問題)點名，列入出缺席紀錄。此外，期末也有團體報告，須提出一份創業計畫，並輔以 MEXL 分析。

- **建議**

課程內容相對吃重，但若認真學習，收穫無限。政大的行銷課程較少直接應用行銷軟體來做實務分析，若想在行銷領域差異化，十分建議練好心臟後來修此們課。

- **Negotiation Analysis – Professor Ruchi Sinha**

- **學歷**

PhD Organizational Psychology, Michigan State University, 2010

MA Organizational Psychology, Michigan State University

MA Organizational Psychology, Delhi University

BA Psychology, Delhi University

- **風格**

年輕活力的女教授，說話帶點印度腔，但授課非常活潑與開明。長與學生互動、討論觀點，對學生的回饋也很多。

- **上課內容**

上半堂課以 PPT 為主，下半堂課皆有 negotiation exercise，negotiation case 幾乎都在課堂中發放，十分鐘閱讀完畢後，教授隨機分配兩人一組，進行 30~40 分鐘的協商談判。每一次談判結果都會於課堂馬上統整公布，讓同學立即檢討與學習。此外，還有兩次大型的團隊報告(一為公司與工會的談判 case，一為小組自行選定協商主題)，以類似辯論的方式進行，協商結果都列入學期成績。

- **建議**

對“沉默是金”、“傾聽的重要”抱持深信不疑態度的同學，請好好深思是否修習此堂課。若想挑戰每堂課與印度人辯論，了解他們的思維邏輯，增加自己的英文表達技巧，選修此堂課絕對收穫良多。

