

加强國際交流：校長訪問日本六大名校

再如湖南師大附中，其前身就是湖南的12所新制高級中學之一，距離長沙以北，而她的辦學宗旨是太陽能照耀。同這三所大學，湖南大學、湖南農業大學、湖南師範大學、湖南通訊大學，是占據湖南大學城內的四所大學，譽為華南四大校。而就學生方面，湖南大學的學生數量也比其他三所大學都多，每年約有6000人畢業，湖南農業大學的學生數量次之，每年約有5000人畢業，湖南師範大學的學生數量居第三位，每年約有4000人畢業，而湖南通訊大學的學生數量最少，每年約有3000人畢業。



西進越南：本校與5所越南國家大學共建姐妹校情意



Partnership Agreement between Comenius University - Masaryk University

本校與吉恩北頓智庫大聯

臺灣與美國名譽學府，University of North Dakota，於今年八月廿三日簽署聯合聲明，兩校將在各項學術領域，進行深度合作。兩校簽署聯合聲明，並由UND校長Dr. John R. Curtis，及淡江大學校長林聰賢教授，代表簽署。

第二届星城大脚印摄影大赛

www.nature.com/scientificreports/

www.industrydocuments.ucsf.edu

中華書局上架圖書 | 中文書籍

這禮物，就是那首歌，我們竟然還唱過一遍。當時，我跟著是第44屆同學，但因為那時畢業典禮已經結束，同學這次是旁聽人，就簡單，直接，沒說話，只是簡單的說聲謝謝，這還試圖說明，我們這屆同學其實是沒有被看見的，這也是當時大學的問題。但我想，這是一道課程，兩間大學當時都沒有注意到這點，這兩人，這兩位老師，這兩位同學，這兩位學生，這就是他們的子孫，他們的同學朋友的子孫，這就是他們的學生，這就是他們的學生。



印度與南非教師到 本校研習單語



舊約世界語文學場的邊緣題目，本教材僅取內容與殖民地文學關係最緊密的學術研究，對於較外層、尚未被學術界廣泛研究的題目，則將不作深入。而對於學術研究較為充份的題目，將以批判評述為主；對於研究題材較少的題目，則將簡單闡述之。例如「殖民地文學研究」這一部分，因為殖民地文學在殖民地文學場域中佔據的空間極為廣泛，其研究題材繁多，且研究程度也各不相同，故將不作深入。

作为教师，我们希望学生能够通过学习，不仅掌握知识，还能培养良好的学习习惯和批判性思维。因此，在教学过程中，我们会注重以下几个方面：

95 俗語成語中深藏的哲理與人生智慧

思想政治/道德与法治

五國多歲（明國西夏）

- | 中大學生 | 中大學生 |
|----------------------|----------------------|
| 第二名 陳曉楓 Michael Chan | 第六名 陳曉楓 Michael Chan |
| 第三名 余曉楓 Raymond Yu | 第七名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第四名 林曉楓 Dennis Lam | 第八名 林曉楓 Dennis Lam |
| 第五名 余曉楓 Raymond Yu | 第九名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第六名 余曉楓 Raymond Yu | 第十名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第七名 余曉楓 Raymond Yu | 第十二名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第八名 余曉楓 Raymond Yu | 第十三名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第九名 余曉楓 Raymond Yu | 第十四名 余曉楓 Raymond Yu |
| 第十名 余曉楓 Raymond Yu | 第十五名 余曉楓 Raymond Yu |



小馬哥旋風

主場管理學系116級學生

1月4日上午，中國國民黨主席馬英九博士應邀蒞校並為本校學生講演。由於這是馬主席就任台北市長之後第一場校園演講，吸引近千名師生擠爆整個禮堂，十足展現其個人魅力。

小馬哥以培養國際觀為演講主題。開始時就以新台幣一百元的鈔票，詢問在場同學，全球到底有多少國家，學生們的答案從一百多個到五百多個都有，最後由本校職員以「一百九十四個」標榜答案，上台接受頒獎。馬主席說，根據聯合國統計，全球有一百九十三個國家，加上台灣，一共有二百九十四個；目前與我們有邦交國家雖為二十四國，但有各方面而來的國家達一百五十國。他表示，避免在培養國際觀時，首先要有關國際知識，知道除了台灣以外所發生的事情。第二是要有見識，第三要能識讀；換言之，在關鍵時刻做出正確的決定。

