



## 科目簡介

### 通識教育科目

#### 工商管理核心科目

##### 工商管理核心科目

##### 管理導論 (3學分)

管理導論為商學院學生必修課程。管理既為一門科學、也是藝術。本課程期望學生在當今競爭的全球環境下，能全面掌握管理的重要性。本課程包括基本的管理理論、概念、原則；強調管理的四個功能(規劃、組織、領導、控制)。本科目修畢後，學生應能理解基本管理理論，並應用所學至管理實務中。本課程的目的為協助學生以科學架構分析企業及管理；使學生在後續學期進階管理課程中，能具備更完備知識；並期許其未來能發展相關的管理職能。

##### 微觀經濟學 (3學分)

本科目會介紹微觀經濟學的基本概念、框架和基本理論及現實意義。具體包括市場及均衡、需求和彈性、完全競爭市場的供給及成本、效率以及“看不見的手”的運作，並探討不完全競爭市場上企業的行為，比如壟斷和寡頭競爭；還將簡要探討博弈論和信息經濟學的基本概念和理論。該科目會透過將經濟學的概念和理論與現實社會生活中的經驗、案例密切結合，培養學生的經濟學思維，引導學生學會從經濟學的角度去理解各種現象，分析各種現實問題。

##### 宏觀經濟學 (3學分)

本科目研究社會總體的經濟行為及其後果，涵蓋GDP、失業率、通貨膨脹、匯率等宏觀經濟指標，總供給—總需求模型，經濟週期與經濟增長，開放經濟，貨幣政策和財政政策等內容。學生透過學習，可以認識宏觀經濟學中基本且重要的課題，作為日後個人能藉以研判總體經濟趨勢的工具。

##### 商業倫理與企業社會責任 (3學分)

作為一門基礎商業倫理課程，本科目主要介紹企業倫理的基礎理論、倫理抉擇與決策、僱傭權、職業隱私保護、與企業的社會責任等主題。授課內容涵蓋一般的倫理領域(企管和財金管理等)，以幫助學生結合商業倫理理論與實務，瞭解企業內外的倫理議題與難題，並提出相應的解決方案。該科目會關注在管理中涉及的倫理問題，通過實際案例，引導學生理解和討論相關的倫理問題和準則。課程將結合授課，案例討論，小組報告等形式來完成。

##### 財務會計導論 (3學分)

本科目會介紹財務會計的概念，包括會計基礎理論，會計分錄，常見的幾種財務報表等。該科目主要目的是促

進決策目的的財務會計資訊的理解和關注在溝通商業結果中財務會計的作用。本科目是中級會計和管理會計導論的先修課程。

### 管理會計導論 (3學分)

本科目將介紹管理會計的概念、理論和成本控制的實踐。內容將集中介紹公司組織內需要什麼樣的資訊，從什麼途徑可以獲得這些資訊，以及管理者如何使用這些資訊計劃、控制和做決策。主題包括成本行為和預測，資本預算，作業成本法和管理，成本容量分析，實用的決策等。

### 財務學原理 (3學分)

本科目介紹公司金融的基本知識和一般原理、公司財務決策的基本概念及工具，以及這些知識在現實中的應用。主要內容包括財務報表分析、現金流的計算方法、各種財務比率、單利和複利計算、貨幣的時間價值、貼現現金流公式、資本預算、股票和債券的基本估值方法，風險和收益的均值-方差模型，以及資本資產定價模型（CAPM）等。

### 組織行為學 (3學分)

本科目會通過一系列心理學的研究結論來解釋組織內個體行為、群體行為。通過對課程的學習幫助學生理解現象產生的原因和對企業產生的影響，以及何種方式能夠利用上述現象幫助組織獲得良好的工作績效。為學生未來進入企業工作提供管理理論和實踐技巧建議。

### 商業傳意 (3學分)

本課程力求在向學生講授商業信函和報告中(口語和書寫)的理論和實踐。有效溝通的三個步驟有: 規劃，寫作和完善。在整個課程中教師會以不同的例子，如電子郵件，網誌以及正式報告等，清晰闡明與加強這三個步驟。

### 企業法律環境 (3學分)

本課程的設置旨在幫助學生瞭解並掌握影響商業社會運作的重要法律原則與制度，在宏觀上論及了做出商業決策的過程中常常出現的政治的、經濟的問題，並分析國際範圍內的法律環境問題，在私法領域探討了包括合同法、侵權法、商業組織法等私法制度，並培養學生以批判性的思維來對全球商業環境中的法律問題進行思考和判斷的能力。

### 商務統計 (3學分)

本科目介紹現代商務經營管理決策過程中常用的概率統計思想和主要的統計分析工具，具體包括抽樣與資料收集、描述性統計分析、概率的概念與概率分佈、抽樣分佈、假設檢驗以及回歸分析等。本課程淡化數學推導，鼓勵學生運用數理推理的思想和方法，觀察、分析並解決企業管理中的實際問題。

### 管理資訊系統 (3學分)

當前，管理信息系統實現了企業的供應、生產、銷售等業務管理系統與財務管理系統的一體化整合，保證了管理信息的完整性。財務管理信息表現為結果信息，其他業務信息表現為原因信息，通過因果關係鏈分析管理資訊報告體系，就可追根問底，尋求形成管理信息的起始原因——業務信息。本課程以財務信息與業務管理資訊的關係為切入點，從管理的本質出發，讓同學從整體上把握管理信息的產生、獲取、傳遞及加工處理。

### 會計資訊系統 (3學分)

會計信息系統實現了企業的供應、生產、銷售等業務管理系統與財務會計系統的一體化整合，保證了會計信息的完整性。財務會計信息表現為結果信息，其他業務信息表現為原因信息，通過因果關係鏈分析會計信息報告體系，就可追根問底，尋求形成會計信息的起始原因——業務信息。本科目以財務信息與業務管理信息的關係為切入點，從會計的本質出發，讓學生從整體上把握會計信息的產生、獲取、傳遞及加工處理。

（會計資訊系統為修讀會計學專業學生必修；管理資訊系統則為非會計學專業學生必修）

### 營運管理 (3學分)

本科目既涵蓋了生產和服務的規劃與設計、生產和服務的運行與控制、生產和服務的更新與維護，又包括企業運營的倫理道德問題、精益服務運營、綠色運營、基於行為科學的專案管理等新內容。

### 市場營銷 (3學分)

營銷是一門創造顧客價值和市場交換從而有利於組織、顧客和其他利益相關者的科學和藝術。營銷是商業運營的核心之一，它是一種組織哲學，也是一整套與顧客、競爭者、合作者和環境進行互動的指導原則。營銷涉及對產品、服務和創意的定義、定價、促銷和分銷進行計劃和執行。它開始於對顧客需求的識別和度量、評估競爭環境，然後選擇最恰當的目標顧客群，設計營銷戰略並實施營銷計劃，從而以優於競爭者的方式滿足目標顧客群的需求。

本課程是對營銷理論和實踐進行介紹的入門課程，將為學生提供一個有關營銷理論和實踐的完整的框架。課程將結合講授、案例討論、個人作業、以及小組項目和報告等方式。

### 戰略管理 (3學分)

本科目會介紹戰略管理的概念、方法、典型案例和戰略管理過程的各個方面，包括戰略管理的特點與作用、商業模式、戰略層次、外部環境分析、競爭地位分析、內部條件分析、通用競爭策略、合作與聯盟、兼併收購、一體化策略、外包策略、國際化策略、價值鏈理論、多元化策略、企業社會責任、組織結構設計、企業文化建設、核心競爭力的培養和發展等。該科目會特別關注戰略管理中的商業原理和管理實踐，通過大量案例研究，引導學生理解和討論戰略管理中的關鍵議題。

## 專業必修科目

### 專業必修科目

#### 會計學專業

#### 中級會計I (3學分)

本科目主要介紹如何向財務報表的外部使用者和商業企業提供相關和可信的財務資訊，專注於會計資產（投資資產除外），如：現金、應收賬款、有形資產、無形資產的會計處理，本科目還著重於會計準則的設立、財務會計概念框架、會計週期、財務報表、以及資產現值的理論和實踐關聯的討論。

#### 中級會計II (3學分)

本科目主要介紹如何向財務報表的外部使用者和商業企業提供相關和可信的財務資訊。此科目專注於在國際會計準則和美國會計準則下的會計理論，資產現值理論，資產、債務和所有者權益，租賃，每股收益，以及會計準則的變更和錯誤分析的學習討論。

#### 成本與管理會計 (3學分)

本科目將介紹成本和管理會計的主要職能：每一期間，期初管理會計會幫助各個層級的管理者做好前期的預算，包括如何編制預算，中期預算的執行，管理控制和期末實際與預算的差異分析；各個層級的管理者面臨各種各樣的決策，包括短期決策及思路方法，長期決策的種類及方法以及定價決策；通過實例，進一步介紹更精確的成本分配的方法。

#### 審計學 (3學分)

本科目介紹了審計和鑒證準則以及審計行業的法規體系。本科目將集中介紹對財務報表的外部審計，包括審計師在法定審計中的角色和負債、審計規劃、風險評估、內控評估、審計證據搜集和出具審計報告部分。

#### 稅制 (3學分)

本科目的主要內容包括：澳門和中國大陸的稅法基本理論以及這兩種稅法體系中現行的稅收法律。具體包括：澳門的職業稅和補充稅，中國大陸的個人所得稅、企業所得稅、增值稅、流轉稅。學生通過本科目學習，可以對每種具體稅種瞭解其基本概念、稅收目的和稅率、徵收範圍和納稅人的確定，以及應納稅額的計算；並通過相關稅收實際案例，掌握對稅收問題的具體分析和解決能力。

### 公司法 (3學分)

本科目會介紹公司的概念、本質、分類，以及公司的立法原則，包括公司的發起、設立、章程、合同、公司資本、公司上市、股份、股東、董事與管理層、董事的財務安排與公平交易、董事的義務與責任、債券與擔保、賬目與審計、合並、重組與收購、公司破產等。該科目注重商事法律理論性與應用性的結合，通過大量實際案例，引導學生在商業決策時能夠運用公司法原理解決相應法律問題。

