**2023財團法人新北市管理高爾夫教育基金會**

**大學盃第一屆**

**《管理高爾夫®》情境案例實戰競賽**

1. **競賽宗旨**

財團法人新北市管理高爾夫教育基金會為回饋社會，提倡正向思考的力量，期待透過管理實戰案例的研習及競賽，提高同學們的管理思維，並透過關鍵事件行動迷津教學方式，讓學生學習有效溝通技巧，從案例研討認識企業管理模式，以及管理者與同儕間如何建設性互動，增加同學有效處理事件的能力，為進入職場預備競爭力。

1. **主辦單位**

財團法人新北市管理高爾夫教育基金會

 <http://www.mgolf.org/>

基金會網址QRcode

1. **參賽資格**

以2023、2024年即將成為社會新鮮人的研究所或大學應屆畢業生（需為在學中），以學校設於新北市者或戶籍設於新北市為優先。(報到時請攜帶學生相關證件備查)

1. **競賽日期**

A場：2023年11月25日(六) 09:30~17:30 (8小時)

B場：2023年12月 2日(六) 09:30~17:30 (8小時)

**(報名表可選參加場次優先順序，實際錄取場次依主辦單位通知為準)**

1. **參賽方式**
2. 以大學學院、系所、系學會名義或社團名義組隊參加，每隊六人。

每一期研習活動及競賽，預計5到6隊參加。同一單位報名隊伍不設限，但秉持各校各單位多交流的原則，主辦單位將以報名情況進行調配，若因報名隊伍眾多未列入本梯次參賽之隊伍，將優先安排參加下一梯次競賽。

1. 經主辦單位通知確認參賽梯次之隊伍，須於接獲通知後三日內繳交**保證金新台幣5,000元**，保證金將於活動結束後**全額退還**。參賽日期前兩週內放棄參賽之隊伍，恕不退還保證金。
* 每一隊報名人數上限七人，實際參賽時人數不得少於五人(將視為棄權)，距參賽日期兩天前允許更換隊員，但須經主辦單位確認參賽資格。
* 如有放棄依候補順位依次補上。
* 報名成功僅具備參賽資格，實際參賽隊伍將由主辦單位確認並通知(包括候補)。
1. **競賽規則**
2. 每一個情境狀況，由三個步驟(案例)組成。
3. 每期(場)競賽預計進行六~九個情境狀況，共計18~27個案例。
4. 每個步驟(案例)各隊將進行一次討論及選擇，在講師規定的時間內同時作答(揮桿)，講師將根據各隊選擇結果的進洞與否給予桿數成績。
5. 依高爾夫球賽概念，桿數越少成績越好。
6. 總桿數為數個情境狀況桿數加總，由總桿數最低者獲得冠軍，次低者獲得亞軍。
7. 若桿數最低者有兩隊桿數相同，則以參加拗桿次數較多者為冠軍。拗桿方式由講師現場說明。
8. A、B兩場比賽將各自分別產生冠軍、亞軍。
9. **獎勵**
10. **個人奬勵**
11. 冠軍、亞軍隊伍

冠軍隊伍，個人奬牌一面，**每位獎學金$6,000元/人**

亞軍隊伍，個人奬牌一面，**每位獎學金$3,000元/人**

＊隊長另給予奬狀乙紙

＊奬牌、獎學金僅頒發給實際上場且全程參與之成員

1. 參賽奬

當天所有隊伍之參加成員皆能獲得一份獎品

1. **參加單位奬勵**
2. 冠軍、亞軍隊伍

冠軍隊伍所屬系所/社團，獎盃乙座，**獎學金$10,000元**

亞軍隊伍所屬系所/社團，獎盃乙座，**獎學金$6,000元**

1. 參賽奬

所有參加比賽所屬系所/社團 感謝狀乙紙、獎品一份

1. **報名日期**

即日起至2023年10月31日止

1. **競賽地點**

新店天下一家 (地址：新北市新店區中興路三段219號)

1. **報名方式**

透過E-mail、傳真、郵件方式報名，報名表參見《附件一》

E-mail：service@mgolf.org

傳真：02-2809-2811

郵件地址：新北市淡水區中正東路二段27-1號21樓(安泰登峰大樓)

財團法人新北市管理高爾夫教育基金會

收件人：吳佩玲 小姐

1. **備註**
2. 主辦單位擁有本次活動最終解釋權
3. 活動詳情請洽 吳佩玲 小姐，電話：02-2809-6611，手機：0921-159-995

《附件一》競賽報名表

《附件二》管理高爾夫®實戰課程簡介

《附件三》管理高爾夫®實戰課程案例 範例

**《附件一》競賽報名表**

**大學盃第一屆《管理高爾夫®》情境案例實戰競賽報名表**

學校： 系所/社團：

參加人員名單：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 姓 名 | 就讀系所/年級 | 連絡電話 | 飲 食 |
| 隊長 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |
| 隊員 |  |  |  | 🞏葷 🞏素 |

參加場次：(請填寫優先順序1、2；如只能參加一場，請於該場次填1即可)

 A場：11月25日 \_\_\_\_\_\_\_

 B場：12月 2日 \_\_\_\_\_\_\_

參加單位(系所/社團)聯絡人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 職稱：

聯絡電話：

聯絡E-mail：

註：傳真、郵寄、E-mail報名表後請來電確認

(電話：02-2809-6611，手機：0921-159-995 吳佩玲 小姐)