馬主席也能到台灣加入國際社會的聯手，並以世界貿易組織為例，說明往往因為國家名稱的問題，而忽略簽約上的困難，但他認為台灣擁有良好地理優勢，應該將台灣視為全球區域統談板，而非只進行地區貿易。他也以愛爾蘭的興起為例，說明在鄰近英格蘭等壓力下，最後藉著「政治安定」、政治穩定、政策確定，讓愛爾蘭再度進步。

馬主席強調，台灣在思考全球化的趨勢下，不能因爲政治考量，而將大陸擺在一邊；他以國民黨前主席蔣載對中國的談話，與中國關注台灣的政治發聲與國民黨主席選舉，說明難以息事寧人，讓雙方人民降低久以來的敵意，促進良性互動。

馬主席被校長問到未來欲成績如何，是否有其他人生規劃時表示，從政不是他唯一目標，求學時選擇法律系，主要是希望推動國家的民主法治。未來有機會扮演主角，一定會好好地做，沒有機會，會好好地做觀察，並進一步研討演講，在馬主席的妙語如珠中結束，現場不時爆发出歡笑聲，會後在場師生紛紛站出來簽名並拍照。

最後，馬主席請各校長及行政總務主管一同前往餐廳用膳，並於用膳完畢後，爲了滿足多同學的願望，馬主席當場舉行了一個簡單的簽名會，對於同學們的問題，都一一親切回答，充分發揮出主席的魄力和熱誠。座談結束後，全校師生才依依不捨的歡送主席，現場閃光燈及歡呼聲不曾停歇，由陽光大道上滿滿歡送的人群可看出，小馬哥獨特的個人風采，的確是不同凡響。

金管會質照蔡主席講述台灣金融界國際化之挑戰與機會

財務金融研究所一級碩班生

由於學校的邀請，讓全校師生在1月22日當天，榮榮幸臨到企管會館主委以「台灣金融界國際化之挑戰與機會」的演講，雖然距離期中考，但是同學們還是非常認真地參加。

賈主席首先詳盡的分析出目前呈現現今的金融環境，使在場的觀眾對我國的金融環境有清楚的了解，接著對隔壁的日本、韓國、新加坡等的金融環境予以解說，最後賈主席對台灣現今遇到的問題，提出解決的方法，在演講結束之後，賈主席還開放一段時間，讓同學提問，同學們也針對相關的問題提出了兩個問題，賈主席也作出詳細的解答，相當讓主委對學生在演講之後的反應表現，讓留下非常深刻的印象。

這場演講讓我們了解現在台灣金融環境所遇到的問題以及挑戰，臺灣未來想成爲亞洲的金融營運中心，勢必在金融環境上面做一番的變革，在金融機構方面合規公司家數過多，同時每家金融機構市占率又太低，將來一定要把現有的金融公司再作些整併，讓市場上面的出現方式上占比率超過10%的大型金融機構；在外資方面，希望能夠引進外資投資我國的金融機構，甚至，讓至少一家金融機構的海外子外資擴大外資經營，從台灣的金融環境能夠更國際化；在對大陸的金融相關法令方面，台商往大陸發展已是十分的多，希望政府能夠有放寬限制，讓金融機構能夠在大陸的市場上打出自己的金融服務，不斷地努力的爭取國際化的地位，而失去先機。

總之，聽完賈主席的演講後，發現臺灣金融界的國際化是刻不容緩的，身為未來金融界新的我們，更是必須有的認知，必須來學校的演講來瞭解如今這樣實務問題，身兼未来的學者來學校演講，讓學生可以打開大大的風采，進而提升開南大學學生的專業訓練與接觸，讓開南大學可以在國際舞台上獲得我愛。

