

Search

GO

搜尋全站 搜尋目錄

訂閱電子報

訂閱 取消

輸入

管理佳言
編輯部報
企業策力
領導業務
行銷銷售
顧客關係
人力資源
變革管理
營運運管
創新與理
財務管創
觀念理勢
經營理念
科技管理
個人管
Web Only

FAQ

EMBA雜誌307期目錄2012年03月



特別企劃

銷售革命

傳統的銷售人員忙著解說產品，由顧客主導，並且把重點放在人際關係的經營上。但在知識經濟的時代，要成為長期成功的銷售贏家，必須跳脫傳統的銷售思維與做法。今天，銷售和你過去想的不一樣，頂尖的銷售人員，會挑戰顧客的傳統知識，他們掌握對話，引導顧客做出購買決定，他們提出新的洞察，來為顧客創造價值。你的銷售團隊準備好跟上腳步了嗎？

銷售人員的16個壞習慣

銷售人員能否與顧客建立起情感聯繫，讓對方感受到你不只在乎成交，也在乎他們身為顧客的價值，大大影響了交易的成敗。然而，許多銷售人員一些不經心的壞習慣，卻能輕易破壞他們所有的努力。

打造你的通路銷售力

在熙來攘往的老街，有兩家賣食物的小店，相隔只有兩公里之遙。兩家店所處的環境相似，顧客的人口結構也很類似。那麼，為什麼其中一家店的業績，卻比另一家店高出許多呢？大多數公司把銷售當作一門藝術，但他們慢慢開始發現，銷售應該採取更科學的做法。鎖定適當的店家與適當的產品，以嚴謹的態度協助銷售作業，以提高市佔率與獲利。

世界級智慧

品牌建立：平衡理性與感性
建立強力品牌不是終點，而是工具。透過強力品牌，公司期望強化顧客忠誠、創造業績，並提高股東報酬率。

法國麥當勞的在地化策略
麥當勞在進軍法國後，採取了什麼策略，讓這個烹飪藝術之都，成為它全球第二最具盈利性的市場？

行銷策略

善用「轉推」與「按讚」
社交媒體能做到的，不只是傳遞訊息給你的粉絲，更可以進一步，讓粉絲發自內心地把訊息轉推出去。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)
為什麼你不問問題？
當部屬比我們更清楚狀況時，我們很難再告訴他們該做什麼，或該怎麼做。因此，我們必須向部屬提出問題。

數字看管理

該男性留在家裡了

編輯部報告

「勤」已經不能補「拙」
時代無情的往前推移。我們的很多工作就算沒有被取代，本質上也不一樣了。

世界企業案例

日本東麗公司
東麗把飛機變輕了

各單位請注意

服務業倒數第一名的公司

我的創業故事

家族企業VS.外人主管

人力資源部門的著力點

手機使用記錄告訴我們的事

打折好？還是不好？

我討厭開除員工

全球看板

美國四百大富豪的學位

由顧客自己出價

從霸主手中搶生意的策略

全境擴散的成功行銷案例

比爾蓋茲教我的兩件事

CEO Talk

鳳凰國際旅行社董事長張金明

用穩健的步伐，創造紀錄

管理其實是一種成本。我用一個中央廚房，財務、總務、人事、電腦就通通節省了，都由中央廚房來負責。

新書新知

讓團隊熱情追隨你

在巴菲特、艾森豪等傑出領導人的心目中，「人」是創造成功企業的關鍵。

顧問區

IMC Group精英、精準企業管理顧問公司總經理吳若萱



線上訂購 | 本期目錄

Facebook 上等你來找



EMBA雜誌

19 小時前

在任何交涉或對立的情況下，先承認你認同的部分，都是有益助的做法。

出處：EMBA雜誌5月號

「管理你的上



數一年來，東麗公司默默地紮根，累積基礎技術及經驗，現在，它生產的碳纖維，隨著夢幻客機飛上了青天。

H S N 電視購物台執行長葛羅斯曼

冒一個該冒的風險

幾年前，葛羅斯曼從耐吉跳槽到成長停滯的H S N 電視購物台。六年過去了，她帶領公司突破三十億美元年營收。

新加坡 Xmi 喇叭公司

小公司，大發聲

在八十個國家行銷時，努力讓消費自己談論產品。Xmi公司讓小喇叭放出大聲音，更以小規模創造高效率。

如何面談中高階主管人選

公司快速成長，分公司據點陸續在海內外設立，需要很多中高階主管人才。我們該如何判斷哪些人是合適人選？

你知道嗎

用創意抓住嘗鮮族

是璞玉，是石頭？

公司現金量不足時

向軍方學團隊合作

趨勢話題

柯達教大家的四堂課

今年初柯達宣告破產。過去二十年來，柯達犯的最大錯誤就是，害怕推出會打擊原有事業的新產品。

專欄

樓上的老闆們在做什麼？

組織金字塔頂端的那些C X O，在做什麼？他們除了要負責自己的團隊績效外，同時也是企業的經營核心團隊。

個人管理

當老闆偏心時

有時因為資訊缺乏，會讓員工誤以為老闆偏心。事實是，我們沒有充足的背景資訊，無法了解老闆如何對待別人。

試著說「不」！➡

辦公桌上堆積著處理不完的公事。但是每當新工作推到你鼻尖，標上「急件」，你還是會奮不顧身地接了下來。