

**科管院**  
**企業導師領航計畫**  
**活動紀錄四**

2021/1/30~2021/3/12

# 企業導師領航計畫

Group 01&Group 02 Round 4-1

2021/1/22

創業的甘苦談

社群經營經驗

由汪喵星球執行長孫宗德學長分享他將寵物公司從概念最終孵化成功的心路歷程，並完整陳述了中間針對每一道問題所因應的解決方法，呈現出有系統的邏輯思考以及完善全面的考量，而這樣的思考方式更適用於其他層面。學長也提供了許多獨到的行銷策略有效的推廣品牌，最後帶我們實際參觀公司的環境。

心得：

聆聽完宗德學長的分享，學到最多的是如何解決問題。在創業的路途上關卡接二連三的到來，在每一次遇到問題時要如何想、切入並實際解決仰賴經驗的累積，而每一種問題都有不同的解決之道。當時面對團隊成員有離開想法時，學長表示那時理解到一間公司的未來性很重要，讓成員看得到前瞻性才得以保住他們。還有產品的研發是透過長時間的實驗和各處專家的詢問才有今天的成果，產品通路的選擇要考慮到產品本身適合先在小、中、大型商店販售，至於產品最終上架的選擇取決於痛點和場景的搭配。另外學長還提供了面試的一道問題讓我們思考，教導我們思考問題的流程，並點出了我們的盲點，使得未來處理問題時可以更完善、更能對症下藥。

關於行銷，學長說明必須先了解自己品牌的定位以及粉絲追蹤社群的必要性原因，才是正確的出發點。其中可以參考他人的行銷模式，加以改良。而最令人欽佩的是他們藉由製造粉絲感與藝人有良好的互動，透過藝人的知名度去打響產品，再經由細膩的觀察和貼心的服務讓粉絲人數從社群延伸到官網中。在這裡我們獲取到，成功的行銷策略需要理性與感性的兼具，像是知識型的梗圖搭配毛小孩的日常才能夠抓住粉絲的心。

在創業的過程中，學長總是展現出樂觀及熱心的態度，面對困難正面挑戰也不吝於幫助他人，對於我們的提問更是毫不保留的解答，在這充滿正能量的辦公室裡，很感謝宗德學長的經驗分享以及兩位導師的精心安排，聽到了受用的問題解決方法和生動的創業秘辛，收穫無窮！



# 企業導師領航計畫

Group 05 Round 4

2021/01/26

一日實習生

這次非常榮幸能夠參與弋果的冬令營，也謝謝執行長給我們機會擔任一日實習生協助中師輔導班級還有實際了解一些行政作業。早上的課堂是冬令營的主題課程，在課堂中我對於弋果外師的教學方法感到十分驚艷，外師並非只是死板的教著課本或講義，而是自己製作許多道具來靈活生動的教導學生，如使用空瓶和氣球就製造出肺在呼吸時是如何運作的，而其中最讓我印象深刻的是在孩子們寫作業時外師就趕緊抓到空檔來跟中師說明他下午和隔天想用的道具長怎樣及需要哪些材料，而中師變會著手幫他準備。我覺得外師與中師的適當搭配剛好完整了整個教室的運作，而且當外師沒有上課時，像是午休和 club time，中師就要負責管理秩序，但中師的英文水準也極高，一樣都是用英文在進行溝通，而這樣的運作也使得教課老師不會那麼累。下午的電話訪查也使我印象深刻並且學到許多，我了解到單純像電訪這件事就有許多竅門，像是一定要記得定期像家長回報孩子情況，才能夠讓家長放心，並和學校保持良好溝通關係。有時一些小細節反而影響重大，弋果讓我學到若能注意到每個小細節並且好好的改善它並且保持它，就能夠成為很大的力量，進而使得整個公司不斷的進步。最後，在參訪結束後，經理也親自詢問我們是否有哪些疑問還有想分享哪些印象深刻的事情，我們發現不同年齡層的孩子會面臨到的問題都不一樣，他們與師生的互動更是大相逕庭，因此，在各面向都想出一個最適合他們的應對方法也是弋果值得讓人學習的地方，此次的一日實習生活動實在讓我收穫滿滿！

