新西兰坎特伯雷大学

学期课程（商科）

项目方案

University of Canterbury

Academic Programme

第一部分 项目背景

坎特伯雷大学及学科优势

坎特伯雷大学（University of Canterbury）是新西兰八大名校之一，南半球首个获得 QS 五星认证的顶尖公立研究型大学，坐落于新西兰南岛基督城，凭借深厚的科研积淀、产业适配的教学体系和高性价比的留学体验，成为全球留学生的优选院校。学校全校师生比达 1:16，核心专业小班教学规模控制在 20-30 人，教授深度参与教学与科研指导，90% 的毕业生能在 6 个月内实现就业或读研，在新西兰及全球就业市场拥有极高认可度。

在 2025 年 QS 世界大学学科排名中，学校**商业与管理学科位列全球第 173 名**，多个商科相关领域跻身国际前列，其酒店与旅游管理专业在 2022 年软科世界大学排名中位列全球第 29 位，彰显了商科领域的顶尖教学与研究实力。



坎特伯雷大学商学院



坎特伯雷大学商学院（UC Business School）是新西兰顶尖商学院之一，斩获 EQUIS、AACSB、AMBA 三重国际认证（全球仅 1% 商学院获此殊荣），是新西兰商科教育的标杆机构。商学院紧扣新西兰核心产业需求（金融服务、信息技术、农业科技、旅游管理等），以“科研创新 + 实践落地”为核心，构建了覆盖金融、管理、会计、商务分析、市场营销等方向的完整商科知识体系，实现学术研究与产业应用的深度融合。

学院拥有新西兰领先的实盘交易室，配备实时市场数据、股票行情更新和交易模拟器，为学生打造真实的金融交易环境；同时依托基督城灾后重建的产业优势，为学生提供独家的本地企业实践资源，让学生在校即可对接行业真实需求。

前沿研究与产业融合

坎特伯雷大学商学院聚焦现代商科前沿领域，围绕金融分析、商务智能、供应链韧性、数字营销、国际商务管理等方向开展深度研究，将大数据、人工智能等前

沿技术与商科教学深度结合，开设商务分析、技术管理等贴合全球产业趋势的专业方向，培养学生的数字化商业思维与跨领域应用能力。

学院的教学体系强调案例驱动与实战导向，从商业案例分析、实盘交易模拟到企业真实项目实操，构建了与全球商业市场需求紧密对接的教学架构，让学生掌握从商业理论到实际应用的全链条能力。

跨学科创新与商业应用

商学院依托学校工程、计算机、数据科学等强势学科的资源优势，推动商科与多学科的融合创新，在农业科技商业运营、金融科技、智能商务分析等交叉领域形成独特教学优势。学院联合学校数据科学实验室、创业中心，探索数字经济时代的商业新模式，培养学生的跨界商业思维与创新能力。

在商业应用层面，学院聚焦新西兰及南太平洋地区的商业生态，结合基督城本地企业发展、南岛农业科技产业化、国际旅游经济等实际场景，让学生在学习中解决真实商业问题，实现知识与实践的无缝衔接。

与业界紧密合作

坎特伯雷大学商学院与新西兰本地及全球知名企业建立了长期深度合作关系，合作涵盖新西兰交通局、Fletcher Building、Xero 等本土龙头企业，以及全球金融、咨询领域的知名机构，围绕金融分析、企业管理、供应链优化、数字营销等领域开展联合教学与项目研发。

这些合作不仅推动商业前沿理论向实际应用的转化，更为学生提供了带薪实习、企业项目实操、行业导师指导等丰富的实践机会，打通了从商科学习到职业发展的桥梁，让学生毕业即具备符合企业需求的实战能力。同时，学院的创业中心为有创业想法的学生提供资金、导师和资源支持，助力学生实现商业创业梦想。

第二部分 项目介绍

[商科核心课程] 项目介绍

本课程以“培养具备全球视野与实战能力的现代商业人才”为核心目标，设计了五个循序渐进、紧密衔接的模块，覆盖从商业基础认知到金融实操、从管理思维到商业项目落地的关键能力路径。课程采用项目式教学（Project-Based Learning, PBL） 模式推进，学生将在每一阶段积累商业知识与实操技能，最终通过综合商业实践项目（Integrated Business Practice Project, IBPP） 完成一个功能完整的商业方案设计或企业项目实操成果。

IBPP 综合商业实践项目贯穿课程始终，作为实践主线，引导学生将各模块学习成果逐步汇聚到商业方案设计、企业问题解决或商业项目落地中。课程从商业基础与团队协作入手，引导学生建立系统的商业认知；随后，学生将掌握金融分析与实盘交易技能，实现对金融市场的分析与实操；进入中段，课程引入现代企业管理与数字商务分析技术，培养学生的企业运营与数据驱动决策能力；在营销与供应链模块中，学生将学习国际市场营销与供应链优化方法，理解商业生态的协同运作逻辑。

