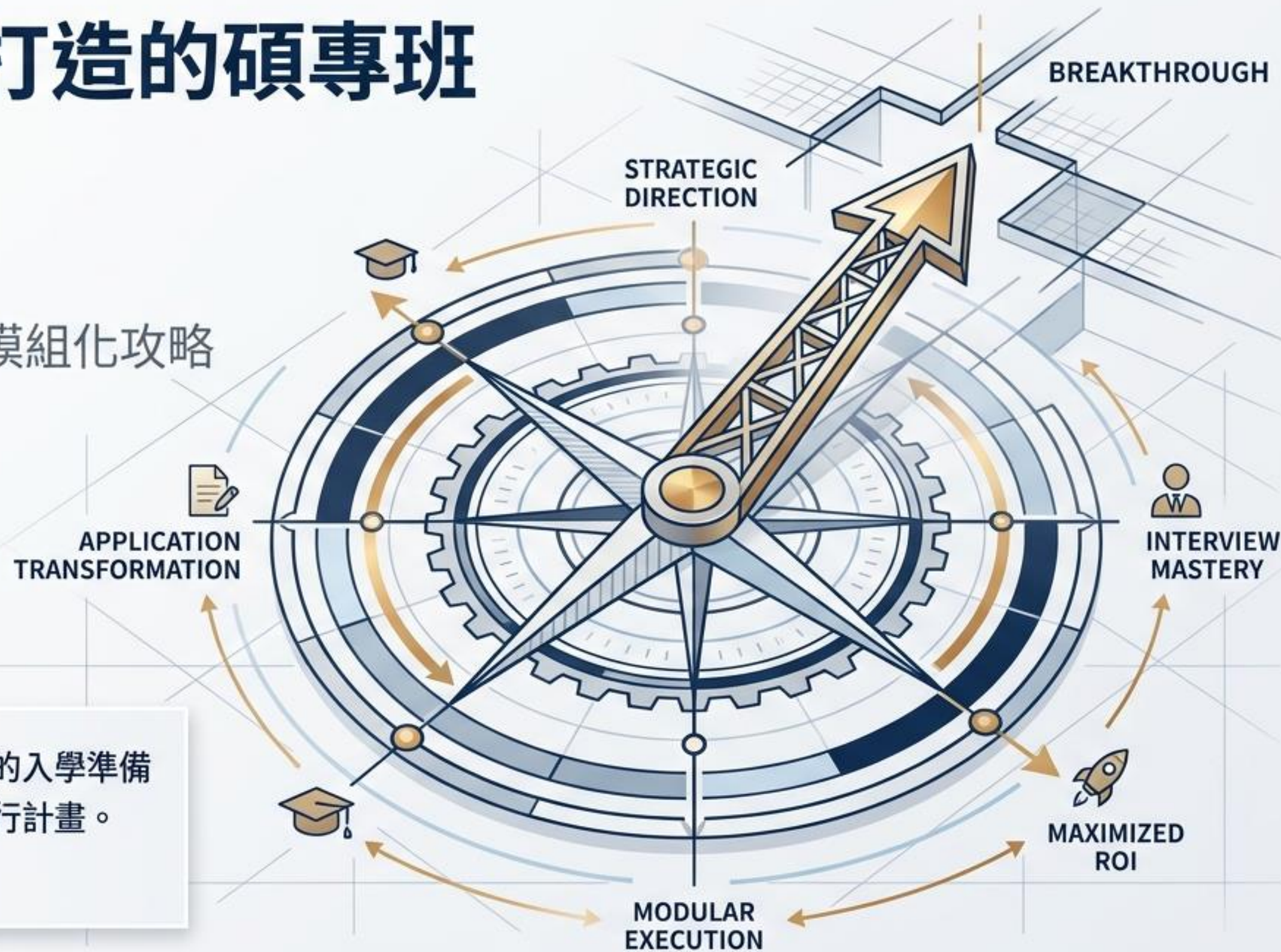


為忙碌職場人打造的碩專班 錄取戰略藍圖

從書審突圍到面試佈局：
給忙碌職場人的高教升級模組化攻略



運用專案管理的戰略思維，將零散的入學準備轉化為具備高度可操作性的高階執行計畫。全面極大化你的投資報酬率。

自我簡介

中文名:李金翰

現職

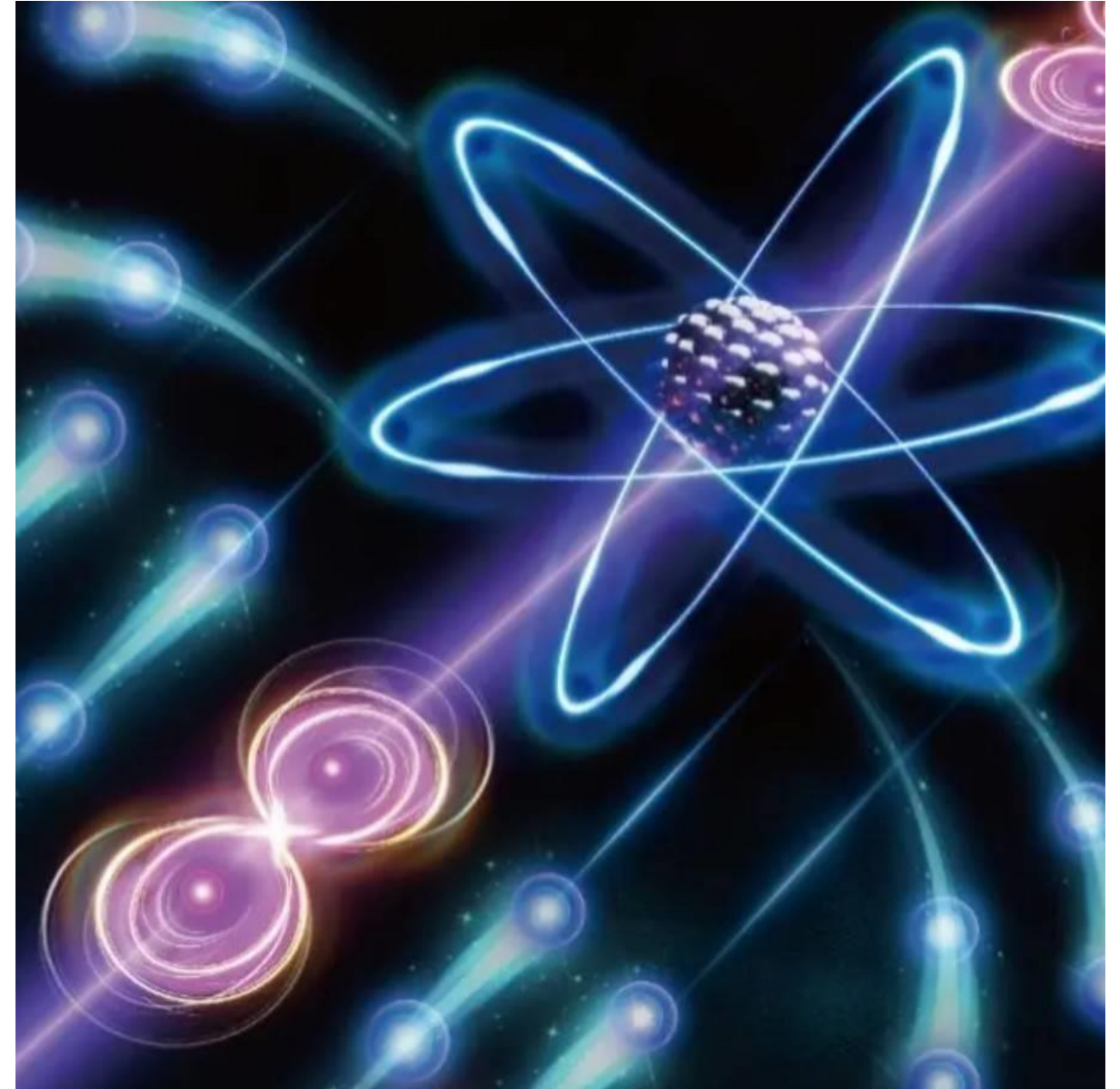
煒盟智醫科技有限公司 執行長

煒盟光能科技有限公司 總經理

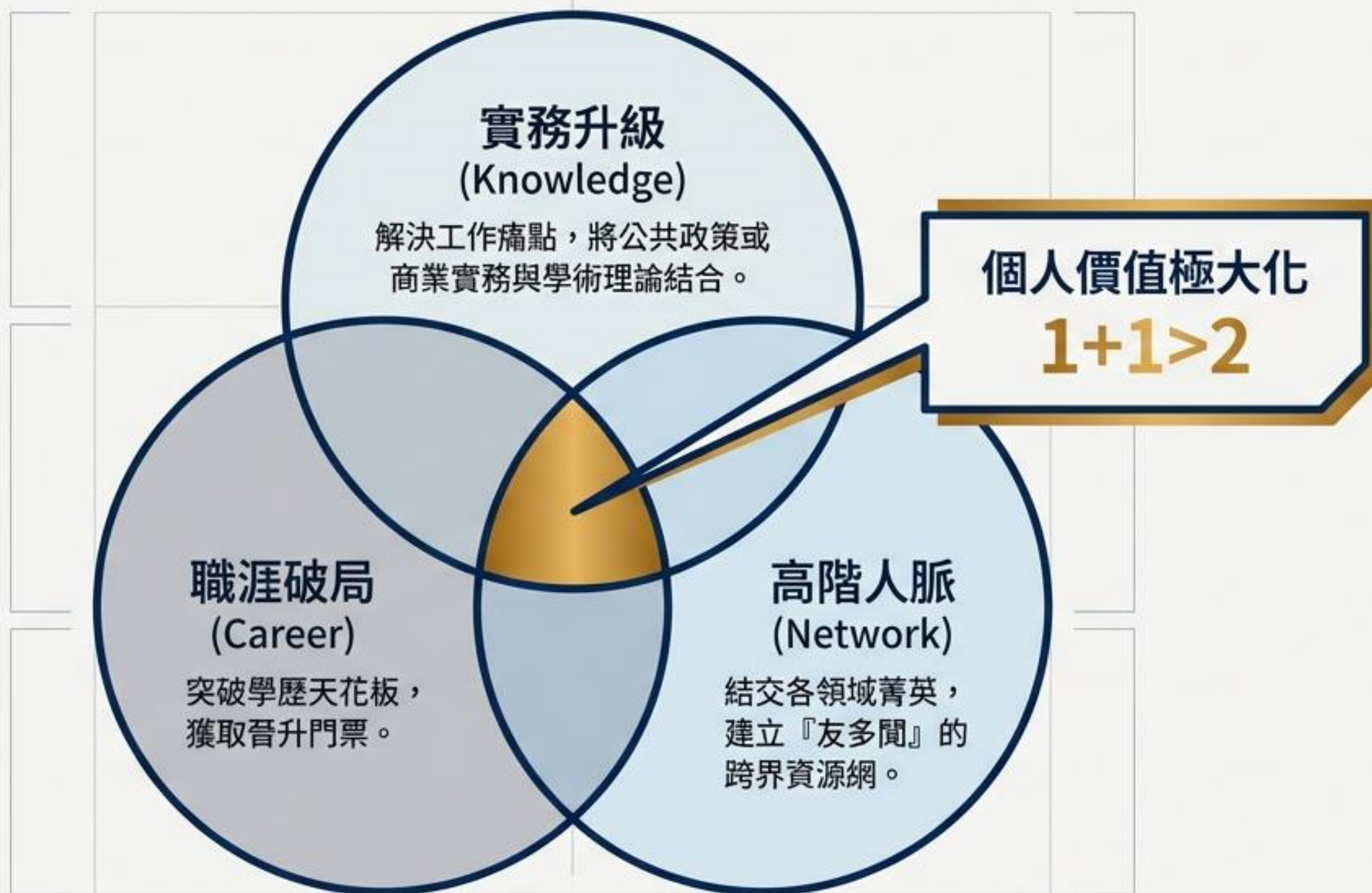
主要工作項目

我們是一家以各種物聯網（IoT）領域為主的系統整合應用方面的科技公司。

我們解決方案廣泛應用主要於智慧醫療、智慧照護、智慧流通及影像應用等領域，主要提供包括醫療和智慧安防管理與定位跟蹤等設備與整合服務。



投資在職專班不僅是追求學歷，更是為了解決實務痛點與建立戰略人脈



報考前必須誠實盤點個人的財務、時間與生活階段， 建立穩固的資源鐵三角



財務承諾 (Finance)

兩年學費投資高達 30 萬以上，
需提前規劃資金。



時間榨取 (Time)

