

# 國立交通大學 100 學年度碩士班入學考試試題

科目名稱：管理個案分析(8231) 考試日期：100年2月19日第三節  
系所班別：管理學院碩士在職專班 組別：經營管理組 第1頁,共1頁  
\*作答前請先核對試題、答案卷(試卷)、准考證之所組別與考科是否相符!【不可使用計算機】

## Part I. 25%

好好物流為陽明海運之子公司。其成立是當年看好物流業之發展潛能。好好物流的最大客戶為 Costco Japan。Costco Japan 業務越來越好不斷有新據點跟倉庫。陽明海運漸漸在艙位上供不應求。好好物流 L 小姐當初由陽明海運外調至好好物流支援有關 Costco Japan 業務。在發展好好物流業務前題下，L 小姐向上報告提議在陽明海運艙位吃緊時尋求其它船商支援。但其主管怕傷害母公司而不同意好好物流尋求其它船商支援。

試分析之，並說明你的看法。

## Part II 25%

辦公室 L 小姐最近一陣子上班情緒低落。你進一步了解才知道她的弟弟最近賠了很多錢在股票期貨市場中。弟弟已經跟姊姊借了五十萬，錢還沒還。昨天又電話給 L 小姐要借一百萬，又苦苦哀求說如果不借只好跟民間貸款。L 小姐尋求你的意見你會如何回應？

## Part III 25%

小如碩士畢業後到 A 學校應徵當約聘人員。跟主管洽談之後，主管非常賞識她的能力跟談吐。於是，決定讓小如當組長職務。然而該部門有多位工作多年的同事早已覬覦組長一職很久。小如的突如其來讓他們非常不是滋味。尤其小如剛從學校畢業完全沒有相關經驗，更加深他們的不快。因此，在工作上經常採取不合作態度，多次當面衝突甚至於延誤工作。最後，小如無計可施只能獨自加班把部屬的工作拿過來獨完成工作。最後，小如被調到其他部門。

試分析之，並說明你的看法。

## Part IV 25%

俊明在校就是個性活潑喜歡跟人交往畢業後就從事業務工作。剛到公司，職位不高大多奉命行事且以內務支援客服開始。後來職位升高，開始外務，背上業績責任。也許行業特質，也許競爭激烈。同業除了基本面的品質跟價格在拼也會在招待客戶的活動上各顯神通。俊明很快就發現有些大客戶的代表們還暗示或明示，某某競爭廠商給與某些好處或帶他們到那些地方娛樂等等。此外，俊明的太太是個敏感度很高又沒有安全感的人，經常要俊明交代行蹤。一個樂觀快樂的俊明出社會不到十年突然感到相當身心折舊，有點天人交戰起來。他來向好友的你尋求忠告。

試分析之，並說明你的看法。