非常高興寒假期間能夠參與弋果冬令營的一日實習，讓我學習到更多與以往觀摩課程的不同地方。其中令我印象最深刻的是，我所實習的班級是年齡層較小的孩童，有些孩童在全英語的溝通上較為生疏，因此有時較不習慣整天全英文溝通的環境，而不小心講出中文，與此同時，中師就會用英文提他們要記得講英文，並且使用引導的方式讓他們用英文溝通，以使他們在營隊中能學習到更多英文表達的能力。除此之外，在這次弋果冬令營的一日實習中，我擁有了更多與孩童互動的時間，在早上的課程及下午的手作活動中，藉由給予指導及道具的方式，能跟孩童有更進一步的交流，協助他們釐清在課程中與製作作品時不懂的地方，我認為與孩童更多互動是我在此次活動中收穫最多的部分。最後，謝謝弋果讓我們能到冬令營去體驗一日實習的活動，致使我了解整個營隊的運作流程、師生的互動、中師及外師商討課程進度及許多孩子與外師們的互動過程，經過這次活動，讓我發現自己以前沒有注意到的細節，進而從中去學習到更多以前沒體驗過的經驗。



# 企業導師領航計畫

Group 06 Round 4

2021/2/24

台灣創新創業環境探討

## 內容摘要：

1. 創業成功需要那些條件？
2. 新創公司市場在哪裡？
3. 如果外國人在台灣創業，有哪些利弊？是否一定要有台灣人在團隊中，才能成功？

從與同學們的討論，再由老師分享其觀點，層層剖析創業之必要條件，最基本的創業三要素有：

- A. Team ( Technology )
- B. Capital ( Cash flow )
- C. STP model

並指出台灣新創環境及中小企業存活率來顯示出台灣創業成功率之低。之中，我最大的收穫是了解到一個新創公司最大的市場是本土市場，而養活一個新創公司 ( 永續 ) 至少要 2500 萬人才足夠撐起，而台灣只有 2300 萬人，這不禁讓我反思，這是不是台灣新創事業結構性的困境，因而許多台灣的新創團隊到新加坡等地開設 ( 先不論法規問題 )。新創成功三元素之中，Capital 至關重要，對於外國人來說，本身的優勢在於了解自己國家的市場，再對供應鏈的瞭解，進行不需要投入太多本金的國際貿易會是一個不錯的新創事業開創之路。



# 企業導師領航計畫

Group 07 Round 4

2021/1/13

看房注意事項

進行模式：本日蘇俊逸老師邀請中信房屋黃店長進行經驗分享。

## 主題一：看房注意事項

1. 注意上方有廁所的房間頂方牆壁是否有漏水痕跡
2. 有外陽台外推的房子因為外牆不會直接雨水，故客廳比較外牆比較不會有漏水問題
3. 不建議買有夾層的房子，因為夾層不算入權狀坪數，會影響銀行核貸基礎



## 黃店長經驗分享：

1. 業務抽獎金，沒有其他產業超過房地產；想做業務，往房地產走
2. 有機會要把握，盡力爭取
3. 房仲做久了，會累積專業知識，可以提供買方、賣方諮詢需求，更可統籌市場發展趨勢

## 蘇老師經驗分享：

1. 年輕人要敢拚敢衝，有機會要大膽承擔責任、嘗試，不要客氣
2. 房地產因產品個別差異很大，代銷業可能較容易被取代，但仲介很難被取代(特別是在中古屋的部分)
3. 法人如果不懂得購買不動產(資產)，使用租賃廠房，於產業沒落時，較難救公司
4. 開公司，不管從事產業如何，必須自己有不動產作為資產，也較容易上市櫃
5. 年輕人要有夢想，給自己一個目標，換算做多少業績、領多少獎金，多久可以達成夢想?可以從事業務、磨練自己，做房仲做久了，別人找你是信任你與信賴你的專業，並非認定品牌。
6. 房仲業是倒吃甘蔗，一開始一定會被拒絕，但是拿著有清華大學學歷的名片，客戶看到就是優勢。

