科管院
企業導師領航計畫
活動紀錄三

2020/12/19~2021/1/29

企業導師領航計畫

Group 03 Round 3
2021/1/17
體驗大陸 vs 台灣之大學生活

這次的聚會有別以往，老師請了一位年齡和我們相仿的陳妙慈同學和我們一同交流切磋，陳同學目前就職於映通公司，特別的是陳同學的學習經歷很大一部分是在與我們相隔一道海峽的對岸。老師希望藉由新成員的加入，讓我們彼此之間能互相學習，讓我們跳出自己熟悉的舒適圈，去認識不同的環境的生活與學習情況。

由於政治因素，對我來說中國大陸是一個既陌生又熟悉的地方，雖然曾經去過當地旅遊，但對於他們的當地文化和學習環境其實可說是一知半解，也因此我們也特地把握這難得的機會向陳同學詢問許多在大陸學習的經歷。陳同學因為家庭因素從國小就來回就讀於大陸與台灣的學校，而大學則是就讀於江蘇的頂尖大學東南大學。陳同學向我們分享在大陸的大學入學考試選填志願的方式是先選志願再考試，與我們台灣先考試再選志願有很大的不同，陳同學也說當地的校園占地十分廣大，在校園都須以腳踏車代步，生活中的交易支付都是以手機條碼支付，甚至當地人在校園內的販賣機可以使用人臉辨識付款，出門可以連手機都不用攜帶，這些都是身在台灣的我所無法想像的。除了在學習經驗上的分享，陳同學也向我們分享職涯相關的經驗，像是陳同學為了探索自己的興趣，從在學時的實習開始就廣泛的體驗不同的工作，不斷摸索自己感興趣的工作性質。

很感謝導師特地安排了這次的活動讓我們不僅認識了不同地區的文化差異，也讓我們結交了新的朋友。導師從第一次聚會就圍繞著「體驗」這個主軸，體驗企業實際的內部情形與管理規劃、體驗產業趨勢下的發展情形、體驗不同文化環境的差異與學習經驗。藉由不同的體驗，我們也更能認識平常較少接觸的另一面。

企業導師領航計畫

Group 04 Round 3
2021/1/19
參訪創意電子及訪談陳超乾總經理

非常榮幸也很感激唐老師的安排，讓我們能有這麼珍貴的機會，親臨創意電子會議室與陳總經理一對一訪談。過程中，總經理教給我們的不僅僅是一家優秀 IC 設計公司的專業技術，更把園區的產業鏈、個大企業家的經營訣竅與發展歷史一一傳授給我們，尤其創意電子為台積電的關係企業，涉略的客戶以及領域更是無遠弗屆，在這麼龐大的公司規模下，陳超乾總經理是如何去經營管理，如何順應潮流替未來布局，都是這次會議中最珍貴的寶藏。IC 產業中除了例行摩爾定律 - 相信晶片的效能會隨著時間不斷提升，更是每分每秒評估 KPI，衡量企業五力（供應商、購買者的議價能力，新進入者、替代品的威脅，同業廠商的競爭強度），藉由這些 insightful 的分析去布局公司產品的發展與走勢，在科技與管理相互輔佐下，讓企業能成功地永續發展。陳超乾總經理也提到大學生們應該培養什麼樣的分析能力，將來才能在職場上得心應手，讓大三大四的我們獲益良多，會議的每分每秒都是如此珍貴，讓人非常敬佩這位偉大的企業家！

最後，總經理更提供了我們具挑戰性的 case study， 讓學生們有機會實際去分析業界的難題，從此刻起培養有價值的分析技巧。這次的訪談真的非常難忘，期許自己以後也能成為懂得經營與付出的人才！