白天上班、晚上上課、週末寫
報告，時間必須靠自己擠出來。

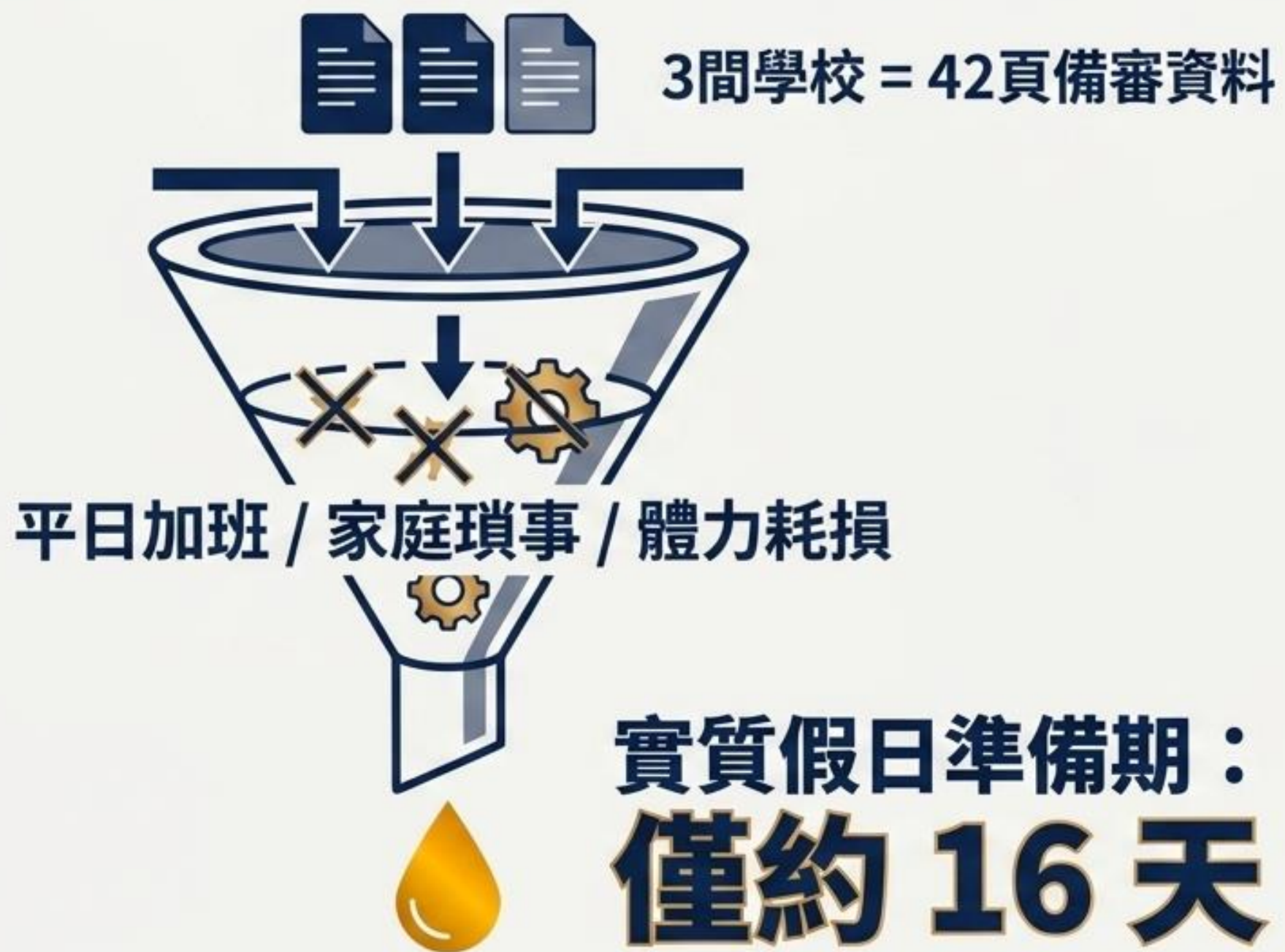


生活階段 (Life Stage)

