

**【問題導向學習PBL(Problem-based learning)】課程設計及執行成果**

執行單位	東南科技大學	教師姓名	林秋堂 / 吳永昌
分機	02-86625986	電子郵件	lincht@mail.tnu.edu.tw
課程名稱	採購與存貨管理	開課班級	研二
必選修	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	學分數	3 學分
問題導向類型	<input type="checkbox"/> 社會議題 <input type="checkbox"/> 生活議題 <input type="checkbox"/> 人文議題 <input type="checkbox"/> 法律議題 <input type="checkbox"/> 心理議題 <input type="checkbox"/> 倫理議題 <input checked="" type="checkbox"/> 課程議題 <input type="checkbox"/> 任務議題 <input type="checkbox"/> 科技議題 <input type="checkbox"/> 文創議題 <input type="checkbox"/> 其他：_____		
PBL課程設計	設計理念	1.了解價值的定義？工作的價值？自己的工作價值有哪些？ 2.藉由實際的 Case 討論自我的工作價值與創造顧客的價值？ 3.藉由討論找出我們公司的價值？以及如何增加公司的價值，進而提高企業競爭力？	
	問題陳述與分析	1.您是一位半導體通路商的 PM 主管，如何展現您自我的價值，以及您對公司的貢獻度？ 2.您負責某一產品(ICs)線的採購權與庫存管理的責任。如何控管該產品線擁有適當的庫存水位？降低庫存風險，創造個人價值？對客戶的價值？對公司的貢獻等？ 3.庫存過高，除了資金成本的壓力外，還有季價格的跌價損失風險？ 4.如果庫存太少又無法滿足客戶的緊急需求量，而造成客戶生產線的停工風險？如何取得合理水位創造價值最大化？	
	課程目標	1.了解工作價值的真諦 2.藉由案例學習到庫存控制，對於半導體通路商的重要；資金成本以及跌價風險的管理 3.藉由實際案例了解 PM 主管與 PM 團隊，對於公司的價值？創造顧客價值？	

PBL課程學習活動 規劃	階段	PBL(Problem-based learning) 各階段執行內容說明	週次																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
	準備階段	<ul style="list-style-type: none"> <li>準備本單元相關教材投影片及案例背景說明</li> <li>準備個案中 PM 的職責及庫存水位控管方式</li> </ul> 填寫說明：參與相關研習、教材教案準備與向學生介紹PBL情形																		
	發掘問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>在半導體通路產業中庫存管理是一重要議題，定期檢視庫存量、庫齡及 PBK 數量 (未交的訂貨數量)是必要的</li> <li>淡旺季來臨前庫存水位需要調整與控制，才能符合客戶的需要量</li> </ul> 填寫說明：產業、非營利組織或社會實際問題與需求為導向，介紹問題發掘、過程																		
	解題規劃	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組提出檢視庫存會議計畫</li> <li>小組提出合理的庫存週數</li> <li>針對交期長的料號或單一客戶用料如何做例外管理？</li> </ul> 填寫說明：問題界定、涉及領域、小組分工、蒐集資料及解決方式之規劃																		
	自我學習	<ul style="list-style-type: none"> <li>可由日常生活中餐廳(或早餐店)的備貨與庫存量管理原則中學習</li> <li>需要合理的庫存量才不會造成缺貨</li> </ul> 填寫說明：學生自我學習方式、情況與實作場域																		
	小組討論	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組成員分估合作調查各種原物料的備貨與管理方法</li> <li>討論資金成本與現金流情況</li> </ul> 填寫說明：分組方式、相關成員與小組運作情形																		
	呈現結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組提出報告說明庫存管理方法與管理流程說明</li> <li>小組提出商業模式與風險管理</li> </ul> 填寫說明：以報告、流程改造或商業模式等呈現結果方式																		
	總結評鑑	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組報告</li> <li>作業：個人學習心得</li> </ul> 填寫說明：課程評量方式、結果運用情形																		

