科管院
企業導師領航計畫
活動紀錄五

2021/3/13~2021/4/23

企業導師領航計畫

Group 01&Group 02 Round 5
2021/3/6
AI 程式交易-創業甘苦談

由計財系畢業的優秀學長-Trading Valley CEO 彭瀚生分享 AI 程式交易的創業歷程及公司介紹

聆聽完瀚生學長的分享，我們深刻了解到：創業並非想像中那麼簡單，而是需要具備天時地利人和等條件，團隊成員間的相互理解也相當重要，一個好的領導者必須懂得如何進行意見的統籌，並依據成員特長做分工以達成團隊效益最大化。 非常佩服瀚生學長，從一開始接觸新創的懵懂到後來逐漸培養獨當一面的能力，縱使創業路上遇到諸多瓶頸，仍咬著牙憑藉滿腔熱血義無反顧的勇往直前。而藉由學長的經驗也讓我們體認到落實法遵以及完善商業模式的重要性，切忌躁進必須一步一腳印。最後學長更鼓勵我們可以去新創公司實習，比起一般制式化的大公司，相對彈性的新創產業可以提供我們更多機會累積不同的實務經驗，進行更多樣化、更全面的探索。 感謝群傑及湘如老師安排此次的分享活動，除了讓我們一窺創業路上的酸甜苦辣，也從中學習到實用的投資小技巧。除此之外，也非常感恩學長毫無保留地分享自身經驗並知無不言地為我們解答疑問，從計財系的求學經驗，到碩士前往哥大就讀財經數學的留美經歷，再到畢業後的工作分享及創業路上的秘辛，充實的內容及近距離生動的談話，讓我們度過充實愉快的下午，滿載而歸、收穫良多！

企業導師領航計畫

Group 03 Round 5
2021/03/30
—創業經驗分享與學習心得交流

老師分享本身創業的心路歷程與經驗，並針對汪喵星球的創辦人孫宗德學長的例子，與我們討論創業會遇到的困難和挑戰。接著老師也讓我們分享彼此在清大校園讀書的心得與遇到的挑戰。 心得： 這次的聚會老師以較輕鬆的氛圍帶著我們討論，首先老師以自身為例子，分享了他創辦映通公司的心路歷程，然後再以汪喵星球的創辦人孫宗德學長為例子，和我們分享創業其實是一件不容易的事情，如何找到顧客的需求是一個很重要的課題，同時也要能分析市場未來的趨勢，能夠洞燭先機並切中要點是創業成功的關鍵。老師也說道，因為映通公司是一家模具製作的公司，和一般公司不同的地方在於，通常顧客們有需求的話會主動前來聯繫，平常公司較不會主動去尋找客人，也就是說映通較不會去「推銷」產品，而是做好「行銷」。像是映通之前就曾透過參加相關展覽來吸引有這方面需求的客人。除了創業的相關討論，老師也談到了如何永續經營一家企業。一家企業如果要走得長久就需要設定發展目標，從短期到長期，且要能符合該產業的未來趨勢，因為這個社會變遷的十分迅速，假如一直停留在原地的話，很快地便會被淘汰，要能根據市場需求做出調整才能真正走得長久。最後老師讓我們彼此分享了在清大讀書的心得，我發現大家都有著很不一樣的學習經歷，彼此的目標也不同，能夠聆聽同學們的心得也讓我獲益良多。老師聽完後也分享了他自己在清大就讀 EMBA 的學習過程，表示清大是一間很照顧學生的學校，希望我們能多利用學校給予我們的資源。在會議的尾聲，老師向我們透漏今年將會是他最後一年參與企業領航計畫的活動，雖然很不捨向老師學習的機會越來越少，但我們也十分感謝老師在這半年來對我們的照顧與指導，我們都從中學習到了許多寶貴的知識，老師您辛苦了。