**《附件二》管理高爾夫®實戰課程簡介**

管理高爾夫®實戰課程，是由管理高爾夫訓練中心創辦人鄭自凱先生原創，經過多年的努力，開發出以中華文化為思維，西方管理技巧為運用的管理高爾夫®實務案例系列課程，目前已成為華人最具魅力的品牌課程，最受企業各階層經理人好評的訓練方案。

管理高爾夫®實戰課程是將企業經常會發生的情況，帶入高爾夫球場的虛擬環境形成一個一個的賽局，採取「關鍵性事件法」(Critical Incident Process Method)的教學原理。

* 將每個實況分為前、中、後三個步驟，每個步驟形成單一個案並提供五項解決方案，如同提供五支球桿給參賽者做為決策選擇的判斷依據，而五個選項中僅有一項可以有效解決當下的問題。
* 步驟二、步驟三往往是因為前一步驟未能有效處理，所衍生出來擴大或惡化的問題。
* 採用分組競賽的方式進行，透過小組討論作出有效決策，以追求桿數越少成績越好的管理目標。
* 在處理每一個狀況(步驟)之後，講師和學員分享該項主題相關的經驗、觀點，由講師針對各選項說明當下適用及不適用的原因，以及有效處理該事件背後的原理以及技巧，並有系統地加以總結，做為日後使用的參考。

**管理高爾夫®實戰課程，獲得兩岸地區數百家知名企業的認可，並~~持續採購~~成為長期合作夥伴，包括：**台灣積體電路tsmc、英業達、中國移動、中國電信、聯想集團、台達電、和碩、緯創、旺宏、友達、元大證券、國泰人壽、中租迪和、台灣大哥大、遠傳電信、施耐德電氣、戴姆勒-奔馳汽車、上汽通用汽車、上汽大眾、一汽豐田汽車、可口可樂、百事可樂等，詳情請見[管理高爾夫訓練中心官網](https://www.vitalic.com.tw/zh-tw/)

**《附件三》管理高爾夫®實戰課程案例-範例**

**步驟 1.1 重大過失**

狀 況：

邱顯斌犯了一件很緊要的錯誤，這件事可能要公司花費數十萬元才可彌補他的愚行。當你發現他的錯誤時，你應該：

行動方案：

A.指出他這次錯誤的嚴重性以及所應負的責任，詢問他犯錯的經過，確認屬於所造成的原因，與他探討降低損失的補救措施與治本的方案；等事件處理過後，明確地向上司提出你與他所應負的責任。

B.向他表示這次錯誤你的疏失之處，但也指出他所應負的責任。及時地採取懲罰的措施(如：記過…)，以遏止再發生類似問題的可能性；同時向上司提出你的自請處分。

C.指出他粗心大意的個性，以至於所造成這樣的錯誤；針對如何改進他個性上的缺失，與他建立後續的行動方案；等事件處理過後，明確地向上司提出你與他所應負的責任。

D.向他表示這次錯誤你的疏失之處，詢問他的看法；你與他一起探討補救措施及改進方案；等事件處理過後，明確地向上司提出你與他所應負的責任。

E.詢問他這次錯誤的看法，指出你的擔心及表明你有督導不當的責任，瞭解這件事情的來龍去脈，針對可能帶來損失的部分，與他商討補救的措施及改進方案；等事件處理過後，明確地向上司提出你的自請處分。

🗎您的選擇🞏　　　🗎小組選擇🞏　　　🗎建議答案🞏

**步驟 1.2 屢勸不聽**

狀　　況：

過去半年多來，邱顯斌屢犯相同的錯誤，經由你的勸導總是無效；更令你遺憾的是，你對他真正犯錯的原因，仍然一無所獲。所以，在本次錯誤採取治標及治本的措施後，你下定決心：一定要想辦法讓邱顯斌徹底地根絕屢犯屢錯的毛病。那麼，除了依據公司相關的規定，對邱顯斌做出及時性的懲處行動外，你最好是：

行動方案：

A.警告他如再犯錯，他會得到更嚴重的後果。

B.調整他的工作，讓他減少犯錯的機會。並警告他如再犯錯，他會得到更嚴重的後果。

C.密切地督導他的工作，除了要求他定期反饋，你還會隨時抽查他的狀況。同時會讓他知道，如果再犯錯，你會嚴厲地處罰他。

D.反省自己領導邱顯斌的缺失，採取一些調整的行動。同時，也會要求邱顯斌，能反省自己的過失，提出改進的計畫。

E.向歐陽德上司提出請求，讓他調升到足以一展長才的新職位，以避免他因不適任而產生的麻煩。

🗎您的選擇🞏　　　🗎小組選擇🞏　　　🗎建議答案🞏

**步驟 1.3 對症下藥**

狀　　況：

由於你為此次錯誤而嚴厲地處分邱顯斌；所以，他犯錯的情況獲得了控制。不過，他對你卻採取了防衛性的姿態，也就是只要你交代的事，他都會打破沙鍋問到底；要不然就是每做完一小部分，他就向你請示下一步的作法。此時，你最好的行動是：

行動方案：

A.針對你交辦的事，事先審查他的工作計畫，並監督他執行的過程。

B.當他請示你下一步的做法時，要求他自己先想辦法解決。

C.與之約談，認可他不再犯錯的表現，但也指出他防衛性心態的問題；與他討論改進的行動方案。

D.認可他善於發問的態度，給予明確的工作指示，並監督他的進展。

E.只要他犯錯的情況獲得了控制，你並不介意他對你防衛性的姿態。

🗎您的選擇🞏　　　🗎小組選擇🞏　　　🗎建議答案🞏