

美国加州州立理工大学（波莫那）

大学生创新创业领导力在线课程

项目手册



美国加州州立理工大学（波莫那）

2022 年 9 月

美国加州州立理工大学（波莫那） California State Polytechnic University, Pomona

美国加州州立理工大学（波莫那）始建于 1938 年，是美国加州州立大学系统 23 所高校中的一所，是一所充满活力的著名综合性公立大学，也是全美七所理工大学之一。大学获得美国西部高校联合会（WASC）综合认定，在教学中秉承“知行合一”（Learn by Doing）的办学理念，尤其注重“产教融合”和“校企合作”，着重培养学生实践动手和创新创业能力，将所学与所用相结合，提升学生实际工作能力。大学目前在校学生逾两万八千名，教职员两千六百多名。九大学院共提供 80 多个学位项目，包括工学院、商学院、旅游酒店管理学院、农学院、环境规划学院、文学艺术与社会科学学院、教育与综合研究学院、理学院和延展教育学院。美国加州州立理工大学（波莫那）始终秉持“知行合一”的教学理念，积极利用区域优势，发挥自身特长，坚持不懈地推进国际教育交流与合作，并与国际合作伙伴共同营造合作共赢的环境。

大学校园占地面积 10,500 多亩，座落于景色优美、气候怡人的大洛杉矶地区，距离迪斯尼乐园、好莱坞、环球影城以及太平洋西岸海滩均约半个多小时车程。校内拥有全球最大的阿拉伯纯种马研究中心和马场，有西部最大的大学校园健身中心以及校园农场，是学习、社交、文化、休闲和健康生活的理想选择，大学还拥有自己的会议中心酒店、大学公寓和各色风味餐厅，为生活和学习提供了非常便利的条件。



大学生创新创业领导力在线项目

Student Innovation, Entrepreneurship and Leadership Program

项目背景

创新创业领导力是当今世界出现频率非常高的词。创新代表着突破常规思维的界限，以新颖独特的方法解决问题，创新思维和创新实践是创造力发挥的前提。创业是一种思考、品行素质和杰出才干的行为方式，致力于理解和创造新事物、产生各类成果。创新创业需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导力。

美国是创新创业的大国，也是创新成果最多的国家之一。美国在创新型国家的形成和发展过程中做出了很多努力，不仅体现在创新实践和投资机制中，也蕴育在其发达的教育体系以及不断创新的人才培养机制里。美国的创新活动呈现出越来越多元化的趋势，基于高校知识产权转化形成的科技创新生态，更是美国创新发展的新趋势。

全球创新格局正在逐渐转移，最新的《全球创新指数》排行榜中，中国是创新排名前进最大的经济体之一。国内各高校越来越重视创新创业教育，启蒙学生的创新意识和创业精神，了解创业机会，并鼓励学生体验创业准备的各个环节。

在这些背景下，美国加州州立理工大学（波莫那）针对国内大学生特点，提供大学生创新创业领导力项目，旨在进一步培养学生创新创业领导力意识、充分认知环境，通过团队协作、商业分析、创业计划、投资人大会演讲等实战模拟，帮助学生塑造开创型个性，并全面提升学生创新创业领导力等方面能力。

项目介绍

美国加州州立理工大学（波莫那）主办的“大学生创新创业领导力培训课程”简称“SIELP”，目前已成功举办了七年，累计有超过 1800 名国际学生参加了培训课程。2020 年秋季开始，SIELP 开设在线课程，继续为国际大学生提供高质量的培训项目。在线 SIELP 课程由大学商学院（通过 AACSB 金牌认证）、大学与 NASA（美国国家航空航天局）创业项目组、大学创新孵化器、大学创新中心，以及全球教育交流学院根据网上互动教学的特点精心打造，携手美国著名创新创业教授、成功创业企业家和南加州知名社会人士等为广大国际学生提供一次技能培训、专业提升和网络项目实战的机会，掌握未来成为优秀创业企业家或领军人物的知识及能力。