企業導師領航計畫

Group 04 Round 5-1
2021/3/18
科技管理_5G 應用分享

此次科技管理的主題，唐老師邀請到曾經就讀 EMBA 的吳漢生學長來分享，目前學長任職於高通的資深產品品質經理，而高通在無線通信及半導體領域佔有重要地位，因此老師認為學長很適合來為我們介紹未來 5G 的發展。 首先讓我們認識 2G 到 5G 的歷史與差異，而在 5G 階段就是萬物聯網的概念將實現，不只技術，設備的完善也是重要部分，像是為了解決覆蓋範圍低的問題，就需要小型基地台的幫助。講完 5G，學長還加碼介紹高通，首先從高通曾經的低潮說起，而主要原因是太依賴手機業務，所以之後改以品牌分工策略逆轉困境。另外高通在 5G 時代技術領先，搶先做好產品，讓客戶進入難度不高，但是要離開時的成本高，以增加客戶忠誠度。想要在原本的產業供應鏈裡找到綠洲，關鍵是整合成功，也就是一種破壞式創新，這類的模組化，往往能有高收益的好處，而這也是高通成功的因素之一。最後學長也預言未來半導體將國防化，一定是各國政府最關切的部分。 聽完學長邏輯架構清楚、內容又十分豐富的介紹，實在是意猶未盡！我也不禁反思到自己雖然就讀於科技管理學院，但是對「科技」技術這塊還是很不熟，很謝謝老師和學長帶領我們去更熟悉科技領域！

企業導師領航計畫

Group 04 Round 5-2
2021/3/25
科技行銷(上)

(1) 行銷管理書籍分享

(2) 探討科技業行銷模式，由行銷管理之概念延伸

心得：

「行銷」是所有產業裡不可獲缺的例行公事，最終目的是找到市場並擬定產品服務、吸引客戶目光進而銷售給客戶的過程。然而，科技業中的「行銷」比我們在日常生活中所見的更具複雜性、策略性，並有著更高的專業技能需求。 老師先從「科技」一詞開始定義，說明科技業產品的異同，其新技術、新製程、新生意模式與高 RD 門檻，還有相對較短的產品生命週期，都使得其行銷模式更為複雜，必須從更具遠見的眼光來策畫，也就是傳統產業中較少提到的” pre-marketing” 科技行銷最大的不同在於行銷的時間點鎖定在「產品生產之前」，在擬定好 protocol, 找出 leading customer 並確認訂單的過程中，就必須有行銷的策劃，而不是在產品「生產之後」才開始行銷。如何在產品生命週期較短的科技產業中脫穎而出，必須把握好每個生產線的時間點，當計劃擬定，預期數量與潛在市場確立好後，就必須立刻將行銷計畫產出進而「付諸行動」，如此一來，才有機會將產品順利推廣出去，並在進入衰退期之前創造最大的利潤。 以前從未想過 pre-marketing 的重要性，或許是因為生活常見的、有著推陳出新廣告的商品，都有較長的生命週期，客戶種類也相對簡單，有別於科技產品從 prototype, 採購、擬定合約到測試、確立生產這一系列複雜的流程。也是這次會議介紹的、最關鍵的核心。

企業導師領航計畫

Group 05 Round 5-1
2021/3/11
討論跨國管理實務

藉由這次與弋果的跨國管理主管交流，了解弋果在經營大陸各分校時遇到的各種狀況及文化差異。由於我的第二專長是法律，因此訪談過程中談到的法律差異部分特別令我印象深刻，由於大陸在廣告的法律管制上相較於台灣更為嚴格，且有許多細節需要去注意，因此讓弋果不僅需改變原先在台灣已經做好的廣告版本，進而去修改成大陸法規允許的版本，以避免被大陸政府罰款，跨國管理的主管也告訴我們，弋果先前在大陸並不了解當地的法律生態，因此曾經被罰款了數百萬，然也經過幾次的經驗教訓後，弋果針對大陸的法務部加強教育須更為小心謹慎去面對各種法律問題。除此之外，從交談中了解到，台灣員工與大陸員工的不同特質，像是台灣的員工可以立馬知道整體運作的流程，無需主管過多的指令，便能舉一反三，然而大陸的員工可能在企劃執行上，皆需要有一個指令下來，才會去做下一個動作，但大陸員工這樣的特質卻也會細心地把每個步驟都做好，我認為這便是弋果必須要去克服，因文化背景差異而有所不同之特質。經由此次的訪談，讓我更了解跨國團隊在運作上的整體流程、組織方式及行銷策略，也使我明白原來跨國團隊不僅需考慮到文化不同的背景，在其溝通及合作上需要帶入更多的換位思考，才能在面對問題時迎刃而解。