# 企業導師領航計畫

Group 08 Round 4

2021/3/14

提升自己的職場就業能力

老師今天帶領組員們談到思考產業自動化對職涯規劃議題，未來每個人都要面臨自動化，「如何在自動化過程不會被取代...」，要身懷絕技，機器人取代不掉。老師以自己經驗為例，大學時期除了本院的課程也大量的到校內其他院所學習不同的課程，也在後來的職場上產生助益，並鼓勵同學們不要修課只限制科管院，可以多多在清大就讀的時間內運用校內的資源多多跨科系學習。

現在尚就學時期很重要的要清楚自己在眾多的選項中要知道自己要甚麼(收斂)，然後再展開，目標明確後再展開相關的思考，這時，本組組員們思考一個問題，該先出社會工作？還是繼續念書？思考要不要念研究所，以及什麼時候要念，老師鼓勵同學沒有一定得答案，但在學生時期課先學習溝通能力來打底，多利用課堂上學習，溝通與分析，決策分析在職場很需要。

席間，同學們進一步思考老師所引導的，語言也是溝通力具體展現的基本需要，老師以本組同學是商學背景來舉實際例子說明，銀行到東南亞開設據點，台商工廠外移到東南亞，資金需求，伴隨著銀行業務的拓展據點，對於新南向語言學習也很重要，最近學校辦徵才說明會，也同時提到，找到會講英文的人才不難，但如果精通東南亞語系，優先安排面試。

老師接著說，我們學習跟人溝通的時候，除了直接表達以外，一件事情的表達，也可運用訊息傳遞的轉折，有好的消息不好的消息，交互傳達，運用在商業會議上或是分組討論，都能獲得比較高的接受度。

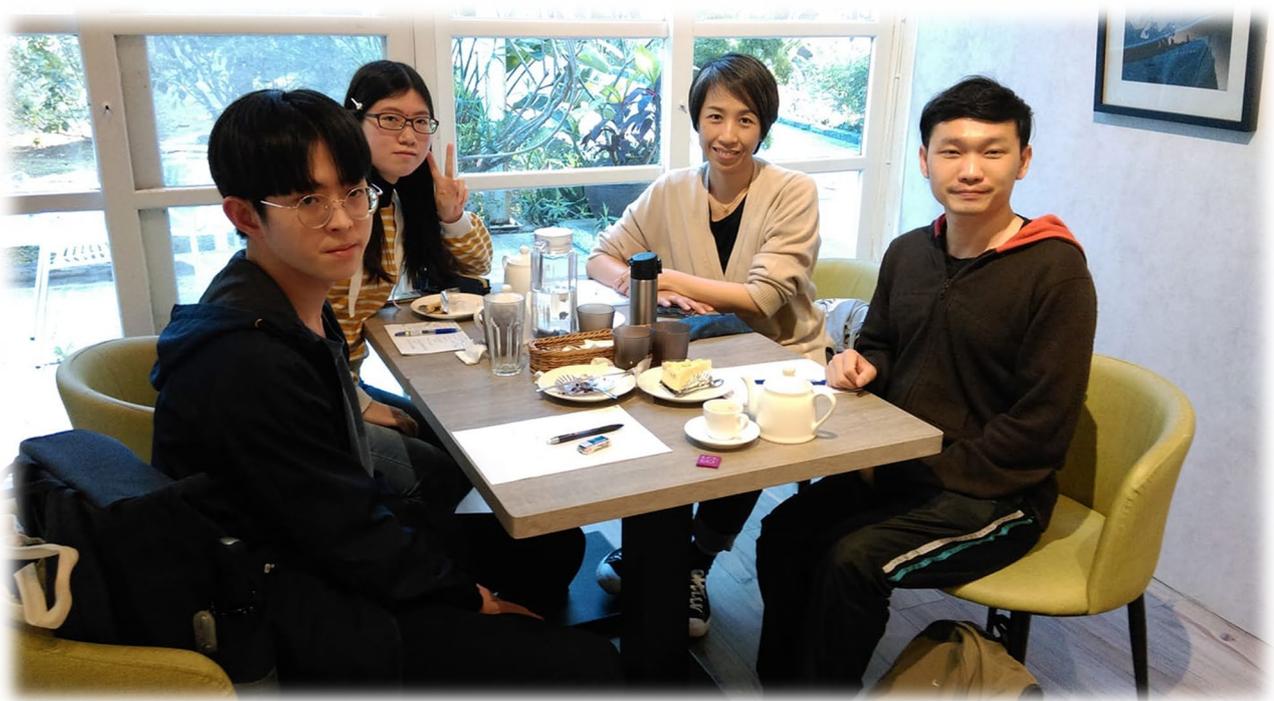
此外，原本針對事情雙方爭得面紅耳赤的場景，在結束會議討論，走出會議室後，要學習放下剛剛對事情不同立場的爭論，態度自然的表達友善，對事不對人，這是老師想要傳達給同學思考的，開會時各部門為了目標的達成，立場不同，討論間衝突難免發生，職場最怕的不是碰到壞脾氣，而是過不去的人，老師也鼓勵同學，科管院如有開商務溝通的課程，多去修習，也可以利用修課分組時機，同學們互相學習領導統御與溝通。