SIELP 项目总共 40 课时，重点培养学生的创新创业知识和领导与协作能力，并将所学与所用相结合。围绕这些主题，培训项目为学生提供系列专题讲座、在线座谈、直播互动以及交流活动，内容涵盖美国成功创新创业案例分析、创新创业项目指导、创建实施商业模式、盈利策略、竞争力分析、可持续发展、协作领导力建设、跨文化沟通以及团队合作等多个领域。项目收尾时，学生将会通过全英文演讲形式在线向教授们展示所学成果，把自己的创新理念转化成商业形式、实现商业产品和技术价值，充分锻炼学生商业意识、创新思维、公共演讲和团队协作的能力。专业评审将根据综合表现评选出优胜小组，同时每位学生还会收到美国加州州立理工大学（波莫那）的结业证书。项目全程由美国大学生助教和专业人士跟班，提供在线辅导，并帮助和指导每一位同学顺利完成结业课题演讲。

教学目标与学生预期收获

Training Objectives and Anticipated Outcome

- 了解美国创新与创业的发展环境、发展机制和人才培养
- 培养创新领导力与团队建设能力
- 商业想法的开发和商业计划书的编制技巧
- 熟悉企业财务并了解如何引进企业的初始资金
- 培养公共演讲以及辩论能力
- 熟悉如何解决团队之间产生的冲突
- 了解美国的电子商务与数字化营销
- 了解全球化环境下跨文化交流技巧
- 了解国际商务礼仪
- 理解当前国际关系与机遇
- 培养具备国际视野的复合型人才

项目培训要求

SIELP Program Requirements

- 学术与商业诚信：人生最重要的一课，也是项目对每一位学生最起码的要求，涉及学生们的商业项目策划、知识产权的分析与界定、学术文章的引用等各个领域。
- 沟通与分享：同学们要做到懂聆听、会沟通、善分享，课堂上认真听讲、跟随教授讲课思路并保持积极的状态；小组讨论时踊跃参加、相互帮助；课堂分享中，大胆发言、乐于分享；遇到问题时，勇于发问、善于思考。
- 信息搜寻与数据分析能力：项目将非常着重对学生查找信息和分析数据能力的锻炼，因此，每一位同学在整个过程中将会开展很多信息收集、市场分析、数据研究、资源整合以及决策判断等工作。
- 团队合作：每一位同学都将在项目开始前被分入一个小组，小组设组长一名。美式课堂有很多的课堂讨论环节，都将以小组为单位开展，每一个小组在最后一天将用英语进行商业计划的演讲。整个项目过程中，组内同学们将分工协作，在美国大学生助教的指导和带领下，按要求及时完成组内各项任务。同学们在此过程中也将学习和锻炼领导能力和团队合作意识。
- 相互尊重：在线课堂要求学生们全程打开摄像头，学生与教授之间、学生与学生之间“面对面”的交流才是感觉真实的、而又相互尊重的。
- 温故知新：美式课堂看似轻松，竞争也无处不在。课前预习教授的课件，课后认真复习，完成每一次作业。同时，每一堂课都会提供录播，可以查看或者下载。

课程教学模块与组成内容

Program Modules and Curriculum

项目总计 40 课时

模块一：讲座类（24 课时）

创新创业领导力

- 美国的创新与企业家精神
- 创新创业的第一桶金
- 寻找属于你的商业点子
- 我能当领导吗
- 协作型团队领导力及团队合作

创业管理与素质培养

- 公共演讲及辩论技巧
- 冲突解决

商业运营策略

- 社交媒体与数字营销
- 电子商务
- 危机分析与管理方法

跨文化交流与沟通

- 国际商务礼仪
- 全球化商业环境的跨文化沟通交流技巧

模块二：交流互动类（4 课时）

名师互动

- 直播分享 - 与美方大学高级管理者和各学科教授互动座谈

中美学生交流分享会

- 与美国在读本科生、研究生，以及已参加工作的职场人士交流
- 与在美国大学就读的中国留学生交流

模块三：英语热身课程与英语社交活动（4 课时）

- 熟悉美式英语的课堂：由美国国务院特聘英语语言专家执教
- 英语设计破冰及团队建设：由 6-8 名美国大学生带领

模块四：特邀嘉宾讲坛类（2 课时）

- 美国政府的运作及最新政经分析：由美国最高法院出庭律师执教

模块五：结业演讲及开、闭幕式（6 课时）

结业演讲

- 每位同学在项目开始之前被分入各个小组
- 以小组为单位，根据所学内容，开展商业策划分析并撰写商业计划书
- 项目最后一天用英语进行结业演讲，向教授和投资人介绍产品和商业模式策划