因為上學期有在學校修過跨文化的行銷溝通，因此這次就對於跨國管理非常有興趣。大部分的人雖然都知道各地文化不同，但往往忽略了文化會影響公司營運以及策略的部分，而這次有機會和弋果在中國大陸的總經理對談，著實帶來了很多 insight。光是台灣和中國大陸兩地的客戶圖像就有很大的差別。以此出發，中國大陸課程的時長變短、內容趨向應試文化、並著重在課餘時間較多的 3-6 歲兒童。這些都是透過市場調查才能精準掌握的痛點，也更加驗證了市場調查的重要性。另外此次訪談也提到一個很重要的部分，也就是人才管理，企業內部人是核心。最近的訪談下來也顯現弋果對於人才管理和培訓的重視，企業內部有非常多的員工課程，並且會不斷和員工溝通價值觀和企業願景，以此達到企業和員工的良好關係。最後，最令我印象深刻的是關於智慧財產管理的部分。身為美語補習，如何能夠做出差異化和市場區隔，不易模仿是一個很重要的環節，而弋果的不可模仿策略如下：

1. 線上系統：透過公司內部網路配給各補習班，防止直接印刷
2. 內容取得困難度：總共 40 級數，很難全部拿到、每週才線上配給
3. 資安管控：畫面只能有對方，不然無法下載

4. 服務與管理：每年都會對直營加盟訪查，每月需要回報資料
5. 嚴肅打假：若有異狀或家長告發，將罰重金
6. 增加可防衛性：和他公司合作、校友資源

這次很幸運的能夠跟跨國管理的主管進行交流，我們首先在見面的前三天將相關跨國管理的問題交付給主管，主管也在會面當天一一的解決了我們對於跨國管理的疑問，並用豐富的 ppt 還有多元的講解法協助我們理解，像是用藝術家的作品來表達東西方差異、使用他品牌的頁面進行講解、台灣及中國行銷產品的對比等，印象特別深刻的是主管說當初團隊到中國設立的過程非常倉促，工作人員不足、市場調查還不夠完整，也還不熟悉中國的英文補教事業，只能努力的打拼，並在過程中漸漸修正，至終達到 40 幾間的規模，我非常佩服這樣的精神，也非常榮幸能夠聽到中國分享管理主管的分享，讓我學到一個好的管理者需要具備哪些能力還有哪些人格特質。此外，我印象最深刻的部分是行銷企劃的不同，有一項問題便是詢問若當地文化與台灣文化不同時，該如何因應？而在行銷企劃上就明顯的體現了這個問題，有許多台灣設計的行銷產品是不能直接放在中國宣傳的，有可能會觸犯到他們的法規或是無法起到好的宣傳作用，公司也曾經因為這個原因而付出了代價，所以主管就跟我們分享若能在一開始就進行完善的市場調查還有確立品質好的法務人員，就可以避免類似的問題產生。在進行此次與跨國主管的會談後，我充分的了解跨國管理的細節還有需要注意哪些事項，也學習到許多寶貴的經驗，十分感謝主管的安排！

