

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  
領導業略  
行銷銷售  
顧客關係  
人變革管  
營創新與  
創財務管  
財務理  
觀念趨  
經營理  
科技管  
個人理  
Web Only

FAQ



特別企劃

## 頂尖銷售人員的四個步驟

聚

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