

國立雲林科技大學

學生出國研習成果報告

研習類別：交換學生

學生姓名：張驥少

系所年級：資管系 碩二

研習期間：民國 108 年 9 月至民國 109 年 6 月

一、進修計畫摘要

自從大學就有著出國交換的目標，一來除了體驗不同的生活與文化，也參與課程觀察國外的教育與台灣有何不同，二來藉由出國交換開闊眼界及跳脫舒適圈並與來自世界各國的學生交流。但在大學期間由於太晚準

備進而錯失交換的機會，直到研究所再次有這個機會申請，很慶幸的申請上荷蘭的烏特勒支應用科技大學(Hogeschool Utrecht, HU)。此次交換期間為一年並選修 International Marketing Management 3 & 4 的課程。參與之詳細課程名稱會放在附件。

烏特勒支(Utrecht)，位於中部且為荷蘭第四大城市，更是一個” Student City”。Utrecht 總人口約為 30 萬人，而學生人數占了總人口數的 10%，當你走在路上有一半幾乎都是學生。另外，Utrecht 有個全世界最大的腳踏車停車場，且也是知名米菲兔作家的故鄉，因此在這裡有座米菲兔博物館。



▲ 烏特勒支應用科技大學



▲ 米菲兔博物館



▲ 烏特勒支街景

二、研修成果與返校後學習的關聯性

本次出國除了上述所提及之因素，另一個則是修習荷語課程，現今除了基本的第二外語，開始也需要第三外語來增加自己的競爭優勢。本身科系為資訊管理系，雖然所修習之課程大多與本科系無太大的關聯，但在 International Marketing 的課程當中，還是有些與先前所學有些許的關聯性。像是資訊系統(MIS)，這個與在台灣所學就很不一樣，在台灣僅教授課本內的知識，但在 HU 除了基本的知識還有實作，如何將 Excel 的功用發揮至最大效用，製作複雜的報表或是自動產生各種數據讓上級主管能一目了然，另外也利用軟體 Power BI 製作各種統計圖來更清楚的表達。

對我來說每一門課都是一種學習，很多東西都是第一次接觸，甚至根本沒聽過。實際接觸後才發現，原來可以這麼有趣或是瞭解它是如何去運作的。經過一年的修習後，發現雖然與我的科系無關，但內容都是實用且在未來就業上是有機會派上用場的，算是增加自己額外的技能。另一方面，在國外上課都是以小組為單位，且經常會有 presentation。也好在先前有參與菁英課程，尤其是蘇姿文老師的中級及進階簡報課程，以至於到了國外才能臨危不亂的完成每一次的報告。

三、本次出國進修經驗與心得分享

這次的交換學生，收益良多，選修與本科系無關的商業領域，國外的授課方式以及上課文化都讓我有深深的感觸。HU 的教學大樓是偏向公司風格，裡面有著簡餐、會議室、教室等，會感覺自己是在一棟現代的辦公大樓上課而非學校，而進了教室，大家拿出來的不是筆記本也不是課本而是一台台的筆電。上課過程中，歐洲學生踴躍發言的程度與大陸學生不相上下，有時甚至老師還須介入設立停點。另外，課堂上除了當地學生，也有來自其他國家的留學生及交換生，因此能與不同國家及文化的學生相互交流。



▲ HL 15 大樓

除了在校的學習外，也不忘到荷蘭各城市去走走。每一個城市都有它獨特的特色及必走訪的景點，尤其擁有老城區的城市更是要踏訪，然後看到有教堂或是鐘樓，一定要爬到頂端俯瞰整座城市，那個景緻絕對讓你印象深刻、永生難忘。有著低地國之稱的荷蘭，在大部分城市都有個共通點就是有許多的運河，再者，到了荷蘭，木鞋、風車、大麻及紅燈區還有起司，這幾個是不可錯過的部分。

四、建議事項

1. HU 並沒有提供學生住宿，但有提供兩家租屋公司可作選擇，SSH 跟 XIOR，比較表如下：

	SSH	XIOR
房型	以戶為單位(ex: 3, 5 人一戶，廚房及衛浴共用。	一排 12 間單人房，廚房及衛浴共用。
價格	425-450 euro	
位置	位於學校旁或騎腳踏車約 10 分 騎腳踏車至市區約 20-35 分	騎腳踏車至市區約 10-15 分 騎腳踏車至學校約 20-35 分
洗衣+烘衣	Johanna 宿舍為 1 euro	5.5euro
附近有無超市	小間超市，昂貴	連鎖超市，便宜
有無公車站牌	有	有

*SSH 房型以實際各棟宿舍為主，上述為實際參觀之部分

2. 在荷蘭，買一台二手腳踏車會方便許多，不用買太好，容易遭竊。
3. 荷蘭的下雨天有時等於台灣的輕度颱風天，建議外套是有 **GORE-TEX** 材質會比較好。
4. 荷蘭冬天氣溫介於-2~12 度，房間及室內皆有暖氣。
5. 在台灣所兌換之歐元，建議面額最大到 50 歐即可，100 歐較少人在使用。
6. 當地銀行開戶，快的話 1,2 個禮拜即可開戶成功，慢則 1 個月左右，因此歐元帶足。