### 高級財務會計 (3學分)

該科目主要討論財務報告中關於合併財務報表、商譽，其他無形資產以及衍生金融工具的處理問題，同時涵蓋了外幣交易及折算、合夥企業報告、重組和清算、政府會計及報告、非營利組織的會計處理以及遺產和信托的相關內容，以及對於公司的併購的財務報告的處理。

### 財務管理 (3學分)

本科目會介紹經典的公司財務理論以及基本的公司財務決策方法，包括套利定價理論、有效市場理論、期權定價理論、公司長期融資政策、證券發行方式、股利政策、短期財務計劃、企業的財務壓力等。該科目通過將經典理論與現實案例相結合，幫助學生更好的學習公司財務的專業知識，培養學生的財務管理技能。

### 畢業項目（會計學） (3學分)

本科目旨在培養學生綜合運用會計學基礎理論與基本方法分析、解決實際會計問題。它是會計專業前期教學環節的繼續深化和檢驗。按照小組（4位同學）開展工作，學生將在教師指導下，選擇一個會計學專題進行較為深入的研究，並撰寫完整的研究報告。

## 金融學專業

### 金融市場與機構 (3學分)

本科目介紹金融市場與機構的概念、架構及創新金融的相關技術，包括金融機構與金融市場、銀行體系、貨幣、利率功能及其行為、理性預期理論、效率市場假設、金融框架分析、發達國家金融危機、新興市場國家金融危機、金融法規分析、中央銀行、貨幣供給流程、貨幣政策工具及操作、外匯市場、國際金融體系、數量理論、投資儲蓄曲線、貨幣政策與總需求曲線、總供給與總需求分析、貨幣政策理論、貨幣政策預期角色、貨幣政策傳遞機制等。該科目特別注重金融市場與機構理論與實踐，通過實際案例討論與分析，引導學生能將所學知識運用於實際。

### 財務報表分析 (3學分)

本科目介紹如何從不同利益相關者的角度，以公司的財務報表和財務信息為基礎，運用專業財務分析方法和分析程式對公司的財務狀況、經營成果以及現金流量進行評價，進而利用分析技術和分析結果發現公司經營和管理中存在的問題，並規劃未來的財務和經濟決策。

### 股票與投資分析 (3學分)

本科目旨在向學生介紹不同種類的證券、證券市場的運轉機制、投資組合理論以及如何進行證券分析。更具體地說，為了給學生提供關於投資的基礎知識、理論和技能，該科目包括如下三個主要部分：第一部分介紹關於投資的基本問題，包括金融資產和工具的分類、基金和其它投資公司的分類以及證券市場的運轉機制；第二部分解釋投資組合理論，包括資本資產定價模型和套利定價理論；第三部分告訴學生如何進行證券分析。

### 固定收益證券 (3學分)

本科目是一門有關資產定價和金融風險管理的基礎課。開設本課程的目的是為了提升學生對金融產品的瞭解，掌握分析利率變化和評估固定收益證券及其衍生品價值的工具，學會管理固定收益證券的利率風險，通過使用投資組合來實現客戶的目標。因此，學生在學習後應該形成有關固定收益證券的瞭解和分析框架，瞭解債券的定價及其投資特點，影響債券市場的各個相關部門（財政部、政府代理機構、企業和地方政府），以及住宅抵押貸款和抵押貸款支援證券等相關內容。

### 金融衍生工具 (3學分)

本科目從分析2008年的全球性金融次貸危機開始，通過實務案例的進行，介紹遠期、期貨和期權的理念、操作及邏輯，深入淺出地引出這些金融衍生的設計概念，進而推導出數學公式，最後再利用推導出的數學公式，反過來求證操作理念、操作及其邏輯性。內容包括介紹各種不同標的物的遠期、期貨和期權市場，如何利用這些金融衍生工具進行避險、投機及套利的操作，最後如何計算這些金融衍生工具的理論值。

#### 公司金融 (3學分)

本科目介紹經典的公司財務理論以及基本的公司財務決策方法，包括套利定價理論、有效市場理論、期權定價理論、公司長期融資政策、證券發行方式、股利政策、短期財務計劃、企業的財務壓力等。該科目通過將經典理論與現實案例相結合，幫助學生更好的學習公司財務的專業知識，培養學生財務管理技能。

#### 金融計量經濟學 (3學分)

本課程介紹基本的計量經濟分析的理論和應用，旨在讓學生對實證方法有所掌握。內容上大致分為兩個部分，包括“理論”部分“實證”部分。該科目的目的是使學生建立能夠閱讀他人的計量經濟學研究的能力，並進行獨立的計量經濟學分析。

#### 畢業項目（金融學） (3學分)

學生在完成必修和選修科目的規定學分之後，以小組形式（通常4人為一組）在指導教師的指導下，選擇寫作題目、明確分析方法、蒐集和處理數據，完成一篇符合基本研究規範的報告。。

#### 人力資源管理專業

#### 人力資源管理 (3學分)

本課程之目的在探討企業如何利用員工的專業職能，配合組織人力資源管理制度創造組織效能與價值。除了介紹人力資源管理基本功能外，也結合企業運作的實際人力資源管理實務與問題解決的方法，學習組織行為與相關管理理論解決人員管理問題。內容包括：人力資源管理實務結合企業策略目標；規劃企業人力資源相關管理制度；產業環境對人力資源管理制度的影響、工作分析、薪資福利制度、獎勵制度、績效管理、以及國際企業人力資源管理等。

#### 組織理論設計與變革 (3學分)

這門課的主要是意圖加深學生關於組織如何運作及應該如何運作的理解，各種概念性的方法和理論的架構將被系統性地用來解釋組織化的過程和解決組織實際上發生的問題，課程的主題將包含組織和組織理論、組織的利害關係團體、組織的外部環境、組織結構和設計、組織文化和組織變革和改造。

#### 招聘與人力資源開發 (3學分)

本課程幫助學生深入瞭解人員招聘、培訓與開發等基本人力資源管理職能，幫助學生將概念和理論被付諸組織實踐中。本課程主要具體議題包括：人力資源規劃、工作/能力分析，招聘與甄選，就業機會，培訓設計，培訓評估、管理開發、職業生涯開發以及組織開發等內容。

#### 薪酬與績效管理 (3學分)

本科目會介紹薪酬和績效管理相關的知識和實踐技能。學習主要包括五個過程：1. 定義及瞭解績效管理、薪酬管理及其相關內涵；2. 掌握績效管理及薪酬管理的理論模型及管理流程；3. 從真實公司案例中學習並闡述績效管理及薪酬管理的方式和風格；4. 總結績效管理及薪酬管理的最佳實踐；5. 掌握並實踐基於績效的薪酬體系的構建。

#### 領導學 (3學分)

本科目會介紹領導在組織中的重要性。主要探索哪一些因素會影響領導的效能及如何改善領導的能力。課程會理論與實際並重。通過大量案例，引導學生理解和討論領導學中的關鍵議題。

#### 國際人力資源管理 (3學分)

課程設計主要使讓學生熟悉基本國際人力資源管理的相關理論、實務與操作方法等知識，激勵學生獨立思考、

主動學習，內容包括以下：

1. 國際人力資源管理基本概念與一般人力資源管理的異同
2. 探討國際人力資源管理實務：從理論出發結合案例討論，瞭解實務執行意義
3. 瞭解全球化企業人力資源管理的現狀與趨勢及可能面對的問題
4. 探究國際人力資源管理中多元文化的重要性及影響

#### 人力資源管理研究方法 (3學分)

這是一門針對人力資源管理專業學生關於社會研究方法的一般性介紹課程，其課程內容主要涵蓋三個部分：研究設計、資料收集和資料分析。社會研究是一門技藝，就如同其他技藝一樣，它需要的是更多實際的練習及操作。因此，學生在這門課中將有機會（包括課堂練習及課後作業）以做中學的方式學習到所有的相關知識。

#### 畢業項目（人力資源管理學） (3學分)

畢業項目（人力資源管理學）對人力資源管理專業學生課程學習的一個總結，利用所學的專業知識、理論聯繫實際，學習如何用人力資源裡管理研究方法解決實際的人力資源管理問題。畢業專案每四名同學一個小組，通過分工合作共同完成，從而幫助學生獲取從事人力資源管理工作的實際工作能力。

#### 市場營銷學專業

##### 消費者行為 (3學分)

消費者行為學為澳門科技大學營銷學專業本科學生的專業必修課。消費者行為是一門研究人的行為和商品的使用如何幫助人們形成身份認同的課程。消費者行為不僅僅研究人們為什麼購買商品，也研究人們擁有（或者不擁有）商品對他們生活的影響，並進一步研究人們所擁有的物品如何影響他們對自我和他人的感覺和評價——即人們的存在狀態。在很多課程中，學生僅僅是知識的被動觀察者。但所有人都是消費者，因此學生可以成為這門課程理論的主動體驗者。消費者行為學將為學生介紹關於消費者行為的最新研究成果和商業思考。但這遠遠不夠，消費者行為學同時是一門應用學科，因此課程將提供大量實際案例來分析那些引人入勝的消費者行為學理論。學生將通過閱讀教材與參考文獻，商業案例學習和討論，小組項目報告，課堂練習，以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程。

##### 品牌管理 (3學分)

品牌是公司最重要及最有價值的資產。本科目旨在介紹品牌有關的概念，品牌管理戰略，及公司如何整合資源來建立發展品牌。在學習完該課程後，學生會瞭解到品牌管理理論及瞭解如何為品牌經理提供品牌發展的戰略。

##### 服務營銷學 (3學分)

本科目對服務型企業管理和提供優質服務中出現的挑戰提供深層次的理解與剖析。並且將教授學生們處理這些挑戰所應用的工具和策略，同時培養他們“藝術”的服務管理思想和顧客至上的管理觀念。

##### 廣告與促銷管理 (3學分)

廣告與促銷管理為澳門科技大學營銷學專業本科學生的專業必修課。為了達到與消費者的最佳溝通效果，企業與廣告商必需使用一系列的溝通工具，包括：廣告，公共關係，直復營銷，互動營銷，網絡營銷，銷售促進和人員銷售等。廣告與促銷管理這門課程讓學生學習商業組織與其市場溝通的方法，以及如何設計有效溝通活動的技術，理論與步驟。這門課程提供了整合營銷傳播的最新理論視角和實踐知識。學生通過閱讀教材與參考文獻，商業案例學習和討論，小組項目報告，課堂練習，以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程的知識。