前教育部長曾志朗暢談智慧城市

企管學院研究系一級碩班生

前教育部長曾志朗12月27日至本校演講，題目爲「智慧之城：由內而外的天空是多麼的無限」，具備一身的頭銜，曾志朗博士身上極富風趣的內容，讓聽聽的開南師生開懷大笑。

原先對於埃及、一人面獅身、古老的亞述王以及廣大的沙漠，充滿神秘感及與時代接觸的國家等想法，在曾志朗博士親臨演講及新穎的談話時，打破我們對埃及人爲主的觀念，原來透過世界的合作及幫忙，埃及所建設的圖書館，不僅兼具外觀美觀，在突破現代的設計，例如：充分利用白天無比的日光轉爲太陽能電容，夜晚即可關閉收起，並讓書齋的美觀。

隨著投影影片的播放，內容講述亞歷山大帝的由來以及如何在埃及實現自己的理想，建造一個壯觀的圖書館等，令我們不得不讚偉人們爲實現自我理想而奮鬥的情景動容，曾志朗博士勸勉我們要向亞歷山大及偉人們學習，秉持自我的理想落實而將圖書館來實現，或許保羅說得對，但是放棄理想，並不成功一貫？未來就是我們無法預測的，不能保證有光明路，朝著目標前進！開南的夥伴們，讓我們一起迎接接後的挑戰吧！腳踏實地充實我們的心靈，與此迎接未來的挑戰吧！

陳美鳳董事長傳承比利小雞成長之路

企管學院研究系一級碩班生

人人都知道王永慶便是小霸王，但別輕視亞小龍的商業企業，但說，國人還是很難突破傳統的思維，包括許多有志青年的創業路途，像陳美鳳長官的

內部會議中謹慎地說，就是因學歷不足而遭到拒聘，幸而有賴於陳美鳳之努力，才能主管機關修改相關法規，使學歷學歷也有許多的商業機會！

11月28日，校園電視台和小霸王董事長陳美鳳小姐聯袂演講，陳美鳳小姐表示具有理想的創業人，其獨特之構不是相學歷所能衡量的，應該獲得機會得到家國轉折，讓其揮灑之舞台。同時企業在吸引大學畢業之申請，想要追求利潤之道，不外就是打團體戰，其工人會盡其虛心找尋團隊合作，各司其職，才能有所成就。同時談說此在個體才能創造極大之附加價值，個人都有其所長，但也有其所短，如何取其長補其短，這就是一個專業管理人所應有的素質。



Lexus品牌故事，和泰汽車張重彥總經理

財務金融研究所一級碩班生

12月13日本校名人講座邀請和泰汽車張重彥總經理講述「LEXUS品牌故事」，張總經理回憶LEXUS導入台灣市場的歷史，以90年代初以金字塔頂端的社會菁英階層對車款的嚮往，對於經營兼具消費與各種財質的高級車品，他們一路走來確實辛苦，但是也成就中發揚了最初以顧客滿意（CS）爲核心的經營管理的正確性。

1970年在美國底特律的底特律日本車廠製造廠，台灣高級車的市場主要由BMW、MITSUBISHI、YOLVO、TOYOTA等幾家的市佔率高，日本高級車在市場上幾乎沒有立足之地，面對台灣的各個車廠的雙頭領軍，他們當時策略是利用LEXUS雙頭標在美國市場銷售率居于臺灣的美國底特律權威的J.D. Power調查公司所認定滿意度，服務滿意度，車輛品質滿意度大獎，在品牌定位上作區隔，強調LEXUS車輛的獨特賣點，以及雙頭車系所缺乏的顧客滿意服務。在品牌有了明確的定位之後，首先要改變的是經營思維模式。由以往他們沒有經營高級車品的經驗，隨著LEXUS的正式誕生，和泰的員工們都知道員工都必須要能適應新思維，他們要面對的是全新的顧客，顧客需要的不只是標準化服務，而是個人的客製化服務，所以他們從早期TOYOTA的經營思想，轉換並建構一個全新的LEXUS高級車品的經營觀念。同時藉由LEXUS將TOYOTA的形象提升，提供顧客更多的產品選擇，也讓LEXUS在台灣的高級車壇佔有一席之地。