最终，在 IBPP 综合商业实践项目中，学生以小组合作形式完成一个完整的商业项目，包括商业方案设计、企业问题分析与解决、实盘交易策略制定等，通过方案规划、实操执行、成果优化与展示，实现从“商业知识积累”到“商业能力输出”的转化过程。本课程强调模块化知识学习与系统化商业实践的结合，帮助学生建立跨领域商科素养，提升从商业分析到实际运营的综合能力，为深入研究商科相关方向或进入商业领域就业奠定坚实基础。

[商科核心课程] 模块介绍

模块一：商业基础与团队协作认知

Introduction to Business Fundamentals and Team Collaboration

模块介绍:

本模块旨在让学生建立系统的现代商业认知，理解商业生态的核心组成与协同关系，同时培养高效的商业团队协作与沟通能力。学生将以小组形式完成商业案例分析、商业角色模拟等任务，实际体验从商业问题识别、团队分工到解决方案设计的完整过程。

模块强调引导学生掌握商业基本概念、市场运作逻辑，同时聚焦商业实践中的实际问题，如团队沟通效率、商业决策分歧、市场需求判断偏差等，并鼓励学生以专业的商业语言清晰表达其分析思路、解决方案与执行策略。本模块为后续模块中更复杂的金融实操、企业管理等任务打通思维认知与实践路径。

核心主题:

1. 现代商业生态与核心概念

   理解金融、管理、营销、供应链等商业领域的核心内涵与协同关系。

2. 商业案例分析与问题解决

   掌握经典商业案例的分析方法，能识别商业问题并提出初步解决方案。

3. 商业团队分工与协作机制

   学会根据商业项目需求进行团队分工，建立高效的团队沟通与决策模式。

4. 商业表达与方案展示

   培养书面与口头的商业表达能力，能清晰展示商业分析思路与方案设计。

5. 新西兰商业市场认知

了解新西兰及南太平洋地区的商业环境、产业特点与市场规则。

模块二：金融分析与实盘交易实操

Financial Analysis and Live Trading Practice

模块介绍:

本模块旨在建立学生对金融市场与金融分析的系统性理解，让学生掌握金融分析的核心方法与实盘交易的基本技能。学生将学习如何运用金融分析工具对股票、外汇等金融产品进行分析，通过学院实盘交易室的模拟系统完成实盘交易实操，实现从金融数据解读到交易策略制定的闭环能力。

教学将以任务驱动的方式引导学生完成一系列金融分析与交易实操项目，通过与真实金融市场数据的交互，培养学生在金融数据处理、交易策略制定、风险控制等方面的实战能力。模块注重金融理论与实盘操作的结合，为后续的商业项目金融规划、投资分析等任务奠定坚实的技术基础。

核心主题:

1. 金融市场基础与交易规则

   理解全球及新西兰金融市场的组成、运作机制与核心交易规则。

2. 金融数据分析与工具应用

   掌握财务报表分析、技术分析等核心方法，能熟练运用金融分析工具处理数据。

3. 实盘交易模拟与策略制定

   在实盘交易室完成股票、外汇等模拟交易，制定合理的交易策略并执行。

4. 金融风险识别与控制

   学会识别金融交易与投资中的各类风险，建立科学的风险控制机制。

5. 投资组合设计与优化

   掌握投资组合的构建方法，能根据风险偏好与收益目标优化投资组合。

模块三：现代企业管理与数字商务分析
Modern Business Management and Digital Business Analytics

模块介绍:

本模块重点聚焦现代企业管理的核心方法与数字商务分析技术在商业决策中的应用，是商科课程的核心模块之一。通过引入企业运营管理、战略管理、商务智能分析等内容，学生将理解如何运用管理理论优化企业运营，同时掌握利用大数据技术进行商业数据建模与决策的能力。

在实践环节中，学生将构建简易的商务分析模型，运用数据分析工具解决企业实际运营问题，并将其集成至后续的综合商业实践项目中。该模块注重“管理理论 - 数据工具 - 商业决策”的贯通训练，强调方法的可迁移性与商业应用价值，为后续的商业项目设计与企业运营规划提供核心能力支撑。

核心主题:

1. 现代企业运营与战略管理

   掌握企业组织架构、人力资源管理、战略规划等核心管理方法。

2. 商务分析模型与算法应用

   理解回归分析、聚类分析等基础算法在商业决策中的建模方法与适用性。

3. 商业大数据处理与工具实操

   运用 Python、商业分析软件等处理商业大数据，提取有价值的商业信息。

4. 数据驱动的企业决策制定

学会基于商业数据分析结果制定企业运营、市场拓展等决策。

5. 企业数字化转型与管理创新

   了解数字经济时代企业数字化转型的趋势与核心策略，培养管理创新思维。

模块四：国际营销与供应链协同管理
International Marketing and Supply Chain Collaborative Management