##### 營銷調研 (3學分)

這門課程將對市場調研進行全面完整的介紹，討論相關的關鍵概念、過程和工具以及它們的應用，學生將從廣度和深度兩個方面理解營銷調研和它在營銷決策中的重要性。本課程將以對營銷調研的總覽介紹開始，接著討論包括定性和定量方法的研究設計方面的知識，然後講解幾種重要的多變量數據分析工具。最後，將討論報告

和交流營銷調研結果的相關準則。課程將包括課堂講授、實驗室上機操作、短案例分析、小組項目和練習。

### 營銷渠道管理 (3學分)

本科目會教授如何管理營銷渠道這一企業戰略的關鍵要素。科目將會著重於企業將如何通過有效地設計、開發、保持和管理營銷渠道中的關係來獲得持續競爭優勢。具體的內容包括營銷渠道的核心理論，如何設計營銷渠道和如何管理營銷渠道中成員的關係，以及最常見的渠道結構和策略等。

### 定價策略 (3學分)

本課的目的是幫助學生建立戰略定價的思路和技巧以制定最優定價決策。本課管理導向，注重真實的商業應用。主要內容包括：成本，客戶，競爭對定價決策的影響;盈虧不變定價優化分析;定價之經濟價值評估;價格結構;價格與價值溝通;定價政策與價格水準之確定。

### 畢業項目（市場營銷學） (3學分)

本專業注重培養學生從事市場營銷的基本技能、厚實的市場營銷理論知識，具體包括營銷調研、品牌管理、廣告與促銷管理、營銷渠道管理、定價策略、服務營銷等。而畢業項目就是學生應用以上營銷學專業課程學習到的知識與技能解決實際營銷問題的成果展現。

## 供應鏈管理學專業

### 供應鏈管理 (3學分)

本科目會介紹供應鏈及物流管理的概念、策略和相關應用的各個方面，包括供應鏈與物流的聯繫與差異。該科目會特別注重供應鏈管理學中的專業知識應用問題，因此會引用大量的案例分析，引導學生理解如何將相關理論應用到實際情況並幫助學生學會解決實際供應鏈管理相關問題。

### 採購與庫存管理 (3學分)

本科目會介紹供應管理中採購的概念、組織結構與設計、採購步驟與支援工具、庫存管理、貨源與供應商管理、採購渠道、談判與採購績效等各個方面。該科目會特別注重採購與庫存管理中的專業知識應用問題，因此會引用大量的案例分析，引導學生理解如何將相關理論應用到實際情況並幫助學生學會解決實際採購與庫存管理相關問題。

### 質量管理 (3學分)

本科目介紹以戴明的14點品質管制方法為代表的現代全面質量管理理論和方法。具體包括戴明14個管理要點，統計過程式控制圖，質量管理新舊7工具，過程能力研究，檢驗策略，六西格瑪管理等。本課程大量使用案例分析，以幫助同學理解和解決現代企業中的質量管理問題。同時，本課程提供上機實驗課，以幫助同學掌握軟件Minitab的使用，以進行質量管理數據的分析。

### 決策方法 (3學分)

本科目介紹了在商務中最常應用的幾種定量方法並演示如何使用微軟Excel應用相關方法和工具。包括的內容盈虧平衡分析、線型、整數及非線性規劃模型、網絡流量模型及其具體模型應用的決策分析。雖然有些演示模型可以手動求解，但是大部分問題都是使用計算機計算求解。因此，基本的計算機使用方法和微軟Excel技能是需要的。

### 商務預測 (3學分)

本科目介紹商業經濟領域中常用的預測建模方法與技術，具體包括移動平均法，指數平滑法，趨勢外推法，時間序列分解法，回歸分析法，時間序列的回歸分析，和博克斯—詹金斯(ARIMA)方法等。本課程大量使用案例分析，鼓勵學生通過預測建模分析，幫助企業解決管理中的實際問題。同時，本課程提供上機實驗課，以幫助同學掌握軟件Minitab的使用，以進行數據的分析與預測建模。

### 物流與運輸 (3學分)

本科目會介紹運輸與物流管理中的原理、戰略，以及從賣方到買方之間進行經濟高效運輸的一系列決策過程。

同時，該科目會介紹運輸模式、運輸執行與控制、外包、運輸模式選擇、第三方物流、物流技術、海運、空運、海關報關等。該科目會特別注重運輸與物流管理中的專業知識應用問題，因此會引用大量的案例分析，引導學生理解如何將相關理論應用到實際情況並幫助學生學會解決實際運輸與物流管理相關問題。

### 電子商務 (3學分)

本科目會介紹電子商務的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括B2C電子商務零售、線上市場、B2B企業協同、新興電子商務應用、電子商務中的供應鏈管理、電子商務下的客戶關係管理、電子商務支付、電子商務安全管理等。該科目會特別關注電子商務中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論電子商務中的關鍵議題。

### 畢業項目（供應鏈管理學） (3學分)

畢業項目（供應鏈管理學）是培養學生綜合運用供應鏈管理專業基礎理論、基本知識和基本技能解決實際管理問題的一個重要環節。它是本專業各個教學環節的繼續深化和檢驗。通過本項目的實施，可以使學生在物流與供應鏈管理工作實踐中充分利用所學的專業知識、理論聯繫實際，按照小組（一般為4位同學）開展工作，從而是學生具備從事物流與供應鏈管理工作的實際工作能力。

### 資訊系統專業

#### 大數據管理 (3學分)

大數據是商業分析學學士課程的入門科目。企業的資訊化建設是企業提高競爭力的必由之路，大數據為企業的資訊化建設提供了全面集成的解決方案。本課程力求從務實的角度來講述，讓同學們對大數據形成一個正確的認識，本課程將闡述大數據的原理、設計與應用的全部過程。當下一個普遍被接受的理論認為企業處在日新月異的挑戰環境中，必須不斷改變、改善企業經營模式，才能獲得機會提高企業競爭力。僅僅通過改善企業內部的流程，產品開發和製造水準已經不足以面對現時的市場環境。而大數據軟體的合理運用可以優化企業內部業務操作，同時運用功能豐富的協作技術幫助企業提高管理水準。

#### 商業智慧與分析 (3學分)

數據對機構來說是十分重要的，因為資料數據可以用來考察一個機構關鍵領域的性能，例如銷售、市場行銷、運營、客戶服務，以及機構整體的安全保障。因此，對於一個機構而言，以數據為分析依據，可以作出對應的最有效的推動改革決策。商業數據分析的目的是使用機構可以藉著分析機構中不斷增加的數據資料，來提高他們對內、對外的業務的競爭能力，從而使得決策者可以作出更好、更準確的商業決定。本課程旨在介紹商業數據分析的基本概念，重點闡述如何建模以及將電腦模型用於支援管理決策。本課程強調了管理和技術方面的商業分析問題。以管理的角度來看，將使用具有現實意義的商業案例，來體現進行商業分析促使機構做出決策的重要性。以分析技術的角度來看，模型在管理中是被視為理解商業問題中的複雜性和內在風險的重要工具，故此本課程讓學生明白商業管理和分析技術互相配合的重要性。

#### 商業流程與服務管理 (3學分)

商業流程與服務管理課程介紹了商業流程與服務管理的基本理論和原理，從企業運作的大方面到商業流程與服務團隊的個體，全面的探討商業流程與服務計劃、實施、控制等諸方面。其內容包括企業組織、商業流程與服務篩選、領導力、範圍管理、團隊組建、衝突協調、風險管理、成本管理、進度管理、資源管理、商業流程與服務評估結題等。該科目亦通過一定數量的企業案例探討商業流程與服務管理的實際應用。

#### 資訊技術項目管理 (3學分)

本科目會介紹信息技術項目管理的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括信息技術項目管理週期、企業協同、新興信息技術項目管理應用、信息技術項目管理中的供應鏈管理、信息技術項目管理下的客戶關係管理、信息技術項目管理支付、信息技術項目管理安全管理等。該科目會特別關注信息技術項目管理中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論信息技術項目管理中的關鍵議題。

#### 資訊系統分析和設計 (3學分)

本科目會介紹信息系統的分析、設計和實施過程中主要的概念、技術和方法，包括資訊需求分析、系統開發方法、流程制模、資料制模、系統設計概要、編寫系統開發企劃、系統實施流程和專案管理等。該科目會特別關注資訊系統開發中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論資訊系統分析與設計中的關鍵議題。

### 信息系統審計 (3學分)

信息系統審計是商業分析學學士課程的高級科目。資訊系統審計是審計與信息系統科學兩個學科邊緣交叉結合發展起來的新事物。本課程力求將信息技術與審計技術結合，實踐經驗與審計理論結合，方法與案例結合來引導同學理解所學知識，將知識轉化為能力。本課程將介紹審計人員處理電子資料的最佳實踐，包括業務迴圈的業務流程、主要文檔的電子資料、審計計畫和實施階段相關內容等。資訊系統審計過程與一般審計過程頗為相似，大體上可以分為準備階段、實施階段和報告階段。這三個階段中的前兩個階段涉及的技術方法與財務審計所運用的技術方法及其相似，而第三個階段所涉及的技術方法則需要大量信息技術的介入。

### 電子商務 (3學分)

本科目會介紹電子商務的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括B2C電子商務零售、線上市場、B2B企業協同、新興電子商務應用、電子商務中的供應鏈管理、電子商務下的客戶關係管理、電子商務支付、電子商務安全管理等。該科目會特別關注電子商務中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論電子商務中的關鍵議題。

### 畢業項目 (資訊系統學) (3學分)

畢業項目 (資訊系統學) 是培養學生綜合運用資訊系統專業基礎理論、基本知識和基本技能解決實際資訊管理問題的一個重要環節。它是本專業各個教學環節的繼續深化和檢驗。通過本項目的實施，可以使學生在資訊管理工作實踐中充分利用所學的專業知識、理論聯繫實際，按照小組 (一般為4位同學) 開展工作，從而是學生具備從事資訊系統工作的實際工作能力。

## 國際貿易學專業

### 國際貿易理論 (3學分)

本課程主要介紹當代國際貿易的基本理論和實踐。課程分為四個基本模組，即國際貿易理論、關稅和非關稅政策、世界貿易組織與中國外貿發展的關係以及當代開放型經濟活動的國際大背景—經濟全球化。通過本課程的學習，使學生能夠系統掌握當代開放型經濟的基本理論和實踐知識，具備管理實際經濟活動的國際視野。

