

我的法国MBA生涯 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/336/2021_2022__E6_88_91_E7_9A_84_E6_B3_95_E5_c107_336318.htm 来自：留学网 2002年1月15日，我们一行九人作为MBA交换生，启程前往法国，开始为期9个月的学习生活。以下是这9个月生活的一些见闻及感想。法国的MBA教学分为2个学期，第一学期上基础课，例如经济学，统计学，数学等，第二学期上专业课，我们的课程就从第二学期开始。在法国的日子里，只记得学习非常紧张，刚入境的第三天，我们就开始上E-BUSINESS, 看来在这个网络时代，这是每一个商校的必修课，和蔼可亲的法国老师给我们一大堆址，让我们自己上网浏览，体会每一家网络公司的独特之处，之后还让我们每个小组虚拟一家网络公司，用PowerPoint 做出商业计划，作presentation, 记得我们小组做的是一个叫greenhouse.com 的网上花店，这是我们做的第一个case, 而在接下来的日子里，case 和 presentation 成为我们MBA生活不可缺少的一部分，基本上每门课都要做case 及在全体老师同学前做presentation, 以至于到了后来，有人问我红烧鱼的做法，我的回答是：等我做个PowerPoint给你解释！印象深刻的是我们上的三堂市场模拟课，参加过管理挑战赛的同学对此不会陌生，实际上这是一组电脑软件，上完marketing 我们做的是MARKSTRAT, 重点在marketing；上完operation management 我们做的是 SIMULATION POLO, 针对的是生产及运作；上了strategy management 我们做的是 MARKET PLACE，自然针对的是公司的战略及决策。市场模拟课是对于我们学过的知识的一种演习，对于我们的脑力和

体力也是考验。通常我们从上午8点半开始，一直到晚上9-10点，连续三天，中午晚上都没有时间吃饭，只利用休息时间买个三明治，喝杯咖啡，可能模拟实际商业社会中紧张的工作，也是这种课程的一部分吧。在三天的时间里，要求我们对于手头上现有的资源作出分配及决策，通常要做出4-5次决策，每一次决策代表一个季度，这样三天下来，你可以看到1-2年内由于你的决策而使公司的业绩受到的影响，好的或是坏的，同时计算机即时模拟生成结果告诉你市场的反应，股价的高低决定小组的名次，如果在现实生活中，就是你所在的公司的生死存亡。在做出每一次决策之前，你可以选择请咨询公司就市场情况提供报告，（当然是从公司的资金里付费的），教授会拿出一本厚厚的行业和市场的调查报告给你，你则根据报告提示的市场竞争情况和各自公司的实际情况做出反应。每一次决策都要求你全面考虑公司的原材料采购，生产，销售，营销（广告投入），人员招聘及培训。每一次市场模拟课我们都感到很有收获，尤其是从错误中学习，模拟多犯错，实战就会少犯错。记得在做生产运作的模拟时，有的小组因为节约成本的考虑，在淡季少订原料，以至于在旺季到来时由于缺少原料而无法生产产品，只能眼睁睁地看竞争对手抢走市场份额，这样的亲身经历留下的深刻印象对于我们将来在生产企业的工作一定会有帮助；也有小组由于坚持要选出最优方案而延误决策期限，是我们认识到企业只能选择最适合自己的方案，用好自己的资源，包括时间，提高反应速度，而不能强求最优。而对于细分市场，设计产品，营销计划，人事安排，销售计划与监控，贷款的回收，每一个环节都要有小组成员独立或共同完成。这样的课程

使我们对于企业的运作有了全面地认识，对于部门之间的沟通的重要作用有了切身体会。上模拟课的时候，学校总是把中法学生（还包括其他国家的学生）分在同一小组里，每一个小组真正具有国际化的色彩，文化的差异使我们常常对于同一情况提出完全不同的解决方案。我的体会是，东方学生的决策通常较为保守而随意性较大，而法国同学则常常坚持要通过分析市场调查报告而做出较有根据，但较为冒险的决策，在不了解其他公司可能做出的反应之前，（事实上对于变化的市场你永远无法完全了解），很难说哪一种解决方案更合理，双方的争执带来的妥协倒往往是较优方案。每次模拟课上完（或是在每一次决策之后），我们都要作总结presentation, 业绩最好的公司或是股价一直低迷而由于公司坚持自己的策略最后开发出新产品或是提高了市场份额的公司能得到最多的掌声。这样的模拟课希望我们的MBA教学也能多多引进。4月份上完了strategy management,（我们做的总结报告是关于HP 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com