很感謝導師這次活動的安排，讓我們有機會和創意電子陳超乾總經理面對面會談，此次機會非常難能可貴，也從中受益良多。創意電子的業務主要是 ASIC 設計，服務對象為沒有能力自己設計 IC 的公司，使他們也能夠使用台積電的產品，而創意電子的建立也是基於台積電張忠謀創辦人的 disintegration 的觀念，讓台積電專攻製造，而創意電子負責 IC 設計，使台積電不會與其生意夥伴有敵對競爭關係，創造更多生意與營收，陳總經理於會談中分享了非常多經營公司的理念，其實創意電子在發展公司時有種種限制，而如何在受限的架構裡達到最高營收（最高 EPS）即為他的目標。而公司的發展也建立於不斷的研發與創新技術，在市場主流為 3 奈米時，他們早就已經在研發 2 奈米的技術，一直走在技術發展最前端也使得創意電子能夠從中獲取巨額利益。最後，陳總經理還分享了他從張創辦人身上習得的寶貴知識，在我們工作中與市場脈動裡，我們得到的是大量的 data，而我們必須從這些大量的 data 中辨認出有用且正確的 information，再藉由經驗與分析使其形成 knowledge，最後經過內化與思考造就 insight，這整個過程就是 strategy 形成的過程。陳總經理鼓勵我們從大學就要培養這個能力，才能在工作中加以應用，達到良好決策。

企業導師領航計畫

Group 05 Round 3
2021/12/17
弋果教育集團總部教學觀摩

📍這次來到弋果觀摩國小生的教學，其實也就讓過去執行長向我們介紹弋果追求的目標有了更具體的瞭解。

我個人認為，弋果能夠成功的其中一個理由，便是他能夠在補習班這個茫茫紅海中做出差異化。有異於一般補習班以追求英文考試成績為導向，弋果反其道而行，認為替孩子打下穩健的英語語感才是重點，亮眼的英文成績自然會不請自來。而這種看不見立即成效，原本貌似吃力不討好的願景，卻也讓弋果能夠先以量少質精的方式管理，即便後來認同這個理念把小孩送進弋果的人越來越多，在觀摩班級的時候其實還是不難發現，一個導師長期帶同一群小孩並且有即時正向的互動，也就完美印證了該公司的想法。也就是說，原本看似不討好的願景，反倒讓家長有了讓孩子更長期待在弋果的理由，而不是短期送進補習班中追求立即的成績提升，也就間接地強化了顧客的忠誠度。

📍這次來到了弋果的國小旗艦班進行實際參訪，我們參與了小朋友的文法課、閱讀課，上課時老師會問小朋友問題，而每個小朋友都會很踴躍的發言，期待老師能夠點到自己，讓我覺得這是與台灣傳統上課很不一樣的地方，通常台灣的老師問問題時，小朋友們都會害羞或是怕答錯所以不舉手，但弋果的孩子們卻樂於回答和與老師互動，讓我印象非常深刻。另外，上課內容也使我驚艷，文法課的內容比同年齡層的孩子難上許多，但孩子們仍然可以游刃有餘的回答老師問題，而閱讀課老師會要求每個小孩都要念一句話，然後全班要複誦一遍，而且上完課本後還要閱讀 TIME 雜誌的兒童版，這份雜誌是全球同步的，由此可知弋果美語的教材都是跟國外的孩子同步進行的。最後，在孩子們下課後，弋果為每個孩子準備了一人一份點心和飲料，也會在班級表現良好時帶去對面的 play ground 玩，達到學習和娛樂並進的效果，才不會讓孩子有上補習班的疲倦感，而會樂於來弋果學習，在這些許多小細節上，我學到了要做好一個系統系的教學需要許許多多的環節相扣，而這樣的態度也可以應用在生活還有課業的大小事上，才能夠將一件事情做到最好，此次參訪實在對我獲益良多！

📍藉由最近這二次，體驗弋果小學的教育觀摩，深深體會到弋果教學品質的用心。從外師因材施教的活潑教學，令我感受到小學與幼稚園間，其教學模式的截然不同，更了解弋果對於小學生，是以在全英文的自然情境下，來學習英文的聽、說、讀、寫，有別於幼稚園的以遊戲啟發英文的模式教育。除此之外，我又發現弋果的教學模式與坊間的補習班的差異，弋果團隊利用引導式的教學方法，帶領孩童藉由弋果自訂的課本，以互動式認識英文文法，並用自然朗讀來閱讀文章，其細心的教學方式，讓我更加認同弋果所堅持的核心價值。