學生學習成果分析	<p>本次課程的目標在於讓同學了解工作價值的真諦，並了解採購與存貨管理的重要性，由講師詳細敘述採購與存貨管理理論，其包括採購與存貨管理整個領域的教學內容，並配合業界實務案例的探討與演練，可讓同學了解所需的採購與存貨管理相關專業知識。再經由課程介紹與演練，使同學瞭解採購與存貨管理中所使用的觀念、方法與工具。本次藉由案例，學習到庫存控制對於半導體通路商的重要性，以及資金成本、跌價風險的管理等。</p> <p><b>案例說明：</b></p> <p>您是一位半導體通路商 S 公司的 PM 主管，負責 S 公司所代理的產品線 A 的採購管理、庫存管理、成本與毛利率...等的管理工作；由於 2018 年全球手機市場上半年銷售不如預期，庫存量與庫存金額(庫存水位偏高)太高，CEO 要求馬上要降低庫存，否則再進貨？但是客戶新款的手機即將要量產，必需要再買新的 IC 給客戶新推出的手機使用，否則會造成客戶生產線停工的風險？</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 身為主管的您要如何處理庫存過高的問題？讓庫存降到合理的水位？展現出您的價值？</li> <li>▪ 另外您又要如何處理新 IC 的備貨，創造 S 公司的服務價值？</li> </ul> <p><b>學習成果：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 需要合理的庫存量才不會造成缺貨，由小組成員合作調查與估算，提出合理的庫存週數，各種原物料的備貨與管理方法，讓學生體認到庫存量的重要。</li> <li>2. 讓學生學習到庫存管理方法與管理流程，並能說明與提出商業模式與風險管理，對於公司的庫存水位需要調整與控制，才能符合客戶的需要量，也是要考量的。</li> </ol>
教學檢討與省思	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 本次課程的授課模式的討論案例，是更接近企業實際運作模式。</li> <li>2. 利用問題解決模式，更具創意與創新，可以提高學生學習意願與參與度。</li> <li>3. 可以使學生更具有理論與實務之經驗。</li> <li>4. 每位學生學習心得分享，能訓練學生口語表達與邏輯思考及問題解決能力。</li> </ol>

活動照片



107.11.03 學生上台演示報告及回答問題



107.11.03 學生討論回答問題及撰寫海報



107.11.03 學生討論回答問題及撰寫海報



107.11.03 學生上台報告小組討論結果

## 【問題導向學習 PBL(Problem-based learning)】課程設計及執行成果

執行單位	東南科技大學	教師姓名	林秋堂 / 吳永昌
分機	02-86625986	電子郵件	lincht@mail.tnu.edu.tw
課程名稱	採購與存貨管理	開課班級	研二
必選修	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	學分數	3 學分
問題導向類型	<input type="checkbox"/> 社會議題 <input type="checkbox"/> 生活議題 <input type="checkbox"/> 人文議題 <input type="checkbox"/> 法律議題 <input type="checkbox"/> 心理議題 <input type="checkbox"/> 倫理議題 <input checked="" type="checkbox"/> 課程議題 <input type="checkbox"/> 任務議題 <input type="checkbox"/> 科技議題 <input type="checkbox"/> 文創議題 <input type="checkbox"/> 其他：_____		
PBL 課程 設計	設計 理念	1.讓學生了解成本的分類？了解直接成本與間接成本的定義？了解固定成本與變動成本的定義？ 2.藉由學習討論，學習到企業常用到降低成本的手法？ 3.藉由實際的 Case 案例，討論半導體通路商有哪些地方可以降低成本？有何可行性方案？有哪些風險等？	
	問題 陳述 與 分析	1.您是一位半導體通路商的高階主管(或總經理)，負責公司的盈虧、成本控管與對股東負責；要創造最大利潤(增加 EPS)等 2.與同業比較 現有營運成本偏高？資金利息持續攀升，身為組總經理的您會採取哪些方法，降低營運成本與利息成本？ 3.如何提高 PAT 與 EPS？	
	課程 目標	1.了解成本的分類與各種成本的內涵？ 2.找出降低成本的方法與手段？可行性評估方案？ 3.提升 PAT 的方法？	