老師再一次的提醒同學們，溝通力的學習，多看多學，在學期間，基本功打好，不管現在念研究所還是先工作之後進修碩士，都是可以考量，在校的學習是基本功，可以學到收集資料，運用所學，未來工作時轉換成可以用的數據、訊息，完善資料的統整，彙整出供大家便利使用的文件，比別人更有條理的指出問題有效分析論述方案，也會是在自動化過程不易被取代的關鍵。

# 企業導師領航計畫

但同時，也鼓勵同學們有風險的概念，最壞的打算先確定好，知道自己想走的方向，做規劃的時候，最壞的停損點先設立好(如果不傷筋傷骨的，就去做)，知道停損點在哪裡，逐步完善。

非常感謝老師每次的議題設定，第一次感受到與職場的距離拉近了是在參與企業導師領航計畫(之前都是在企業說明會)開始，與導師一起餐敘、聽取老師細細分享職涯的心路歷程與就業能力的養成，每次都收穫滿滿，回到宿舍都想了又想，我們真的準備好了嗎，必須加以省思更加努力在課堂學習，真的是非常難得有機會可以親耳聆聽到精彩的實戰經驗，及許許多多的導師專屬，職場金句。



# 企業導師領航計畫

Group 10 Round 4

2021/2/23

1. 國際總經分析
2. 投資心法之五道輪迴
3. 內線交易法研討

心得：

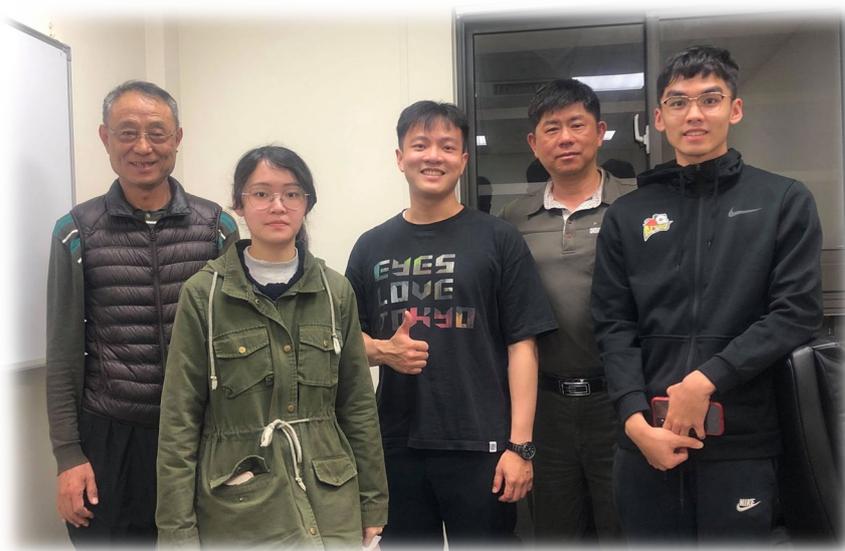
人勤春來早，草發牛更肥。在開學的第二天，第十組的學習熱忱奔騰，迫不及待向學長學習更多關於投資的知識和心法。

