

校園講座準備

School Talk Preparation

啟發未來生涯

到校分享是一種十分普遍亦非常有效益的互動活動，以下為不同的方式：

- 商界代表在學校進行分享，例如在集會、課堂問答環節以及職業或課程活動中的嘉賓講座
- 學生參觀公司期間，商界代表在工作場所進行分享
- 商界代表主持的線上分享，例如網絡研討會或講座

工具—校園講座計劃範本

分享主題 以激發學生興趣的問題或主題為基礎。	
目標年齡範圍 你將對哪個年齡段的學生進行分享？如何使你的內容對這個群體相關且具有吸引力？ (例如，你是否可以帶一位剛從學校畢業並加入你團隊的員工來參與到校分享？)	
包容性 考慮學生的背景和需求。如何使你的內容、業務和行業與觀眾的生活相關、引人入勝且易於接近？為了幫助學生理解，請將平日你可能使用的行業術語轉換為簡單易懂的語言，用適合水平的語言表達。	
參與人數 有多少學生會參加到校分享？到校分享將在哪裡舉行？（如果人數較多，你有多少時間可以用於回答問題，是否可以提前收集一些問題？）	
分享後你希望學生知道或理解什麼？ 讓內容簡單易懂，以便學生消化吸收。	
如何有系統地規劃你的分享內容？ 請根據分享時間，將整個分享內容劃分為結構清晰、易於管理的部分，同時融入價值 (Values)、態度 (Attitudes)、技能 (Skills) 和知識 (Knowledge) VASK 的元素，確保學生和家長能夠從中獲得啟發，提升生涯規劃的實用性。	

如何將你的工作與VASK和課程相關聯？ 與學校教師合作，將分享內容與學生課程聯繫，並鼓勵學生運用VASK（價值、態度、技能、知識）思考學習與職業的關聯。同時，介紹行業發展路徑，幫助學生規劃未來。	
在到校分享前需要了解什麼以及從誰那裡獲取信息？ 詢問學校教師是否有任何信息可以幫助你為學生提供更有吸引力且包容的體驗（考慮到某些學生可能有特殊學習需要）。	
如何保持學生的參與度？ 定期提出反思性問題，確保學生能理解所傳遞的內容。你還可以嘗試使用測驗、小組或配對討論以及小挑戰來幫助學生建立和發展知識及理解能力。	
誰將成為你的練習觀眾，你又如何利用他們的意見而改善你的到校分享？ 嘗試對至少一位同事或練習觀眾進行完整的到校分享練習。他們的意見將有助於改善並加強你的到校分享內容。或許你的公司中有一位剛從學校畢業的員工，可以提供較年輕的角度及意見。	
你會使用講義、道具或視覺材料嗎？ 考慮是否需要額外的材料和資源來提升學生們對到校分享的體驗。	
你會提前向學生提供資訊／講義／材料嗎？ 最佳做法是向學生分享到校分享邀請及預期內容的概要。學生可能也會喜歡提前準備一些問題，為你的到訪做好準備。	
如何有效收集學生和教師的意見？ 你會在現場即時收集意見，還是事後透過問卷或意見表獲取意見？確保涵蓋VASK（價值、態度、技能、知識），以評估分享對學生生涯發展的影響。	
你會提供後續活動嗎？ 學生是否能從後續活動中受益？例如，額外資源、個人、小組、班級活動？	
其他考量 在準備到校分享時，還有什麼需要考慮的嗎？	

工具一校園講座（市場營銷的中小企業）規劃示例範本

分享主題 以激發學生興趣的問題或主題為基礎。	「你的未來，如何規劃？」——讓學生思考自己的生涯發展方向。 「學校學的知識，真的能用在未來嗎？」——連結學習與現實世界的應用。 「除了學業成績，你還能如何提升自己？」——引導學生探索: VASK（價值、態度、技能、知識） 的重要性。
目標年齡範圍 你將對哪個年齡段的學生進行分享？如何使你的內容對這個群體相關且具有吸引力？ （例如，你是否可以帶一位剛從學校畢業並加入你團隊的員工來參與到校分享？）	目標年齡：15-16歲學生
包容性 考慮學生的背景和需求。如何使你的內容、業務和行業與觀眾的生活相關、引人入勝且易於接近？為了幫助學生理解，請將平日你可能使用的行業術語轉換為簡單易懂的語言，用適合水平的語言表達。	了解觀眾背景：根據學生的年齡、學習背景及語言能力，提供實用資訊，而非單純介紹行業知識，讓分享更貼近他們的需求。 連結生活與生涯：介紹BIM技術時，可先問：「你知道香港的建築如何確保安全嗎？」再透過實例說明BIM如何提升施工效率，讓學生更容易理解其影響。 簡單易懂的語言：避免行業術語，例如將「量化分析投資風險」改為「用數據幫助投資決策」，讓學生更容易理解並提升參與度。
參與人數 有多少學生會參加到校分享？到校分享將在這裡舉行？（如果人數較多，你有多少時間可以用於回答問題，是否可以提前收集一些問題？）	活動概況 參與人數：120名學生 時間：45分鐘 地點：學校禮堂
分享後你希望學生知道或理解什麼？ 讓內容簡單易懂，以便學生消化吸收。	主題目標 瞭解市場營銷與品牌建設的定義 探討顏色心理學在吸引受眾注意力中的作用

如何有系統地規劃你的分享內容？

請根據分享時間，將整個分享內容劃分為結構清晰、易於管理的部分，同時融入**價值 (Values)**、**態度 (Attitudes)**、**技能 (Skills)**和**知識 (Knowledge) VASK** 的元素，確保學生和家長能夠從中獲得啟發，提升生涯規劃的實用性。