PBL 課程學習活動規劃	階段	PBL(Problem-based learning) 各階段執行內容說明	週次																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
			準備階段	<ul style="list-style-type: none"> <li>準備本單元相關教材投影片及案例背景說明</li> <li>準備個案中降低成本的方法</li> </ul> 填寫說明：參與相關研習、教材教案準備與向學生介紹 PBL 情形																
發掘問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>在半導體通路產業中高階主管需要管理的財務指標(利息成本、運輸成本..等)與前一年比較時高，如何處理？</li> </ul> 填寫說明：產業、非營利組織或社會實際問題與需求為導向，介紹問題發掘、過程																			
解題規劃	<ul style="list-style-type: none"> <li>提出降低利息成本的可行性方案</li> <li>提出減少支出的方案、增加 PAT</li> <li>擬定優先順序？</li> </ul> 填寫說明：問題界定、涉及領域、小組分工、蒐集資料及解決方式之規劃																			
自我學習	<ul style="list-style-type: none"> <li>同學可以先了解銀行貸款 當貸款利息每增加一碼，一年要多繳利息？</li> <li>了解親朋好友自己創業的公司利息支出情況與營運模式</li> </ul> 填寫說明：學生自我學習方式、情況與實作場域																			
小組討論	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組分工去了解企業經營的短天期借款利息與長天期借款利息與抵押借款利息差異？</li> <li>小組討論運費成本的分析</li> </ul> 填寫說明：分組方式、相關成員與小組運作情形																			
呈現結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>模擬經營一家企業，提出降低利息成本的各项方案報告</li> <li>或提升 PAT 的各项可行性方案</li> </ul> 填寫說明：以報告、流程改造或商業模式等呈現結果方式																			
總結評鑑	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組報告</li> <li>個人學習心得作業</li> </ul> 填寫說明：課程評量方式、結果運用情形																			

<p>學生學習成果分析</p>	<p>本次課程的目標在於讓同學了解成本的重要性，本課程之設計是由授課老師講授成本相關知識，再聘請業師的實務經驗的實際案例傳授，讓學生學習到如何降低成本、公司如何營運經營與業務發展等。業師經驗分享與實例分析，進而培養學生具有以專業知能的相關專業並能善用各種採購的技巧降低成本，達成專業養成的管理知能。</p> <p><b>案例說明：</b></p> <p>您是一位半導體通路商的高階主管(或總經理)，負責 S 公司的經營管理、財務盈虧、成本控管與對股東負責，並要創造最大利潤(增加 EPS)等各項績效指標管理。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 2018 年 S 公司與同業比較現有營運成本偏高？在資金(美元)利息持續攀升的現況下，身為組總經理的您會採取哪些方法降低營運成本與美元利息成本的措施？您如何提高 PAT 與 EPS ？請小組提出減少支出的方案、增加 PAT？並請小組擬定出優先順序？</li> <li>▪ 在半導體通路產業中，高階主管需要管理的財務指標(利息成本、運輸成本..等)與前一年比較時高，您要如何處理？小組討論後提出降低利息成本的可行性方案。</li> </ul> <p><b>學習成果：</b></p> <p>請同學先以自己日常生活上所遇到的問題開始，先了解銀行貸款當貸款利息每增加一碼，一年要多繳利息？了解親朋好友自己創業的公司，利息支出情況與營運模式講座結束後，請與會的同學互相討論，並發表自己的看法，讓學生學習到成本管理的方法與流程，並能說明與提出商業模式與成本風險管理，從實際案例獲得寶貴知識。</p>
<p>教學檢討與省思</p>	<p>本次課程讓學生了解，以下之差異，進而讓學生學習到如何降低與管理成本的方法。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成本 + 利潤 = 收入</li> <li>■ 收入 - 成本 = 利潤</li> <li>■ 收入 - 利潤 = 成本 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 以上公式那裡不一樣？</li> </ul> </li> <li>■ 單價 * 數量 = 總收入</li> <li>■ 單位成本 * 數量 = 總成本 <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 以上公式那裡不一樣？</li> </ul> </li> </ul>

