



## 特別企劃

# 你今天"創新"了嗎？

人人都知道創新很重要，但是卻很少公司能真正落實創新。主要的原因在於，員工並不是生活在真空的環境中，可以永遠專注於創新；相反地，他們隨時必須應付眼前的各種挑戰，創新事業或專案就被擱置了。因此，企業主管應該建立六個步驟，讓創新行為融入員工的生活中，讓創新成為公司的例行公事。

### 歡迎來到靈感樂園！

腦力激盪，絞盡腦汁，希望出現靈光乍現的一刻，想不到新點子，請先丟掉苦思已久的現狀，造訪一趟靈感樂園！這裡有廣闊的自然景觀，讓你放鬆休息，舒展思緒；也有電影院和圖書館，為你補充能量，產生更多聯想。

### 世界級智慧

建立可重複的銷售模式

公司產品越來越多，銷售流程越來越複雜，該如何簡化銷售模式，提高效率，為公司創造更多成長？

### 企業教練的一封信

領導是讓員工吹口哨達成目標

從眾多總經理候選人脫穎而出後，昔日戰友卻和你越來越生疏。如何跨出第一步打破「無形的壁壘」？

### 高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

記得你的新年願望嗎？

世上沒有一個人可以為你負起責任，讓你達成目標。實現願望的方法其實非常簡單，只要付出代價就可以了。

### 數字看管理

有多少CEO重視管理人？

### 編輯部報告

是問題？是機會？➡

對某些公司來說，現在重要的課題，恐怕不是擬定聰明的策略或計畫，而是克服那種什麼都提不起勁的沮喪。

### 世界企業案例

美國「高科技中學」執行長羅森史塔克

不同結果，得用不同方法

身為校長，他打破學校傳統的運作方式，力求成果最大化，讓管理大師柯林斯也盛讚他，有一流的經營頭腦。

澳洲亞希達服飾公司

當比基尼長出長袖子

身為穆斯林女性，她深深了解穿著傳統服裝運動的不方便，於是，她將長袍與泳裝兩種截然不同的服飾結合。

### 各單位請注意

芭比娃娃的初老危機

當公司同時進行多個專案  
傳子？還是傳賢？

公司的聲譽，對徵才多重要？

谷歌招聘員工的五個祕密 ➡

女性領導特質當道 ➡

哪個明星員工要走了？ ➡

### 全球看板

目標顧客坐在後面

該轉彎時，就讓點子轉彎

應付取消訂位的顧客

自助類書籍正夯

全球化的過來人建議

### CEO Talk

金可國際集團董事長蔡國洲

開創市場，而不是計較成本

當別人看到困境退出時，他看見的是少了競爭對手。帶著正向心態和敏銳市場眼光，一座眼鏡王國在他手中誕生。

### 新書新知

畫下界線，趕走負面能量！

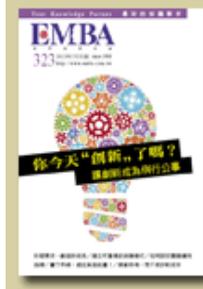
公司裡總瀰漫一股負面思維，員工的心態是：何必努力，反正又沒差。該如何讓自己與團隊隔絕負面能量？

### 品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

金錢符號背後的秘密

不在價格標籤上標金錢符號，人們更願意掏錢？廣告寫「買五件，每件只要五元」，就能買出五件？



線上訂購 | 本期目錄

## 顧問區

英國Guoman酒店集團營銷標竿績效管理執行顧問戴萬成

如何設定關鍵績效指標

現有客戶續約數、新增客戶數、客戶滿意度等，面對這麼多可以衡量的項目，該如何決定和追蹤？

## 你知道嗎

主管行事曆

按一個鍵就能購物的時代

該立刻開除的七種員工

## BCG洞見

形塑需求，創造新成長

在產業環境快速變化的時代，除了維持既有產品競爭力，企業需要另一條「形塑需求」經驗曲線，才能向上躍升。

## 個人管理

友善的主管硬起來

天生體貼在乎別人是一件好事，而且是當主管的要件，但是，每位員工希望被對待的方式並不相同。

從空白頁到完成品

後天要交的報告，面對電腦的空白頁面，游標不斷閃爍，無奈腦袋就是一片空白，如何讓空白頁變成完成品？

人人都是大藝術家

藝術家勇敢地為理想，做出艱難的決策，用自己獨樹一格的方式觸動人性，而不是複製前人的路線。

達成銷售目標的六個規則 

在受到拒絕時要維持客觀，不要將單一顧客的意見擴大到全世界；或是跳躍性思考，認為肯定是有問題。