家庭、工作與學業的三方拉扯，
考驗個人的抗壓性。

沒有最好的時機，只有想不想為自己再試一次。

職場人最大的劣勢在於時間碎片化， 數據顯示你可能只有十六天的有效準備期



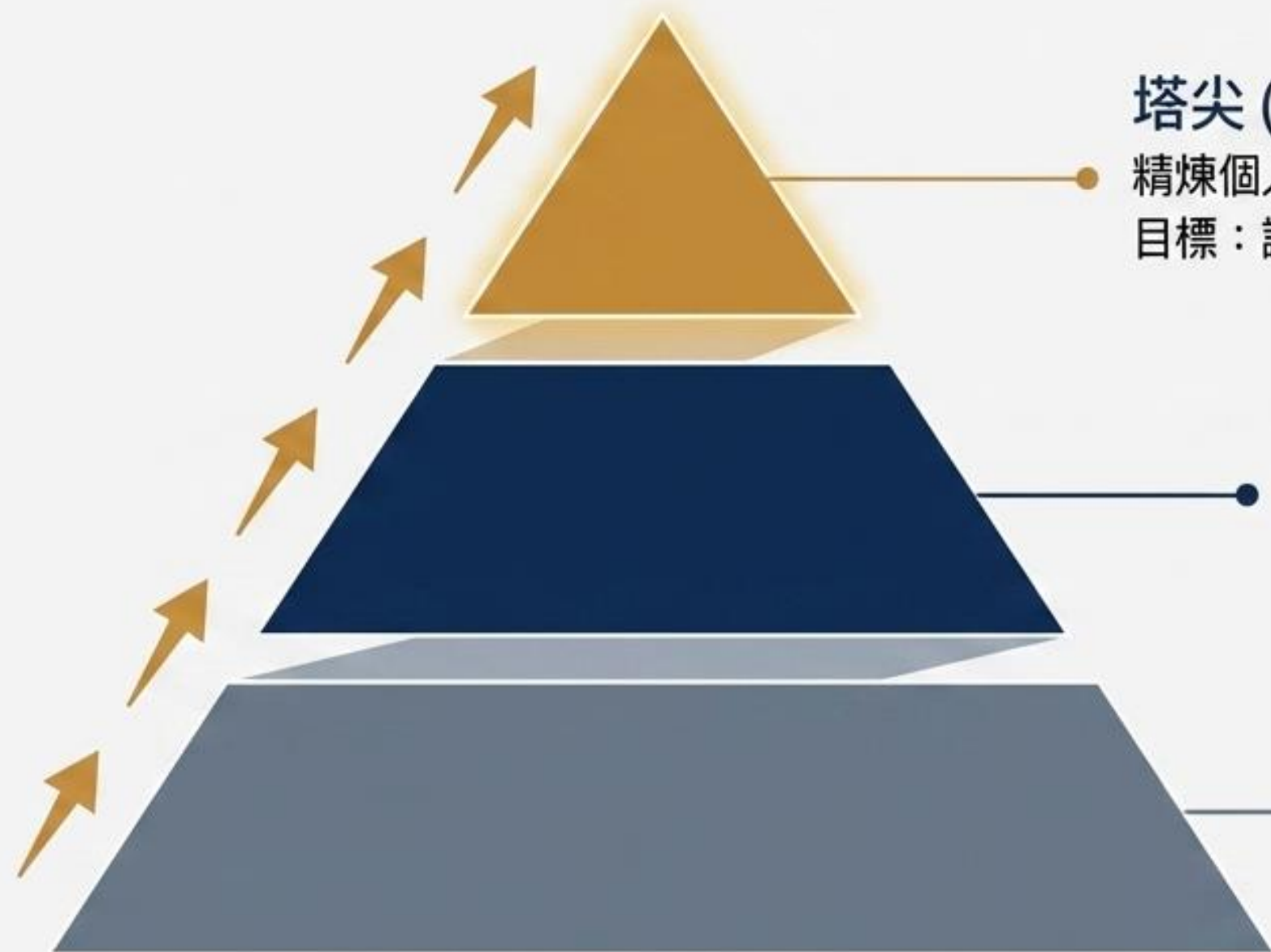
戰略提示

必須放棄『完美主義』
的流水帳寫法，改採高度
模組化與提早佈局的專案
執行策略。

書審資料不是流水帳，而是一套各司其職、互相呼應的個人品牌資產配置

文件類型 (篇幅)	核心目的 (致勝關鍵)	致命地雷
履歷表 (1-2頁)	✓ 重點陳列相關經歷與實體 業績賣點	✗ 過於冗長、毫無重點
自傳 (3-5頁)	✓ 求學與工作經驗的薈萃，展現 獨特個人特色	✗ 缺乏報考該校的說服力與 獨特性
讀書計畫 (2-3頁)	✓ 研究所兩年的修課規劃與職涯 可行性	✗ 內容空泛、執行可行性過低