活動照片



107.11.10 學生上台演示報告及回答問題



107.11.10 學生應具備知識與討論結果



107.11.10 老師指導學生討論回答問題



107.11.10 學生討論回答問題及撰寫海報



## 【問題導向學習 PBL(Problem-based learning)】課程設計及執行成果

執行單位	東南科技大學	教師姓名	林秋堂 / 吳永昌
分機	02-86625986	電子郵件	lincht@mail.tnu.edu.tw
課程名稱	採購與存貨管理	開課班級	研二
必選修	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	學分數	3 學分
問題導向類型	<input type="checkbox"/> 社會議題 <input type="checkbox"/> 生活議題 <input type="checkbox"/> 人文議題 <input type="checkbox"/> 法律議題 <input type="checkbox"/> 心理議題 <input type="checkbox"/> 倫理議題 <input checked="" type="checkbox"/> 課程議題 <input type="checkbox"/> 任務議題 <input type="checkbox"/> 科技議題 <input type="checkbox"/> 文創議題 <input type="checkbox"/> 其他：_____		
PBL 課程設計	設計理念	1.了解採購定義？ 2.藉由實際的 Case 討論半導體通路商的採購做法是怎麼做的？ 3.身為公司主管(Sales and PM 需要合作)，應該如何做及具備怎樣的合作心態，才能確保公司採購作業的順利進行？	
	問題陳述與分析	1.您是一位半導體通路商的主管(Sales and PM 需要合作)，負責公司的 ICs 採購決策；您是怎麼樣的合作模式？採購作業流程為何？ 2.如何做好缺貨(與過剩的跌價損失)風險評估？	
	課程目標	1.了解採購作業流程 2.了解主管(Sales and PM 需要合作)應具備的態度	

PBL 課程學習活動規劃	階段	PBL(Problem-based learning) 各階段執行內容說明	週次																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
			準備階段	<ul style="list-style-type: none"> <li>準備本單元相關教材投影片及案例背景說明</li> <li>準備個案中主管的職責及採購責任(或庫存責任)與備貨方式</li> </ul> 填寫說明：參與相關研習、教材教案準備與向學生介紹 PBL 情形																
發掘問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>當客戶未如期交貨，庫存變高</li> <li>當某些料號庫齡過長時或變成 Dead Stock 時</li> <li>每一個月或每一季季底的庫存偏高時</li> </ul> 填寫說明：產業、非營利組織或社會實際問題與需求為導向，介紹問題發掘、過程																			
解題規劃	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組需要提出庫存控管計畫與減低採購計畫以便降低庫存至適當的庫存水位</li> </ul> 填寫說明：問題界定、涉及領域、小組分工、蒐集資料及解決方式之規劃																			
自我學習	<ul style="list-style-type: none"> <li>了解半導體 IC 採購流程、交期、MOQ 等知識</li> <li>了解客戶採購訂單方式與 Hub 運作模式</li> </ul> 填寫說明：學生自我學習方式、情況與實作場域																			
小組討論	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組提出採購作業流程與 Check point.</li> <li>小組提出 Sales &amp; PM 合作模式 以降低跌降風險</li> </ul> 填寫說明：分組方式、相關成員與小組運作情形																			
呈現結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>模擬經營一家企業，提出採購談判的各項方案報告</li> </ul> 填寫說明：以報告、流程改造或商業模式等呈現結果方式																			
總結評鑑	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組提出報告</li> <li>作業：個人提出心得報告</li> </ul> 填寫說明：課程評量方式、結果運用情形																			

