

銘傳大學「學習達人」徵文活動

基本資料

級 別	<input checked="" type="checkbox"/> 大學部 <input type="checkbox"/> 碩士班研究生 <input type="checkbox"/> 博士班研究生			
學 院	社會科學院	班 級	諮商與工商心理學系 四年級甲班	
姓 名	楊婷云	學 號	98080261	

學習達人優秀事蹟簡歷

1. 總成績全班第一(七學期)
2. 101 學年度銘傳大學優秀青年
3. 參與許多志工活動(遠距課輔、課輔、育幼院活動等)
4. 承辦研討會(文書組組長)
5. 獲得 101 年大專國科會補助
6. 本學年擔任社區心理學 TA
7. 100 學年度暑假於尖石博幼社會福利基金會實習
8. 獲得蔣建白獎學金

學習經驗分享內容

主 題 成為銷售達人

我們常常在街頭、電視節目、DM 上看到許多不同的推銷方式，有人打美女牌、有人打溫馨牌，有人擁有舌燦蓮花的功力，讓你默默掏出口袋中的錢。你曾注意到哪些方式能打動你？哪些又讓你退避三舍大倒胃口呢？

如果桌上的商品變成了人，我們又將該如何推銷自己。這就是想和大家分享的主題。在幾次爭取獎學金、參與學校優秀青年選拔與甄試研究所的經驗中，從一開始的毫無頭緒，經過幾此敗仗和聽取老師、學長姐與家人朋友的意見後，慢慢的我也懂得如何推銷自己，雖然還稱不上是超級推銷員，但也有幾分像。和大家分享以下幾點。

養成蒐集獎狀、感謝狀、研習證書、活動照片等習慣

平常要有蒐集獎狀、感謝狀、研習證、活動照片的習慣，真正需要時才不會手忙腳亂，不知從何找起。如果不小心的證明用丟，別緊張！學校的 e-Portfolio 中有貼心的幫你記錄許多活動證明，可以到相關單位請老師列印相關資料，蓋章後也可以成為活動的證明。

不過養成此習慣前，最重要的是要多多參加活動，不管是志工活動或是校內外的各種比賽、研習活動、電腦英文考試、教資中心舉辦的各種座談、班級幹部等，豐富自己的大學生活外，也可幫自己累積不同的經驗。

不誇大並學會適當的隱惡揚善

我們很希望評審老師能萬中選一，選中我們。但千萬記得不可誇大。就像我們不希望買東西被騙一樣，如果知道對方因為想賺錢，就胡亂說一通，你肯定很會生氣。因此不能亂誇口，有一分實力，才說一番話。

不過沒有人是完美，如果你的資料中把自己包裝的完美無缺，反而有失真實，如果沒缺點就是神仙了!不過當然不能大喇喇的把缺點呈現，把自己的缺點轉個彎，或許也可以變成優勢，或者說說你要如何改善自己的缺點?讓評審知道你曾嘗試努力過。

重內容，外表不是重點

有些人習慣把備審資料弄成十分複雜，花俏。

不過我習慣乾淨、將重點表達清楚即可，用黑白列印也不會比彩色差，還可以替荷包省一筆錢。在內容部分，不用制式的表格，例如在自傳部分，利用說故事的方式介紹自己，四年我學到什麼，這些學習讓我有什麼成長，和我的未來表現、想申請的學位、獎金有什麼關係?簡單說就是哪裡贏過別人或是與眾不同之處，讓評審願意投你一票。

照片

利用照片說故事，這是體貼老師的做法。讓看了一大堆文字的評審老師，可以透過簡單圖與文字介紹，讓眼睛暫時放鬆一下，也透過照片印證之前的文字所言不假，讓老師能更了解你。畢竟面對那麼多的資料，能實際花在每一分資料的時間並不多。如何才能在短時間抓到評審目光，利用照片就對了!

了解自己的目的

不同的目的，所要呈現的內容有所不同。像是推甄學校要多放點參加研討會、未來規畫、研究的資料；爭取獎學金時也要留意申請的獎學金的相關資訊，像是自己的經驗中申請諮商輔導類與優秀女性的獎學金時，所呈現的方向的不太一樣。這就像是不同的產品會吸引不同性別、年齡、社經地位的人購買，而要賣得好，要了解消費者的喜好與習慣。

推薦函

這一點還要感謝系上朱春林老師，讓我上了一課。

本來想說請老師寫推薦函，不就是告訴老師推薦的目的就好。可是我卻沒想到老師要和那麼多學生相處，哪能清楚記得每位學生的表現，如果老師不知道你的各項表現，會讓老師想幫你，卻不知從何下手。因此需要把自己的各項表現打張表格讓老師知道，其實就是把自傳和相關表現的部分，先拿給老師看。

面試

大部分考驗經書審後還需通過面試的這一關。

我覺得最重要的就是熟悉書審資料的內容與了解自己面試的目的，面試老師多從書審資料中提問，如果你表現的跟資料不熟，那我想也難讓評審心動，想想你會跟一個不熟商品的推銷員買商品嗎?可以是著找個人或找面鏡子，多多練習。

以上的經驗分享，希望大家都能成為銷售自己的達人。放鬆心情，從容應對。盡力而為，不管成功或失敗都是學習。