开幕式及闭幕式

- 双方大学学校领导或院领导出席并发言
- 中方大学学生代表发言和分享
- 美方大学全球教育交流学院领导发言
- 闭幕式结束后发放结业证书电子版，同时，将快递寄出结业证书的纸质版

项目实施方案

Program Delivery

项目开始前

在线培训项目将全程使用 Zoom 软件，所有课程、活动，以及仪式均实时在线进行。

项目开始前，美方将提供 Zoom 国际版（可直接接入 Zoom 全球站点）安装程序，并提前与所有师生进行网络测试。

组建微信群：

- 一个微信大群（包含所有学生）
- 根据学生分组方案，组建若干微信小群。每个小群配备专职的美国大学生助教和中国留学生助教
- 工作管理群（国内大学与美方大学项目负责人）

组建腾讯微云共享文件夹，以下项目文件可供学生们提前查看或者下载：

- 项目课程表
- 所有教授上课的课件，包括 PPT 和其他各类文件

- 结业演讲要求
- 美方大学 PPT 介绍，以及视频介绍
- 专题纪录片：国际学生在加州州立理工大学学习和生活的一天

项目进行中

在线授课

所有在线授课均通过 Zoom 课堂实时进行，授课教授将使用 PPT 和其他在线教学辅助工具讲授课程、指导学生学学习，并提供信息与资源。课堂将采取形式多样的教学手段，例如 Zoom 分组小房间等，学生们根据教授要求，分组讨论并完成课堂团队项目。

教授在课堂中指导学生们开展案例分析，案例的选择根据项目培训的主题精心挑选和设计，要求学生们积极讨论和发言。课堂教学还将利用 Zoom Polls 功能安排学生参加课堂测验。

在线交流活动

项目设计三场在线交流活动：1) 名师互动；2) 中美学生交流（分别为与美国学生交流，以及与中国留学生交流两个专场）；3) 社交破冰。

每场交流活动将精心策划安排，其中，名师互动将邀请 3-4 位美国大学的高管和各学科教授；中美学生交流将邀请 8-10 位美国学生和中国留学生；社交破冰将安排 6-8 名美国学生带领。名师互动和中美学生交流将提前把美方参与人员的简历和专业背景发给学生，供学生们了解，并准备问题。破冰活动将提前把活动要求布置给学生，以便现场充分互动。社交破冰将安排在第一天，方便学生与学生之间、学生与美国大学生助教之间尽快相互熟悉，更好地完成之后的项目任务。

结业演讲

每位同学在项目开始之前即被分入项目小组，每组的 5-8 名学生，由一名美国学生助教和一名中国留学生助教专职带领。每组选拔一名组长。项目第一天将布置结业演讲的详细信息并提供如何准备演讲的具体培训。

美方大学生助教将在课外为同学们提供演讲准备工作的具体辅导、安排线上讨论会、评审会等指导同学们分工协作进行信息收集、市场调研和竞争对手分析、撰写商业计划书并编制演讲 PPT 等，在正式结业演讲前，还将安排多次线上排练。美方大学生助教在项目全过程中将实时对接同学们各类学习需求，提供辅导与帮助。

项目作业及成绩单

每位同学根据要求，整个项目期间需要完成五次作业。学生们的作业将由大学教授根据作业完成质量进行评分。每位同学还将收到成绩单，成绩单将根据作业完成情况、演讲准备情况、出勤率，以及课内、课外的综合表现等因素考评。