研究計畫 (4-8頁)	✓ 結合教授專長與個人欲解決之 實務問題	✗ 題目無價值、企圖寫成完整論 文、與師資專長脫節

自傳寫作應採用金字塔架構，以終為始地 精準呈現個人特質與升學動機



塔尖 (開頭破題)

- 精煉個人學經歷亮點與最終升學動機。
目標：讓書審官 30 秒內記住你的終極目標。

塔身 (內文佐證)

- 選定 2-3 個核心特質（如：成長思維）。
利用工作或專案經歷作為具體包裝，拒絕空洞形容詞。

塔基 (結尾收斂)

- 重新總結特質，並強烈連結該校系的文化與願景。
證明自己是符合系所發展的絕佳人才。

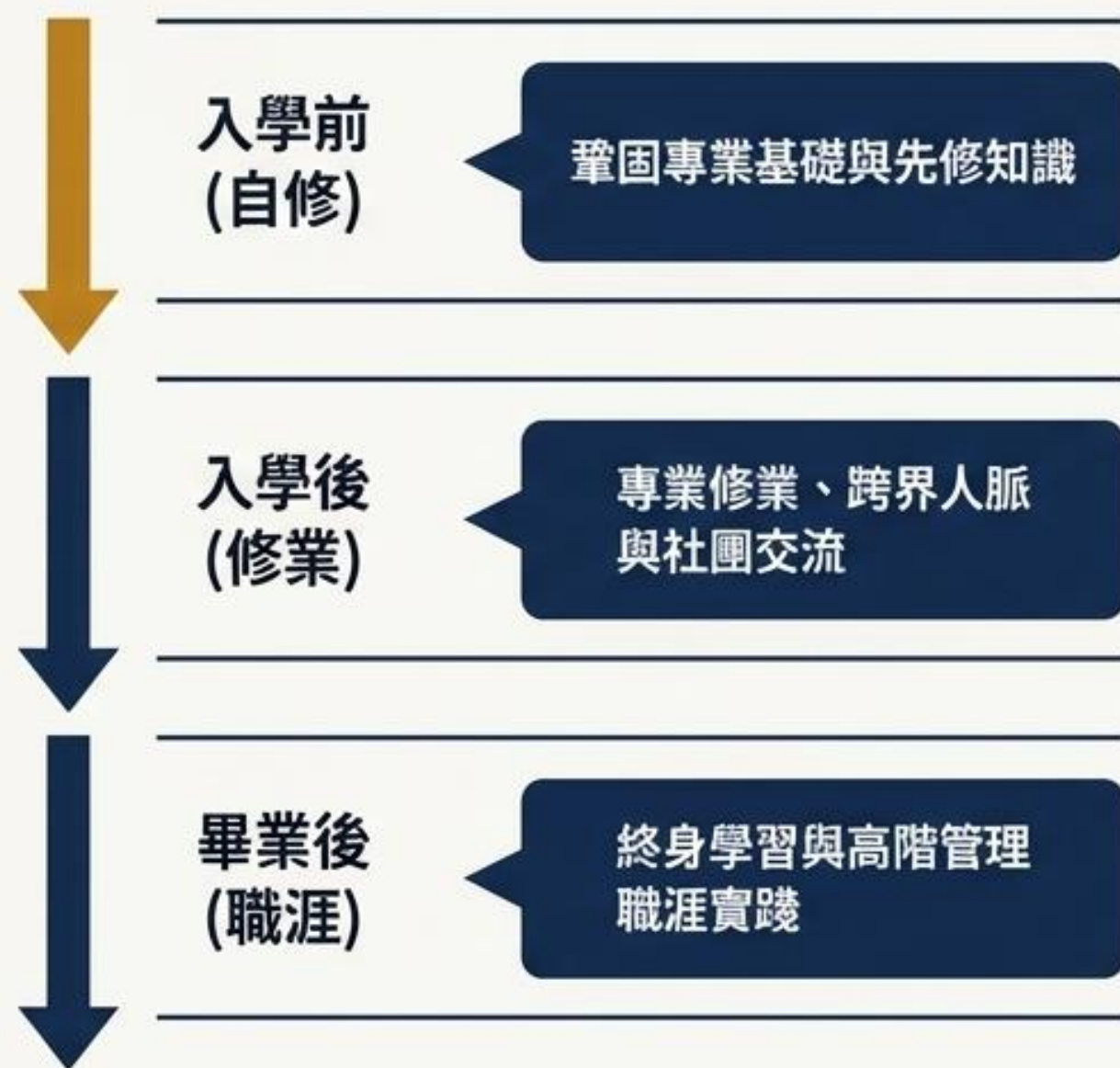
運用 STAR-C 框架拆解實務經驗，讓平凡的日常業務 讓平凡的日常業務轉化為具備研究潛力的閃光點