企業導師領航計畫

Group 06 Round 3
2021/1/13
5G 的發展與應用
台灣半導體的發展

內容摘要：

1. 什麼是 5G？以及 5G 的應用與進入 5G 時代，我們需具備什麼能力？
2. 台灣半導體概況、發展優勢以及未來隱憂。

心得：

這次的討論內容非常的豐富，討論一開始是圍繞在 5G 這個議題，首先是關於 5G 的基本知識，我們討論了 5G 更快（低延遲）、更大頻寬、更大連結的三個特性，之後便擴展至 5G 上中下游的產業發展，在提到 5G 的一項終端產品—智慧型手機時，老師更針對手機的的各個零件，為我們深入淺出的介紹這些零件目前主要是由國際哪些公司生產以及台灣企業（例如：台積電、聯發科）在其中所佔的定位。接著，我們便開始探討 5G 的各種應用，涵蓋了醫療、商業、娛樂、智慧城市等等，老師也特別提醒我們要關注哪些工作在未來是可能被取代的以及 5G 是如何成為推動人工智慧發展的重要推手。

接著，我們便開始聚焦於台灣的半導體產業，探討台灣在半導體產業中的優勢以及台灣的年輕世代是否願意再投入需要高度投入的半導體產業，老師為我們詳細的分析了台灣半導體產業的概況、國際定位與未來發展。

最後，老師也不忘提醒我們，人與人的聰明才智其實差異不大，真正能改變結果的是每個人的投入程度。這次的討論內容非常豐富扎實，真的非常感謝老師深入淺出的講解，讓我們針對 5G 以及台灣半導體產業的議題有更進一步的了解！

企業導師領航計畫

Group 07 Round 3
2020/12/25
邀請中信房屋陳執行長經驗分享

陳執行長經驗分享：

1. 房仲從業人員不一定會很快有成交，做房仲必須要有決心，因為容易沒成就感，被客戶打槍後會懷疑自我能力 。
2. 能夠有能力買房子的人都有基本能力基礎，只是能接受的總價不同。
3. 房仲可以接觸不同階層的人，可以從跟客戶互動中學習不同知識。
4. 房仲重點是人脈累積後的附加價值。
5. 房仲是就業加創業，因為房仲自己可以設定自己當月的營收、產值。
6. 房仲業透過主管帶團隊產生產值、獎金分派，達成內部創業的成果。
7. 不同業務會給予顧客不同感受：業務給客戶的第一印象是很重要的：外在、談吐、提供資訊可否與客戶拉近距離。
8. 如何開發客戶？要有主動精神，要勇於踏出第一步（打電話、按門鈴），要有不怕生的決心與膽量，必須做心理建設。重點是自己能不能堅持下去，有沒有意願想做，重點在於抗壓、耐挫力。

蘇老師經驗分享：

1. 人脈要對等：必須要是成功人士，有對等價值人家才會重視你。
2. 結交人脈必須找層次相當，必須透過不對學習、努力提升自我內在層次，合作機會自然會出去。
3. 做仲介就是吃苦耐勞、堅持到底，這幾個字就把仲介重點說完了。

企業導師領航計畫

Group 08 Round 3-1
2020/12/21
探討職涯發展與疫情下產業的動盪調適

在職涯規劃的討論中，老師針對個別同學的職涯規畫提供詳細的建議，告訴我們 STP 市場區隔與定位、學習態度、溝通能力、做事方法的重要性，無論行銷產品或職涯規劃，皆須做好 STP，明白商品銷售對象或自己要發展的方向。