课堂翻译

由于语言环境的转变，部分同学短时间内可能不习惯英语语境和思维习惯。美方将安排以下举措帮助同学们顺利完成这个过渡期：

- 利用 Zoom 聊天室打字功能，每堂课安排中国留学生提供实时、概括性中文翻译
- 开启 Zoom 实时字幕功能，教授讲课的英文内容将实时出现在同学们的屏幕上

项目结束后

美方将提供所有课程和活动的录播链接供同学们查看或者下载。同时，将提供电子版和纸质版的项目结业证书，以及每位同学的成绩单。

项目课程安排及课程内容介绍：
Program Schedule and Course Description

<p>第 1 天</p>	<p>美国加州州立理工大学（波莫那）大学介绍、在线项目欢迎仪式，以及项目须知 时长：120 分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 大学简介将通过生动有趣的视频和幻灯片等方式开展 ➢ 欢迎仪式将有双方院校领导、大学生代表等发言 ➢ 项目须知培训将以中英两种语言进行，使学生们尽快熟悉项目专业用语，同时，明确自己的任务和职责 <p>互动活动：社交破冰 – 熟悉团队和你的美国伙伴 活动带领者：由 6 至 8 名美国大学生带领 时长：120 分钟 活动内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 交流活动：美国及世界文化、学术、商业、体育、美食、节日、礼仪等知识问答互动活动 ➢ 互动环节：你画我猜或两个真相一个谎话等 ➢ 分享环节：展示对自己有意义的物品并分享背后的故事（提前布置要求） ➢ 结业演讲范例视频 ➢ 通过社交破冰活动，小组内成员迅速熟悉彼此、进入角色，为之后的团组项目开展打好基础
<p>第 2 天</p>	<p>热身课程：熟悉英语环境的课堂 讲师：美国国务院特聘英语语言专家 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握提升英文听力与口语的秘诀 ➢ 掌握与项目相关的英语词汇与表达习惯 ➢ 了解学术诚信的标准与要求 ➢ 了解英语中“言外之意” <p>课程：寻找属于你的商业新点子 讲师：大学与 NASA（美国国家航空航天局）初创商业项目组主任 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 商业点子最初的想法从何而来、如何寻找 ➢ 针对现有的产品与服务进行重新改良是一条捷径吗 ➢ 新趋势与潮流对商业成功的重要性 ➢ 要创业？你需要具备什么条件
<p>第 3 天</p>	<p>风云人物：美国政府运作及案例分析 讲师：著名华人律师、美国最高法院出庭律师、著名中美时政评论家 时长：120 分钟</p>

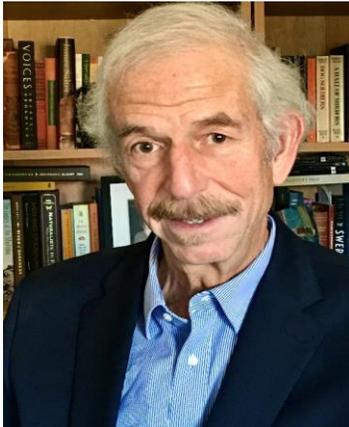
	<p>内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 美国政府的运作真的有效率吗 ➢ 美国联邦与各州的分级管理优劣评析 ➢ 美国的土壤适合孕育创新创业吗 ➢ 最新时政点评 <p>课程: 我能当领导吗? 讲师: 美国大学领导力专业教授、美国大学生辩论队总指导 时长: 120 分钟</p> <p>内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 学习创业环境中所需的高效的领导力理论与技能 ➢ 领导力的产生与不同类型的领导力 ➢ 在非营利组织、公司以及社会运动中领导力的实践 ➢ 学生们对优秀领导的定义和分享
<p>第 4 天</p>	<p>交流互动: 与美国学生/中国留学生交流专场暨才艺展示 交流者: 8-10 名美国大学生和在美学习的中国留学生 时长: 120 分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 充分了解美国的校园、学习和生活 ➢ 同学们通过网上课堂展示自己的才艺 <p>课程: 创新创业的第一桶金 讲师: 大学商学院创业系专业教授 时长: 120 分钟</p> <p>内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 启动和资助新企业的过程 ➢ 企业运作成功的关键性因素 ➢ 风险投资、天使投资人、私募基金、金融股权融资, 哪个更适合谁? ➢ 如何打动你的投资人, 获得投资? 你需要具备哪些特质或技巧
<p>第 5 天</p>	<p>课程: 国际商务礼仪 讲师: 大学旅游酒店管理学院教授、研究生项目负责人 时长: 120 分钟</p> <p>内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 国际商务礼仪在全球化背景中的作用 ➢ 区分礼仪与传统风俗 ➢ 国际礼仪中的行为礼仪与非行为礼仪 ➢ 对刻板印象的避免 <p>课程: 美国的社会精神 - 创新与企业家精神 讲师: 大学商学院终身教授暨成功企业家 时长: 120 分钟</p> <p>内容:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 如何从商业想法转变为成功的企业 ➢ 商业模型的生成 ➢ 商业计划以及客户开发