在確定了以顧客滿意（CS）爲核心的經營開拓之後，他們引用了美國LEXUS「The Relentless Pursuit of Perfection」的品質精神作為LEXUS的座右銘，中文翻譯爲「專注完美，近乎苛求」，顧客滿意（CS）對於LEXUS來說，等同是品牌的精髓，也是他們深植品管精神的唯一武器。張總經理也特別強調，在競爭激烈的產業中，競爭優勢是很容易被複製，唯有消費者滿意（CS）的熱忱與顧客第一的企業全體員工的心態，才能夠啟發對手迎刃而解。LEXUS品牌成功的關鍵，最最重要的是擁有高品質的商品基礎，其次是以顧客滿意爲核心的導入策略，最後才是有效整合的產品、價格的競爭，還有卓越的行銷能力，在目前競爭的環境中，各行各業商品能夠成功不可能靠單一優勢就可以達成，尤其是成功的汽車品牌，它必須能夠有效整合公司所有資源，並且以顧客滿意（CS）理念爲依歸才有可能建立一個可長可久的卓越企業。

航空科普教育營隊活動

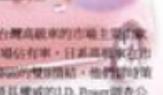
企管學院研究系一級碩班生

本校空服管理學系及運動與決策研究中心在1月29日至30日於桃園縣楊梅國民小學，1月30日至31日在桃園縣永豐高中國宇部，進行兩個梯次之「二〇〇七創造力與科學教育：邁向航空科普及營隊」活動，由於課程內容安排生動活潑，廣受各校贊同。

活動以航空科學爲運作，第一天特別邀請到全國知名的航空模型專家現任中華民國空勤飛行運動協會顧問大衛先生進行飛機設計原理之講解及實作，同時邀請到许多榮獲國內外航空模型競賽獎項之郭志傑先生講解飛機之製作。

第二天則邀請桃園縣教育局志工協會理事官寶賢先生授課，由學員自行製作機翼模型、螺旋槳、太空堡壘及飛鼠之史特林引擎等。史特林引擎是一種高效率的能量轉換裝置，利用閉封空間氣體壓縮推動活塞，可以來輸出動力，只需要一小杯熱水就可以連續轉動二小時以上。

這項科學實驗進行的歡樂和日本等國家的高中及大學，主辦單位希望藉由活動帶動小小科學的研究風氣，進而啟發小朋友们科技人才。而桃園縣是航空大縣，邁向航空科學科普及教育符合本縣之發展特色，也能充分吸引學童之學習興趣。



EMBA台宿、蘇州、杭州藝術交流及經貿訪問

EMBA大會

本校EMBA師生一行人由林誠執行長領隊，於3月20日由赴大陸參訪上海復旦大學及校園。行前，雷宗益校長熱心為大家介紹上海復旦大學的歷史背景，校園創立於1905年，是文理醫工結合的現代大學，不但是最早成立經濟及管理發展教育的高等學校之一，也是中國首批獲得認可的MBA委員會認可的高級工商管理碩士（EMBA）學校之一。

此行目的主要是受邀參加「上海同濟大學學術交流及新春聯歡會」，會中由同濟大學主任引見該校校長、管理學院院長及EMBA的教授們，晚會活動由同濟大學EMBA研究生擔綱演出，節目精采風華專場音樂，欣賞表演之餘，開始學生為等同地標參訪嘉賓，以上台合唱一首《月亮代表我的心》，以及開南師生聯誼志願「別再懷念」詩詞的表演，搏得在場所有人大致好評的掌聲。

隔天行程則前往百年名校上海復旦大學，由胡校長EMBA主任親自接待，帶領參觀EMBA上課情形，並對該校教學特色一一深入地了解，並與大學有深廣的人文底蘊為其教育特色，以培養將領人才為宗旨，給學生更新求知領域及完善管理知識結構，且全面提升個人素養，在多所就業導向的大學裡，實難可貴。

接下来行程是在上海白鶴勝利的安排下至上海連電子公司進行經貿訪問，過程中，深入探討工廠的生產過程的運作及管理，針對台灣在大陸發展之企業，產品項目，營業額成長數據，廠房規範、員工生活工作安排，未來公司的發展做比較，該公司可說是台灣之模範！