在職場上，學習態度仍是最重要的一環，保持良好、積極的態度，通常前輩主管們都願意指導。面對「人」的溝通能力，在公司任何部門都需要，另外財務部門需要面對大量與客戶、銀行、其他部門如採購業務等的溝通，好好先生等注重他人感受類型的主管，通常在執行力上有比較多問題，需要增加敢衝刺的態度，而著重於做事與衝刺；相對對事不對人的主管，執行時常能事半功倍，只是有時須緩一下以顧大局。

在疫情動盪的討論中，老師舉了很多產業實例向我們解說供應鏈變動、事「緩」才能「圓」、明確標記等議題。後端的消費者行為只要變化一點，整個供應鍊就可能劇烈變動，相反，若前端如生產線有所改變，也可能大幅影響產品與消費者。在現代資訊爆炸、訊息能如此快速方便傳遞的時代，更要記得慢下來，多一次確認，事「緩」才能「圓」。當多人一起編輯檔案，或一人編輯但改版次數多等容易混亂時，對每一個版本與更改處明確標記，是最基礎但最用的方法。

這次的討論中我們深入思考了非常多關於職涯與疫情動盪從沒想過的議題，謝謝老師與我們分享這麼多做事情的方法和態度，更緩緩地耐心地帶著我們討論，真的很開心很幸運在就業前能有這麼好的機會了解職場事務，非常期待下一次的討論！

企業導師領航計畫

Group 08 Round 3-2
2021/1/18
參訪大享容器工業股份有限公司

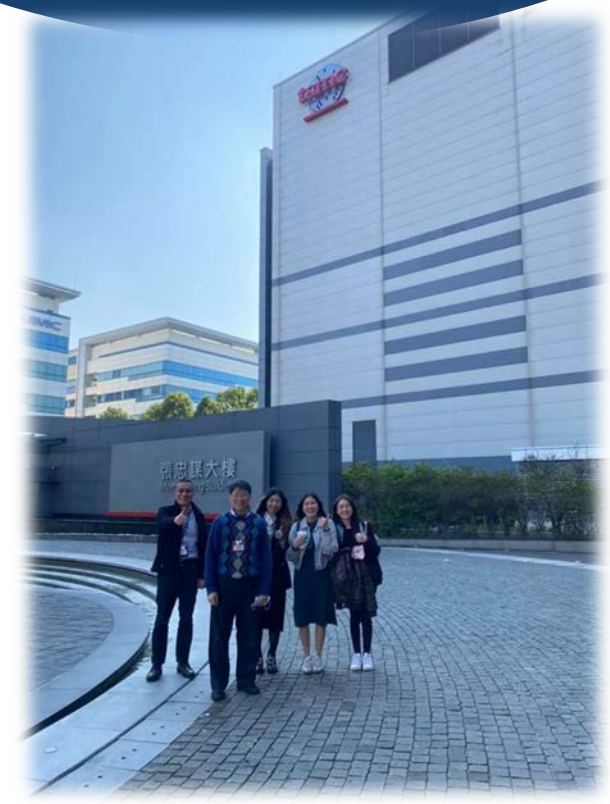
經過這次的企業參訪後，讓我更了解玻璃產業，包括玻璃的製造過程，配料、熔制、成形、退火、檢驗、包裝等，其中讓我們最印象深刻的是，原來玻璃是在海運及空運過程中，最容易受到碰撞而損壞，在參觀工廠的過程中，也才知道，原來會先在玻璃容器上做 coating 表面處理，讓玻璃之間較不會因運送時，玻璃容器相互碰撞而產生摩擦，影響玻璃的強度。

另外讓我們感到意外的是，沒想到玻璃產業也需要食品的相關認證，主要是因為多半是裝食用的產品，此外，玻璃容器在產出的過程中，要經過種種的檢測，像是外觀檢測、強度測試、瞬間溫差測試、表面光滑度等等，也唯有透過多項檢測，才能製造出良好的產品，獲得客戶的信任，進而有其他客戶上門。而沒想到的是，原來玻璃產業也很注重 CSR，工廠內有用來回收廢水、廢棄玻璃等的機器，比起塑膠，更能夠再重複利用，加上工廠附近也越來越多的住戶，也為此而搭建了隔音牆，參訪的過程中，也發現了很多自動化的流程。

