

簡介:



魏玉琮為香港城市大學市場營銷學系本屆畢業生，於大學一年級時轉系到此學系，大學二年級時擔任 **Marketing Mentoring** 幹事 及新加坡交流團幹事，負責舉辦活動以促進學系與新生之間的溝通以及協辦學系舉行之新加坡交流團；大學三年級時曾在 Cosmo Girl!舉辦之「Project CG! 大學生實戰比賽」獲得冠軍寶座，另外亦在 **Sem B Consultancy Project** 中得到冠軍。

標題：一切由實戰開始

現在的我，在一間大型企業當管理實習生(Management Trainee)。當我還在大學三年級這個求職高峰期時，曾到過很多公司進行面試。不約而同地，很多僱主對我在大學生涯中其中兩項成就最感興趣，而恰巧他們都是跟「實戰」有關的。可想而知，現今的僱主不僅只是渴求一個「狀元」，而是一個在求學時期已擁有實戰經驗，懂得「活學活用」的學生。

理論≠現實 有知識≠有能力

在「理論」世界中，什麼都是理想的，因為大家早已「assume other things being constant」。然而在商業社會中，「現實」是充滿變數的。

大學三年級的上學期，在學系舉辦的一個企業顧問報告中，我組探討的題目是關於「曼秀雷敦旗下品牌－樂敦 C³」新推出產品的市場計劃。完全沒有實戰經驗的我們，就是抱著一百分的創意、加上十足的幹勁，一鼓作氣地把滿腦子的想法通通放進計劃書裡。

由於這個企業顧問報告不是憑空想像出來的功課，而是我學系跟不同企業實實在在合作的；所以在完成整份報告的同時，我們還必須跟企業的市場營銷負責人匯報。曼秀雷敦(亞洲太平洋)有限公司市場總監徐先生給我組的意見，每字每句至今仍深深記在我心坎裡：「在商場上做市場營銷計劃，並不是如『Fill in the blanks』似的把「4 個 P」填滿，而是要設身處地站在客人的立場，想一想什麼是客人需要的；儘管只是一個小小的 idea，只要行得通，便是一條絕世好橋！」

置身大學校園 感受商界處事

實戰經驗的累積，除了是思考模式的訓練外，學習待人接物也是重要的一環。

三年級下學期，我組為英國保誠探討如何吸引大學畢業生加入保誠財務策劃師一職。這條題目並非如所看那麼簡單，當中我們要跟客人(英國保誠)多番溝通，了解他們想要得到的，同時又要透過他們的反映去改善我們的建議，務求報告令客人稱心滿意。

累積實戰經驗 挑戰無限可能

由 CosmoGIRL!舉辦的「Project CG! 大學生實戰比賽」是學界中的一大盛事, 更有人以「港版 Apprentice」形容這個比賽。我組憑著豐富的實戰經驗, 在這個比賽奪得多個回合的第一名, 最後更代表香港城市大學獲得 2010 年全場總冠軍的寶座!

經過這兩個比賽, 完成了這兩個學期後, 整個人也好像成熟了不少! 最後經驗告訴我們, 無論在處理大事或小事, 都要事事關心, 什麼都要易地而處, 多角度思考, 這樣成功必會屬於你的!

文章刊載於二零一一年六月二日-星島日報 (文章內容或與正文略有不同)