### 國際貿易實務 (3學分)

該課程講解國際貿易實務中的基本管理知識，包括國際貿易業務的合同磋商與簽訂和合同履行過程中的相關管理和風險控制。主要講解課題包括國際貿易價格術語，國際結算和支付方式管理，以及國際運輸和保險等。

### 營銷調研 (3學分)

這門課程將對市場調研進行全面完整的介紹，討論相關的關鍵概念、過程和工具以及它們的應用，學生將從廣度和深度兩個方面理解營銷調研和它在營銷決策中的重要性。本課程將以對營銷調研的總覽介紹開始，接著討論包括定性和定量方法的研究設計方面的知識，然後講解幾種重要的多變量數據分析工具。最後，將討論報告和交流營銷調研結果的相關準則。課程將包括課堂講授、實驗室上機操作、短案例分析、小組項目和練習。

### 國際市場行情分析與策略 (3學分)

本科目旨在加強學生對經營國際企業的分析觸角，依序由尋找國際潛在市場、市場進入策略，以及國際競爭管理等專題，分別探討如何分析國際市場狀況，如何根據製造業、工業和服務業的不同特點，制定國際競爭優勢與策略。本課程可使學生充分掌握國際商業分析的基本技能與國際企業的策略制定流程，通過大量實際案例，期使學生能夠舉一反三，自行分析和設計國際企業的策略系統。

### 外匯與國際金融市場 (3學分)

本科目會介紹外匯以及國際金融市場的基本概念，國際金融市場的類型以及外匯交易中的風險管理等，包括外

匯與國際金融市場的發展歷史、貨幣流動與國際收支、國際平價條件、國際貨幣市場、國際債券與股票市場、外匯交易中的各類金融工具以及外匯交易風險管理等。該科目強調通過理論與實踐的結合，引導學生積極思考並嘗試解決現實中的外匯交易與國際金融管理問題。

### 國際貿易與電子商務應用 (3學分)

本科目會介紹國際貿易的電子商務應用的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括國際貿易B2C電子商務零售、國際貿易線上市場、國際貿易B2B企業協同、國際貿易新興電子商務應用、國際貿易電子商務中的供應鏈管理、國際貿易電子商務下的客戶關係管理、國際貿易電子商務支付、國際貿易電子商務安全管理等。該科目會特別關注國際貿易電子商務中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論電子商務中的關鍵議題。

### 國際商法 (3學分)

本科目會介紹與國際貿易相關的商事法律體系，包括國際法與比較法導論，國家責任與環境保護法，爭端解決機制，跨國企業，外國投資，貨幣與銀行，國際貨物買賣法，就業服務法，知識產權法，合同法，國際貨物運輸，企業融資等。該科目會特別關注國際貿易實務中的法律問題，通過大量實際案例，培養學生運用所學理論知識解決國際商貿糾紛的能力。

### 畢業項目（國際貿易學） (3學分)

在該課程中，學生將在定的作業教師指導下，選擇一個國際貿易學專題進行深入的研究，並撰寫完整的研究報告。

## 商業分析學專業

### 商業數據分析導論 (3學分)

數據對機構來說是非常重要的，因為資料數據可以用來考察一個機構關鍵領域的性能，例如銷售、市場行銷、運營、客戶服務，以及機構整體的安全保障。因此，對於一個機構而言，以數據為分析依據，可以作出對應的最有效的推動改革決策。商業數據分析的目的是使用機構可以藉著分析機構中不斷增加的數據資料，來提高他們對內、對外的業務的競爭能力，從而使得決策者可以作出更好、更準確的商業決定。本課程旨在介紹商業數據分析的基本概念，重點闡述如何建模以及將電腦模型用於支援管理決策。本課程強調了管理和技術方面的商業分析問題。以管理的角度來看，將使用具有現實意義的商業案例，來體現進行商業分析促使機構做出決策的重要性。以分析技術的角度來看，模型在管理中是被視為理解商業問題中的複雜性和內在風險的重要工具，故此本課程讓學生明白商業管理和分析技術互相配合的重要性。

### 數據結構與數據庫 (3學分)

本課程的目標是為學生提供數據結構和演算法的基礎知識。這門課程強調數據模型的概念、原理和管理與發展數據庫的實用性技術，重點將放在關係數據庫設計概念和關係數據庫管理系統原理。微軟系統的Access與Excel程式將是分析數據庫管理發展系統的主要工具。結構化查詢語言將被應用於介紹數據定義語言和數據操作語言。當完成這些課程之後，學生們能夠建立和管理一個關係數據管理系統。

### 數據挖掘 (3學分)

數據挖掘是一個從數據排列中提取資訊並轉換為可理解的結構和進一步利用的過程。本課程的目的是向學生介紹當前資料採擷理論，實踐，工具和技術。本課程的主要目的是介紹資料採擷的概念為現實世界中的業務應用提供豐富的實踐經驗基本概念。本課程的核心內容包括分類，聚類，關聯分析，異常/異常檢測。

### 商業決策分析 (3學分)

本科目介紹商業分析領域中常用的決策分析理論與方法，具體包括行為決策相關理論、決策分析和支持、統計和決策支援、信息和知識管理、人工智能和專家系統、運籌學和最優化、決策分析和多目標、決策分析和不確定性、以及戰略決策分析等。本課程大量使用案例分析，鼓勵學生通過決策分析，幫助企業解決管理中的實際問題。

### 商務預測 (3學分)

本科目介紹商業經濟領域中常用的預測建模方法與技術，具體包括移動平均法，指數平滑法，趨勢外推法，時間序列分解法，回歸分析法，時間序列的回歸分析，和博克斯-詹金斯(ARIMA)方法等。本課程大量使用案例分析，鼓勵學生通過預測建模分析，幫助企業解決管理中的實際問題。同時，本課程提供上機實驗課，以幫助同學掌握軟件Minitab的使用，以進行數據的分析與預測建模。

### 商業博弈論 (3學分)

博弈論是商業分析學學士課程的入門科目。本科目是經濟學的標準分析工具之一，包括完美信息靜態博弈，完美資訊動態博弈，不完美信息靜態博弈何不完美信息動態博弈等。該科目通過大量豐富的實例，為學生提供學以致用的範本。

### 電子商務 (3學分)

本科目會介紹電子商務的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括B2C電子商務零售、線上市場、B2B企業協同、新興電子商務應用、電子商務中的供應鏈管理、電子商務下的客戶關係管理、電子商務支付、電子商務安全管理等。該科目會特別關注電子商務中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論電子商務中的關鍵議題。

### 畢業項目(商業分析學) (3學分)

畢業項目(商業分析學)是培養學生綜合運用商業分析專業基礎理論、基本知識和基本技能解決實際管理問題的一個重要環節。它是本專業各個教學環節的繼續深化和檢驗。通過本項目的實施，可以使學生在商業分析工作實踐中充分利用所學的專業知識、理論聯繫實際，按照小組(一般為4位同學)開展工作，從而是學生具備從事商業分析工作的實際工作能力。

## 商務管理學專業

### 品牌管理 (3學分)

品牌是公司最重要及最有價值的資產。本科目旨在介紹品牌有關的概念，品牌管理戰略，及公司如何整合資源來建立發展品牌。在學習完該課程後，學生會瞭解到品牌管理理論及瞭解如何為品牌經理提供品牌發展的戰略。

### 供應鏈管理 (3學分)

本科目會介紹供應鏈及物流管理的概念、策略和相關應用的各個方面，包括供應鏈與物流的聯繫與差異。該科目會特別注重供應鏈管理學中的專業知識應用問題，因此會引用大量的案例分析，引導學生理解如何將相關理論應用到實際情況並幫助學生學會解決實際供應鏈管理相關問題。

### 財務管理 (3學分)

本科目會介紹經典的公司財務理論以及基本的公司財務決策方法，包括套利定價理論、有效市場理論、期權定價理論、公司長期融資政策、證券發行方式、股利政策、短期財務計劃、企業的財務壓力等。該科目通過將經典理論與現實案例相結合，幫助學生更好的學習公司財務的專業知識，培養學生的財務管理技能。

### 成本與管理會計 (3學分)

本科目將介紹成本和管理會計的主要職能：每一期間，期初管理會計會幫助各個層級的管理者做好前期的預算，包括如何編制預算，中期預算的執行，管理控制和期末實際與預算的差異分析；各個層級的管理者面臨各種各樣的決策，包括短期決策及思路方法，長期決策的種類及方法以及定價決策；通過實例，進一步介紹更精確的成本分配的方法。

### 電子商務 (3學分)

本科目會介紹電子商務的概念、架構和相關技術發展的各個方面，包括B2C電子商務零售、線上市場、B2B企業協同、新興電子商務應用、電子商務中的供應鏈管理、電子商務下的客戶關係管理、電子商務支付、電子商務安全管理等。該科目會特別關注電子商務中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討

論電子商務中的關鍵議題。

### 國際貿易實務 (3學分)

該課程講解國際貿易實務中的基本管理知識，包括國際貿易業務的合同磋商與簽訂和合同履行過程中的相關管理和風險控制。主要講解課題包括國際貿易價格術語，國際結算和支付方式管理，以及國際運輸和保險等。

### 人力資源管理 (3學分)

本課程之目的在探討企業如何利用員工的專業職能，配合組織人力資源管理制度創造組織效能與價值。除了介紹人力資源管理基本功能外，也結合企業運作的實際人力資源管理實務與問題解決的方法，學習組織行為與相關管理理論解決人員管理問題。內容包括：人力資源管理實務結合企業策略目標；規劃企業人力資源相關管理制度；產業環境對人力資源管理制度的影響、工作分析、薪資福利制度、獎勵制度、績效管理、以及國際企業人力資源管理等。

### 畢業項目（商務管理學） (3學分)

畢業項目（商務管理學）對商務管理學專業學生課程學習的一個總結，利用所學的專業知識、理論聯繫實際，學習如何用商務管理研究方法解決實際的商務管理問題。畢業專案每四名同學一個小組，通過分工合作共同完成，從而幫助學生獲取從事商務管理工作的實際工作能力。