企業導師也特別提醒我們，未來的社會，人力隨時會被機器取代，要讓自己變成不被機器取代的人，也建議我們可以多學習東南亞語言，導師也告訴我們，台灣很多工廠內都有來自東南亞的外籍員工，而且東南亞也是未來發展的潛力國家，參觀完工廠後，導師也和我們聊聊如何經營客戶，像是了解客戶產業的淡旺季，提出下單建議，讓客戶不會措手不急，以及把客戶像對家人般對待，讓客戶非你不可，經過這次參訪真的學到很多，也謝謝企業導師為我們辦這樣的活動。

企業導師領航計畫

Group 09 Round 3
2021/1/15
邀請謝福源博士分享法務經驗



首先，謝博士分享自己的工作背景，曾擔任檢察官辦案、於四大會計師之律師事務所執業、於海基會處理兩岸事務等豐富的工作經驗，另外到美國攻讀智慧財產法、國際銀行法的碩士學位，考取美國律師執照，在台積電擔任法務時曾外派到上海工作，期間舉辦大大小小的演講，豐富的學經歷令人嘆為觀止。謝博士在分享執業經驗的同時，告訴我們許多出社會後的眉眉角角，經歷人生道路所產生的智慧結晶，是我們在學校課堂學習上無法學得的，像是精兵政策、事前的模擬以及演練、將法律念通、展現靈活度、時時動腦、追求效率、培養人際關係，這些實戰經驗的累積，是我們深深體會到「學無止境」這句話的真諦。

接著，謝博士提及台積電的訴訟雖多，但如何善用「談判的技巧」，運用最少的資源以獲得最大的利益，是極其重要的，例如曾有台積電的離職員工，回過頭告台積電，為了不使台積電產生太多無謂的耗損，當時即運用和解的方式與員工達成協議，使成本及傷害降到最低。另外，由於許多訴訟案件會牽涉到專業技術，如何讓檢察官知悉技術的內容，解釋給檢察官聽，是十分重要的一環，往往需要在偵查中給予檢察官充足、周延的證據，讓案情明確，起訴後被告或被告律師能夠再爭執的自然有限。

台積電的法務部門，可大致分為「智慧財產法」(包含營業秘密與專利)、「企業法務」(包含公司證交與商業案件)，分工十分精細，不論是代工、HR、公司併購等業務，均有專門的部門各司其職。而台積電的法務之所以講求英文能力、美國律師執照，主要是因為台積電的客戶、供應商等合作對象都是外國人，需要接觸到許多英文契約，因此外語能力的具備是不可或缺的。而謝博士也提到，在用人的標準會看重員工處理事務的能力、實力如何，而非僅是裝模作樣，身為主管必須維持、控管案件處理的品質，追求部門的整體效率，使公司有所成長。 再來，如何運用資源多多嘗試，更是工作的核心所在，例如開發 IT 自動化、競業禁止合約 e 化、電子簽章等等，這些前所未有的運作模式，能夠為公司創造更高的效率，其中值得一提的是營業秘密註冊聊天機器人(QA 像是為何要註冊？與專利的差別？註冊流程？…等等)，若能設計的更加人性化、更貼近使用者的心理，不僅能夠增添趣味性，更能創造不同層面的價值。

最後，謝博士與我們分享，先工作後再繼續研讀的優勢，能夠促進不同的思維，且能更認知自己需要鑽研的為何，直截了當地針對需要的部分研究，達到最高的效率。謝博士也提醒我們培養自己的獨立思考能力、用心注意每一個細節，之前在擔任檢察官時，他曾經在寫起訴書時發現立法疏漏，但由於不能類推適用，謝博士即運用自己的思考，努力補齊缺漏的部分，後來發現其實之前有相關大法官解釋，該解釋的結論與謝博士所作出的結論完全相同，可以見得深入思考的重要性，能使工作的表現有所突破，這些都是身為社會新鮮人的我們必須加以省思並努力的。