<p>學生學習成果分析</p>	<p>本次課程的目標在於讓同學了解採購議價的議題，邀請業界高階主管來協同教學與分享經驗，使學生了解採購實務的重要性。本課程之設計，是經由授課老師以採購相關知識的講授，再邀請業師的實務經驗的傳授體驗，讓學生學習到如何採購、如何談判、採購議價技巧與實例分析等。幫助學生了解產業所應具備的能力，對於提升學生的專業與實務能力有很大的幫助。</p> <p><b>案例說明：</b></p> <p>半導體通路商 S 公司的 Sales 主管甲與 PM 主管乙分別掌管 Sales 部門及 PM 部門，甲乙二位主管，肩負起 S 公司所代理的產品 ICs 的採購決策與服務客戶貨況控管的重責大任；</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 請問二位主管應具備那些工作心態才能確保採購作業的順利進行？</li> <li>▪ 請問如何做好缺貨(與過剩的跌價損失)的風險管理？</li> </ul> <p><b>學習成果：</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.請學生擬定二套以上議價計畫，並進行成本分析與風險分析的管控，以進行風險掌握。</li> <li>2.必須要有黑白臉的角色扮演，並能擬定與討論出議題的優先順序，以達成採購談判工作。</li> <li>3.每位學生都必須了解那些條件不可談或是不可退讓的，那些條件可以談，以了解採購談判的重要。</li> </ol>
<p>教學檢討與省思</p>	<p>本次課程是要讓學生了解，一位採購人員應具備之特質為何？進而讓學生學習到如何採購議價談判的技巧與方法。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 了解採購人員扮演角色？應具備的人格特質與工作區分？</li> <li>▪ 了解商務談判技巧與採購策略；藉由實際的 Case 討論採購人員的權責與議價技巧？</li> <li>▪ 年度合約價(簽訂 LOA，年度供貨總數量)</li> <li>▪ 季度價格(每季度談一次價格)</li> <li>▪ 每一次談價格(貿易商)</li> <li>▪ 每一 Project 價格(或合約價)</li> </ul> <p>採取 PBL 教學法以提昇學生學習興趣，讓參與的教師在教學上能夠更改善，產出更易吸引學生的創新教學法，創造多贏的學習環境與創新改善教學課程。</p>

活動照片



107.11.17 學生上台演示報告及回答問題



107.11.17 學生應具備知識與討論結果



107.11.17 老師指導學生討論回答問題



107.11.17 學生討論回答問題及撰寫海報

## 【問題導向學習 PBL(Problem-based learning)】課程設計及執行成果

執行單位	東南科技大學	教師姓名	林秋堂 / 吳永昌
分機	02-86625986	電子郵件	lincht@mail.tnu.edu.tw
課程名稱	採購與存貨管理	開課班級	研二
必選修	<input type="checkbox"/> 必修 <input checked="" type="checkbox"/> 選修	學分數	3 學分
問題導向類型	<input type="checkbox"/> 社會議題 <input type="checkbox"/> 生活議題 <input type="checkbox"/> 人文議題 <input type="checkbox"/> 法律議題 <input type="checkbox"/> 心理議題 <input type="checkbox"/> 倫理議題 <input checked="" type="checkbox"/> 課程議題 <input type="checkbox"/> 任務議題 <input type="checkbox"/> 科技議題 <input type="checkbox"/> 文創議題 <input type="checkbox"/> 其他：_____		
PBL 課程設計	設計理念	1.了解採購人員扮演角色？應具備的人格特質與工作區分？ 2.了解商務談判技巧與採購策略 3.藉由實際的 Case 討論採購人員的權責與議價技巧？	
	問題陳述與分析	1.您是一位半導體通路商的業務主管，負責公司的 ICs 銷售業務您是怎麼跟客戶議價？議價作業流程為何？ 2.如何與客戶的採購團隊議價？與商務談判策略？	
	課程目標	1.了解客戶採購作業流程與採取的議價策略 2.了解商務談判技巧及應注意事項	