## 選修科目

### 選修科目

#### 會計學

#### **Accounting**

### 公司治理 (3學分)

本科目論述如何管理公司和諸多公司利益相關者之間的關係，主要講授包括代理問題、股權結構、激勵機制，以及董事會、實際控制人、高級管理層以及其他利益相關者等角色的權力、責任和利益。該科目既介紹成熟的理論和方法，也介紹一些前沿性問題。採用案例教學法，將現實問題和現象與相關理論相結合，引導學生討論公司治理中的關鍵議題並掌握現代公司的治理結構和運作方式。

### 國際會計 (3學分)

該課程主要以國際視角研究不同國家的財務會計準則。它包括不同國家財務會計準則差異性原因的比較分析，如何在不同國家會計準則之間進行財務報告轉換，以及跨國公司的財務報告的合併問題。同時，該課程也涉及了國際商務的會計處理以及外匯轉換匯率風險迴避的會計處理即避險會計。

### 法務會計 (3學分)

本科目探討了法務會計師在當前經濟中的重要角色。主題包括欺詐檢測和欺詐調查技巧，損失的利潤分析以及各種訴訟支援服務，也將涉及到專家證人的基本法律概念，學生需要在案例中把經濟損失量化。透過學習，學生能理解當今社會欺詐和白領犯罪的普遍存在及其原因，考察危害公司企業的欺詐的類型和欺詐騙局，探討檢測和防止欺詐的方法，並增加公司確認潛在欺詐情況的能力。

### 審計實務 (3學分)

本科目是審計課程的繼續和深化，將集中介紹財務報表外審的實際運用，討論其他鑒證審計服務。本科目對將來想獲得會計專業資格和進入會計行業的會計學生很關鍵。審計過程要求審計計畫、搜集證據、評估和彙報結論，本科目將回顧不同交易週期的審計程式以及完成審計的要求，也將考慮資訊科技對審計的影響。審計計畫和審計意見部分將加強討論。審計過程中典型的運營週期將深化討論並讓學生瞭解真實世界審計是如何運用的。會設置討論環節，集中討論在審計上市公司時對內控的評估和提供其他鑒證服務包括商業欺詐調查和內部審計、系統審計和符合性審計。

### 財務會計模擬實務操作 (3學分)

本科目主要介紹如何應用會計實用軟件，在電腦環境下完成符合會計原理的會計操作及會計記賬。它包括了服務業/零售業的會計週期記錄、銀行對賬、會計憑證和預算系統、應收/應付系統、薪資支付系統、財務報表分析、部門財會分析、公司財務系統、合夥制財務系統，以及最初財務系統和會計帳戶的設立。

### 國際稅法 (3學分)

本科目主要介紹中國、美國、及其它國家稅制基本原則以及這幾種稅法體系中現行的稅收法律的比較。同時，該科目還介紹如何調整國與國之間，因“跨國納稅人”的收入所得而產生的國際稅收分配關係。通過講解及案例分析，讓學生瞭解中國、美國及其它國家的個人所得稅和企業所得稅，包括企業成立、盈利、分紅、破產等，整個過程的稅收政策，中國、美國及其它國家對“跨國納稅人”產生的“國際收入所得”如何徵稅。

### 高級管理會計 (3學分)

本科目是指為企業戰略管理服務的會計資訊系統，即服務於戰略比較、選擇和戰略決策的一種新型會計，它是管理會計向戰略管理領域的延伸和滲透。具體說，它是指會計人員運用專門的方法為企業提供自身和外部市場以及競爭者的資訊，通過分析、比較和選擇，幫助企業管理層制定、實施戰略計畫以取得競爭優勢的手段。本科目首先會將戰略和管理會計聯繫起來，重點在於競爭戰略會計和公司戰略即戰略管理會計作用，進而掌握如何根據企業發展狀況改變戰略以及如何滿足戰略的資訊需求。

### 內部控制及風險管理 (3學分)

課程主要介紹了內部控制、風險及風險管理的基本理論，風險管理的多種方式及應用方法，為各類公司建立和實施內部控制制度和風險管理提供理論和操作建議。它包括了以下內容：

- 1.通過講解及案例分析，讓學生瞭解內部控制、風險的內涵及風險管理的產生與發展。
- 2.通過講解及案例分析，讓學生瞭解和掌握風險管理的工具和技術。
- 3.通過講解及案例分析，讓學生學習和掌握公司各個層面的風險管理。

### 會計學專題 (3學分)

本課將著重介紹會計學研究最前沿的成果。通過分析學習會計學術界的最新論文，本課將為同學提供一個深入理解會計學知識的契機。同時，有志於在會計學領域進一步深造的同學也將學習到該領域的研究方法。

### 實習（會計學） (3學分)

該科目提供高年級學生在暑期或者最後一個學期獲得在會計各個領域工作實習的經驗機會。本科目包括學校和僱主緊密溝通追蹤。學生在完成實習後必須完成書面的實習報告。

## 金融學

### Finance

### 行為金融學 (3學分)

本科目介紹行為金融學的一般理論和內容，包括傳統的金融和如何挑戰這種傳統的金融理論，並解釋與行為金融理論的一些聯繫。修完本門課程時候之後，本門課程會為學生提供一個全新的視角來制定金融決策。

### 貨幣銀行學 (3學分)

本科目著重介紹金融運行規律及其與宏觀經濟的聯繫。貨幣銀行學作為一門具活力的學科，研究貨幣及銀行領域若干重要問題，包括貨幣及支付系統、利率的風險及期限結構、外匯市場、金融市場結構、商業銀行與中央銀行、貨幣供應與貨幣政策、貨幣理論以及國際金融危機專題。

### 保險學 (3學分)

風險自人類產生至今無處不在，並將永遠伴隨人類的歷史進程。保險學即是風險管理的直接產物。本科目將會向學生介紹風險的產生和種類，探究風險的本質，以此逐步引入風險管理及保險學的意義，應用以及發展。該科目亦會重視實務，向學生介紹世界的保險業之現狀和商業保險公司的運行機制。

### 銀行管理 (3學分)

本科目介紹商業銀行經營管理的概念、架構及創新金融商品的相關技術，包括政府金融政策與法律規範、銀行組織與架構、新銀行、支行、ATM、電話服務及網絡之建立、銀行財務報表、銀行績效衡量及評價、風險管理、投資功能、流動性與準備管理、存款服務管理與定價、管理非存款負債、投資銀行、保險與手續費收益之其他資源、資本管理、信貸政策與流程、企業信貸與定價、消費者貸款、信用卡及房地產貸款、金融併購、國際金融等。該科目特別注重商業銀行經營管理原理與實踐，通過實際案例討論與分析，引導學生能將所學知識運用於實際。

### 金融風險管理 (3學分)

本科目主要涉及金融風險如市場風險、信用風險及操作風險的識別、度量及管理等基本概念。它將幫助學生理解大規模的複雜風險如何被定量化，結構化以及管理。主要內容涉及在值風險 (VaR)、蒙特卡羅模擬、情景分析、壓力測試及對沖等。

### 金融營銷學 (3學分)

本科目介紹金融營銷的概念、架構及相關技術，包括金融服務環境、金融服務消費者、確認與目標金融展望、金融商品發展與管理、支行網點及其配銷、技術推動配銷曲道、金融服務定價、金融服務推廣、消費者留住及消費者忠誠度、關係營銷、公司金融服務營銷、金融項目等。該科目特別注重金融營銷知識與實踐，通過實際案例討論與分析，引導學生能將所學知識運用於實際。

### 房地產金融與投資 (3學分)

本科目介紹有關於房地產投資和金融決策的基本概念、原理、分析方法和工具。該科目將為本科生提供有關於房地產金融、經濟和發展決策過程的基礎知識，從而讓學生可以深入瞭解房地產市場並且建立和發展基本的分析框架，使得學生可以針對房地產投資決策做出明智的選擇。該科目的學習重點是有關於理論和概念的構建，金融建模和實踐方面的應用。

### 公司治理 (3學分)

本科目論述如何管理公司和諸多公司利益相關者之間的關係，主要講授包括代理問題、股權結構、激勵機制，以及董事會、實際控制人、高級管理層以及其他利益相關者等角色的權力、責任和利益。該科目既介紹成熟的理論和方法，也介紹一些前沿性問題。採用案例教學法，將現實問題和現象與相關理論相結合，引導學生討論公司治理中的關鍵議題並掌握現代公司的治理結構和運作方式。

### 金融學專題 (3學分)

本科目包括財務學的理論發展和財務學的實踐。前者以專題形式介紹財務學領域內的前沿成果和發展動向；後者以專題形式介紹當前世界以及中國發生的重要金融事件，並利用財務學理論對這些金融事件進行深入分析。

### 實習 (金融學) (3學分)

本科目將為學生提供一個在真實的金融界體驗式學習財務知識和基本技能的實習機會，通常安排在暑期或者最後一個學期。學生在完成實習後必須完成書面的實習報告。

### 人力資源管理學

#### **Human Resource Management**

### 壓力管理 (3學分)

本科目會介紹壓力管理相關的知識和實踐技能。學習主要包括四個過程：1.瞭解壓力；2.學習壓力管理相關策略；3.管理負面情緒和情感；4.掌握有效溝通，衝突管理，時間管理等相關技巧。本課程基於讓學生對壓力管理相關議題產生深刻瞭解而設計，同時包含理論和實踐內容。

### 社會學 (3學分)

本科目會從宏觀的角度帶領學生去認識社會行為。通過學習社會學理論與研究法去理解不同文化，社會組織，社會制度，社會變遷等課題。

### 職業生涯開發 (3學分)

本課程將幫助學生瞭解職業生涯的發展階段與特點，通過職業探索等活動瞭解個人勝任能力、職業特點以及勞動力市場狀況，從而選擇合適的職業和發展路徑，獲取職業成功。課程側重於個體的自我評估、環境探索、求職準備、應聘技巧、與組織談判規則、商務禮儀以及職業發展路徑與成功等內容。可以有效地幫助學生開啟職業生涯發展的第一步。

### 管理心理學 (3學分)

本科目會介紹工作場所中和日常生活中的心理學研究成果。通過上述心理學的研究結論，幫助同學克服負面心理和情緒，應對工作和日常生活中的挑戰，獲得心靈上的成長。本科目還會介紹相關行為科學的研究結論和調查方法，為學生們在校園生活和未來工作中所遇到的事件做心理學上的解讀，並提供有效的應對方法。