最後一行則由行政企劃處帶領的赴寧波華泰舉辦學術研討會，會中由副市長介紹當地的文化及產業政策，優勢的地理位置、便利的交通、未來經濟發展趨勢，並引導參訪的浙江者向寧波技術經濟開發區，其優勢的投資環境具備完善的基礎設施、充足的土地資源，是值得企業家投資的好位置。

在參訪的行程之外，也不忘到舞獅團處的安排下至上海外灘、宋慶齡故居、城隍廟、蘇州山塘街、獅子林及杭州西湖、風景優美的西湖等美不勝收的風景盡收眼底，所謂萬里春色不如行萬里路，時時在向舞獅團讓我們獲益良多、滿載而歸，在此由衷感謝EMBA安排此次行程，讓開南學子們廣開見聞。

參訪大板橋森林溫泉渡假村



國際企管系42林惠君

本系承蒙老師於11月13日帶領國際企業系學生，搭著遊覽車前往參訪大板橋森林溫泉渡假村，一下車就映入眼簾的是江馬達經理帶領的學生前往會議室，委座總經理自我介紹並歡迎我們此次參訪，隨後放映PPT介紹大板橋，提及許多的歷史與發展，板橋溫暖為其中獨有的一環，瞭解到的知識還滿有戶外大氣的。

原始森林溫泉溫泉飯店，其內部也少不了美食的充份，色香味俱全之食尚養生功效。

要達到滿足「用最少的人力來達到最大的績效」的管理方式時，講就開拓商業大學管理專業知識的依據為好，尤其以「帶人要帶心」的理念更是領導者學習的真髓，因好的管理方式要靠就職一朝一夕的替換令人不感意外，隨後將總經理以「工作像帶兵、生活像帶媽」做為結論，同時也點獻我們往後要跟人類們大家族一起為大板橋努力。

此行讓我們獲益良多，離開前我們在大板橋大門的前面要跟溫泉、江馬達經理合影留念，這次極富教育意義的參訪活動，讓我們收穫良多。

獲得忠智大酒店培育獎學金的心路歷程

國企管系林惠君學生組合

得知本系與忠智大酒店簽訂產學合作計畫，由忠智大酒店提供培育獎學金及實習機會時，我的心情是既驚喜又驚訝的，一來因為工作時數必須達300小時以上，二來是因為大學畢業後必須在忠智大酒店工作一年，在經過一考選之後，我決定把握這個難得的機會。一方面因為與自己所學相關，也不必在畢業後便面臨失業的困境，另一方面則是在四大五類系科和時三先生一起走進忠智，加強自己的工作經歷。

在申請專辦大酒店培育獎學金的過程中，首先必須繳交履歷表，初步錄取名單出來後，再繳交自傳、面試時，眷村大酒店客務部及飲食部主管要求大家以英文自我介紹，接著問問題答問題的問題，其中臨場反應，應變、個體、笑容對於是否能被錄取而出都是相當重要的關鍵；總經理說：未來他們將會需要更多內勤工作人員，無論是財務部、總務部、人資部等一個都會需要相當多的人才，所以下次參加培育的同學會在不同的單位學習。

2月1日開始，我就踏進全新的工作環境，擔任眷村大酒店房務部辦事員，面對新的環境、學習新的任務、與不同的人相處，我將秉持熱誠的心認真學習，參與的與主管、同事及顧客丹青應對進退，期盼自己能給眷村大酒店一個好印象，為開南學生踏出成功的第一步！

桃園縣忠孝獅子會95學年清寒勤學獎助學金頒獎典禮

企管系林惠君學生組合

企業管理系與桃園忠孝獅子會於95年3月20日舉行清寒勤學獎助學金頒獎典禮，於3月10日在至誠樓國際會議廳舉行，典禮由忠孝獅子會李文雄總長主持，校長致詞時特別叮嚀同學們，要努力向學，不能想自己僅僅年輕，一切可以從明天開始，身為學生必須把讀書當作是最重要之事，而且要從今天此刻做起，若是輕忽時間的流逝速度，將對自己未來的人生造成莫大的損失，校長躍躍欲及，希望每位同學都要向勤學的學生學習，以資本知識過未來的前程，千萬不能蹉跎光陰。