活動安排

1 – 介紹與目標陳述

開場，說明此次活動的目標和流程。

2 – 分享案例故事

與學生分享我在與客戶合作中犯過的最大錯誤，以及從中學到的教訓。

3 – 小組討論

請學生兩人一組討論「市場營銷」的潛在定義。

4 – 意見與定義比較

收集學生意見，並分享公司的市場營銷定義，將其與品牌建設的定義進行比較。同時向學生介紹公司及其業務範圍。

5 – 顏色心理學

展示色輪，請學生列舉使用特定顏色組合的高知名度市場營銷活動，並收集他們的意見。隨後討論一些著名品牌的影響力，重點放在色彩的作用上，並詢問學生是否能想到任何打破這一常規的品牌。

6 – 模擬活動

討論成為一名有效市場營銷人員所需的技能與特質。

7 – 播放員工影片

播放影片，展示現有同事談論他們進入公司的經歷以及對考慮進商界顧問的建議。

8 – 反思活動

請學生反思他們是否具備成為市場營銷人員所需的技能或特質。

9 – 配對總結

請學生與搭檔解釋市場營銷和品牌建設的簡單定義，以及品牌中最佳與最差的色彩選擇。

10 – 收集意見與結束活動

收集學生的意見，總結活動並感謝學生的參與。

如何將你的工作與VASK和課程相關聯？ 與學校教師合作，將分享內容與學生課程聯繫，並鼓勵學生運用 VASK（價值、態度、技能、知識） 思考學習與職業的關聯。同時，介紹行業發展路徑，幫助學生規劃未來。	學生正在學習英語中的說服性文學技巧，教師希望我們在講解知名客戶的活動時，運用「誇張法」、「修辭手法」和「祈使句」等技巧。我們將透過這些語言策略，不僅提升學生的溝通與表達能力，還能幫助他們發展VASK（價值、態度、技能和知識），培養創意思維與批判性分析能力，讓他們在未來職場中更具競爭力。
在到校分享前需要了解什麼以及從誰那裡獲取信息？ 詢問學校教師是否有任何信息可以幫助你為學生提供更有吸引力且包容的體驗（考慮到某些學生可能有特殊學習需求）。	• 準備一份「內容概要」以支援學生 A 和 B，教師可視情況與全班分享。 • 為學生 C 提供一張站立式課桌。 • 在活動開始前，練習有效傾聽和協作的表現，並強化學生對活動期望的認識。
如何保持學生的參與度？ 定期提出反思性問題，確保學生能理解所傳遞的內容。你還可以嘗試使用測驗、小組或配對討論以及小挑戰來幫助學生建立和發展知識及理解能力。	嵌入以下一些互動技巧： • 模擬活動 • 配對討論 • 直接提問 • 視頻講解 • 音樂 • 故事講述 • 反思性問題
誰將成為你的練習觀眾，你又如何利用他們給你的意見而改善你的到校分享？ 嘗試對至少一位同事或練習觀眾進行完整的到校分享練習。他們的意見將有助於改善並加強你的到校分享內容。或許你的公司中有一位剛從學校畢業的員工，可以提供較年輕的角度及意見。	活動結束後，積極收集同事的意見，了解內容的清晰度、吸引力和與學生的相關性。關注語言表達、互動方式及案例選擇是否有效傳遞核心信息。根據意見進行必要的修改與調整，優化內容結構、簡化專業術語，並確保所使用的例子和活動能夠引起學生興趣。

你會使用講義、道具或視覺材料嗎？ 考慮是否需要額外的材料和資源來提升學生們對到校分享的體驗。	• PowerPoint • 進場與退場音樂 • 影片播放 • 展示顏色輪
你會提前向學生提供資訊／講義／材料嗎？ 最佳做法是向學生分享到校分享邀請及預期內容的概要。學生可能也會喜歡提前準備一些問題，為你的到訪做好準備。	• 向教師發送一份「內容概要」，供其分發或通過電子郵件發送給學生。 • 提供一些討論點和可選的研究任務，供學生在到校分享前完成。
如何有效收集學生和教師的意見？ 你會在現場即時收集意見，還是事後透過問卷或意見表獲取意見？確保涵蓋VASK（價值、態度、技能、知識），以評估分享對學生生涯發展的影響。	• 學生在返回課堂後將被要求通過 Google Forms 完成一份電子問卷。 • 請學生在離開會場時寫下一個形容此次活動的詞語，並將其投入意見箱中。 • 向教師提供一個單獨的 Google Forms 連結，用於收集他們的意見。
你會提供後續活動嗎？ 學生是否能從後續活動中受益？例如，額外資源、個人、小組、班級活動？	詢問教師是否希望我們再次來校，向其他年級學生提供相同的講座。 考慮在講座後安排一個市場營銷挑戰，讓學生在課外時間獨立或以小組形式完成。例如，設計一個虛構產品或客戶的品牌挑戰，並附上理由報告。這將有助於在社區中建立信任和品牌忠誠度。
其他考量 在準備到校分享時，還有什麼需要考慮的嗎？	與教師了解課室佈置，確保學生有機會進行配對討論和小組討論。他們可能需要考慮座位安排以及支援特定學生的需求。 確認電腦的使用情況，確保到場時 PowerPoint 已準備就緒。 考慮攝影授權，提前瞭解哪些學生已獲家長同意可以出現在照片或社交媒體上。 創建兩條社交媒體帖子來突出活動的影響力——一條感謝學校並反思我們對活動的體驗，另一條包含來自學生或教師意見。