



美国加州大学圣芭芭拉分校

2022 年寒假线上课程

一、项目概况

本项目是由美国名校加州大学圣芭芭拉分校继续教育学院所提供的线上课程，其中涵盖了商业和个人品牌、非销售专业人士的沟通、建立区块链的世界、学术写作四个不同方向的课程。通过线上课程学习，不出国门即可体验世界名校课堂的学习氛围。课程期间，学生将与美国当地及其他国际学生一起进行线上学习，项目结束后将获得加州大学圣芭芭拉分校的官方结业证书及成绩单。

二、项目特色

- **【顶级名校】**加州大学圣芭芭拉分校世界排名第 41 名，其教学质量与学术声誉享誉全球；
- **【专业不限】**学生可根据自己的专业或兴趣爱好选择合适的课程，1 门/2 门/3 门均可；
- **【官方学分】**UCSB 官方项目，项目结束后将获得 UCSB 的官方学分及成绩单；

三、大学简介

加州大学圣芭芭拉分校（University of California, Santa Barbara 简称 UCSB）属于加利福尼亚大学系统，是美国顶尖的以研究科学为主，且学术声望非常高的研究性公立大学。校园两面环海并拥有紧邻太平洋的一片美丽迷人的海滩，环海面积达 1000 英亩。作为公立常春藤盟校和环太平洋大学联盟的成员，UCSB 有着傲人的学术成就和优美的校园环境，每年都吸引着无数的世界优秀研究学者在这里进行深造和学术研究，如今 UCSB 已经是全美乃至全世界重要的学术发展重地之一。

- 2022 U.S. News 美国大学排名第 28 名；
- 2021 U.S. News 世界大学排名全球第 41 名；
- 学术声望显赫，在理工和传媒方面尤为突出。理科位列全球前 15 强，工科位列全球第 33 名；传媒位列全球第 22 名；

四、项目详情

【项目时间】

- 商业和个人品牌：2022年1月20日-3月10日（8周）
- 非销售专业人士的沟通：2022年1月19日-3月9日（8周）
- 建立区块链的世界：技术、社会与创新：2022年1月19日-3月9日（8周）
- 学术写作：2022年1月22日-4月23日（14周）

【授课形式】直播课程

【项目费用】

- 商业和个人品牌/非销售专业人士的沟通：3,900元人民币
- 建立区块链的世界：技术、社会与创新/学术写作：4,500元人民币

【学分课时】2学分，18小时

【上课时间】

- 商业和个人品牌：北京时间每周四上午9:00-11:15；
- 非销售专业人士的沟通：北京时间每周三上午9:00-11:15；
- 建立区块链的世界：技术、社会与创新：北京时间每周三上午9:00-11:15；
- 学术写作：北京时间每周六上午9:45-11:00（2022年3月13日之前），每周六上午8:45-10:00（2022年3月13日之后）；

【课程简介】

- 商业和个人品牌：

探索品牌如此有价值的原因以及促成这种价值的因素是制定全面营销战略的关键因素。本课程将考察品牌的相关性和差异性，探讨品牌的概念，以了解产品、公司的品牌如何影响顾客感知和品牌发展背后的战略思维。现实世界的例子将说明如何营销沟通工具和技术可以用来建立竞争优势和品牌资产。个人品牌是人们营销自己和他们的职业生涯的实践，个人品牌将是这门课的一个重要元素。

- 非销售专业人士的沟通：

不管你是什么角色，每个人都是销售人员。非销售销售是任何有可能直接或间接影响客户满意度和客户对产品感知的活动。它可以是间接的，如制作销售手册，也可以是直接的，如给销售代表回电话，提供重要的客户信息。与传统销售相反，非销售销售包括咨询性和暗示性的销售策略和方法，揭示外部和内部利益相关者的潜在需求。此外，非销售销售还包括通过销售自己和自己的想法来倡导一个方向，并说服组织内的其他人提供他们的资源(时间、预算和支持)。我们许多员工每天都从事非销售销售。我们的课程将研究非销售销售在当代商业世界和我们个人生活中的相关性和重要性。

- 建立区块链的世界：技术、社会与创新

自比特币问世以来，区块链技术变得非常流行。从那以后，成千上万的区块链项目已经在世界各地启动。区块链技术和互联网一样具有突破性，有望彻底改变世界。你将在区块链革命中扮演什么角色？本课程将概述区块链的概念、技术和影响。本课程将是多层次的，多学科的，批判性的，重点是给学生一个介绍性的了解区块链是如何工作的，它们在哪里被使用，它们的历史、局限性和机遇，以及它们将如何塑造现在和未来的组织和社会。

■ 学术写作

本课程旨在提高本科生的学术阅读和写作技能。学生将阅读跨学科的文本，这些文本在修辞技巧上是多样的，并且代表了叙事、描述性和说明性以及议论文写作的平衡。这些为发展批判性思维技能提供了背景。课程也强调了学术词汇的积累。

【课程目标】

■ 商业和个人品牌：

- ◇ 定义品牌，区分产品和/或标志与品牌；
- ◇ 在制定品牌战略时，认识到消费者人口统计/行为的影响；
- ◇ 在确定品牌创造和品牌承诺时进行 SWOT 分析；
- ◇ 审视标志性品牌及其如何创造价值/杠杆；
- ◇ 在变化的时代设计自己的个人品牌；