PBL 課程學習活動 規劃	階段	PBL(Problem-based learning) 各階段執行內容說明	週次																	
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
			準備階段	<ul style="list-style-type: none"> <li>準備本單元相關教材投影片及案例背景說明</li> <li>準備個案中客戶採購方式及 Hub 控管方式</li> <li>客戶議價方式或每季議價方式</li> </ul> 填寫說明：參與相關研習、教材教案準備與向學生介紹 PBL 情形																
發掘問題	<ul style="list-style-type: none"> <li>議價未能如期完成或季價格未能定下來</li> <li>降價或漲價生效日期改變</li> <li>遲遲未接到新價格的訂單或舊訂單未修改革</li> </ul> 填寫說明：產業、非營利組織或社會實際問題與需求為導向，介紹問題發掘、過程																			
解題規劃	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組討論後提出解決方案</li> <li>小組提出季漲價方案或季降價方案</li> </ul> 填寫說明：問題界定、涉及領域、小組分工、蒐集資料及解決方式之規劃																			
自我學習	<ul style="list-style-type: none"> <li>最近雞蛋漲價方案</li> <li>菜價漲價方式或降價方式</li> </ul> 填寫說明：學生自我學習方式、情況與實作場域																			
小組討論	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組分工了解 IC 供應商的漲價或降價方式</li> <li>小組分工了解一般 IC 議價方式(一般報價與合約價等)</li> </ul> 填寫說明：分組方式、相關成員與小組運作情形																			
呈現結果	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組提出報告說明客戶採購議價方法與談判技巧</li> <li>小組提出 EMS 客戶與 Hub 管理報告</li> </ul> 填寫說明：以報告、流程改造或商業模式等呈現結果方式																			
總結評鑑	<ul style="list-style-type: none"> <li>小組報告</li> <li>作業：個人心得報告</li> </ul> 填寫說明：課程評量方式、結果運用情形																			

本次課程的目標在於讓同學了解議價與議價過程，並了解採購議價談判的重要性，來降低採購成本。

#### 案例說明：

您是一位半導體通路商 S 公司的 Sales Manager，負責 S 公司的業務團隊的主管工作，並協助 Sales 與客戶間的議價工作；以下是案例問題：

- 請問您應具備的人格特質為何？客戶採購人員應該具備那些人格特質？
- 請問您們的談判議價策略與客戶採購策略為何？
- 您是一位半導體通路商的 PM 主管，負責公司的 ICs 採購工作，您是怎麼跟原廠議價？議價的作業流程為何？
- 您是一位半導體通路商的業務主管，負責公司的 ICs 銷售業務您是怎麼跟客戶(如：大型客戶或中 小型客戶)議價？議價作業流程為何？應該採取每季度議價還是每月議價以及如何與客戶的採購團隊議價？與商務談判策略？

#### 學習成果：

1. 請同學先以自己日常生活上所遇到的問題開始，可以先了解最近雞蛋漲價方案、菜價的漲價方式(或降價方式)與 ICs 產品的漲價或降價方式的差異在哪裡？
2. 並由小組成員相互討論，與客戶(大型客戶或中小型客戶)採季度議價的方式(可能是季漲價方案或季降價方案)，並提出解決方案。讓學生學習到採購談判議價策略與客戶採購策略與流程，能提出自己的看法，相互討論後能從實際案例獲得寶貴知識。同學們經過討論後得出之解決方案並上台報告分享。

學生學習成果分析

本次課程讓學生了解並討論，在議價過程中，碰到以下狀況時，應該如何處置？也讓學生學習到如何進行議價的方法。

- 議價未能如期完成或季價格未能定下來，怎麼辦？
- 降價或漲價生效日期改變？要怎麼談？
- 一月、四月、七月、十月(或提前一個月或提前半個月)
- 遲遲未接到新價格的訂單或舊訂單未修改為新價格？您要怎麼處理？

以上這些問題，是每位採購人員必須面對的課題，當面臨到上述情況該如何處理，而教學講授老師，該如何引導同學討論是很關鍵的！

教學檢討與  
省思

活動照片  
(兩張)



107.11.17 老師指導學生討論回答問題



107.11.17 老師指導學生討論回答問題



107.11.17 老師與學生課後合影



107.11.17 老師與學生課後合影