

109 學年度高級中等學校特色招生專業群科甄選入學術科測驗內容審查表

學校名稱	國立臺南高級商業職業學校		
術科測驗日期	109 年 4 月 25 日 (星期六)	科班	國際貿易科(外貿精英班)
術科測驗項目	1.邏輯思考 2.商業引導寫作		
術科命題規範	一、命題原則分析：		
	邏輯思考	具聯接性	1.「國民中小學九年一貫課程綱要」數學學習領域/國中階段能力指標。 2.「國民中小學九年一貫課程綱要」語文學習領域/國中階段能力指標。
		有區別性	術科測驗考題包含語文理解、邏輯推理等面向，能區別學生對商管群國貿科之職場應用學習興趣及發展潛能。
		可操作性	術科測驗考題由專業人士依「數學/語文國中階段能力指標」命題，經主辦學校統一說明後，應考生能在一定時間內完成測驗。
		明確說明	針對學生語文理解、邏輯推理、數學推理等能力進行評分。
	商業引導寫作	具聯接性	「國民中小學九年一貫課程綱要」語文學習領域/國中階段能力指標。
		有區別性	術科測驗考題包含立意取材、結構組織等面向，能區別學生對商管群國貿科之職場應用學習興趣及發展潛能。
		可操作性	術科測驗考題由專業人士依「語文學習領域/國中階段能力指標」命題，經主辦學校統一說明後，應考生能在一定時間內完成測驗。
		明確說明	針對學生從「立意取材、結構組織、遣詞造句及標點符號」等應用文書寫能力進行評分。

二、與九年一貫課程連接性分析：

命題內容	學習領域	主題單元	指標編號	能力指標內容	高職商業群專業及實習科目
邏輯思考	數學	N-4-03 C-T-01 C-T-02	7-n-13	能理解比、比例式、正比、反比的意義，並能解決生活中有關比例的問題。	經濟學
		A-4-03 C-T-01 C-S-04	7-a-02	能用符號算式記錄生活情境中的數學問題。	會計學
		N-4-13 C-R-01 C-S-03	8-n-04	能在日常生活，觀察有次序的數列，並理解其規則性。	經濟學
		S-4-04 C-C-05	8-s-19	能熟練計算簡單圖形及其複合圖形的面積。	國貿實務
商業引導寫作	本國語文	識字及寫字能力	D1-3-1-3	能用硬筆寫出筆順正確、筆畫清楚的國字。	專題實作
		閱讀能力	E2-4-7	能將閱讀材料與實際生活情境相聯結。	商業概論
		寫作能力	F3-5	掌握寫作步驟，充實作品的內容，精確的表達自己的思想。	專題實作

術科測驗內容及
試題範例

一、邏輯思考：

※測驗時間：60 分鐘

(一)分析思考：請根據題目內容，選出最適當的選項。

試題範例：

班上同學「有養魚的人沒有養貓」，「沒有養狗的人有養兔子」，則下列何者正確？ (A)沒有養貓的人有養魚 (B)沒有養兔子的人有養狗 (C)有養兔子的人沒有養狗 (D)沒有養魚的人有養貓。

答案：(B)

(二)綜合應用：請根據題目內容，填入或算出正確答案。

試題範例：

在空格中填入數字，使 1~9 每一個數字在每一列、每一行及各九宮格內都只出現一次。

題目：

				4	7		8	3
	3	7			2	9		4
	4	1		9				2
		5			4		3	9
		2				8		
9	7		5			2		
7				2		5	6	
4		8	7			3	2	
5	2		1	3				

答案：

2	5	9	6	4	7	1	8	3
6	3	7	8	1	2	9	5	4
8	4	1	3	9	5	6	7	2
1	8	5	2	6	4	7	3	9
3	6	2	9	7	1	8	4	5
9	7	4	5	8	3	2	1	6
7	1	3	4	2	9	5	6	8
4	9	8	7	5	6	3	2	1
5	2	6	1	3	8	4	9	7

二、商業引導寫作：

※測驗時間：30 分鐘

應用文書寫，閱讀下列文章後，請先整理文中重點後，再寫出讀後感，字數以 400 字為限。

試題範例：(全文節錄自《今周刊》)

你的「缺點」就是「賣點」！兩位 27 歲的年輕人，將劣勢扭轉成 143 億台幣的公司

Ben and Jerry's 的創辦人 Ben Cohen 和 Jerry Greenfield 是高中同班同學。書念得不好，為了要多賺一點錢，在 1978 年，兩人 27 歲時，合開了一家「手工冰淇淋」店。這家小店，最後變成橫跨 35 國家的企業。他們成功的原因，對我們經營個人的職涯，深具啟發：

