

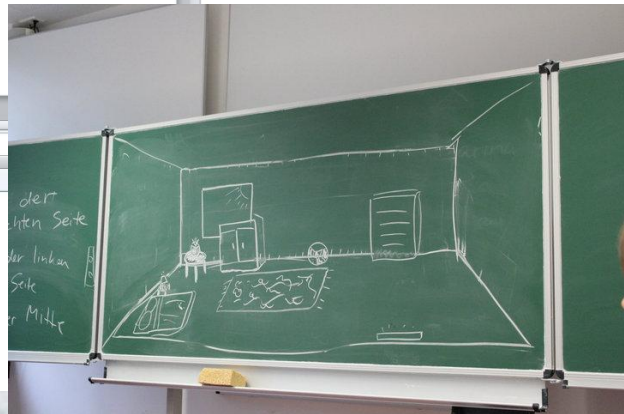
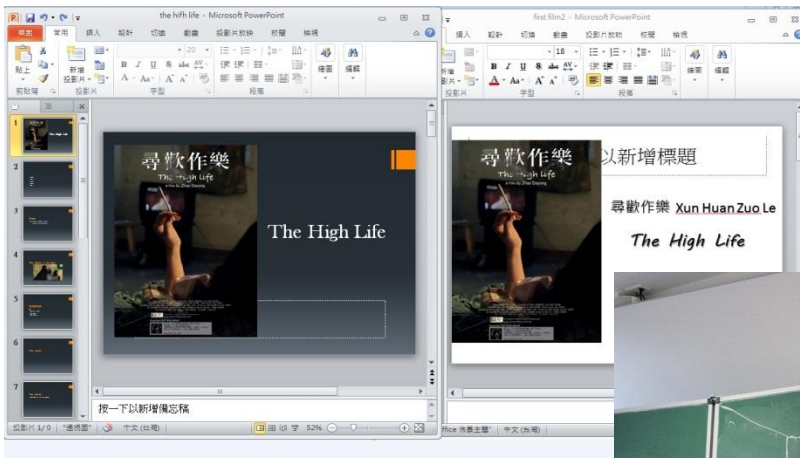
2010



Fall Semester

University of Mannheim

政治大學會計四 邱楷婷



[交換電子報 3]

育

電子報三

育

Summer Academy

當收到入學許可後，學校另外會寄來詢問你是否要上暑期的語言課，一個月的學費 465 歐，星期一到五的早上的課會根據第一天考試分配你到不同的 level，而下午的課有一些自選的課程或是由 HUGOS(夏日學院的學生組織)帶活動體驗當地生活。

課程十分紮實，但最重要的還是看老師，也有同學一整個月不知道老師在上些甚麼。德語老師們普遍不會跟你說英文，因為她們希望妳們進步，一開始可以說是非常挫折，但也進步的非常快。而下午的課因為比較彈性，老師備課也是看當天學生出席狀況決定，所以看個人，但因為繳的錢是一樣，所以能多上一點就算多賺吧！夏日課程除了學語言外，最重要的是可以率先認識校園、習慣當地的生活以及認識朋友，學校也可以讓學生在此時先註冊，這樣就不必在開學時忙碌得不可開交。而且語言課還可以回校抵免學分唷！

以下就我這學期所修的課作介紹：

University of Mannheim Courses

Designing the Marketing Mix & Managing Customer Relationships

這堂課是英文授課，只開放給交換學生，課程內容類似行銷學。課程分兩部分：Case Study 和 Lecture。Case Study 是每週的小組報告，Case 的內容不會很難，討論的幾乎都是大公司，如 Apple、哈雷...很多部分都是下週要講的課程內容作銜接，非常容易可以在講義中找到答案。而 Lecture 的內容是老師自己編的 ppt，輔助的書是 international Marketing。因為都是國際學生的關係，課程互動很有趣與活潑，可以聽不同國家的意見與案例。當然作 Case 也是挑戰，要和不同國家的同學一起溝通與完成報告。總體而言是一堂滿推薦的課。

Global Marketing

由於個人對行銷很有興趣，所以我就寫信去問這堂開給碩士班的老師願不願意開放旁聽，沒想到老師回信歡迎所有修習過行銷學的大三大四學生，所以我就意外的選到這堂課了。這堂課也是分為 Case 和 Lecture，老師非常年輕，但實務經驗很豐富，而且對於文化也小有研究。上課的學生有國際學生也有當地學生，老師會刻意把不同國家的人混在同一組，目的是激盪出創意的火花。課程內容滿好完的，但相對比較深，對於沒有修過行銷課程的同學會十分辛苦，我上課也是不斷的回家查資料，把以前上過的 ppt 拿出來看，或是直接向旁邊的同學請教。Case Study 都是哈佛的 Case，作起來非常有挑戰，外加碩士班的時間也不多，每次討論個案都像打仗一樣有趣。雖然累但也有更多機會聽到不同國家的意見，會有很

意外的美好收穫唷！

Language and Culture course

German A2.1

這堂課主要是帶課文和一般的對話練習，老師一樣不講英文，所以相對進步很快。

Oral CommunicationA2.2

這堂課老師也是全德文上課，上課方式是每一堂課由兩位不同的學生輪流上台報告 20 分鐘一個地方(可以是家鄉、想去的地方...)，然後剩下的時間就是發問與問題討論，大體而言頗輕鬆，但因為是 A2.2 的課，對於跳級上課的我而言頗吃力，但在這樣的壓力進步的快，最後不但認識了一些朋友，也推廣了一下台灣，更重要的是終於敢大聲的說德文了！

Doing Business in Germany

這堂課並不是直翻所謂：如何在德國創業，課程內容比較和德國經濟現況有關，交課的老師本人也是 Mannheim 大學的教授，所以願意學的話，能從他那邊得到非常多時事相關的知識。課程一開始是由老師帶領議題，之後每週就是由學生自己找經濟相關的議題上台報告，非常的有趣。有一組的主題是：看世界盃如何影響德國經濟。上完這堂課真的學習到很多，和想像中的德國完全不同。是我覺得收益最多的課。

