

香港城市大學商學院市場營銷學系
學生專欄
《星島日報・教育版》

報章：星島日報
版面：教育版內「大學版」
專欄：城市學子手記
文章編號：10

Blog 主簡介：



陳小燕為香港城市大學市場營銷學系工商管理榮譽學士(中國企業管理)課程一級榮譽畢業生，在學時獲得全人發展優秀獎和獎學金到美國交流，其畢業項目「中國企業戰略管理顧問報告」獲得高度評價。現時於國際性的廣告公司任職客戶經理。

讀者如有任何意見，歡迎瀏覽學系的 facebook 專頁 (於 facebook 搜尋器輸入 Department of Marketing) 留言。

文章內容

標題：目標為主的大學生活

回顧我的大學生活好像跟我現在的工作一樣，都是圍繞著「目標」兩個字。我還記得入讀城大中國企業管理課程 (BBA (Hons) China Business) 是中學三年級時定下的目標。成功入讀了之後，我以第一榮譽畢業為目標，於是我相約城大市場營銷學系收生主任譚桂常先生午聚，希望他指點迷津。他認為只有成績出眾是不足夠的，並簡單地給我列出了成為學系出色學生的五大要求：

1: 獲取優異的學業成績; 2: 積極參與課外活動; 3: 獲取獎學金; 4: 擴闊國際視野; 和 5: 累積職前工作經驗。

於是我的大學階段就向著這五大方針而前進，在學習方面，我知道自己善長於資料分析和報告，於是在選修的科目中，我主要選讀以小組報告和個人研究論題作

計分的科目。一方面可以在整個過程之中和其他同學合作，學習其他同學的優點，以不同的觀點角度去了解同一個課題。另一方面，即使遇上有意見不合時，也可學懂怎樣融合大家的意見，令報告盡善盡美，拿到最高的分數。正如在職場當中，我們也要和不同部門的同事通力合作去完成每個項目。令公司和客戶得到最大的利益。

課外活動在乎積極參與，所以在大學時，無論是學系或院校的活動，我也一樣大膽參與，發揮個人的組織能力之餘，也可訓練領導才能。而投身社會之後，我也主動參與自己工作範圍以外的事項，例如小組活動，公司活動統籌等。相信大學時的積極參與性格現已成為了習慣。

而學系的課程安排也幫助了我成功達到夢想，城大市場營銷學系設立獎學金，並積極鼓勵同學參與海外交換生計劃，以增加同學的國際視野，並從而增強學生的人際關係和溝通技巧。而這些技巧正正是現時客戶服務和銷售工作的必須條件。

中國企業管理課程的重點在於讓學生了解中國企業的發展、遇到的問題，和企業怎樣化險為夷走出國門，邁向國際。學系除了給予學生了解國際環境的機會之外，在最後的一個學期以「中國企業戰略管理顧問報告」作為學生畢業評分項目，我參與的報告是為深圳禾綠迴轉壽司飲食有限公司(禾綠壽司)提供顧問諮詢服務，分別就企業發展遠景、行業分析、市場營銷策略、競爭策略、產品開發、形象與廣告和人力資源管理進行研究，並提供解決實際營商問題的方案。

透過這個項目，不但讓我可以將以往所學的理论都一一應用於實際商業社會，而且讓我更了解在中國營商的模式，內地發展形勢等等。近年中國企業紛紛來港上市，作為走出國門的第一步。我現負責香港機場廣告的客戶服務，廣告策劃和銷售，工作上不時接觸中國大小不同的客戶，需了解他們的背景和發展方向，大學的學習體驗和知識大大幫助我提供適合的品牌推廣計劃，使客戶的品牌有效而快捷地立足香港。

城大市場營銷學系的口號是「打造屬於自己的成功故事」，而我認為在開創成功之前要先為自己訂下不同人生階段的目標，之後朝著目標走向成功之路。

Remark:

文章刊載於二零一一年三月廿二日-星島日報 (文章內容或與正文略有不同)