### 創新與企業家精神 (3學分)

本科目會介紹創新和創業相關的知識和實踐技能。本課程的學習主要包括四個過程：1.瞭解創業思維方式和革命；2.創業的開始和啟動；3.創業計劃的開展和實施；以及4.創業公司的成長，估值和收穫。

### 公共關係理論與實務 (3學分)

公共關係(簡稱公關)指一個組織運用各種傳播手段，在組織與社會公眾之間建立相互瞭解和依賴的關係。通過雙向的信息交流在社會公眾中樹立起良好的形象與聲譽，以取得理解、支持的合作，從而有利於促進組織自身目標的實現。

本課程主要介紹公關的理論基礎及運作實務。透過對公共關係的運作、概念與應用的學習，培養學生認識公關的程式和複雜層面，經營與管理媒體的手段，養成處理公關的正確態度和個人溝通技巧，以及分析和解決公關問題的能力。本課程適合人力資源專業或其它有興趣的學生選修。

### 人力資源管理倫理 (3學分)

本科目將學習商業倫理基本概念、倫理決策模型以及相關倫理決策的理論。學生將通過這門課程的學習瞭解涉及商務和人力資源管理的一些倫理問題以及相關的理論：利益相關者理論，公司社會責任，道德哲學等。同時學生可以從案例學習和討論中體驗職場道德困境，學習如何應對倫理問題。通過實際案例，引導學生理解和討論人力資源管理中的倫理議題。課程將結合授課，案例討論，小組報告等形式來完成。

### 戰略人力資源管理 (3學分)

本課程之目的希望各領域學生能擁有基本的人力資源管理知識，並能結合外部環境，分析企業策略與人力資源管理功能間的關係。由探討企業運用員工專業職能，配合組織人力資源管理制度，達成組織效能。除了介紹基本人力資源管理功能外，也結合實際企業運作遭遇議題，並配合組織行為相關理論。內容包括：組織結構與設計、企業策略簡介、結合人力資源管理實務基本實務介紹，期望能達成企業策略目標。規劃企業人力資源相關管理制度；產業環境對人力資源管理制度的影響、工作分析、薪資福利制度、獎勵制度、績效管理等。

### 人力資源管理學專題 (3學分)

人力資源管理專題旨在幫助學生確認在“以人為本”的基本理念，探討在現代市場經濟組織環境下，建立以員工為導向對人力資源的選拔、開發、激勵、和流動的客觀機理和實務性方法體系。人力資源管理專題側重於當代人力資源管理理論與實踐發展的前沿問題，以專題形式介紹人力資源管理研究中的新方法與新內容，例如組織創新、變革領導、人力資本；以團隊報告形式探討人力資源管理實踐中的新動向與新熱點，例如裁員、綠色人力資源、電子化人力資源管理等。

### 實習(人力資源管理學) (3學分)

人力資源管理實習專案是在學生完成本專業基礎和選修課程後，幫助學生熟悉現實中企業人力資源管理的運作體系和管理流程，把所學理論知識應用於實際，鍛煉社會實踐能力，並在工作中學習新知識，對所學的知識進行總結提升，為以後的職業發展做準備。

### 市場營銷學

## Marketing

### 客戶關係管理 (3學分)

本科目會介紹客戶關係管理的概念、方法、典型案例和客戶關係管理過程的各個方面，包括客戶關係管理的本質、客戶差異化、收集數據的信息技術、數據倉庫、顧客忠誠、顧客獲取、留存和贏回策略、銷售自動化、自助服務、呼叫中心、數據挖掘、在線分析過程、信息呈現技術、顧客滿意和顧客忠誠的測量等。該科目會特別關注客戶關係管理中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論客戶關係管理在理論和實踐中的關鍵議題。

### 銷售管理 (3學分)

本科目系統闡述了銷售業務管理、銷售計劃管理、銷售隊伍管理、銷售管道管理和銷售指標管理等方面內容，使學生能夠全方位地瞭解和掌握銷售管理的知識、方法、工具與案例。通過本科目的學習，學生能具備銷售管理者所必備的核心能力，並能應用具體的銷售管理工具，處理預算、銷售預測以及銷售區域設計等問題。

### 企業間營銷 (3學分)

本科目特別立足於企業對企業市場營銷管理及實務，通過分享前沿案例，深入理解關鍵客戶關係的重要性，尤其針對創新產品的營銷，結合網絡和電子商務，擴大市場範圍，放眼國際。學生將瞭解行之有效的營銷管理準則並探討這些準則在不同國際市場的本地應用，建立國際化的營銷管理思維。

### 戰略營銷 (3學分)

本科目涉及組織營銷戰略的基本概念，營銷管理的財務計畫、渠道計畫及目標市場選取。在此基礎上進行實際的案例分析，瞭解如何為企業選取合適的營銷目標，並制定及發展企業營銷戰略計畫。

### 非營利營銷

澳門社團眾多，人才薈萃，社團負責人大多是社會精英。但由於社團專職人才相對匱乏，管理理念和方式方法未作及時調整，導致社團發展及其服務水準參差不齊。本科目會介紹非營利營銷的概念、架構和相關技術發展的各個方面，結合案例深入分析了非營利組織的營銷環境、營銷規劃、營銷調研、營銷策略和營銷管理等內容，同時展望了非營利組織行銷的發展趨勢，引導學生理解、討論並參與到非營利營銷中的關鍵議題。

### 數字營銷學 (3學分)

數字營銷學為澳門科技大學營銷學專業本科學生的專業選修課。伴隨企業廣告費用的支出正從傳統媒體快速向互聯網平臺轉移，營銷學專業本科學生越來越迫切需要熟練瞭解和掌握數字營銷學領域的知識與技巧。數字營銷學這門課程將為學生提供關於數字營銷學領域所涉及的重要概念和堅實理論基礎，在營銷議題上覆蓋數字營銷戰略的策劃，執行，和評估等程式。學生將通過閱讀教材與參考文獻，商業案例學習和討論，小組項目報告，課堂練習，以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程。引人入勝的消費者行為學理論。學生將通過閱讀教材與參考文獻，商業案例學習和討論，小組項目報告，課堂練習，以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程。

### 市場營銷學專題 (3學分)

本科目將在本科營銷學教學的基礎上，介紹市場營銷領域發展的新動態和新成果，幫助學生掌握本學科發展的前沿內容，增強行銷視角下的分析、應用和策劃能力，為學生從事營銷管理實際工作和理論研究奠定更為紮實的基礎。課程主要包含如關係營銷、綠色營銷、傳媒營銷等營銷領域的新課題。

### 實習（市場營銷學） (3學分)

該科目在學生完成商學院全部核心基礎課和部分營銷學專業課的基礎上，讓學生進入涉及營銷管理的企業或部門進行實習。通過實習進一步開拓營銷知識與技能的學習，促進學生熟悉營銷策略與技巧，將在課堂中所學的理论知識和技術與企業各部門的管理實踐結合起來，應用於解決實際營銷管理問題，並同時激發學生多渠道學習的潛能，培養其溝通的能力、獨立工作的能力與團隊協作精神，進而增加學生未來的就業機會。

### 供應鏈管理學

## Supply Chain Management

### 商業風險管理

本科目會介紹供應鏈中風險管理的概念，包括風險的定義，風險與決策，現今全球供應鏈中潛在的風險等。本科目進而介紹風險管理的技巧，包括結合企業資訊系統來識別，分析，防範及控制風險。該科目會特別關注風險管理中的所應用到的管理原理，並結合最新的實際案例，引導學生理解供應鏈中風險的概念，以及掌握相關風險管理的技巧，設計能夠應對風險的供應鏈。

### 研究方法與仿真 (3學分)

本科目系統地介紹系統仿真，建模與分析的一般理論，並講授如何使用仿真建模軟體Arena對常見的排隊系統，生產系統和服務系統進行仿真建模。本課程大量使用建模示例，幫助同學應用Arena仿真系統進行各種實際專案的仿真建模、績效分析及決策制定。同時，本課程提供上機實驗課，以幫助同學掌握軟體Arena的使用，以進行實際項目的仿真建模。

### 供應鏈3D模擬與應用 (3學分)

該科目以實踐操作為基礎，借助於數學、計算機等技術來解決物流過程中倉儲與配送的問題。具體將介紹倉儲的概念、功能和任務；倉庫的功能、分類、結構與佈局以及倉庫設備；倉庫的入庫、在庫管理、出庫以及配送；配送的功能和基本作業；分揀作業的流程和出貨作業，以及配送路線設計。

### 智能物流系統與應用 (3學分)

本科目通過實體實驗室介紹了倉儲自動化設備、自動化倉庫技術、自動分揀技術，以及自動化倉庫的控制、管理與設計。並且教授學生倉儲入庫作業，如托盤貨架、電子標籤、輕型貨架、自動立庫、商品入庫、出庫以及移庫。

### 服務管理與創新 (3學分)

服務管理與創新探討以資訊科技、作業研究、工業工程、商業策略、管理科學、社會與認知科學等方法來設計及支援服務的設計，同時透過服務創新的方法協助同學瞭解服務的本質，並以個案探討的方式探索生活中隨處發生的服務創新，本課程也透過「實體服務」的角度切入，從實際體驗的方式來設計符合人性的優質服務。

### 供應鏈金融 (3學分)

供應鏈金融引起理論界和實業界的高度關注，成為全社會探討的熱點話題。本書作者敏銳地發現：供應鏈金融的發展具有其深刻的產業基礎，並對生產與運營領域、貿易與流通領域、物流領域、商業銀行、電子商務等領域目前的供應鏈金融發展狀況做了廣泛深入的調研。本科目在講述供應鏈金融時，結合多個實例，緊密結合目前供應鏈金融領域的真實情況，大量運用圖表等形式，無論是對金融部門的決策者，還是商貿、銀行、互聯網企業等產業鏈條上的參與者，以及相關研究者來說，都具有極大的啟發作用。

### 供應鏈管理學專題（一） (3學分)

本科目除了介紹供應鏈及物流管理的相關概念、應用策略等理論方面外，會著重把注意力放在當下的供應鏈前沿問題上。因此該科目在教學過程中會引用大量的案例分析以及科研文章，幫助學生認識在學術上和產業中，對於相關問題的解決方案有何類似或差異之處。從而加深其對供應鏈管理相關問題的分析和處理能力。