非常感謝段學長本次的課程活動安排，第一次踏進台積電神聖的殿堂，並且與台積電副法務長謝博士一起喝咖啡、聽取前輩的心路歷程與執業能力的培養，使我們收穫滿滿，真的是非常難得可貴的經驗。

企業導師領航計畫

Group 11 Round 2
2020/12/3
公司參訪、幹細胞深入對談、職涯發展

幹細胞要怎麼改變我們的生活？
竹北的生醫園區會是台灣的下個明星產業嗎？
國璽在幹細胞領域又扮演了什麼樣的角色！

這次在國璽的參訪，讓我們更深的認識了整個幹細胞的產業，導師藉由台積電及半導體產業的舉例，讓我們了解幹細胞的整個生產、研發流程及供應鏈系統，不同於其他產業，幹細胞受到許多法律及專利權的限制，在行銷國際時常常會遇到許多困境，研發時間及成本上常常動輒十年且需要數十億，但一劑藥就可以顛覆一個國家的產業鍊，產值從百億到兆元都有可能！不同於其他新聞及網路資料，導師提供我們的是一個 big picture，讓我們突破課本上的框架，以決策層的角度去檢視企業策略及產業發展趨勢。

最後在國璽的蘇格拉底（仿清大之前的蘇格貓底）咖啡廳，由導師分享自己在職涯過程的轉換，導師分享他一路從財會背景一路到達醫療領域的董事長，是如何做到的，中間轉換該如何選擇，讓即將面對職場的我們獲得了方向，不同背景的我們可以如何在尋找第一份工作時做出對長期發展正確的選擇。

企業導師領航計畫

Group 12 Round 3-1
2020/12/21
企業導師分享理財、人脈經營經驗

首先非常感謝導師幫我們準備了財務分析講義，讓我們可以利用自己的課餘時間充分吸收。有別於學校的初會中會課程，而以實務的角度介紹、講解真實的企業財報，更設計許多小測驗，幫助我們培養財務人員應有的思維及財報閱讀習慣。此外，在今日充實的會面裡，最想要和大家分享的是企導送給我們的一個觀念--「逆增上緣」：在佛法中，有順緣和逆緣兩種增上緣，順增上緣，意指那些曾經幫助、指導、提拔我們的人事物；而逆增上緣則相反，它可能帶來挫折或阻礙，但其實往往阻力愈大，人的意志力便會愈強，愈是可以促使自己改進、成長，有時候逆境所帶來的成長與成就，反而改變了人的一生。只要保持正確的心態，無論命運帶給我們怎樣的機遇，都是很好的養分！

無論好壞，每個經歷、際遇都有它的意義所在。在校園、職場上遇到的團隊衝突或危機；工作、任務的挑戰或挫折，其實無不適用於這樣的智慧。其中最讓我有收穫的便是：

1. 面對看似吃虧、被搶功、吃力不討好的情境，老師反而建議我們大方接受無法改變他人的事實，專注完成自己認為必要的任務，因為其中獲得的能力與經驗才是最重要的，任何人都無法竊取，長遠來看，將是他人無法輕易取代自己的關鍵。
2. 獲得主管所賞識提拔的人才，無論自己認不認同，其實大多都存在自己缺乏的能力或特質，超脫自身的情緒與角度，站在管理者、企業的高度才能看見。
3. 無論同儕同事是否與自己合得來，都應該保留合作的空間，因為一個人無論多麼強大，一定也有需要他人幫助的時候。

感謝老師除了分享卡內基的書籍以外，更結合親身經歷向我們結構人際經營、自我精進的技巧，幫助我們更有自信的接受未來旅程裡的每一段不平坦，把握每一次精進自我的機會，少走冤枉路！

最後，也非常感謝老師集結了許多親身經歷，給予我們寶貴的理財建議，其中包括：如何調整面對薪水的心態、該以怎麼樣的心態學習投資、在房價所得比過高的世代下該不該以買房為人生目標、適時的花費在增廣見聞的自我投資...等議題，我認為其實這都體現了老師最核心的智慧--「不為了短期利益，忽略未來的長遠性！」，期許自己也同老師一樣，讓這些智慧落實在每個處事的細節，把自己的心境與未來越走越開闊！期待下一次的會面！