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 创业“陷阱”与在美国开展业务的融资问题 ➤ “电梯演讲”练习
第 6 天	<p>直播分享：与名师互动座谈会 分享嘉宾：大学高层管理者、各学科教授、创新孵化器、创新中心等机构负责人 时长：120 分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 与嘉宾畅谈各类感兴趣的学习、生活、职业发展、国际化、社会活动、未来人生发展等等话题 ➤ 提前发布嘉宾专业背景信息，现场设主持人 <p>课程：社交媒体与数字营销 讲师：南加州著名投资人、创业企业家 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 初创企业合理的产品市场策略 ➤ 制定有效且合理的营销组合 ➤ 如何执行预算有限的营销计划 ➤ 使用创新资源与新型筹资渠道
第 7 天	<p>课程：危机分析与管理方法 讲师：大学商学院金融地产专业终身教授 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 从过去的经济危机中总结经验 ➤ 如何采取有效措施安稳度过危机 ➤ 危机管理与预测并为下次危机准备 <p>课程：合作型团队领导力及团队合作 讲师：大学创新孵化期主任、工程创新项目负责人 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 团队合作的基本知识和建设团队所需的技能 ➤ 如何在团队中提高决策和解决问题的能力 ➤ 团队中的人际交流和角色划分
第 8 天	<p>课程：全球化商业环境的跨文化沟通交流技巧 讲师：大学学术创新事业部负责人 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 多元化世界中交流的复杂性 ➤ 从人类学，社会学，心理学，种族性别，冲突与和平以及交流中去理解文化 ➤ 不同文化在商业环境中对个人和社会团体的影响 ➤ 利用不同文化提高交流效率 <p>课程：公共演讲及辩论的技巧 讲师：美国大学领导力专业教授、美国大学生辩论队总指导 时长：120 分钟</p>

	<p>内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 公共演讲使用技能 ➢ 言语交流基础知识 ➢ 如何减轻演讲者焦虑的秘诀 ➢ 利用视觉辅助手段增强演讲者的演讲能力
第 9 天	<p>课程：冲突的解决 讲师：美国大学传媒及人文专业终身教授 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 理解冲突的本质 ➢ 解决冲突的八个基本步骤 ➢ 理解冲突中个体与团体的需求 <p>课程：电子商务 讲师：南加州著名投资人、创业企业家 时长：120 分钟 内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 电子商务的基本概念和管理注意事项 ➢ 业务管理和技术之间的连接概述 ➢ 电子商务战略发展以及供应链管理中的信息技术 ➢ 全球电子商务与功能领域电子商务的应用程序
第 10 天	<p>演讲彩排 时长：60 分钟 美国大学生助教分组指导训练和赛前热身</p> <p>结业演讲 时长：150 分钟 美国大学及企业界两位指导老师现场点评，并评选优胜团队</p> <p>结业仪式 时长：30 分钟</p> <p>美国加州州立理工大学（波莫那）结业证书 提供电子版和纸质版（纸质版将快递至国内院校）</p>

部分创新创业领导力讲师介绍及课程内容展示：

Program Instructors and Slides Show



Bruce Rubin

美国国务院特聘英语语言培训专家
Cal Poly Pomona 英语语言学院学术副主任

Some Typical Situations/Expectations

- Strong English listening and speaking skills are necessary for success in globally oriented universities and important beyond in global technology and business.
- Some common situations requiring careful listening and speaking:
 - Lectures.
 - Management meetings.
 - Class discussion groups.
 - Work project team or staff meetings.
 - Presentations.