■ 非销售专业人士的沟通：

- ◇ 定义非销售销售，并确定这种销售演变的出现和重要性；
- ◇ 区分传统/交易和咨询/关系和暗示销售之间的区别；
- ◇ 通过提问和实施积极的倾听方案，确定客户潜在客户和/或同事的明确需求；
- ◇ 在与客户、潜在客户和内部利益相关者打交道时，理解表面谈判的基础；
- ◇ 发现建立长期合作关系销售战略的重要性；
- ◇ 接受组织中每个人都有销售责任的事实；

■ 建立区块链的世界：技术、社会与创新

- ◇ 理解区块链/分布式分类账技术术语和历史；
- ◇ 评估如何应用区块链技术来解决全球挑战；
- ◇ 熟悉各种领域的使用案例（财务、环境、治理等等）；
- ◇ 评估区块链对全球经济的影响；
- ◇ 认识挑战和技术局限；

■ 学术写作

- ◇ 比较级和对比的阅读；

- ◇ 分析和综合阅读材料中的信息；
- ◇ 在讨论和写作中展示批判性思维技能；
- ◇ 在书面作品中表现出对写作目的和受众的欣赏；
- ◇ 创作具有适当修辞风格、语域和语气的散文；
- ◇ 通过适当的引用将支持证据融入他们的写作中；

【参考课程安排】

■ 商业和个人品牌

Time	Content Description
Week 1	Introduction/Expectations - "Defining Brand", Brand Activism
Week 2	Brand assessment (market and brand), Goal Setting, SWOT analysis, Branding in the Coronavirus Age
Week 3	Setting the Vision, Mission, Value and S.M.A.R.T Goals Personal Branding (Brand YOU)
Week 4	Brand Equity Pyramid (Ideal, Promise, Unique Benefits, Ownable Assets), Brand Targeting, Needs-Based Segmentation, Persona Identification
Week 5	Crafting a Communication Strategy, IBI - Insights, Benefits, Ideas
Week 6	Untapped Opportunities in the Branding World, Cause-Purpose Branding, The 4 P's of Branding Social Media and Branding (business and personal)
Week 7	Personal Projects due (Personal Brand Assessment) – Brand Jeopardy game day (final exam prep/review)
Week 8	Final Quiz, course wrap up

■ 非销售专业人士的沟通

Time	Content Description
Week 1	Introduction/Expectations, "Defining Non-Sales Selling" and its emergence/importance and fostering the 'Everyone Sells' Culture
Week 2	Solution Selling and FAB (Features, Advantages, Benefits)
Week 3	Traditional/Transactional Selling vs. Consultative/Relationship Selling Building Trust and Loyalty in selling through your personal brand
Week 4	The Power of Communication (verbal, non-verbal, and active listening) in selling internal and external stakeholders
Week 5	Persuasion: Selling Yourself and your ideas to succeed at work Surface Negotiation, Influencing Others in the Workplace
Week 6	Closing, Gaining Mutual Acceptance, Understanding Lead Generation, Suggestive Selling, Upselling and Cross-Selling
Week 7	Selling case study videos presented by students
Week 8	Wrap up – Student led exam

■ 建立区块链的世界：技术、社会与创新

Time	Content Description
Week 1	<ul style="list-style-type: none"> • Introduction, Syllabus review, Blackboard Review • History of the Internet (ie. Cypherpunks)

	<ul style="list-style-type: none"> • Nakamoto's approach to digital money: Bitcoin • Central Banking, SWIFT • Central Banks Digital Currencies, Stable Coins, DeFi
Week 2	<ul style="list-style-type: none"> • Decentralized approach to governance • Decentralized Autonomous Organizations • Governance Tokens ,Quadratic Voting • DAOs ,Ethereum and smartcontracts, Decentralizedapplications
Week 3	<ul style="list-style-type: none"> • Use cases for environment, healthcare, landregistry • International organizations and blockchain ,Crypto trends and community
Week 4	<ul style="list-style-type: none"> • Critical assessment of the current state of blockchain • Overview of challenges • Final ProjectPresentations

■ 学术写作

Time	Content Description
Week 1,2	Critical Reading Skills: Main Ideas, Academic Texts, Inferencing, Author's Stance/Credentials, Critical Analysis, Making Connections
Week 3,4	Main Ideas and Supporting Details: Core Reading from New Directions Textbook, Critical Analysis, Making Connections
Week 5,6	Purpose and Audience: Core Reading, Critical Analysis, Making Connections, Essay One Due End of Week 6
Week 7,8	Figures of Speech: Core Reading, Critical Analysis, Making Connections
Week 9,10	Summarizing and Paraphrasing: Core Reading, Critical Analysis, Making Connections
Week 11,12	Tone: Core Reading, Critical Analysis, Making Connections, Essay Two Due End of Week 12
Week 13,14	Additional Core Reading, Critical Analysis, Final Exam

五、项目申请

【申请条件】

- 1) 全日制在校本科生或研究生；
- 2) 道德品质好，身心健康，能顺利完成学习任务；
- 3) 适用于外语及商科专业或对课程领域感兴趣的其他专业学生；
- 4) 托福 60 / 雅思 5.5 / 四级 470 / 六级 425 或通过英文面试；

【报名截止日期】 2021 年 11 月 19 日上午 11 点

【项目流程】

- 1) 学生本人提出申请，在学校国际交流与合作处报名；
- 2) 学生提交正式申请材料并缴纳项目费用，获得录取资格；
- 3) 开课前 1-2 周发送课程相关资料准备上课。

【项目咨询】 成老师：13240031203（微信同步），或扫描下方二维码进行项目咨询