真實案例解析：公部門防疫紓困專案

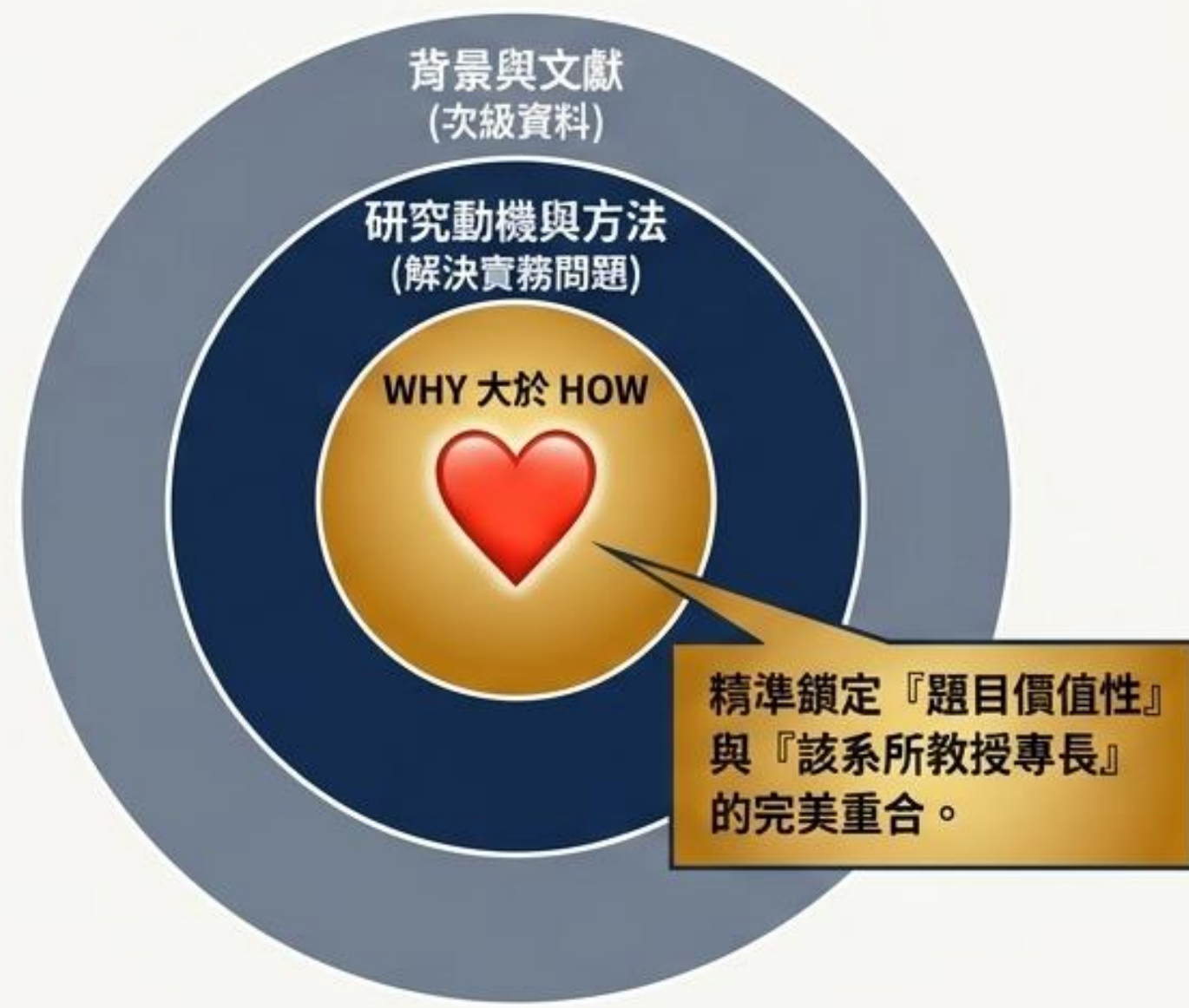


研究計畫的核心在於展現你為何而戰，而非盲目寫出一份完整的畢業論文

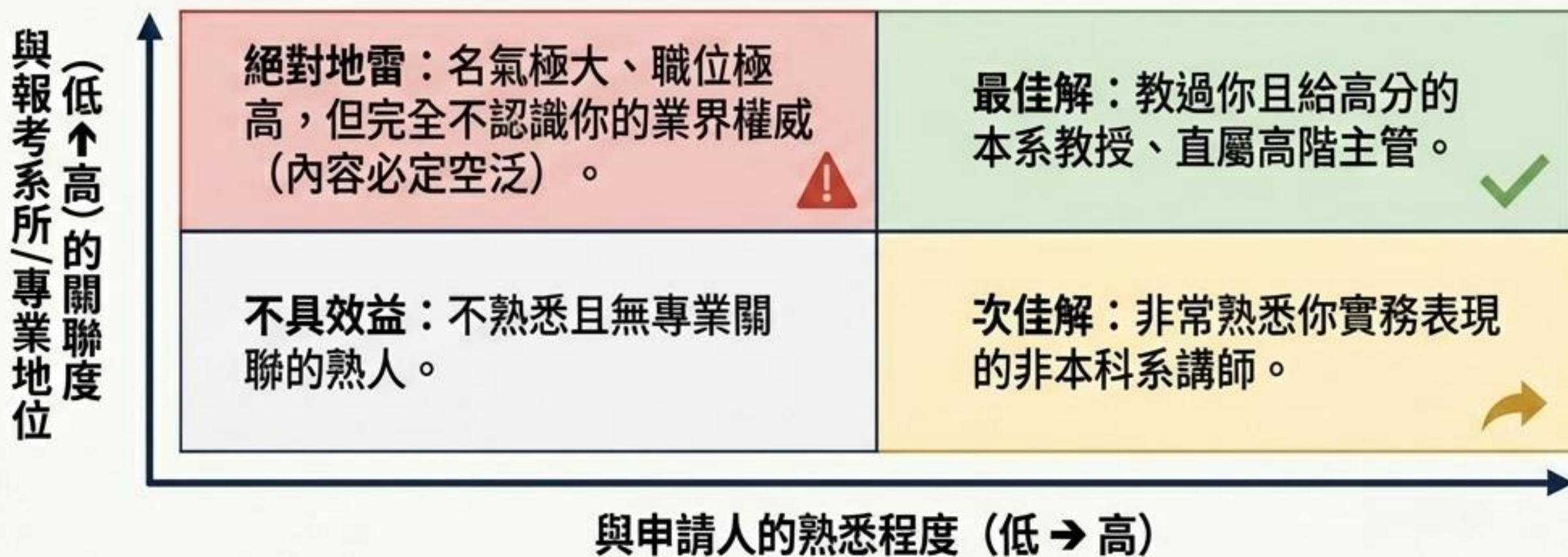
讀書計畫：時間軸佈局



研究計畫：戰略靶心圖



選擇推薦人是一場科學化的戰略決策， 實質的熟悉度永遠比對方的社會地位更重要



高亮提示：寧可找熟悉你的講師，也不要找陌生的名教授。請至少提前 3-4 週進行邀約。

面試考官的提問看似隨機，實則圍繞著四大核心維度進行雷達掃描

維度一：個人經歷盤點

考題範例：你在目前工作上遇到的最大困難為何？如何解決？

維度二：就學動機與連結

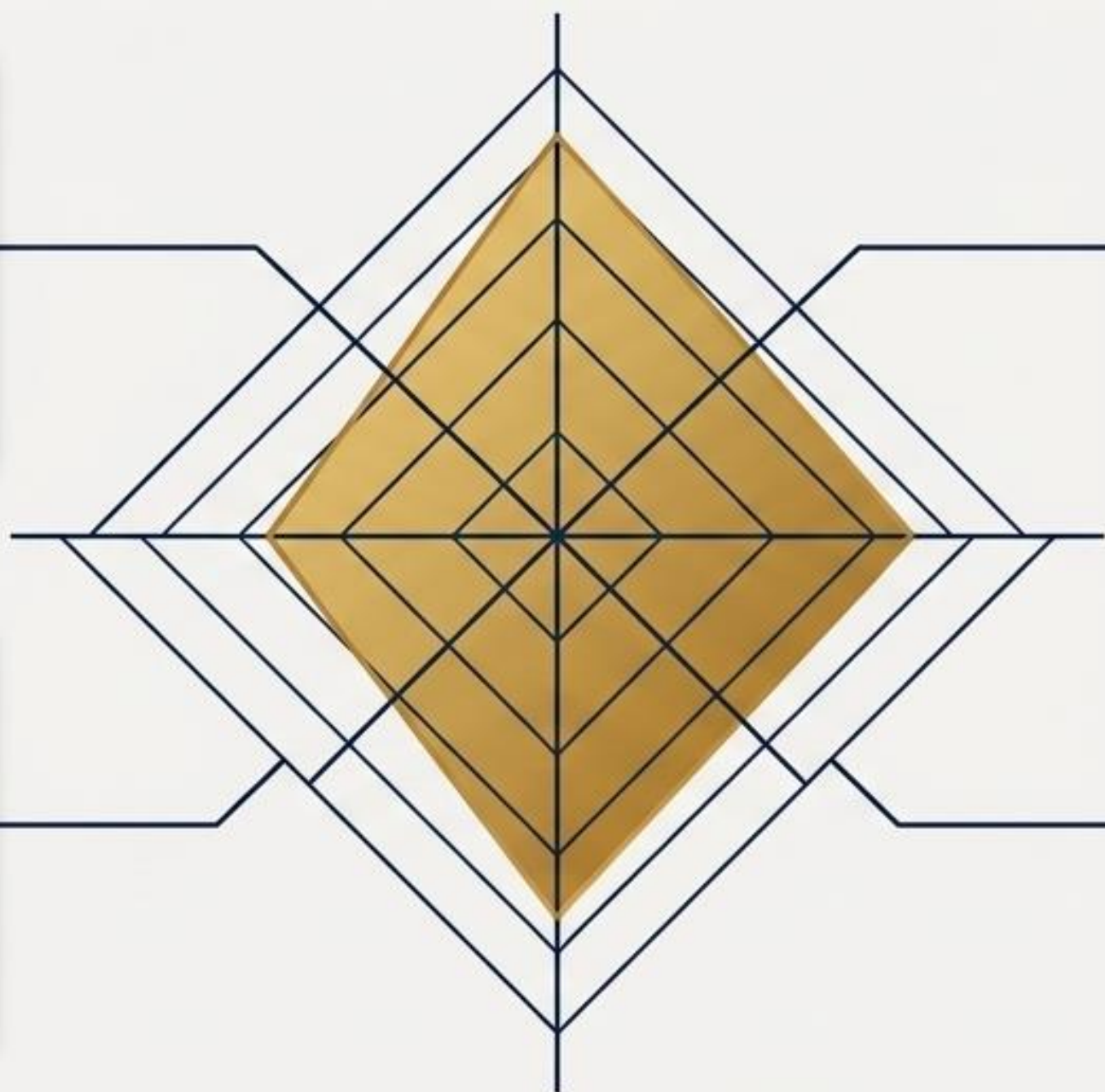
考題範例：非本科系出身，你要如何補足本所的基礎？

維度四：專業與時事敏銳度

考題範例：你對近期半導體發展/勞退新制的看法？(有時甚至測試即席英文閱讀)