Erkan Ozkaya 博士

Cal Poly Pomona 商学院副教授
NASA-CPP 创业项目主任

NASA CPP - Student Jobs & Internships



NASA Spinoff Examples

- 3D food Printing
- Artificial Limbs
- Battery Powered Drills
- Solar Cells
- Invisible Braces
- Water Purification
- Freeze Drying
- [Video 1](#)
- [Video 2](#)





张军博士

美国最高法庭出庭律师
中美著名时政评论家



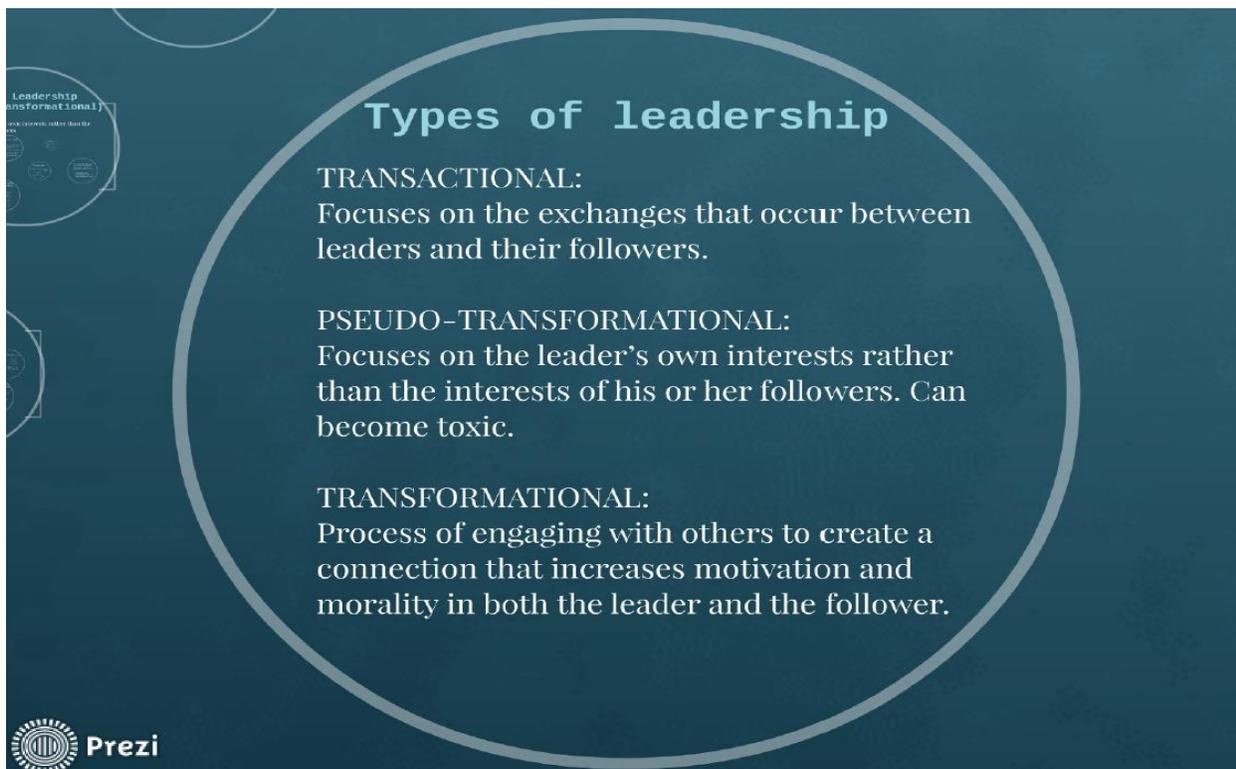
Judicial:	Executive:	Legislative:
<p>Article III vests the powers of the judicial branch into one Superior Court that Congress may from time to time ordain and establish in such inferior courts. There are currently nine seats on the Supreme Court, but this number has fluctuated over the history of the United States. You will notice that the power of "judicial review" is nowhere to be found in Article III. That's because Chief Justice Marshall established this doctrine in the case of <i>Marbury v. Madison</i>. He had to make the choice of giving Marbury his appointment as a Justice of the Peace or giving the Supreme Court real authority regarding the Constitution.</p>	<p>Article II defines the role of the President of the United States. The President has very limited powers and authority within the Constitution. In Fact, Article II only discusses the qualifications to run for office, the President's power to Appoint, the President's authority as Commander and Chief of the military and The President's obligation to give the State of the Union Address.</p>	<p>Article I provides the powers for the Legislative Branch and defines the bicameral legislative body (dividing the body into the Senate and House of Representatives). The Senate has 100 members, and the House of Representatives has 435 members. This Article places limits on what type of content the Legislature may promulgate rules on.</p>

Three Branches of Government



John Patrick 博士

Cal Poly SLO 传媒学教授
美国大学生冠军辩论队总指导



Types of leadership

TRANSACTIONAL:
Focuses on the exchanges that occur between leaders and their followers.