企業導師領航計畫

Group 05 Round 5-2
2021/3/20
分校校長大會

今年弋果的分校大會因疫情影響而以視訊的方式進行，視訊的方式雖與實體開會方式不同，但在弋果總部井然有序地領導下，活動過程皆順利地進行。在分校大會的整個流程中，最令我印象深刻的是，弋果在主管報告完年度事項後，在直播畫面轉換的同時，讓負責弋果周邊商品的同仁，以線上拍賣產品的方式，販售弋果周邊商品給加盟店，再讓加盟店去販賣周邊產品以獲利，此作法讓我大開眼界，也促使我更加了解弋果此企業，在總部與加盟分校之間的商業模式。經由這次的分校大會，從中學到弋果如何在一年一度的重大會議上，宣揚年度的目標理念，且於宣揚理念的過程當中，設計一些小活動，讓各分校搶答以增加分校與總部的互動，並利用此機會凝聚各個分校的力量，進而推動各個分校與弋果總部一同於年末達成目標。 這次有幸能全程參與弋果在全台灣直營校的分校大會，並且協助攝影的部分。過程中發現公司透過這樣的大會，來拉近總部和分校的距離，並且維持各學校的一致性和對企業的認同。因為疫情的關係，現在的分校大會是以線上方式進行，我覺得是很特別的經驗。總部不但沒有讓疫情阻撓，反而利用線上的方式做出很多有趣的效果，例如讓直播畫面切換，主管報告完後改由販售周邊產品、並且在報告過程中舉辦抽獎，確保各分校校長專心在線上會議裡。我個人覺得最有趣的地方是，雖然身為補習班，弋果有很大一部分收入是來自周邊產品的販售，而因為有許多加盟店的緣故，他們採取的商業模式是總部販售給加盟店，加盟店再自行販售獲利的模式，因此每一個環節在販售時都會盡最大的努力來增加獲利。 這次來到弋果的校長大會，早上 8.一到總部就看到大家都已經準備就位，每個人都身穿一樣的弋果衣服還有黑長褲，使我不禁讚嘆於弋果的管理，而且本來的校長大會都是在清大或是交大的大講堂舉辦，現場會擺放各樣這一季的產品，供校長們實體觸摸，再決定要購買多少行銷產品，但這次因為疫情而被迫使用線上軟體進行校長大會，但弋果仍然盡力將線上品質維持到最好，並且以直播的方式設計出一連串新的流程，也依然將行銷產物做出實品擺放在鏡頭裡，而其中我印象最深刻的是細節的部分，例如主持人的空姐裝扮、寫價格的高級保

麗龍版子、在念下訂單時後台人員的舉動、流程銜接的流暢度等，種種的細節都做得非常完美且有質感，充分展現了弋果的品牌價值，讓校長們都能像總部學習做事品質，使我學習到不論在何種緊急情況下都依然要保持認真做事的態度，將事情做到最好。此外，這次的校長大會也讓我看到總部和加盟之間的關係，還有總部發表此季行銷產品的過程及如何報告此季的行銷計畫，實在使我獲益良多！