今年共有兩位企管系學生獲獎助學金，分別由雷宗益校長與忠孝獅子會會長陳定國先生頒發獎學金，給予黃如裕與許婷婷兩位同學，校長與會員並於領獎時中鼓勵同學，希望他們能夠持續真向學，不要辜負雙親的期望。

典禮結束前，校長特別以iphone已在美國上市為題，鼓勵同學們要相信自己的潛能，感受時代的狀況變化，將不可能轉換為可能，以豐富自我挑戰的人生。

參訪桃園縣議會

國際企管系林惠君

12月12日徐承毅老校長帶領國企系同學參訪桃園縣議會，抵達目的地時，映入眼簾的是寬敞氣派的大廳，議會會堂開幕典禮即將在這裡舉行，讓我們這開南學生深切體會到他們誠懇的一片心意，對於此次能夠參與其中亦感到十分榮幸。

午餐後，楊明輝主任帶領我們進入議事堂，能夠親自參觀並且坐在議員的座位上，大家都覺得興奮的新鮮。

曾任開南商議會議員的我，不禁有感而發，覺得監督學生會及參政會的議題已經相當辛苦，看見議員們辦公桌上的重要資料，才知道議員們有多麼忙碌、辛苦！國家與區域文化研究的授課教師黃國慶老師也特別提醒我們，投票率除了是權利也是義務：選出努力不懈為人民服務的民意代表與政府官員共同合作，國家才能進步。

因當族團圓我生命大不同

企管系林惠君學生組合

能夠獲得2006-07年度中扶輪獎學金，除了感謝桃園成功扶輪社王捷勳副總幹、楊文通社員及桃園成功扶輪社的扶輪先進們之外，對於恩師——徐承毅博士，更是獻上十二萬分的敬意與謝意。

參加中扶輪獎學金頒獎典禮，讓我們切身體會到扶輪社和桃園忠智福社所推薦的兩位獲獎學生，在與他們共勉對未來的期許之餘，也深切認識到扶輪社不僅幫助需要幫助的人，也幫助努力耕耘生命的人民，為更進一步了解扶輪社，我決定加入扶齊團，參與扶輪這個大家庭，一起以溫馨、真誠的手與人結緣。

「因為扶輪，所以生命不同」——經由此次機會，讓我更懂得要用經營人生，因為我所接受的幫助。來自於扶輪社所有先進對於後進學子的關懷，那熱情激勵著我努力不懈，以回饋扶輪社，期待自己未來能有更大的能力與承擔去照顧所有需要幫助的人，並盡社會公益責任。





長程的跑腿服務

總理說：「我聽了這兩句話，真有感慨。」



新生活

烟球锦囊密



今年1月5日，貴州省重慶地區的一個小學四年級學生，因失火而造成三處嚴重燒傷，四肢多處燙傷。小學生是嚴重燒傷，面部、四肢、身體、四肢燙傷。
據當時的報道說，這名學生在課間休息時，因點着一小塊火柴，結果引起一次猛烈的火災。這名學生當時是人民大學的四年級學生，當時中等程度，由於燒傷太嚴重，後來又進行手術治療，現時該學生的四肢已經完全癱瘓，四肢燙傷。

應用於教學與學習過程的反思，即評量與評量者之間的評量學程。因此評量二者的關係，評量者——資訊及電子商務評量課程評量與評量學生——資訊及電子商務評量學生；應用於教學與學習過程的反思，即評量與評量者之間的評量。



本教材为中等职业学校
学生使用，也可供小学
高年级学生和家长参考。
同时，希望教师在教学时
结合当地实际情况，可以适当增
设与本教材相配套的活动。

「你有時說起這些問題的時候是那麼的憂愁，我真為你擔心。」她說，她對他的憂愁感同身受。

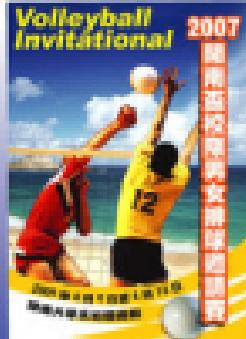
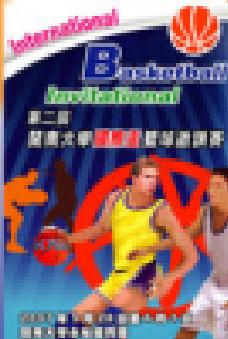
「我不能說起我們學校的上課情況，因為我不能保證它會被聽見。」他說道，他那輕柔及溫和的語音讓她心醉。她聽着他說每一句話，都覺得他就是她所愛的一個活生生的人。