在第七次的研討會中，德基學長首先為我們解析全球的政經局勢，從政策的修正到全球原物料的議題，讓大家可以迅速跟上時事，再請來幾位重量級的講師為我們分享投資的心路歷程。

首先是針對投資的心態，講師提出了一個問題：「為什麼買在一樣的時點跟價位，有些人會賺錢、而有些人會賠錢？」為了解釋這個問題，講師以五道輪迴比喻，告訴我們在投資上要時時注意自己的心態和狀態，切勿讓貪念侵蝕自我，並在潮起潮落的資本市場中能夠誠心正念，積極佈施基德，才是在投資市場中生存的關鍵。

再者，講者為防我們誤觸法網，因此針對證券交易法中的「內線交易」進行更深入的研討和說明。不僅讓我們可以瞭解內線交易成立的要件和罰則，在往後進入市場從業時也能學會保護自己並賺取正當的利益。

總結來說，本次研討會著重在心態的建立，教導我們要行的正、做得直，並學會分享和佈施，才是在市場長存的不二法門。



# 企業導師領航計畫

Group 12 Round 4

2021/2/26

企業導師專業經驗分享

很感謝老師在繁忙的公務之餘，特別撥空與小組的大家相聚。除了為我們各自的實習及課業近況提供建議，也向我們分享了許多關於老師過往的工作經驗，帶領我們了解認識銀行業會計查帳的許多小知識；同時，也引用許多自己親身經歷，向我們解說如何在既有、架構較僵硬拘束的會計背景下，培養自我對投資、避險、資產活用的思維，幫助公司避免外匯風險。唯有透過辛勤累積經驗，擴大眼界、歷練的廣度和深度，才能為公司做好管理規劃，維護公司資產價值。

另外，我特別想與大家分享的便是，老師常常告訴我們：新鮮人應該專注於當下打好基礎；在基礎任務達成之餘，才去爭取應對總體、更複雜的挑戰，如此人的成長與未來，才能同指數一樣，穩健卻加乘的成長。這正如同「慢慢來，比較快」的道理，因為怕自己相較於他人「太慢」，所以總是拼命的「想要快一點、再快一點」，心急到慢不下來思考、觀察周遭，反而被自己的焦慮感與恐慌感吞沒，這才是最可怕的。雖然這個觀念與我們從小到大接收的價值觀有所出入，但老師的故事、精神，總像我們證實著：達到人生各方面兼得的真理，原來是那樣看似單純卻深澳不已，值得我們一再反思人生、職涯成功的面貌。

此外，另一個新鮮人必備的精神，便是「擁抱變化」。人生的規劃，永遠不會跟得上世界的變化，若是凡事追求完美開始、滿分的事前準備，最終將會直接淪為一步也無法前進的未知美好。雖然挫敗、丟臉、不完美的表現確實讓人難以相信自己未來會得到好結果，但沒有因此而退縮的人，才有機會勝出，「不好的開始，不一定是成功的一半，卻一定是邁向成功的第一步！」，與每個不甘於平凡、渴望成長的靈魂共勉之！感謝老師今晚的分享，也感謝每場身心靈豐收的饗宴！