### 供應鏈管理學專題（二） (3學分)

本科目在必修課程《供應鏈管理》的基礎上，對供應鏈管理中的前沿基本課題如庫存龐、物流網絡設計、配送系統、顧客價值、以及較高層次的主題如戰略聯盟、供應鏈中的信息價值、供應合同、採購與外包、產品設計、業務流程、風險管理，通過大量的案例分析和實例，幫助學生理解供應鏈管理的深層次含義，掌握其常用的分析方法和工具，從而提高學生分析和解決供應鏈管理相關問題的能力。

### 實習（供應鏈管理學） (3學分)

該科目在學生學完全部基礎課和部分專業課的基礎上，讓學生走上社會，進入物流與供應鏈管理相關企業或部門進行實習，將學生所學的理论知識、方法和技術與企業管理實踐結合起來，增強和鍛煉學生的理論聯繫實

踐、分析和解決實際管理問題的能力，使學生畢業後能盡快適應社會工作崗位的需求，能獨立開展工作。

## 資訊系統學

### Information Systems

#### 信息治理與企業架構 (3學分)

本科目介紹在企業組織內部常用的資訊系統，包含信息治理與企業架構、顧客關係管理系統、供應鏈管理系統，讓學生可以瞭解這些與企業資源規劃有關的系統。本課程將會使用SAP系統或其他ERP系統來介紹信息治理與企業架構，讓學生可以瞭解信息治理與企業架構在組織及不同產業的應用，也有機會實際操作練習。

#### 服務分析 (3學分)

本科目介紹服務分析領域中常用的服務分析理論與方法，具體包括行為服務相關理論、服務分析和支援、統計和服務支持、信息和知識管理、人工智能和專家系統、運籌學和最優化、服務分析和多目標、服務分析和不確定性、以及戰略服務分析等。本課程大量使用案例分析，鼓勵學生通過服務分析，幫助企業解決管理中的實際問題。

#### 創新管理 (3學分)

創新與創業是信息系統學學士課程的入門科目。本科目是實踐導向課程之一，包括創業家精神，創業環境分析，創業過程分析等。該科目通過大量豐富的實例，為學生提供學以致用的範本。

#### 數字市場與客戶關係 (3學分)

數字市場與客戶關係是信息系統學學士課程的入門科目。企業的資訊化建設是企業提高競爭力的必由之路，數字市場與客戶關係為企業的資訊化建設提供了全面集成的解決方案。本課程力求從務實的角度來講述，讓同學們對數字市場與客戶關係形成一個正確的認識，本課程將闡述數字市場與客戶關係的原理、設計與應用的全部過程。當下一個普遍被接受的理論認為企業處在日新月異的挑戰環境中，必須不斷改變、改善企業經營模式，才能獲得機會提高企業競爭力。僅僅通過改善企業內部的流程，產品開發和製造水準已經不足以面對現時的市場環境。而數字市場與客戶關係軟體的合理運用可以優化企業內部業務操作，同時運用功能豐富的協作技術幫助企業提高管理水準。

#### 服務與資訊管理 (3學分)

服務與資訊管理是一個從數據排列中提取資訊並轉換為可理解的結構和進一步利用的過程。本課程的目的是向學生介紹當前資料採擷理論，實踐，工具和技術。本課程的主要目的是介紹資料採擷的概念為現實世界中的業務應用提供豐富的實踐經驗基本概念。本課程的核心內容包括分類，聚類，關聯分析，異常/異常檢測。

#### 信息產品與服務設計 (3學分)

本課程的目標是為學生提供信息產品與服務設計和演算法的基礎知識。這門課程強調數據模型的概念、原理和管理與發展信息產品與服務設計的實用性技術，重點將放在關係信息產品與服務設計設計概念和關係信息產品與服務設計管理系統原理。微軟系統的Access與Excel程式將是分析信息產品與服務設計管理發展系統的主要工具。結構化查詢語言將被應用於介紹數據定義語言和數據操作語言。當完成這些課程之後，學生們能夠建立和管理一個關係數據管理系統。

#### 資訊系統學專題（一） (3學分)

本科目介紹將探討資訊系統領域最新發展趨勢，如：物聯網、社交媒體、行動商務、雲端服務等，讓學生藉由文章及案例探討瞭解資訊系統發展概況，瞭解應用情境，提出解決方案，創造資訊系統的價值。除此之外，針對資訊系統領域相關能力培養，如：資訊檢索、資訊倫理、資訊安全等議題，亦設有主題講授與討論，使學生有足夠能力且合理使用資訊系統。本課程將會應用資訊系統最新發展設計小組專題，讓修課同學充分瞭解趨勢及未來應用。

#### 資訊系統學專題（二） (3學分)

本科目強調資訊系統領域的軟件規劃與開發過程，注重資訊系統的前沿性和實用性，根據資訊系統體系中不同

模塊在組織中的角色分別描述資訊系統各種模型體系，探討資訊系統的現實應用與未來發展，使學生能在本課程中學習資訊系統規劃相關基本方法和技巧，同時能夠把握資訊系統的發展趨勢及未來應用。

### 實習（資訊系統學）（3學分）

該科目在學生學完全部基礎課和部分專業課的基礎上，讓學生走上社會，進入資訊系統或電商相關企業或部門進行實習，將學生所學的理论知識、方法和技術與企業資訊管理實踐結合起來，增強和鍛煉學生的理論聯繫實踐、分析和解決實際管理問題的能力，使學生畢業後能盡快適應社會工作崗位的需求，能獨立開展工作。

### 商業分析學

#### Business Analytics

### 會展管理（3學分）

在經濟全球化的影響下，世界各國和地區之間的經濟、文化交流異常頻繁，壹種新型經濟形態—會展經濟已成為世界上許多發達國家國民經濟的新的增長點。本課程主要包括會展管理的理論基礎，以及會展組織管理，會展項目管理，會展現場管理，會展宣傳組織與推廣管理，會展的後續管理工作，會展人力資源開發與管理，會展財務管理，會展場館與設備設施管理，會展物流管理等。通過大量案例討論與學生參與，使其在學習過程中將理論與實踐相互結合。

### 系統分析與設計（3學分）

本科目會介紹信息系統的分析、設計和實施過程中主要的概念、技術和方法，包括資訊需求分析、系統開發方法、流程制模、資料制模、系統設計概要、編寫系統開發企劃、系統實施流程和專案管理等。該科目會特別關注資訊系統開發中的商業原理和管理實踐，通過大量實際案例，引導學生理解和討論資訊系統分析與設計中的關鍵議題。

### 信息系統審計（3學分）

信息系統審計是商業分析學學士課程的高級科目。資訊系統審計是審計與信息系統科學兩個學科邊緣交叉結合發展起來的新生事物。本課程力求將信息技術與審計技術結合，實踐經驗與審計理論結合，方法與案例結合來引導同學理解所學知識，將知識轉化為能力。本課程將介紹審計人員處理電子資料的最佳實踐，包括業務迴圈的業務流程、主要文檔的電子資料、審計計畫和實施階段相關內容等。資訊系統審計過程與一般審計過程頗為相似，大體上可以分為準備階段、實施階段和報告階段。這三個階段中的前兩個階段涉及的技術方法與財務審計所運用的技術方法及其相似，而第三個階段所涉及的技術方法則需要大量信息技術的介入。

### 企業資源規劃（3學分）

本科目介紹在企業組織內部常用的資訊系統，包含企業資源規劃系統、顧客關係管理系統、供應鏈管理系統，讓學生可以瞭解這些與企業資源規劃有關的系統。本課程將會使用SAP系統或其他ERP系統來介紹企業資源規劃系統，讓學生可以瞭解企業資源規劃系統在組織及不同產業的應用，也有機會實際操作練習。

### 項目管理（3學分）

項目管理課程介紹了項目管理的基本理論和原理，從企業運作的大方面到項目團隊的個體，全面的探討項目計劃、實施、控制等諸方面。其內容包括企業組織、項目篩選、領導力、範圍管理、團隊組建、衝突協調、風險管理、成本管理、進度管理、資源管理、項目評估結題等。該科目亦通過一定數量的企業案例探討項目管理的實際應用。

### 大數據（3學分）

大數據是商業分析學學士課程的入門科目。企業的資訊化建設是企業提高競爭力的必由之路，大數據為企業的資訊化建設提供了全面集成的解決方案。本課程力求從務實的角度來講述，讓同學們對大數據形成一個正確的認識，本課程將闡述大數據的原理、設計與應用的全部過程。當下一個普遍被接受的理論認為企業處在日新月異的挑戰環境中，必須不斷改變、改善企業經營模式，才能獲得機會提高企業競爭力。僅僅通過改善企業內部的流程，產品開發和製造水準已經不足以面對現時的市場環境。而大數據軟體的合理運用可以優化企業內部業

務操作，同時運用功能豐富的協作技術幫助企業提高管理水準。

### 商業分析學專題（一）（3學分）

本科目介紹將探討商業分析領域最新發展趨勢以及所開發的工具，如：資料視覺化、商業分析工具發展、數據庫與網站管理等，並且利用這些商業分析工具，確認應用情境，提出解決方案，創造商業分析的價值。本課程將會應用商業分析最新發展設計小組專題，讓修課同學充分瞭解趨勢及未來應用。

### 商業分析學專題（二）（3學分）

本科目強調商業分析方法的具體實施過程，注重商業分析的前沿性和實用性，根據商業分析模型體系中不同模塊在組織中的角色分別描述商業分析的各種模型體系、五層模型以及探討商業分析的現實應用與未來發展，使學生不僅理解與學會商業分析的基本方法和技巧，同時能夠把握商業分析的發展趨勢及未來應用。

### 實習（商業分析學）（3學分）

該科目在學生學完全部基礎課和部分專業課的基礎上，讓學生走上社會，進入物流與供應鏈管理相關企業或部門進行實習，將學生所學的理论知識、方法和技術與企業管理實踐結合起來，增強和鍛煉學生的理論聯繫實踐、分析和解決實際管理問題的能力，使學生畢業後能盡快適應社會工作崗位的需求，能獨立開展工作。