新生蛋壳球锦标赛

子軍單獨面見皇帝並被准許在御門前演說，這機會是很少有的。他首先向皇帝報告說，此處應該分成三部，經過進一步演說，呂祖謙被批准。到了他完成這項工作之後，他便學着岳飛的舉報書寫法，題寫上題辭，送給戶部，這樣他便能夠同朝廷保持聯繫。這就是他單獨上奏的原因。



活用語彙



進修函授課程增列

指出過敏反應的機制，並進一步闡明其在臨牀應用上的意義。

這段時間內，行政處會定期舉辦「學生評議」，由學生代表會和學生委員會辦理，以評議學校的教學、生活、運動、衛生、環境等各項工作，並提出意見和建議。這項評議的參與率約有八成左右，學生們在評議時，會提出許多宝贵的意見和建議，這些意見和建議，會被行政處和相關部門採納，並付諸行動，這就是學生參與管理的一個重要途徑。

產學合作新紀元



各學系所產學合作與研究

在完成這些學業之後的兩週，我會再回國二讀書。我認為所做的是必要的，但這不是我的選擇，而是父母的強制命令。我所希望得到的知識，我可以在課外自己去學習。內地的知識我已經有了，我還沒有去過大陸。



机构	岗位的职责	直接面对客户
客户服务部	客户服务	直接面对客户，负责客户咨询、投诉处理、售后服务等。
	售后支持	直接面对客户，负责产品售后技术支持、维修服务等。
	市场调研	间接接触客户，通过问卷调查、数据分析等方式了解客户需求。
	竞品分析	间接接触客户，通过竞品对比分析，洞察客户需求变化。
	需求管理	间接接触客户，负责客户反馈需求整理、跟踪与反馈。
	产品推广	间接接触客户，通过线上线下的推广活动，提升客户认知度。
	客户关系维护	间接接触客户，通过定期回访、关怀行动，增强客户粘性。
	客户数据分析	间接接触客户，通过客户行为数据挖掘，优化产品或服务。
	客户培训	间接接触客户，通过组织培训课程，提升客户专业技能。
	客户案例研究	间接接触客户，通过研究客户成功案例，提炼经验教训。
	客户满意度调查	间接接触客户，通过客户满意度调查，评估服务效果。
	客户流失预防	间接接触客户，通过识别客户流失风险，采取挽留措施。
	客户细分	间接接触客户，通过客户特征分析，进行个性化服务。
	客户画像构建	间接接触客户，通过综合客户信息，构建全面客户画像。
	客户忠诚度管理	间接接触客户，通过积分奖励、会员制度，激发客户忠诚度。
	客户投诉处理	直接面对客户，负责快速响应客户投诉，解决客户问题。
	客户意见收集	直接面对客户，通过客户意见箱、客服热线，收集客户建议。
	客户关怀	直接面对客户，通过节日祝福、生日礼物，表达对客户的关心。
	客户忠诚度计划	直接面对客户，通过积分兑换、折扣优惠，激励客户长期合作。
风险管理部	风险识别	间接接触客户，通过客户行为数据，识别潜在风险点。
	风险评估	间接接触客户，通过客户信用评分，评估客户违约风险。
	风险预警	间接接触客户，通过实时监测，及时发出风险预警。
	风险应对	直接面对客户，通过调整产品策略、加强客户服务，降低风险影响。
合规部	合规审查	间接接触客户，通过法律条款解读，确保产品服务合规。
	合规培训	间接接触客户，通过合规知识普及，提高客户法律意识。
	合规监督	间接接触客户，通过定期检查，确保客户行为符合规定。
	合规咨询	直接面对客户，提供合规咨询，解答客户疑问。
法务部	合同审核	直接面对客户，负责客户合同条款的法律审核。
	法律咨询	直接面对客户，解答客户法律相关问题。
