



活動組別：聚陽實業股份有限公司

活動日期：105/02/20 (六)14:00-17:00

活動名稱：職業適性測驗研討-認識自己與瞭解他人

授課教練：聚陽實業股份有限公司 張育誠 人資副理



職涯教練計畫本次課程由聚陽實業人資部門張育誠教練帶領大家探索自我特質，課程前半部為自我介紹，後半部則為 CPAS 測驗結果的介紹與分析，讓我們更加認識自己，也能更深入瞭解同組的組員。

首先，教練希望我們對彼此自我介紹，從實際過程中提出改善建議，也讓組員間進行互評，進而從中發現自己的不足，教練還提到若能使他人印象深刻，機會就會比別人多一些，因此遇到自我介紹的場合要好好把握。能做到自我揭露，找出與他人的連結，並適時地加上創意，都是能讓大家更能記住自己的重要因素。另外，教練從自我介紹的過程中還延伸了職場上「溝通」的議題，教練為我們舉例說明「溝通的三大特性：1.不帶情緒字眼 2.不使用質問句 3.想清楚別人要的是什麼」，溝通好壞不管在職場與人際關係都非常重要，決定了我們在別人眼中的定位。

在上課前所有組員已事先完成 CPAS 測

驗，並得到「12 大特質與 5 大適性」的分數，教練為我們說明 7 分以上算高，3 分以下算低，但分數高低並無一定的好壞，而每個人的人格特質中 30% 受到基因影響，另外 70% 是受環境、教育影響，透過各個特質分數的高低來進行比對，就能進一步挖掘自己的特質。例如：「行動性+持續性=執行力」，也就是如果行動性與持續性的分數較高者，其執行能力也會較強；而通常慎重性高的人，行動力會較低。此外，從 12 大特質的分數高低能夠對應出 5 大適性的工作，而分數越高的工作就代表著自己越有天分去擔任這類職位。

課堂的最後部分，教練請我們分享自己未來想從事的工作與生涯規劃，並從每個人 CPAS 的測驗結果來為大家分析，逐一點出盲點與未來可能會遇到困難，也給予我們每個人客製化的建議，相信大家上完教練的這堂課程後，對於自己的職涯都能有更適當的規劃。



職業生涯教練計畫
Career Coaching Program

職場環境體驗



活動組別：福特六和汽車股份有限公司

活動日期：105/02/03 (三)09:00-16:00

活動名稱：認識福特、行銷、溝通與協商力及學長姐分享

授課教練：福特六和汽車股份有限公司 許雅雯人資經理



職涯教練計畫學員這次來到位於桃園的福特六和汽車總公司，福特六和的人資經理非常用心地在今天的企參活動幫我們安排了 4 堂課程，首先是由營銷處副總 Patrick 及 Cynthia 經理來為大家講解福特在行銷一部車的全球固定流程以及分享兩岸行銷、銷售、服務的差異等等，讓大家更加了解跨國企業在行銷銷售的部份也是不容馬虎的，有一套全球化標準的流程，透過數據的支持與追蹤才能將行銷資源效益最大化。



再來邀請採購處長 Leo 以及 Sam 經理來與大家分享多年來談判協商的經驗談，最主要要達到 win-win(雙贏)的結果，還要能 win more 的話需要以下三大要素，分別是 preparation(準備)、practice(練習)、patience(耐心)。

另外福特招待中午用餐的時間，前總裁 Thomas 學長也到場與成大的學弟妹們聊聊他對我們這一代年輕人的看法以及建議，印象最深刻的是要我們年輕人要更“敢”一點，並且準備好等機會一來就要勇敢地抓住，以及早點嘗試失敗也能夠早點爬起來，鼓勵我們多去嘗試不要設限自己，非常振奮人心！

下午的課程由製造處副總 David 來分享工業生產力 4.0 以及帶領大家參觀福特的裝配廠，複雜但是有效率的混線式生產讓人印象深刻，同時也看到福特工廠運用許多高科技的生產設備，顛覆以往對工廠的印象，未來福特也會持續往智慧工廠發展，以後有機會希望能夠再回去參觀！

最後一堂課是由公關部門的處長 Connie 來講解公關部門的工作內容以及如何有好的溝通力，也介紹福特的公關語言 message house，並且帶領大家做練習如何說一個好故事，並且用 3 個 key message 來表達，在由 evidence 去做佐證，這對我們在面試時是很好的幫助與練習。

透過今天一整天紮實的課程學習，大家都更加認識福特的運作模式以及百年企業的組織文化，也感受到他們對人才的培育以及給予我們如此用心的課程安排，真是收穫滿滿的一天！

