

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 告
編 輯 部 報 告
企 業 策 略
領 導 力 業 務
行 銷 客 係
顧 客 關 源
人 變 革 理
營 運 管 理
創 新 與 創
財 務 管 理
觀 念 趨 勢
經 營 理 理
科 技 管 理
個 人 管 理
Web Only

FAQ



特別企劃

頂尖銷售人員的四個步

驟

在今天的時代，沒有人有時間可以浪費。讓潛在顧客知道，你尊敬他們的時間，因為你已經做好準備。如果願意照著建議做，今年可以是打破銷售紀錄的一年。管理顧問與創業家伊安納里諾（Anthony Iannarino）掛出這個保證。他以自己的經驗為基礎，提出四個步驟。

想顧客，勝過想自己

你估計這個客戶什麼時候才能成交？金額會是多少？在一般公司內，這些問題正是銷售主管最常拿來問銷售人員的典型問題。注意到了嗎？這些問題重點都在於，「何時」和「如何」從顧客那裡賺到錢。很少人問到，這個銷售會對顧客的企業或生活帶來什麼影響。

找出你最好的顧客

不論規模是大是小，每個企業的營運方式都會導致與某些顧客做生意比較方便，而對其他顧客則不然。因此，選擇顧客就變成了一件大事，尤其是當企業的資源有限、品牌不具知名度時。如何找出真正符合目標市場的顧客臉譜，做好機會管理？

銷售，和你想的不一樣

我們過去對於銷售的了解，都建立在某些基礎上，然而今天，那些基礎已經搖搖欲墜了。當顧客知道的比你還多，當他敲幾個鍵就可以找到任何東西，今天的銷售人員要成功，需要的已經不再是「永遠試著成交」。他們需要的，是一組和以前完全不同的能力。

大師專訪

管理書籍作者傅立曼

慶祝，讓工作更愉悅
工作一成不變？團隊永遠都在和數字奮戰？為團隊加點樂趣，創造正面的能量，找到機會就慶祝！

企業教練的一封信

領導人教練為什麼會失敗
在接受領導人教練協助時，必須真誠地認知，過去的成功，不代表未來仍然成功。

高階主管教練

葛史密斯（Marshall Goldsmith）
父母親生活中最大的事
問問父母：「我該做些什麼，才能當個比較稱職的兒女？」即使他們說，你已經相當稱職了。

數字看管理

外派，你需要跨文化能力

編輯部報告

征服全世界
真實世界中，很多公司對於銷售的概念，的確還停留在石器時代，銷售的箴言仍然是「永遠試圖成交」

世界企業案例

自有品牌產品大放光芒

各單位請注意

學會在地化的一課
向歐巴馬學演講
究竟該不該相信直覺？
當員工的好教練
由顧客當面試官
參展老將經驗談

全球看板

公司不能只是刪減支出
她的通用汽車管理學
在地化的網路大業
高階主管的新條件：體能
臉書加入人力銀行戰
迪士尼樂園大變身

新書新知

安穩才是真正的危險
駭客讓電腦系統更強，骨骼在壓力下變得更強壯。
面對壓力時，有些人或事物反而更茁壯？

品牌部落格

國際品牌大師－林斯壯
不缺構想，缺的是勇氣
每當我和全球各大企業高階主管共事時，我常注意



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

讚

陳志源、歐蕙菱和其他 50,483 人都說這個讚。



阿爾洋的滾雪球經營

是什麼讓一家滑雪器材小店，有如滾雪球般地成長，最終打造出一個體育用品王國？

美國「飛行員 J」連鎖加油站

用細節為顧客加滿油

飛行員 J 從交通方便、神秘客評分、推出自有品牌咖啡，每個細節都是為了提供給顧客加碼的價值。

台灣永光化學總經理陳偉望

再跨出一步，更接近理想

當公司面臨應該堅持還是放棄的抉擇時，陳偉望的思考是，跨出這一步，是否更接近我們的理想。

奇華系統公司創辦人蒙茲

如果產品會說話，會走路

如果貨架可以自行移動到出貨人員身旁，如果產品會自己走進正確的包裹中，會是什麼樣子？

到一件事：這些企業似乎都欠缺了冒險的勇氣。

顧問區

前台灣安捷倫科技人力資源處副總經理卓勝國

如何培養我的接班人

我曾讓部屬與我一同完成幾個專案，但他們無法獨立完成。我該如何訓練部屬成為我的接班人？

你知道嗎

先求「質」，再求「量」

二月主管行事曆

東西得要這樣賣

BCG洞見

全球最創新的企業

在充滿挑戰的環境下，企業主管該如何將有限的精力，聚焦在少數可以驅動創新的重要做法上？

個人管理

給女性工作者的五個建議

順利升遷的十個祕訣 ➡

想要進一步往前走，主管需要學會授權，顯示自己有能力思考大局，能承擔更大的職責。

關於我們 | 訂閱雜誌 | 廣告刊登 | 連絡我們