

ESB

Entrepreneurship
and Small Business

創業核心能力指標國際認證



CERTIPORT®
A PEARSON VUE BUSINESS

BUSINESS
Fundamentals
CERTIFICATIONS

計畫概述

Q

協助學生做好職涯準備的最佳方法為何？

A

於畢業前取得 ESB 認證。

ESB 認證考試內容

ESB 認證考試 50 分鐘 /45 題

包含以下主題的題目：

- 企業家精神
- 商機識別能力
- 創業知識
- 商務運作能力
- 行銷與銷售能力
- 財務管理能力

ESB 
Entrepreneurship
and Small Business

何謂創業核心能力指標國際認證 (ESB) ?

ESB 是全新 Certiport® 商業核心認證 (Certiport® Business Fundamentals Certification Program) 首度推出的認證，內容亦將涵蓋數位行銷和財務等企業訓練領域之認證考試。ESB 考試之主要目的在於作為包括職業學校、社區大學和技術大學在內的學術資格認定。

ESB 的受試者應具備有關創新事業和小型企業訓練的重要概念性知識，然而學生不需具備管理小型企業的實務經驗即可參加並通過考試。成功取得此認證，將使有興趣親自經營中階技術商務職業，以及以創新事業和小型企業為職涯抱負之學生，能夠證明自己的技能和知識。

為何學生應該學習和取得 ESB 認證？

無論是大都會區的美容沙龍、人氣度假景點的墨西哥捲餅店，或是郊區的汽車修理廠，幾乎四處都有為數眾多的小型企業。事實上，來自 Business.com 最近的一份報告顯示「在美國，每分鐘都有一家新企業成立，且部分資料顯示，到 2020 年前，將有過半數的員工為自雇人士。」(美國小型企業概況，2015 年，Business.com，附加重點。)

ESB 認證幫助完成正規教育後想要額外接受職業訓練，或是畢業後想要立即投入小型企業領域的學生做好準備。本認證所驗證之創業概念，確保學生為職涯做好準備。

正面的學生表現成果

美國勞工部 (The U.S. Department of Labor) 和創業精神傳授網絡 (Network for Teaching Entrepreneurship，NFTE) 皆引用資料證實創業精神教育之重要性，這些效益包括提升學術表現、上學出席率、提高完成高中後教育之興趣、提高對職涯的熱忱和提升領導力 (鼓勵未來創新者：年輕世代的創業精神教育，美國勞工部)。Grunwald Associates 的研究進一步顯示，若在課程中加入認證，則如學術表現、出席率、退學率和平均成績等數據資料亦皆有所改善。(Grunwald Associates LLC. (2012).

追蹤學生在職涯和專業教育之表現：佛羅里達州技術相關課程作業，以提高出席率和更優異的 GPA。)

應試資訊

創業核心能力指標國際認證 (ESB) 認證、練習測試和支援課程預計於 2017 年初推出。考試為單一證書、證書 / 重考組合或中學 (含) 以上教育學校認證。

考試 主題

創業核心能力指標國際認證 (ESB) 認證之主題

ESB 認證旨在測試和驗證有關創新事業和小型企業管理之基礎層級概念和知識，這些核心概念包含創業精神、辨識和評估機會，以及規劃、展開和經營企業、行銷和銷售與財務管理。ESB 考試將針對每個核心概念就數個特定主題證明受試者的知識和技術：

企業家精神：

- 辨識創業者的特性。
- 根據包含自我評估成果之情境，找出優勢和劣勢、風險容忍度和自我評估探索，以及如何以服務補足短處。
- 根據情境找出事業機會。
- 找出身為創業者之風險、優點、機會和缺點。

商機識別能力：

- 找出各類型機會之優缺點 (例如：展開新事業、收購既有企業、購買經銷權)。
- 根據情境，分析商品或服務之需求，以及大環境之機會。
- 根據情境，找出企業的顧客或潛在顧客。
- 根據情境，找出價值提議。

創業知識：

- 辨識企業計畫之目標和價值。
- 辨識適用的法律結構，企業採用不同法律結構之優缺點。
- 根據情境，辨識必須取得之各類執照和應符合之法規。
- 辨識各種來源創新事業資金之優缺點：入股 (親友、投資人、合資)、貸款 (銀行、信用卡、個人借貸) 和補助款 (政府、基金會、企業)。
- 根據情境，辨識企業於當地、州和聯邦等級可獲得之支援。
- 辨識企業應承擔之道德實務和社會責任。
- 辨識企業擁有之潛在既有策略。

商務運作能力：

- 根據情境，辨識重要職務和人力資源需求 (包括報酬和福利)。
- 根據情境，判斷工作是否可由業主獨立完成，或是必須聘僱員工或服務人員。
- 根據情境，辨識必須繳納的稅款。
- 根據情境，辨識有關商標、著作權和專利等智慧財產權問題。
- 根據情境，辨識標準經營程序 (例如：安排、執行、內部控管、職責劃分)。
- 根據情境，辨識有助於永續經營之因素。
- 根據情境，辨識作為成長策略一環的里程碑。

行銷與銷售能力：

- 根據情境，擬定銷售策略和辨識成功銷售的特色。
- 根據情境，辨識和分析找尋顧客之成本 / 利益。
- 根據情境，找出如何留住顧客和與熟客建立關係的方式。
- 根據情境，決定價值與溝通方式，包括：網站、手冊、社群媒體和廣告。

財務管理能力：

- 根據情境，闡釋基本財務報表，例如收益表和資產平衡表。
- 根據情境，辨識影響信用評等之因素，以及獲得正面信用評等之重要性。
- 根據費用清單，辨識哪些為固定成本或是變動成本。
- 根據情境，辨識價格影響顧客之因素。
- 根據情境，辨識和分析現金流量，包括：應收帳款、應付帳款、資產和負債。
- 根據情境，提交現金流量預算。
- 根據情境，辨識企業的損益平衡點。

顧問 團隊

ESB 顧問團隊：

- Dave Lefkowitz
路易斯安那州教育部
- Jenny Bradbury
創業精神傳授網絡
- Tom Gold
創業精神傳授網絡
- Gene Coulson
創業精神教育國際財團
- Angela Pate
佛羅里達州中北部職涯資源
- James Wilcox
經濟教育密西西比州會議
- Phyllis Frankfort
教育支援工作

ESB
Entrepreneurship
and Small Business