# 企業導師領航計畫

Group 14 Round 4

2021/1/25

群益期貨

群益證券見習

此次群益見習分為兩部分，第一天去群益期貨，第二天去群益證券。

非常感謝老師給我們這麼寶貴的一次經驗，讓我們深入了解期貨以及證券公司的日常！

兩日課程如下：

1月25日

10:00~12:00 數位金融

12:00~13:30 午餐

13:30~15:00 期貨商品

15:00~16:00 程式交易

1月26日

7:45~8:30 證券業務晨會

10:00~12:00 證券業介紹與業務介紹

12:00~13:30 午餐

13:30~15:00 券商數位創新

15:00~16:00 券商他項商品運用



=====第一天=====

**數位金融:**

在第一天早上數位金融的課程中，IB 業務部的李副理跟我們談了社群行銷的課題，他提到讓潛在客戶從想了解、想詢問、想開戶、想交易，再到想分享，是一連串的流程。他也提到如何運用各大社群媒體來行銷，包含增加流量的方法、透過按讚分享所帶來的好處，以及 FB 的演算機制.....等。最後他跟我們提到了新興的網紅經濟，這也是我們的業師之前就跟我們提過的，不管是期貨還是證券公司，已經不再像是我們想像的那樣每天打電話下單，而是有很多數位轉型的部分要去努力。

**期貨商品:**

期貨部分由李冠輝經理為我們介紹期貨的入門知識、以及各類期貨商品，例如個股期貨、商品期貨、陸股期貨等等。經理向我們深入分析期貨的槓桿特性，在過程中也不斷提醒我們運用期貨的注意事項，例如最佳槓桿倍數、保證金等等。此外，與個股較為不同，對總體經濟局勢的了解是做好期貨的關鍵。

**程式交易:**

這一次在群益證券的見習中，有提到程式交易的部分，透過預先設定進場或是出場的條件，然後讓電腦去幫你執行交易，這樣可以維持交易的紀律，在使用程式交易時，很常會用到台指期當作標的，台指期的槓桿很高，所以通常會增加自身的保證金去降低其槓桿倍數，由於程式交易都是用歷史資料去做回測，所以歷史紀錄是好的不代表正式上場會獲利，在課程中學到很多關於程式交易的知識。

# 企業導師領航計畫

## =====第二天=====

### **晨會:**

早上七點多，我們便與證券營業員們一同參與晨會，接收來自總部分析部門的彙報，其中包括市場動態與趨勢、焦點解析與投資建議等資訊；會後更觀摩到主管訓練新人解盤與服務的流程。讓人了解到群益證券卓越完善的培訓制度、重視團隊的企業文化，絕對是每個不甘於平凡、渴望成長、對證券懷抱熱忱的靈魂的不二之選！真的非常感謝老師提供我們如此難能可貴的機會，更加了解證券期貨業的工作內容與日常。

### **證券業介紹與業務介紹:**

在證券業介紹的環節中，經理向我們說明證券業所包含的範圍包含了銀行、保險等類別。經理也在課程中跟我們概要說明了目前證券業的日常，並分享了很多學長姐成功的案例，以及他們是如何成功的。另外，經理也跟我們分享了一些面試的技巧、注意事項等，幫助我們以後不管是要實習或者求正職時都可以更順利。這一天我們跟著證券公司從上班到下班，清楚了解證券的工作，同時也很感謝群益的經理們的職涯經驗談以及清楚的課程解析，讓我們學到許多課堂上接觸不到的實務經驗，也讓我們對於證券業有更完整的認識。

### **券商數位創新:**

在券商數位化的介紹環節中，前輩向大家介紹業界如何將客戶分類以提供最適合客戶的服務，也推薦我們許多財金相關書籍，讓我們能更有方向的去研究股市，最後前輩更深入淺出地解釋股票市場中的陌生用詞，幫助我們往後閱讀財金新聞能更加了解，這兩天下來著實獲益良多！