五、附件

(一) 課程名稱

Semester 1 (2019/9/2 - 2020/1/20)

Term A

- *Sales and Account Management*

這門課主要是在教你如何當一個銷售員，把你的產品解釋的非常詳細且贏得客戶的信任與支持，課程內容除了理論外還有 Role play、SPIN selling 及 Sales pitch 這三種實作。Role play 是小組進行，主要是以一個情境，組員擔任情境中的角色來主持一場會議，運用課堂所教授之技巧來做一個完成這次的會議。SPIN selling 也是小組進行，各組找一家公司並找出該公司目前所面臨的問題並討論你們要如何解決該問題，簡單來說就是類似顧問公司的概念，按照 SPIN selling 的步驟來去實行。最後一個 Sales pitch 則是個人報告，找出一項新穎且尚未推出的產品，並說服客戶投資你的產品。報告內容需要提及產品簡介、設計方式、此產品與其他產品之比較以及最後的投資金額等。

- *Management Information Systems(MIS)*

MIS 這門課除了理論外，還有一門實作課，實作內容以 Excel 為主軸，從一開始將資料運用在樞紐分析表到運用函數來加快資料統整到最後將所有資訊都合併在一張表。最後兩周則是利用 Power BI 連結 Excel 資料製作圖表。在理論課會有 quiz，內容皆有可能為期末考試題目，除了筆試也有上機實作，內容就是這六周所學之 Excel 應用與 Power BI 製作。

- *Market & Marketing Research*

市場與行銷研究主要作為其他課程（例如研究技能，市場營銷和市場進入策略）的後續課程，獲得對當前市場和市場研究的更廣泛的知識和了解智慧城市的概念和運作及其對消費者公民和社會未來的價值。

Term B

- *Consumer Behaviour and Branding*

基本上這門課主要是瞭解顧客行為以及品牌策略等的理論課程，例如當我們看到一些廣告時，總會被這些廣告吸引或是購買該品牌之商品，這堂課就是在瞭解廠商為何這麼做以及為何會被吸引。有時課後會用 Kahoot 來做課堂小測驗，裡面的題目也是會出現在期末考題中。這門課有小組作業以及期末筆試和一個期末 presentation。

- *Strategic Marketing Management*

策略行銷管理是門節奏非常緊湊的課程，一開始需先看課本上的個案，並用此個案來找出一些關鍵因素，因此會接觸到 Business Model Canvas, Value Proposition Canvas, 5 Bold Steps Vision Canvas 等。到後面各組須找一個未上

市之產品，並找出該產品的藍海(blue ocean)商機及利用上述那些 Canvas 分析。該課程有大量的實作及需要閱讀的內容，以及最後的期末報告跟筆試。

- *Innovative Product Management Plan*

這門課主要是各組想一個創新產品，從概念發想、產品特色與比較、市場行銷分析(SWOT, 4P 等)，以及該產品的可行性與之後的發展。每周都需要報告，期末則是繳交一份完整的紙本報告即可。

Semester 2 (2020/2 /03- 2020/6/25)

Term C

- *Corporate Governance & Scandals*

公司管理與醜聞課程，主要講述一些理論以及包含公司的透明性、告發者、財務等，也會提到公司外部及內部關係人。每周都會有 presentation，內容都不一樣，會根據當週課程內容而定，而在期末會有筆試以及一個期末個人紙本報告。

- *Market Entry Strategy*

市場進入策略課程，除了老師教授的理論外，各組需選擇一家公司以及該公司之一項產品，並找一個尚未進口該產品的國家，開始一系列的評估計畫，包括公司簡介、內外部分析、SWOT 進入市場分析等，每週都須製作投影片與老師開會討論。期末得繳交一份完整的紙本計畫報告以及理論的筆試。

- *Online Marketing & Media*

線上行銷與媒體，除了探討 UI 及 UX 和理論的部份，這門課也會用到一些工具來分析消費者行為，比如利用 Hotjar 工具可以在網頁上看到熱影像的分布及滑鼠的軌跡，這些分布代表使用者點擊的地方，越紅代表使用者對該區域極感興趣，藉由熱影像的分析可以調整網頁的排版。也會用到 Google 的分析工具，如 Google Analytics 和 Google Adwords。

- *Dutch Beginners A1*

荷語課程分為三個班，由於荷語和德語有點雷同，因此一個是具有德文基礎者可以參加，在學習上會比零基礎的還來得快速，另外兩個則是給對於荷語是零基礎的學生。荷語課程是橫跨兩個 block (term)。每週兩天各兩小時，課程都為晚上，有時會根據學生做調整。

Term D

- *Intopia*

Intopia 簡單來說就是每組經營一家虛擬手機公司，該公司市場遍及全球，組員擔任公司各個角色，如 CEO、CFO、CMO 等，並討論各市場所需要之銷售額及產量，

還有做市場研究與手機軟體提升等，讓公司在每季中都能獲利。而競爭對手就是其他組別，總共會玩 10 個季度，每季都會有排名，每周老師也會與學生開會詢問近況。期末會需要繳交一些報告以及 presentation。

- *Global Supply Chain Management (elective)*

全球供應鏈管理，顧名思義就是在講全球供應鏈，每週都會有作業以及期末會有一個理論筆試。