企業導師領航計畫

Group 05 Round 5-3
2021/3/24
探討加盟實務與行銷企劃

這次最重要的是充分了解弋果公司整體的企業架構。最高管理機構為總部，旗下分為直營與加盟分校，總部內的部分可大致分成三個部門：管理、業務、教研。而這是第一次和業務部的人對談，從過程中更了解到加盟的實際操作。其中最令人印象深刻的就是她提到「人」就是進行加盟前最重要的評估。和行銷部門到對談也得以更加了解其工作內容，對我個人來說最重要的則是更了解行銷部門如何因應疫情下的趨勢。 這次來到弋果與加盟業務主管及行銷主管，進行加盟及行銷的訪談。與弋果加盟業務主管交流的過程中，了解到一間加盟店的誕生，從前端管理到風險評估皆為重要，其中最令我印象深刻的是，加盟業務主管告訴我們，判斷是否能加盟有三大因素，一是經營者是否是能了解弋果的教育理念（人）、二來設立據點是否與合適（地點）、再來就是資金是否充足（金流），藉由這三大因素，我更深入了解一家企業在篩選加盟店家的條件時，其細心的程度，以使每間加盟店在創立後皆能夠獲利，並讓弋果此品牌的價值能夠遠播。與弋果加盟業務主管訪談後，緊接著是與弋果行銷主管們進行交流，了解弋果在行銷其產品、活動及品牌價值各面向的行銷活動，也讓我進一步通曉「行銷」一詞的概念。除此之外，非常感謝弋果的行銷主管們與我們談及對於職涯發展的規劃，並給予未來想要從事行銷工作的我們許多建議，讓我們更明白未來可以往哪些方向努力邁進。 此次來到弋果向主管學習加盟實務還有行銷管理這兩個領域。負責加盟實務的主管跟我們分享加盟的實際經驗，還有別人來找加盟時該如何評比，以及該如何評比地點、人員、建物等，而日後的加盟管理則會交付另外一個部門，才發現原來每一間加盟校都是經過非常多人的努力才能夠有現在的成果，從加盟主管評比要來加盟的校長開始，到最後輔導建校都是非常辛苦的過程；此外，主管也跟我們分享不是有足夠的資金就可以建加盟校，而是也要跟弋果有相同的教育理念以及能擁有品牌價值觀念的校長才能夠建加盟校。負責行銷的主管則跟我們分享弋果這一季的一系列行銷企劃還有產品及行銷通路，我們發現弋果的企劃都會跟很多不同面向的企業合作，不單單只跟教育界合作，像是 Nike、GNC 等，而且合作的內容也非常多元，像是馬拉松活動或是保健小教室等，提供孩子們不只英文教學，還有其他面向的知識，而行銷通路則是不同的加盟校有各自的粉絲專頁，也會把資訊放上像 google 和 yahoo 這類的網路平台，再透過後台管理觸及率等，而弋果針對每一系列的行銷企劃都會設計行銷產品，營造出不只是補習班，而是品牌企業和學校的感覺，經過這次跟三個主管的討論後，我對於加盟實務還有行銷都有更深的了解，也更開拓自己的眼界了！

企業導師領航計畫

Group 06 Round 5
2021/3/24
年輕人創業需要哪些特性, 能力和心態?

抽象:
在本次會議上, 我們提到了許多不同的特色, 如創業精神, 冒險者, 有熱情和心胸開闊。

我們將特性分為許多部分, 個性, 策略和創新以及溝通。

為了創業, 我們需要一個強大的個性才能通過我們的企業轉移我們的個性, 隨著時間的推移, 我們看到許多公司因為其執行長的強有力的個性而取得成功, 我們以 TESLA 為例. 微軟。

一位優秀的領導者需要一個好的計劃和一個好的策略來繼續改善他的服務或他的產品, 因為在這個世界上我們必須隨時準備抓住機會敲門. 溝通, 雖然有了新技術, 世界越來越遙遠, 一位優秀的領導者需要知道如何與不同文化和價值觀的員工交流. 謝謝.

NB: 那天我們沒有拍照.

企業導師領航計畫

Group 07 Round 5
2021/3/21
如何不動產估價?

進行模式：本日蘇俊逸老師邀請中信房屋廖店長進行經驗分享。

如何不動產估價?

1. 業務估價：對屋主做建議售價，對個體戶

土地：越大塊價值越高(720 坪、角地都有特別容積率)、面寬大小、容積率越高

透天：土地成本、建築成本

大樓：成交行情、數據非常多，拿市場上有在賣的開價來看，與客戶討論合理價格

投資套房：依據區域設定年化投資報酬率 估價除了行情價外，重點是取得屋主的信賴，取得賣屋委託 成交價是落後指標 預售屋自備款較高

2. 不動產估價師估價：針對建商、公司提供詳細報告

3. 央行打炒房與房地合一 2.0 對房仲業而言，有消息就是好消息，不用過度解析

賣到沒房子賣、買方一直追高，對業務不見得是好消息

將消息提供給客戶，客戶自己就會發酵

對房仲而言，有利多、利空消息出現，是最好的，只要丟出去給客戶看客戶的反應，判斷是否為最近願意交易的客戶，來判斷是否要服務該客戶

政府對房地產有消息，對於房仲都是好消息

政府丟個石頭進來，使買方、賣方的售屋意願改變，可能使賣方稍微降價，但主要是看心態、對事情的態度，發生事情後怎麼處理才是重點。重點是做事情的目的，不是在講道理，要尊重客戶心態，達到委託買賣的目的。