企業導師領航計畫

Group 12 Round 3-2
2020/1/22
企業導師理財理念、職涯選擇分享

首先，非常感謝導師本次特別幫每個組員準備了自己推薦的理財書籍，其中內容淺顯易懂卻鞭辟入裡，打破許多投資的錯誤觀念與迷思，更有專為年輕人撰寫的投資與理財建議，不只講述如何「開源」經營被動收入，還提供許多例子講述「節流」的重要性與規劃方法，引導讀者反思何謂物質以外的「人生財富」，用對方法與心態投資自己的人生，達到身心靈上的財富自由與快樂，實在是意義非凡的美好禮物！ 此外，本次豐富的談論主題中，令人最印象深刻與撼動的，莫過於老師職涯經營與選擇的心法分享。從日日披著月色與星光而歸的審計員，到當上金融、投資、避險、關係經營十八般武藝精通的財務長，這樣的發展背後充滿著怎樣取捨與故事；而老師從自己的心路歷程來看，會建議新鮮人該秉持怎樣的守則與心態，才能少走冤枉路，走出不後悔的職涯旅程，而當中我最想與大家分享的精華是：

（1）從最大的格局學起 想要成為高階經理人，最不可或缺的核心能力之一，便在於視野的廣度，與對總體大局的分析能力。企業在高階選才上，比起提拔內部基層，往往更傾向於擁有廣闊見識，能為公司帶來進步動力的新思維、做法與資源的人才。也因此，老師建議我們在步入社會的初期，應優先注重閱歷的累積，從中觀察並學習各種優質的管理架構與經營手法，由此擴大我們的思考、處事格局。

（2）選擇好的環境投資自我 雖然命運難料，沒人能精準掌握未來脈動，但透過老師詳細的經歷分享，我認為成功的自我投資還是有跡可循。如同老師分享的存股法則--「選擇擁有強健體質的產業與企業，並持續累積」，在轉職選擇與職涯經營上，老師也展現了相似理念，比起短期利益，更注重長期的成長機會與趨勢（如升遷機會、企業內部的氛圍及潛力），讓自己耕耘在穩健且充滿動能的環境，便能讓努力加值，成長加倍。

（3）做好當下的本分，是前進的基礎 最後，老師也為我們點明了專注當下的重要性：唯有把自己份內的職責做好，才有機會向外、向上爭取更多的挑戰與可能；也因為有紮實的基礎，使自己有能力勝任更複雜的任務。為此，新鮮人在初入職場時，應避免好高騖遠的心態，認真把握住當下每個藏在細節裡的魔鬼。 但值得注意的是，專注當下的同時，我們也應該超脫自己的角度，去觀察與嘗試學習管理人的思考模式與高度，讓自己保持追求「知其然更知其所以然」的心態，由此學習掌握主管及公司的需求與期待，便能讓自己提供更具體有效的想法，為公司創造更多的貢獻與價值，也能為自己創造無限的成長潛力！

真的很感謝老師在繁忙的公務之餘，仍撥空分享這麼多寶貴的故事、經驗與心法給我們學習，比起專業技能與知識，總是更重視人文生活、哲學上的智慧，重視我們的「軟實力」的培養，讓我們提早領悟大多人用時間與金錢也難以換取的「心靈財富」。期許我們在往後的道路上，保持著老師傳授的精神，同老師一樣，能在理想的道路上，越走越自信，越闖越開闊！