維度三：學術潛力與規劃

考題範例：想做什麼題目？最近看過哪些相關叢書或文獻？



面試是一場雙向選秀，請帶著模組化自我介紹與明確的拜師企圖心上陣

模組化自介區塊 (Time Blocks)

1 分鐘 (電梯簡報版)



極速切入核心，量化工作成就。

3 分鐘 (深度細節版)



加入專案細節，並與報考系所的核心知識建立連結。

『I Want YOU』戰術卡

面試前務必摸透該系所師資陣容。當被問及論文方向時，能精準點名：『我要加入○○○老師的研究領域』。

展現遠超其他考生的企圖心與事前調查功力，化被動答題為主動引導。

在眾多競爭者中脫穎而出，需要運用降維打擊的準備巧思製造考官驚喜



客製化面試簡報

若規則允許，準備一份 3-5 頁的精華紙本簡報遞交給委員。內容濃縮自傳、量化圖表與個人 SWOT 分析，展現超越常人的用心。



商務專業武裝

服裝必須得體俐落。報考商管或特定專業所，合宜的商務正裝能提前建立無聲的專業信任感。



情資提前探路

研究歷屆口試題，甚至嘗試聯絡該所學長姐打聽生態與考官偏好，做到知己知彼，百戰不殆。

考取只是專案的起點，真正的價值在於啟動職場、課堂與學術產出的向上飛輪



節點 2：碰撞解法

透過『理論學習』與『跨界同學分組交流』碰撞解法。



節點 1：帶入痛點

將『職場實務痛點』帶入課堂。



節點 3：學術產出

用嚴謹的『研究計畫/論文』解決產業問題。



節點 4：影響力爆發

帶著升級的實力與『友多聞』的人脈網回到職場，實現指數型成長。



將入學焦慮轉化為可執行的行動清單，現在就是啟動專案的最佳時機



真正會後悔的，反而是當年沒有去試試看。不唸才會後悔。

戰略啟動清單 (Launch Checklist)

- 盤點個人財務狀況與可支配的週末時間。
- 確定報考校系，研讀師資專長與近年發展方向。
- 啟動關係維護，發送 Email 預約潛在推薦人面訪。
- 建立書審資料的 STAR-C 草稿模組。

START PROJECT ↗