廖店長經驗分享：

1. 業務層次，只有房仲能達到真正的自己收入自己決定，理由為產品完全可以自己開發，不會被公司產品所侷限

2. 選擇業務的理由：所學習的技能，不管年齡到多大都可以使用，生活自由度、技能可以自行掌握

蘇總經驗分享：

1. 在老師的年代，歷經刻苦耐勞的業務磨練，但換來現在生活的自由度

2. 做房仲業務健康、家庭可兼顧

3. 仲介只要做經過一、兩年，應該較難轉行，因生活型態難以改變，這行業做三年以後是倒吃甘蔗，理由為既有客戶會介紹新客戶，客群自然會產生

4. 實價登錄使不對稱資訊消失，但使新進入業務可以快速了解產品價格

5. 房仲到全世界都一樣，因為面對的都是人的問題，重點是知識要廣、專業，如何服務客戶使其滿意

6. 人的意念會一直往上，騎機車會想開車，開車會想從國產車改成進口車

7. 人生很多不同的路，自己選擇

8. 在別人的廠商，光環很容易被拿掉，但拿掉後自己剩什麼？

9. 遇到問題就是面對、解決，如何找到比較不影響的方式

10. 念完書，進了社會要拋棄名校光環，否則去哪裡事情都做不好

11. 名校光環會使人無法放下身段，放棄很多成功的機會

企業導師領航計畫

Group 12 Round 5
2020/4/1
企業導師專業經驗分享

主要議題：

(1) 企業財務規劃與併購

(2) 給社會新鮮人的建議

(3) 職場倫理與職涯發展

心得摘要：

【From 瑞柱】 非常感謝導師在公事繁忙之餘，還不忘與我們聚會。聚會中邊享用美食邊更新大家的近況，在面對即將畢業的時刻，導師也給予我們很多職涯上的建議。 導師鼓勵我們剛出社會能夠多加嘗試，年輕就是本錢，在剛踏入社會的階段” Try” 的機會成本也相對較低，希望我們能夠像一塊海綿一樣，能吸收多少養分就盡量吸收，導師以自身為例，在剛進入會計師事務所時，每天留在公司查看底稿，觀察同事是如何查帳，多看多思考，學習他人的優點，讓自己能踩的更紮實，也才有往上爬的可能性。在職場上會接觸到人與事，更嚴格來看，職場上只以「人」為中心，故導師希望我們能夠訓練溝通力，這樣才能與上司或同事相處融洽，說話的藝術更為重要，在《超譯卡內基》這本書裡，也能體會到這件事崇高的地位。導師也提及人生職涯上處處是貴人的道理，即使是待你不好的人，只要他讓你產生向上的動力，他也會是你的貴人！在未來下班及休假時間，導師也建議我們能多方接觸，不論是看小說、展覽或是運動都能提升自我，使在與人交談時有足夠的話題，也會讓對方感受到自己私下的另一面，拉近彼此之間的距離。 在每一次的聚會裡，都能感受到導師的智慧，不僅是在專業能力上，更是待人處事的圓融，能夠成為導師的學生，是我的榮幸！

【From 淳閔】 謝謝導師在勤於公務之餘，抽空與組員們聚會。聊著彼此近況與未來發展，導師給予最真誠的回饋與建議，並以自身職涯經驗為例分享真槍實彈的工作狀況，從踏入職場到目前財務長的職位，經歷過高潮迭起，不變的是導師面對工作的態度、意念，都是以正向思考面對已發生的狀況或改變，不讓情緒凌駕於情勢之上，而是想辦法將情緒與現實區分，

並著眼於未來改善的可能性，所以導師說：「所有人都是貴人」，不僅是從正面來幫助的恩人，或是用打擊來助人，都是成長過程中不可獲缺的貴人。其實，第二種貴人就是「逆增上緣」的體現，在艱困的時刻給予我們一擊，讓我們察覺弱點，敦促砥礪自我，理解每個困境的意義，激發內在的潛力。導師也呼籲即將畢業的新鮮人要保持開放的胸襟，勇於接受挑戰，跨出舒適圈，就像是導師近期繁忙於子公司上市的業務，仍義不容辭接下林哲群院長演講的邀約，利用身教告訴我們嘗試新事物人生才有不同的歷練，無限的可能。透過一次次的相聚，從老師身上習得許多寶貴的經驗與心法，不管是待人處事的道理，或是職場的溝通藝術，一再感受到導師是位溫暖且散發正面影響力的人，不僅是企業導師，更是一位人生導師！ 雖然逸君目前出國交換，但他的心與我們同在! 期待回國後的聚會!!!