企業導師領航計畫

Group 14 Round 3-1
2020/12/18
證券業數位轉型的說明
討論寒假參訪事宜

此次的聚會中，老師向我們更詳細地介紹了證券業對於科技轉變產生的轉型。

從開戶的流程開始了解，提到線上開戶和分戶帳等開戶中的細節，還有在買股票的時候，股票上面寫的全額交割或是處置股票所代表的意涵。開完戶就開始看選股的策略，現行有許多 AI 選股功能，除了有套裝策略外，也可以依照個人的需求去擬定策略，給我們這些散戶一些額外的資訊可以去看，可能像是券商的目標價或是目前大戶的進出場狀況，但是每一家功能幾乎都大同小異，一旦有新功能每一家都會跟著推出。最後就是交易平台的介紹，目前股票交易有越來越向期貨交易看齊，其中包括逐筆交易或是一些智慧單，都是由期貨交易先出現，之後才引進股票交易的系統。

除此之外還有各種客製化的下單方式，像是長效單有效的延長時間、出清交易可以依據現有的多空庫存設定出場條件、MIT 是當市價觸及指定價格會送單等，其中我覺得移動停損是蠻方便的，當價格觸及一定程度時，移動幾點會送出委託單，上述這些下單的模式，讓我們看到證券業在面臨這些新技術時，如何去應用在優化現有的服務上面。

企業導師領航計畫

Group 14 Round 3-2
2020/12/18
群益期貨、群益證券見習

日期 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

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。

日期 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 16 Round 2
2020/12/25
金融與跨境外貿主題探討

邱敬豪

這次的聚會，讓我瞭解到純網銀與傳統銀行所經營的網路銀行之差別。也讓我理解到證照與課程之間的選擇。除此之外，談到跨文化的跨境電商的議題，更呼應了我在服科所上所學的「跨文化行銷溝通」的理論與實務。

陳紫綾

今天聽導師和師母分享許多事情，像是純網銀未來會面臨的一些挑戰與對年輕人才的渴求，以及關於國貿電商平台的崛起與經營。經過我重新思索後，好像對於未來自己想走的道路有了更清楚的認知，不再跟原本一樣只是遵循著主流的方向一味的前行，真的很開心能有這次的機會聆聽導師與師母的分享。

廖姝鈞

今天真的很開心，在跟導師以及師母聊關於未來的職涯發展感到受益良多，本來一直在畢業後就業還是讀研究所之間掙扎，但是今天聽到了其他不一樣的選擇—外貿協會，讓我也對未來的規劃有了更多的想法！

許育禎

很開心今天能跟導師跟師母吃飯！在水漾邊吃飯邊聊天的過程中，師母分享外貿協會的資源以及本身在經濟與國貿上的結合，跨境電商等等，告訴我們除了金融業也可以有更多的選擇！而導師也與我們談到台積電與鴻海在美國技術上自動化的差異，以及台商在外國該如何發展等等，也提到因為疫情台商回流，內需上升，對我們來說是很大的機會，總之這次跟導師們一家人吃飯受益良多也很愉快～期待下次的聚會！

企業導師領航計畫

Group 16 Round 3
2021/1/18
一窺法人金融之面貌

中國信託商業銀行股份有限公司-商業金融處-法金新竹區域中心的徐永泰協理，於此次向我們分享了「業務、徵信、審查」的工作職責與相互關係。讓我們更瞭解「對一家企業進行放款的時候所需要注意的細節」：業務負責企業案子的開發，徵信負責撰寫該企業詳細的資訊報告，確保銀行所放出去的款項是可以收回，以維持獲利，亦協助該企業成長，審查則負責相關的內控稽核，是需要有一定經歷才可以進入的部門。

除此之外，導師與徐永泰協理亦提到：「表達能力」與「證照」的重要性，擁有好的內容，進行了完善的分析，所呈現出來的書面報告，要擁有讓聽眾能快速且容易理解的「表達能力」。「證照」亦是入場券的代表，讓未來想要從事相關產業的求職者，能讓人資部門與主管第一眼看見「你」。

非常感謝導師邀請徐永泰協理與我們分享這麼寶貴的實務經驗，讓我們對法人金融領域有更深入的瞭解，再次感謝。

企業導師領航計畫活動預告

Group 15：最近兩三周內安排「安聯投信」企業參訪