模块介绍:

本模块围绕国际市场营销与供应链管理的核心方法，引导学生理解企业如何在全球市场中实现品牌推广、市场拓展，以及如何通过供应链优化提升企业运营效率。课程结合经典营销理论与现代数字营销手段，讲解供应链的建模、分析与优化方法，让学生理解从市场需求到供应链端的全链条商业协同逻辑。

教学中将结合新西兰本地企业的国际营销案例、农业科技供应链案例等进行分析与实操，引导学生理解市场需求与供应链数据在企业运营中的作用，掌握将市场分析转化为供应链优化策略的能力。模块注重营销与供应链理论与实际商业场景的连接，帮助学生建立在复杂市场环境下的商业协同思维与运营能力。

核心主题:

1. 国际市场营销理论与数字营销手段

   掌握 4P/4C 营销理论，能运用短视频、社交媒体等数字营销手段进行市场推广。

2. 市场调研与消费者行为分析

   学会开展国际市场调研，分析不同地区消费者的行为特点与需求。

3. 供应链建模与协同优化

理解供应链的核心组成与运作机制，掌握供应链建模与优化的基本方法。

4. 新西兰特色产业供应链实操

   结合农业科技、旅游等新西兰特色产业，完成供应链优化的实操项目。

5. 国际商务谈判与合作机制

   培养国际商务谈判的核心能力，理解跨文化商业合作的规则与协同机制。

模块五：综合商业实践项目（企业项目方案落地）

Integrated Business Practice Project –Enterprise Project Implementation

模块介绍:

本模块是整个课程的整合实践环节，学生将基于此前掌握的商业基础、金融分析、企业管理、营销与供应链等知识，以小组形式完成一个完整的综合商业实践项目，项目类型包括商业创业方案设计、新西兰本地企业实际问题解决、金融交易策略落地等，任务目标清晰、商业路径可控。

每个团队将围绕一个具体的商业任务，分工协作完成项目规划、数据收集、方案设计、实操执行与成果优化。课程重点放在跨模块商科能力的整合与团队协作过程的引导，通过多轮方案论证、实操测试和成果展示，提升学生对完整商业项目的理解与掌控能力，让学生真正实现从商业知识到实战能力的转化。

核心主题:

1. 商业项目规划与方案设计

   以创业、企业问题解决、金融投资等为目标，制定可执行的商业项目方案与团队职责划分。

2. 商业数据收集与分析

运用课程中掌握的金融分析、市场调研方法，完成项目所需的各类商业数据收集与分析。

3. 项目实操与方案优化

   按照商业方案完成实操执行，根据实际结果不断优化方案，解决项目中的实际商业问题。

4. 商业项目成果评估与风险分析

   建立科学的商业项目成果评估体系，对项目进行全面的收益与风险分析。

5. 商业成果展示与报告撰写

   通过现场演示展示商业项目成果，撰写专业的商业项目报告，总结项目经验与优化思路。

【商科核心课程】模块课时安排

本课程 5 个模块，共计 45 学时

【商科核心课程】核心授课教授介绍

Professor Mesbahuddin Chowdhury

Professor Paul Ballantine
市场营销教授



商学院院长；曾任营销与旅游系主任 6 年，

发表 50 + 同行评审期刊论文，

获 UC 教学奖，

研究聚焦零售、消费行为。

Associate Professor Elsamari Botha
MBA 主任、AI 治理专家



曾任 UC MBA 与高管教育项目主任，
LinkedIn 高等教育与咨询领域“顶级声音”
研究 AI 治理、负责任的数字化转型，
构建了 AI 零售价值链的早期概念框架。

Professor Markus Milne
环境与社会会计领域领军教授



UC 研究奖章得主，新西兰最高的会计学者，
国际社会与环境会计（SEA）先驱，
发表 100 + 学术期刊论文，
3 次获新西兰皇家学会 Marsden 基金
研究企业对社会与环境的影响及披露机制。

Associate Professor Mesbahuddin Chowdhury
供应链韧性研究专家



UC 商学院副教授，
研究聚焦供应链中的买卖双方关系、
社会资本、供应链韧性与组织韧性；
负责硕士 / 博士研究生指导

Associate Professor Stephen Hickson
BTM 项目主任



商学院 BTM 项目主任，教学经验丰富，
研究结合应用经济学与商业策略，
注重培养学生的数据分析与决策能力；常参与行业合作项目，帮助企业解决实际商业问题。