企業導師領航計畫

Group 16 Round 5
2020/3/26
中國信託證券參訪

心得： 廖姝鈞

非常感謝這次有機會到中國信託綜合證券參訪，與協理聊天後，不只是對證券業的想法大大改變，面對各種不同的客戶，必須採取不同的方法應對，也意識到投資的重要性，從年輕開始學習投資股票或是自己，都是替未來的自己做準備！ - 許育禎 非常謝謝導師安排這個能夠去證券業參訪的機會，不僅獲得了很多看法也對未來投資更有概念。從協理的經驗分享，從傳播業到金融業的過程，一個人自己去美國念書，自己寫推薦信等等，都讓我看到了勇氣和主動學習的精神，此外協理說到未來數位化我們應如何增加自己的價值才不會被機器取代，也說到我們能善用自己的優勢，例如未來區塊鏈和法遵都是有發展性的領域，可以去多多了解研究，總之，非常謝謝導師這次的安排和協理的熱情分享，也對投資領域多了些了解，可以趁年輕的時候早點累積自己財富，並對更多金融新商品有更多的認識，並在未來財富管理時有更多的知識能夠有效運用！ - 陳紫綾 這次參訪中國信託證券有很多獨特的收穫，不只是對於投資有更深入的了解，對於人生規劃也有了更多的思考與想法。聽協理分享人生經驗，從攝影師轉行進入金融業的經歷，在中間她遇過很多波折卻始終沒有放棄，反而在過程中不斷學習，讓我深深地佩服協理的勇氣，當天我印象最深刻的是協理說的一句話：「你們現在還年輕，就像是一張白紙，要染上什麼樣的色彩都是由自己決定。」我很喜歡這句話，就像是提醒著我要趁年輕時多多充實自己，多累積人脈、多開拓視野，希望未來我也能渲染成為一張色彩繽紛的紙。

企業導師領航計畫

Group 17 Round 5
2020/3/26
台北宏遠證券參訪

心得： 逸玟

老實說我對於證券業並不是非常了解，所以這次有機會能進入公司，並聆聽高層主管親自為我們解說，真的感到非常榮幸，也謝謝導師的特別安排。不過讓我震驚的是，證券業員工的平均年齡竟高達 47.5 歲，此受到臺灣的大環境影響，景氣失落了將近 20 年，所以產生這樣的結果。然而，宏遠證券就如同其他競爭對手，也做出不少革新，舉凡推出 IG 的投資週報或是與網紅阿勳合作推廣理財資訊，為的就是要吸引年輕族群，尋找潛在客戶！ 靜喬： 金融業不僅泛指銀行業，還有證券及投信投顧業，經由這次參訪宏遠證券後，對證券業又有更進一步的了解，例如：營業員的工作內容、資本市場部負責的業務，甚至是先前沒有聽過的股務代理部等等，藉由這次的參訪讓自己對於未來的規畫有更多的想法，也透過此次難得的經驗讓我將自身的人格特質與未來的職涯作結合，像是前台的交易員較適合風險偏好者，個性屬於比較敢衝的人，雖然作息可能較不正常，但也有相對高的報酬。 伊雯： 很榮幸能夠參與導師所舉辦的「同學會」，裡面個個都是非常出色的金融從業人員，舉凡包括宏遠證券的副總經理向我們細心說明了證券業的作業分工及興衰，讓我們了解到證券業的運作模式；還有星展銀行的風險管理師與我們說明風管的工作內容等寶貴知識，這些都是課堂內不能習得的實務經驗，所以我們非常感謝有這次的機會能與學長姐們交流！ ✍今日 Takeway 超越時代，就不怕被淘汰！