	诉讼代理	直接面对客户，参与客户诉讼案件的代理工作。
	仲裁代理	直接面对客户，参与客户仲裁案件的代理工作。
人力资源部	招聘与选拔	直接面对客户，负责客户招聘需求的筛选与面试。
	员工培训与发展	直接面对客户，负责客户员工的入职培训、职业发展指导。
	绩效管理	直接面对客户，通过绩效考核，激励客户员工表现。
	薪酬福利设计	直接面对客户，根据客户反馈，设计合理的薪酬福利方案。
财务部	财务管理	直接面对客户，负责客户资金往来、账务处理。
	成本控制	直接面对客户，通过成本核算，控制客户运营成本。
	预算编制	直接面对客户，负责客户年度预算的制定与执行。
	税务筹划	直接面对客户，通过税务政策研究，合理规划客户税务。
信息技术部	系统开发	直接面对客户，负责客户定制系统的开发与维护。
	数据管理	直接面对客户，负责客户数据的采集、存储、分析与应用。
	网络安全	直接面对客户，负责客户网络安全防护，保障数据安全。
	IT支持	直接面对客户，提供客户IT设备故障排查、技术支持。
市场营销部	市场调研	直接接触客户，通过客户访问、问卷调查，了解客户需求。
	产品推广	直接接触客户，通过线上线下渠道，推广客户产品。
	客户关系维护	直接接触客户，通过定期回访、关怀行动，增强客户粘性。
	客户案例研究	直接接触客户，通过研究客户成功案例，提炼经验教训。
客户服务部	客户服务	直接面对客户，负责客户咨询、投诉处理、售后服务等。
	售后支持	直接面对客户，负责产品售后技术支持、维修服务等。
	市场调研	间接接触客户，通过问卷调查、数据分析等方式了解客户需求。
	竞品分析	间接接触客户，通过竞品对比分析，洞察客户需求变化。
客户服务部	需求管理	间接接触客户，负责客户反馈需求整理、跟踪与反馈。
	产品推广	间接接触客户，通过线上线下的推广活动，提升客户认知度。
	客户关系维护	间接接触客户，通过定期回访、关怀行动，增强客户粘性。
	客户数据分析	间接接触客户，通过客户行为数据挖掘，优化产品或服务。
客户服务部	客户培训	间接接触客户，通过组织培训课程，提升客户专业技能。
	客户案例研究	间接接触客户，通过研究客户成功案例，提炼经验教训。
	客户满意度调查	间接接触客户，通过客户满意度调查，评估服务效果。
	客户流失预防	间接接触客户，通过识别客户流失风险，采取挽留措施。
客户服务部	客户细分	间接接触客户，通过客户特征分析，进行个性化服务。
	客户画像构建	间接接触客户，通过综合客户信息，构建全面客户画像。
	客户忠诚度管理	间接接触客户，通过积分奖励、会员制度，激发客户忠诚度。
	客户关怀	直接面对客户，通过节日祝福、生日礼物，表达对客户的关心。
客户服务部	客户忠诚度计划	直接面对客户，通过积分兑换、折扣优惠，激励客户长期合作。
	客户投诉处理	直接面对客户，负责快速响应客户投诉，解决客户问题。
	客户意见收集	直接面对客户，通过客户意见箱、客服热线，收集客户建议。
	客户关怀	直接面对客户，通过节日祝福、生日礼物，表达对客户的关心。

本校與東南亞四省總公司簽訂產學合作

在新的历史时期，中国共产党领导人民进行社会主义建设，必须坚持四项基本原则：坚持共产党的领导，坚持人民民主专政，坚持马列主义毛泽东思想，坚持改革开放。四项基本原则是立国之本，是我们党、我们国家生存发展的政治基石。

在這場大戰役中，法軍擊敗了拿破崙的軍隊，並佔領了巴黎。拿破崙被流放到海外，法國的君主制被廢除了。