PSEUDO-TRANSFORMATIONAL:
Focuses on the leader's own interests rather than the interests of his or her followers. Can become toxic.

TRANSFORMATIONAL:
Process of engaging with others to create a connection that increases motivation and morality in both the leader and the follower.

Prezi



Neha Singh 博士

Cal Poly Pomona 旅游酒店管理学院教授
旅游管理硕士研究生项目主任

2

Why is Global Business Etiquette Important?

- With the “shrinking world” effect of globalization, a critical element of success is the demonstration of _____ for cultural difference.
- The ability to manage and do business with people from different countries is no longer just a nice skill to have; **it is a** _____ .



Laura Pohopien 博士

Cal Poly Pomona 商学院教授
美食博主及马拉松运动员

Business Model Canvas				
Description			Revenue streams	
Basic introduction to your business model			The goals and how you measure them	
Customer targets	Customer challenges	Our solution	Our value	Our pricing
The top three customer challenges	Pain points of your customers	Primary way that you solve your customer's challenges	Core elements of your solution that make it unique and differentiated	How you package your solution and what it will cost
Our messaging			Go-to-Market	
Clear and compelling message that explains why your solution is worth buying			Channels used to market and sell to your customers	
Investment required			Growth opportunity	
Costs required to make the solution a success			Ways that you will grow the business	



Jay Tsao

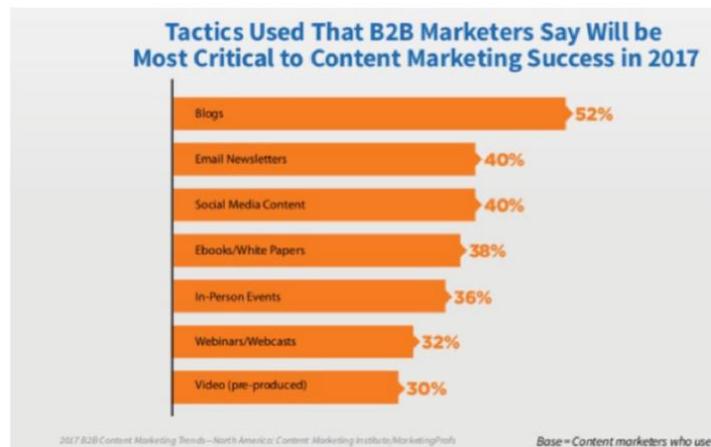
创业企业家
南加州著名投资人

UNDERSTANDING CONTENT MARKETING SUCCESS

Content is everywhere — your digital ads, on social, driving search engine marketing, in PR, and supporting inbound marketing.

Best practices for content marketing:

- Have a strategy in place.
- Focus on quantity over quality.
- Know your audience.
- Target your channel distribution.
- Track relevant metrics.

