

國立中正大學「嘉有機會」希望專戶

方案一「希望就學專戶」獎助學金 學習歷程說明

108.03.28修訂

申請人基本資料

學習歷程說明（均800字以上，禁止抄襲）

一、請依據 UCAN 職涯測評、就業發展建議及您的選課計畫，說明結果是否符合您所就讀的學系發展或生涯興趣探索？

依據個人診斷結果分析報告看來，結果雖然不完全符合目前所就讀的學系，但與我的生涯興趣探索十分吻合。我計畫未來能從事汽車業供應鏈管理的工作，整體而言，這份報告是相當準確且具參考價值的。

我的 Holland 碼及類型為 C 事務型、E 企業型與 I 研究型。C 事務型顯示我是個典型的「文書者」，這些特質十分適合製造端的品管與研發等工作，畢竟以製造業而言，維持產品品質與競爭力是最高指導原則。而汽車產業幾乎是大型企業，在龐大的企業體中存有許多部門，主管階級也相當繁雜，每項工作被層層劃分地十分明確，此類型的員工較能按部就班且有效率地完成主管所交辦的事項，扮演好稱職的螺絲釘以驅動整個企業體。與之相關的課程我修習過運籌管理、成本管理會計、投資組合分析等系上專業選修課，這些課程較偏向規律且有條理的工作。E 企業型顯示我是個典型的「說服者」，蠻符合管理學院出身的特質。供應鏈管理算是偏商管類的工作，在多數國外大學也是歸入商學院開授。此外，車廠間競爭激烈，此類型的員工富有好勝心並充滿積極以應對各種挑戰，竭盡所能提高企業生產力。相關課程方面，我修習過企業概論與管理學，教授以高階主管的角度帶學生看許多真實個案，將理論帶入實務。I 研究型顯示我是個典型的「思辨者」，而汽車製造業的多數員工與其相仿。課程方面我修習過今日汽車，對汽車零部件與工作原理有進一步的了解；也修習過企業價值評估等結合財金專業進行獨立分析的訓練課程。其實系上大部分的專業選修均符合此人格類型，畢竟財務計算很注重數理能力。供應鏈管理是個結合工業製造與管理專業的跨領域工作，依據報告顯示我同時具有這兩種特質，以較為客觀與科學的診斷使我對職涯規劃更具信心。

在共通職能診斷中，我拿到最高分 PR99的類型是工作責任及紀律，領了薪水自然要奉獻所有，就像軍人一樣，唯有維持良好的軍紀，遵循一切規範，才能為企業創造最大價值；第二高分為溝通表達，是多數商學院學生所具備的特質之一，也是在商場最重要的軟實力之一；第三高分為問題解決，不論是在金融界或是汽車界，乃至任何行業，分析並解決問題一直是最重要的課題，更是整體人類文明源源不斷進步的原動力；第四高分為持續學習，活到老學到老對我而言不僅是一輩子遵循的格言，更是一種生活方式。

二、同上題，您的答案不論是否，除了課程選修外，您將如何於就學期間補足共通職能(溝通表達、人際互動、團隊合作、問題解決、工作責任及紀律…等)或培力自我專業職能。

由於未來想進入車廠從事供應鏈管理，除了將本科財務能力習得外，在課餘時間利用網路學習許多汽車知識，包括各車廠主要產品線、汽車零件與運作原理、車廠 OEM 製造商、養車心得與汽車產業未來趨勢等。影響深遠的是，自去年11月開始，我進入台灣特斯拉的業務部門實習。在這三個月的時間中，我認為一定程度補足的共通職能中的溝通表達、持續學習、人際互動、問題解決與資訊科技應用這五個類別。

溝通表達方面，由於我的實習職稱為客戶體驗專員，要與進入展間的客戶介紹特斯拉電動車與相關電車知識，在每分每秒與客戶不斷接觸與洽談的訓練下，口條與思辨能力獲得了顯著的提升。部分客戶會帶著各種對電動車自以為是的錯誤觀念與誤解進來展間，有些甚至可以稱為在挑戰專員，我的工作就包括了推廣電動車正確的觀念，讓每位客戶能帶著正確的產品知識離開展間，幫助他們增廣見聞的同時也能提升品牌聲譽。說服客戶來試駕，甚至是購車也是我的工作，這些訓練都與溝通表達息息相關。最具挑戰性的是讓原本已經決定要買競品的客戶回心轉意來買特斯拉，這需要具備很強大的說服力，並站在客戶的角度與他一同分析，不能讓客戶覺得自己只是個純粹想賺取佣金的業務員。此時取得客戶的信任後，離成單也不遠了。而與同事及主管的相處過程也獲益良多，像是與同事主管的溝通變得更有效率、精準地向主管匯報與分析今日的工作表現等；持續學習方面，公司不定期會舉辦產品知識課程，幫助每位專員提升產品知識，進而為客戶帶來更佳的产品體驗過程；人際互動方面，我學習到最多的是試圖揣測客戶心理，從言行舉止各方面預測每位客戶的喜好、財力、需求點、對產品的疑慮以及其他相關屬性。而最難的是從客戶身上挖掘以上資訊的過程，必須讓客戶感覺是自在地聊天或專業的洽談，殊不知早已將這位客戶的一切資訊挖掘殆盡，接下來則是針對痛點有效打擊即可。問題解決方面，我面臨到最多的是客戶會拋出各種對電動車的疑慮，直得慶幸的是大多數疑慮其實都有解決之道，只要理性客觀地分析給客戶知道即可。資訊科技應用方面，特斯拉是間科技公司，而非汽車公司，他們有相當強大的後臺整合系統，詳細記錄每位客戶的屬性並分門別類，其他包括試駕與訂單管理等系統，協助員工以科技且便利的方式提高工作效率。