

1. 行銷 (Marketing) 與推銷 (Selling) 有何不同? (15%)

2. 『士不可不弘毅,任重而道遠。』

在知識經濟·知識工作者主導的學習型組織裡,這句話的時代意義為何? (35%)

3. 面對越來越不可預測的科技、市場與競爭環境的不確定性,傳統策略規劃的功能也受到懷疑。如果一個企業無法預測半年後的市場需求,管理學課本上所強調的管理功能的基礎--「規劃」,是否需要修正。請以你所熟悉的一個台灣的高科技廠商為例,說明其策略規劃應如何進行。(25%)

4. 不同的管理情境下,可能需要不同的領導方式與領導風格,請就你的工作經驗說明你所遇到過的經理人的領導風格,並評論其領導的有效性。(25%)