### **券商他項商品運用:**

在最後一天的券商多元化商品課程中，經理介紹了權證、ELN、存股、借券.....等。另外經理也跟我們分享了很多待在業務部的經驗，像是現在都是手機接單，不需要每天打電話。經理姊姊也幫我們解決了一些心中的疑慮，像是我們會擔心營業員會不會需要常常應酬、喝酒才能拉客戶，經理跟我們說其實沒有那麼常需要，就算有，也會在中午安全的時間跟客戶見面，並且都會帶上主管一起，不會有安全上可能被騷擾的疑慮。

# 企業導師領航計畫

Group 15 Round 4

2021/2/26

安聯投信企業參訪

非常感謝老師在百忙之中用心安排這次的參訪活動，並請到安聯投信的投資長與其他公司成員帶領我們認識安聯。在參訪過程中確實有非常多的收穫。首先，透過對安聯集團與安聯投信的介紹，不僅能夠發現安聯在全球的地位，另外更發現現今 ESG 的重要性不容忽略。

投資長緊接著為我們深入介紹公司內的各個部門。首先是投資部門的部分，安聯投信提供豐富的投資策略與投資產品，像是國內外股票基金、國內外股票、收益成長策略等，幫助投資人選擇產品與配置，既節省時間也滿足投資人的需求。目前安聯投信所管理的境內資產規模已達到 3000 億台幣。

通路部門的部分，其詳細介紹了基金銷售的三個主要管道：自銷、通路、客戶自買。自銷主要是透過投信與投顧向客戶進行銷售，通路則是銀行理專、壽險業者與券商在特定通路對客戶銷售，客戶自買則是指消費者自行透過基金銷售平台或是郵局購買基金。此外，產品的銷售十分重視客群的區分，因為不同的客群會有不同的投資屬性，所需要的產品也會有所不同。針對不同客群的痛點銷售不同的產品也就成了通路銷售重要的一環。

最後，在行銷部的介紹中，則能夠了解一個品牌建立的重要性，且不論是廣告、服務、聲音等，只要是能夠使客戶有感知的方法皆是建立品牌的途徑。另，對企業而言，不僅要使大眾認識到自己，在不同的階段更應適時地傳達企業本身所欲讓客戶所體悟的理念。

在整個參訪過程中不僅是對安聯與投信有更多的了解，藉由求學過程與職涯經歷的分享也對於未來職場上的應對學習也有不同的啟發。其中，「不斷補足自我」、「勇於面對挫折並主動發現問題以學習」，以及「找到人生中的 Role Model」應是時時提醒自己的。

最後，感謝王老師以及帶領我們參訪的唐會長，讓我們有此次深刻且收穫良多的參訪活動。



# 企業導師領航計畫

Group 17 Round 4

2020/3/8

破冰的藝術

在女性意識抬頭以及越來越追求性別平等的現代，這一天是個特別的日子——「三八婦女節」！我們導師實為這世代的新好男人👉，特別選定這天來慶祝也作為此學期的聚會新開始。

在輕鬆歡愉的餐酒館氛圍下，這次的聚會導師不刻意談論太過艱深的理論，主要就是與我們聊聊近況，談論最近遇到的困難；在談話過程中，導師不時帶入一些小故事或是經歷，指導我們一些人際互動的小撇步！

## 👉破冰的藝術 How to Break the Ice?

1. 以星座話題來開啟對話，了解別人眼中的你。 Start a conversation with the topic of Twelve Constellations, so you know how others would see you.

2. 時時面帶笑容😊 Always wear a smile!

3. 營造好印象，但不一味的迎合。 Make a good impression, but do not cater to every need.

4. 聚餐時看到別人的杯子空時，主動詢問並幫別人倒水 When you dine together with someone, take the initiative to ask “Do you want a refill? ”

5. 禮尚往來 One good turn deserves another. 👉今日佳句 許多「破冰」，在氛圍對了，就不只有融點，也會有燃點！