## 國際貿易學

### International Trade

#### WTO與國際貿易法規（3學分）

國際貿易法是調整國家之間的商品、技術、服務的交換關係以及有關的其他各種法律關係的法律規範的綜合，涉及國際貿易公約、國際貿易慣例以及各國有關對外貿易方面的法律、制度、法令與規定，以國際貨物貿易的運作流程為主線，介紹國際貿易運作程式中所涉及的商事法律知識，並結合國際公約和慣例規定來全面展現國際貨物貿易的法律環境及商事糾紛和國家爭端的解決方式。

#### 跨國公司管理（3學分）

跨國公司管理課程將集中介紹全球化帶來的機遇和挑戰。它會考察在國際市場上出現和管理有關的跨文化和管理問題。本科目的目標是讓學生更好地分析和明白當公司在進行國際擴張以及在本土市場面對國際競爭者的境況下面對的機遇和挑戰。本科目會特別關注在面對全球競爭下獨特的管理角色使用的不同方法和不同核心分析力。

#### 國際商務談判（3學分）

本科目旨以實務導向作課程設計，探討國際商務談判的基本理論和基本技能，同時增進學生商務溝通與協商能力的提升。並通過學習瞭解如何在商務實戰情境中，能快速研判情勢及運用談判技巧，來爭取談判籌碼，提升談判的成效。為適應未來國際交往和商業活動的需要奠定堅實的理論基礎和實際操作能力。

#### 貿易融資（3學分）

本科目介紹貿易融資的概念、架構及創新金融的相關技術，包括金融體系(金融機構與金融市場)、金融政策與法規分析、貿易融資工具及操作(週轉金融、票據融資、承兌匯票、商業本票保證、出口融資、進口融資、信用證、國內外信用狀項下承兌匯票融資與承購、應收帳款承購及融資等)、創新金融商品、貿易融資處理流程與風險管理等。該科目特別注重貿易融資理論與實踐，通過實際案例討論與分析，引導學生能將所學知識運用於實際。

#### 國際貿易實務模擬（3學分）

本課程是國際貿易實務高級課程。本課程基於國際貿易實務的交易過程，將實務基本知識與實務操作軟體相結合，涵蓋國際貿易實務的全部基本技能。課程分別在交易準備、磋商、簽訂合同、履行合同和業務善後等五個基本業務環節為學生提供模擬實踐，訓練學生將實務知識和應用分析相結合，熟練掌握進出口交易的基本管理技能。

### 計量經濟學 (3學分)

本課程是一個入門級的計量經濟學課程,主要針對截面模型,包括線性回歸模型的估計,評估這些模型在建模過程中遇到的一些常見問題,並對模型估計值進行解釋。本課內容包括了線性回歸模型的介紹,並討論在理想前提下的係數估計及檢驗。

### 國際貿易學專題 (3學分)

國際貿易專題涵蓋國際貿易理論發展和實踐兩部分。前者以專題的形式介紹現代國際貿易領域內的新發展,如國際服務貿易的最新發展、跨國公司理論、國際貿易前沿等;後者以專題的形式介紹當前世界以及中國的貿易發展現狀,並利用國際貿易理論對諸如自貿區、TPP等貿易事件進行深入分析。

### 實習(國際貿易學) (3學分)

該課程提供高年級學生在暑期或者最後一個學期獲得在國際貿易各個領域工作實習的經驗機會。課程包括學校和僱主緊密溝通追蹤。學生在完成實習後必須完成書面的實習報告。

### 商務管理學

#### Major: Business Management

### 貨幣銀行學 (3學分)

本科目著重介紹金融運行規律及其與宏觀經濟的聯繫。貨幣銀行學作為一門具活力的學科,研究貨幣及銀行領域若干重要問題,包括貨幣及支付系統、利率的風險及期限結構、外匯市場、金融市場結構、商業銀行與中央銀行、貨幣供應與貨幣政策、貨幣理論以及國際金融危機專題。

### 管理心理學 (3學分)

本科目會介紹工作場所中和日常生活中的心理學研究成果。通過上述心理學的研究結論,幫助同學克服負面心理和情緒,應對工作和日常生活中的挑戰,獲得心靈上的成長。本科目還會介紹相關行為科學的研究結論和調查方法,為學生們在校園生活和未來工作中所遇到的事件做心理學上的解讀,並提供有效的應對方法。

### 數字營銷學 (3學分)

數字營銷學為澳門科技大學營銷學專業本科學生的專業選修課。伴隨企業廣告費用的支出正從傳統媒體快速向互聯網平臺轉移,營銷學專業本科學生越來越迫切需要熟練瞭解和掌握數字營銷學領域的知識與技巧。數字營銷學這門課程將為學生提供關於數字營銷學領域所涉及的重要概念和堅實理論基礎,在營銷議題上覆蓋數字營銷戰略的策劃,執行,和評估等程式。學生將通過閱讀教材與參考文獻,商業案例學習和討論,小組項目報告,課堂練習,以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程。引人入勝的消費者行為學理論。學生將通過閱讀教材與參考文獻,商業案例學習和討論,小組項目報告,課堂練習,以及學期末的筆試等多樣化的學習方式來掌握這門課程。

### 企業資源規劃 (3學分)

本科目介紹在企業組織內部常用的資訊系統,包含企業資源規劃系統、顧客關係管理系統、供應鏈管理系統,讓學生可以瞭解這些與企業資源規劃有關的系統。本課程將會使用SAP系統或其他ERP系統來介紹企業資源規劃系統,讓學生可以瞭解企業資源規劃系統在組織及不同產業的應用,也有機會實際操作練習。

### 大數據 (3學分)

大數據是商業分析學學士課程的入門科目。企業的資訊化建設是企業提高競爭力的必由之路,大數據為企業的資訊化建設提供了全面集成的解決方案。本課程力求從務實的角度來講述,讓同學們對大數據形成一個正確的認識,本課程將闡述大數據的原理、設計與應用的全部過程。當下一個普遍被接受的理論認為企業處在日新月異的挑戰環境中,必須不斷改變、改善企業經營模式,才能獲得機會提高企業競爭力。僅僅通過改善企業內部的流程,產品開發和製造水準已經不足以面對現時的市場環境。而大數據軟體的合理運用可以優化企業內部業務操作,同時運用功能豐富的協作技術幫助企業提高管理水準。

### 國際貿易實務模擬 (3學分)

本課程是國際貿易實務高級課程。本課程基於國際貿易實務的交易過程，將實務基本知識與實務操作軟體相結合，涵蓋國際貿易實務的全部基本技能。課程分別在交易準備、磋商、簽訂合同、履行合同和業務善後等五個基本業務環節為學生提供模擬實踐，訓練學生將實務知識和應用分析相結合，熟練掌握進出口交易的基本管理技能。

#### 商務管理學專題 (3學分)

本科目介紹將探討商務管理領域最新發展趨勢，如：當今商務管理的最新理論、國際商務環境、商務戰略、最新商務管理方式與分析工具，並且利用這些商務管理分析工具，確認應用情境，提出解決方案，創造商務管理的價值。本課程將會應用商務管理最新發展設計小組專題，讓修課同學充分瞭解趨勢及未來應用。

#### 實習（商務管理學） (3學分)

該科目在學生完成商學院全部核心基礎課和部分商務管理學專業課的基礎上，讓學生進入涉及商務管理的企業或部門進行實習。通過實習進一步開拓商務知識與技能的學習，促進學生熟悉商務管理策略與技巧，將在課堂中所學的理论知識和技術與企業各部門的管理實踐結合起來，應用於解決實際商務管理問題，並同時激發學生多管道學習的潛能，培養其溝通的能力、獨立工作的能力與團隊協作精神，進而增加學生未來的就業機會。



### 學院課程

博士學位課程

碩士學位課程

學士學位課程

### 聯繫我們

商學院辦公室：

傳真: (+853) 28823281

澳門氹仔偉龍馬路

澳門科技大學O座934室

學士學位課程：

電話: (+853) 88972025

工商管理學士電郵：

bba-ad@must.edu.mo

應用經濟學士電郵：

bae@must.edu.mo

研究生課程電郵：

[msb\\_inquiry@must.edu.mo](mailto:msb_inquiry@must.edu.mo)

高級管理人員工商管理碩士

電話：(+853) 88972033

電郵：[emba@must.edu.mo](mailto:emba@must.edu.mo)

工商管理碩士、公共行政管理碩士：

電話：(+853) 88972360

工商管理碩士電郵：

[mba@must.edu.mo](mailto:mba@must.edu.mo)

公共行政管理碩士電郵：

[mpa@must.edu.mo](mailto:mpa@must.edu.mo)

金融碩士：

電話：(+853) 88972107

電郵：[msf@must.edu.mo](mailto:msf@must.edu.mo)

管理碩士：

電話：(+853) 88972857

管理碩士電郵：[mms@must.edu.mo](mailto:mms@must.edu.mo)

應用經濟學碩士、供應鏈管理學碩士：

電話：(+853) 88971727

應用經濟學碩士電郵：

[mae@must.edu.mo](mailto:mae@must.edu.mo)

供應鏈管理學碩士電郵：

[mscm@must.edu.mo](mailto:mscm@must.edu.mo)

會計碩士、慈善及公益管理碩士、商業分析學碩士、

公益與社會組織管理碩士：

電話：(+853) 88972110

會計碩士電郵：[msa@must.edu.mo](mailto:msa@must.edu.mo)

慈善及公益管理碩士電郵：

[mcpm@must.edu.mo](mailto:mcpm@must.edu.mo)

商業分析學碩士電郵：

[msba@must.edu.mo](mailto:msba@must.edu.mo)

公益與社會組織管理碩士：

[mco@must.edu.mo](mailto:mco@must.edu.mo)

工商管理博士、管理學博士：

電話：(+853) 88972162

工商管理博士電郵：

[dba@must.edu.mo](mailto:dba@must.edu.mo)

管理學博士電郵：

[dpm@must.edu.mo](mailto:dpm@must.edu.mo)

---

[科大新聞](#)   [科大活動](#)   [招生](#)   [圖書館](#)   [惡劣天氣安排](#)

Copyright © 2011-2021 澳門科技大學 版權所有

不得轉載 使用本網站之條款及隱私政策

電話：(853) 28881122

傳真：(853) 28880022

地址：澳門氹仔偉龍馬路