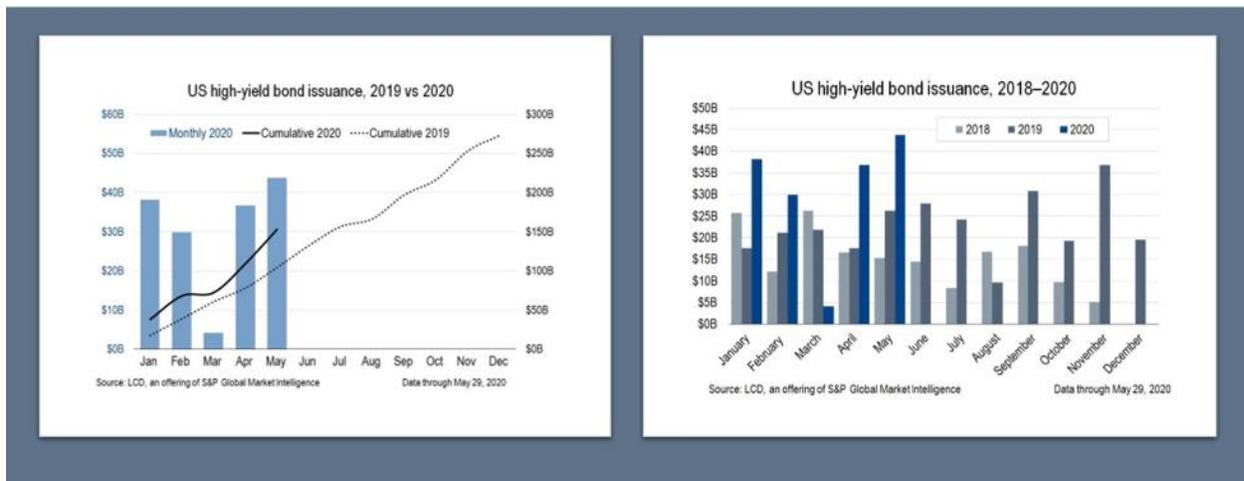




Anthony Orlando 博士

Cal Poly Pomona 商学院助理教授
企业风险管理专家

Corporate America's risky bet





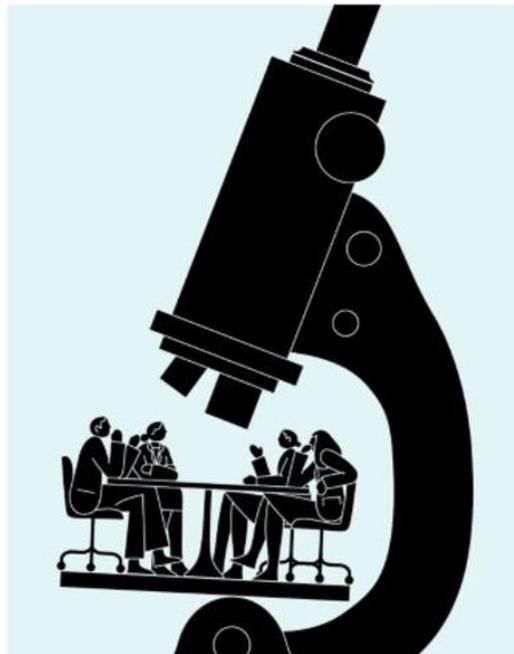
Kenneth Lamb 博士

Cal Poly Pomona 学生创新孵化器主任
工程创新项目负责人
大学工程学院土木工程系教授

THE WORK ISSUE

What Google Learned From Its Quest to Build the Perfect Team

New research reveals surprising truths about why some work groups thrive and others falter.





Ericka Olguin

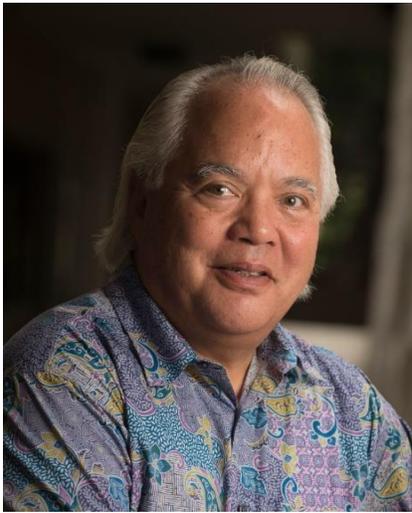
Cal Poly Pomona 学术创新分析工程师

Intercultural communication refers to **communication** between individuals and groups of different **cultural backgrounds**.

This involves understanding different professional norms, beliefs, perceptions and mentalities, and communication strategies.

Everything from language, gestures, mannerisms, customs, and systems of power and authority can differ between cultures.





Richard Navarro 博士

Cal Poly Pomona 教育学院教授
多年联合国和各类国际组织领导经验

Why Most New Ventures Need Financing or Funding

Cash Flow Challenges

Inventory must be purchased, employees must be trained and paid, and advertising must be paid for before cash is generated from sales.

Capital Investments

The cost of buying real estate, building facilities, and purchasing equipment typically exceeds a firm's ability to provide funds for these needs on its own.

Lengthy Product Development Cycles

Some products are under development for years before they generate earnings. The up-front costs often exceed a firm's ability to fund these activities on its own.

项目考核办法及评分体系

Student Evaluation and Grading System

出勤率与课堂参与	20%
Class Attendance and Participation	20%
结业演讲表现	20%
Final Presentation	20%
课后团队讨论出勤率及表现	20%
Group Discussion Attendance and Contribution	20%
作业完成情况	30%
Assignments	30%
商业策划书 PPT 编写	10%
Business Plan Slides	10%
总计	100%
Total	100%