不懂不是藉口，只要有心就能學到想要的知識

當時，Ben 和 Jerry 對他們的工作都很不滿意，於是，決定要湊和的做一些和「吃」有關的生意，先存一些錢，然後再思考接下來要做什麼。但他們兩人都沒有任何開店的經驗，這是缺點。但正因如此，他們虛心，願意從頭學起。他們到郵局購買了大約 30 本由美國政府「小型企業管理局」(簡稱 SBA) 提供的開店教學小手冊，學習如何記帳、計算收支平衡等開店必備的知識。

可是，他們還缺乏一項最重要的知識：製做冰淇淋。由於 SBA 也沒有這些「專業」的資訊，所以他們只好去報名函授課程。繳交了 5 美元的報名費後(為了省錢，他們決定只有一個人報名，然後分攤報名費!)，他們收到一本郵寄的課本，和很多的作業。他們倆人就努力的想辦法搞懂課本中的一切，然後將作業完成後再郵寄回去給負責的老師修改。這時候，Jerry 在醫學預科打下的生物與化學根基就能派上用場，讓他有辦法了解複雜冰淇淋的製做方式。

在寒冷的城市賣冰淇淋，依氣溫創造創新定價方案

決定了方向後，Ben 和 Jerry 要開始尋找適合的地方開店。他們最初的目標是要找一個天氣溫和，又還沒有其他手工冰淇淋店的小鎮開業。他們原本鎖定了紐約的薩拉托加泉，但是，在找店面的時候，發現當時有一家名為「Afternoon Delight」的冰淇淋店準備在那里開店。為了避免競爭，他們決定嘗試其他地方。結果，他們發現其他熟悉的城市都有競爭對手，唯有佛蒙特州的伯林頓還沒有其他的手工冰淇淋。於是，他們就選擇了這個位於美國北部，鄰近加拿大的城市設立他們的店。

但是，伯林頓最大的問題是一年有 7 個月天氣非常寒冷(它的平均溫度為 7.8 度 C)，所以，並不適合開手工冰淇淋店(這可能

<p>術科測驗內容及 試題範例</p>	<p>是這裡沒有冰淇淋店的主要原因！)。這又是一個致命的劣勢！但 Ben 和 Jerry 還是沒有放棄。為了在寒冷的天氣中依然能夠吸引客戶，他們設計了「POPCDBZWE」(Pennies off Per Celsius Degree Below Zero Winter Extravaganza) 行銷活動。當氣溫低於攝氏 0 度時，每負一度，客戶就能夠得到一分錢的優惠。一分錢雖然聽起來沒什麼，但是伯林頓在冬天時常會有負 20 多度的溫度，而一杯冰淇淋在那個時候只買 5 毛 2 分，所以，對客戶來說，其實是蠻大的誘因。反而讓顧客期待天氣變冷，吃到打折的冰淇淋。</p> <p>你的缺點，可能就是你的賣點</p> <p>總算可以開始營業後，Jerry 負責製做冰淇淋，而 Ben 就負責試吃他們的產品。但是，Ben 因為得了嗅覺喪失症，所以鼻子從小就對味道不敏感。沒有嗅覺，怎麼做吃的！一般人一定會立刻放棄。但 Ben 又把這缺點，變成優勢。因為他鼻子不好，所以他更專注於冰淇淋的口感。為了讓口感更豐富，Ben 決定要在冰淇淋中加入其他的原料，例如：巧克力餅乾、棉花糖、玉米片、布朗尼、核桃等，讓口感變得更有層次，而這也成了 Ben & Jerry's 的特色之一。</p> <p>比起一般的冰淇淋，Ben & Jerry's 冰淇淋中的其他原料，都是大塊大塊的混在冰淇淋中，而不是被切成小塊然後平均分佈在每一口的冰淇淋內。這是因為 Ben 和 Jerry 在剛開始製做冰淇淋時，只買得起家用的冰淇淋製造機。家用機器和專業機器不同，不像專業機器能夠將混入冰淇淋的其他原料打碎，讓它平均分佈。這乍看之下的缺點，反倒成了賣點。</p>
<p>術科評量規範</p>	<p>一、邏輯思考：</p> <p>(一)分析思考(80%)：答案正確即可獲得該題分數。</p> <p>(二)綜合應用(20%)：一個地方錯誤或闕漏扣該題分數 1 分，扣完該題分數為止。</p> <p>二、商業引導寫作：</p> <p>從「立意取材、結構組織、遣詞造句及標點符號」等應用文書寫能力進行評分。</p>
<p>術科測驗評分 標準</p>	<p>邏輯思考×60%+商業引導寫作×40%，滿分 100 分。</p>