



特別企劃

提高利潤，現在就可以做的事

沒錯，企業經營沒有快速解方，必須要從頭開始，建立系統，投入資源，打下深厚的基礎，才有結果。然而，公司裡還是有些重要，卻常被忽略的事情，只要企業主管快速處理，確實執行，就能大幅改善營運績效，提高公司的獲利。

建立團隊，現在就可以做的事

希望業績增加，還是全力推動新事業發展？無論公司今年的目標是什麼，都需要由團隊來實現。想激發團隊動力，凝聚向心力，有哪些事現在就可以做？

品牌行銷，現在應該做的事

如何運用行銷文案，向顧客證明你了解他們的痛苦？如何在社交媒體上創造話題引爆點，引起人們的興趣？現在就試試這些既簡單又有效的行銷做法！

大師專訪

MIT史隆管理學院教授許瑞格

你希望顧客變成誰？

創新的重點不是對產品或服務的投資，而是對顧客能力的投資，它讓顧客可以做得更多。

世界級智慧

十訣竅走出公司危機

很多企業因為在已不適用的模式下運作，慣性行事，因此，未能及早察覺公司已經步入危機。

企業教練的一封信

美國加州政府認證組織教練陳恆霖

改變，從領導人開始

在改變中開放心胸學習，在實踐中不斷嘗試，領導人的強烈意願，才是組織變革成功的關鍵。

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

如何成為更好的傾聽者

在傾聽時表現出關心的模樣，不只能提醒自己更好地聽對方說話，也會讓對方覺得，自己是最重要的人。

管理精修

國立政治大學財務管理系專任特聘教授周行一教授

投資方案評估的陷阱與挑戰

重點不是這些數字，而是利用資本預算的過程，把企業經營的邏輯理清楚。

數字看管理

主管犯錯會主動道歉嗎？

企業案例

史氏商場執行長史丹

各單位請注意

顧客真正的感覺

不一樣的計程車

加入巨量資料的行列

創新人才的專屬面試問題➡

讓多元團隊結出點子果實➡

主管教練

好主管的力量➡

全球看板

比收費更有價值的東西

離職員工有如畢業生

達美航空不照舊路走

杜拉克是我的導師

善用第二個螢幕

CEO Talk

雄獅旅行社總經理裴信祐

為打造未來而努力

今天，知識力成為雄獅的另一個重要的管理武器。在為公司打造科技力與知識力的過程中，裴信祐學習到了什麼？

新書新知

五個關鍵，開好策略會議

面對多變的環境與複雜的挑戰，該如何跳脫傳統會議方式，啟動全新的策略性會談？

企業案例

史氏商場執行長史丹

永遠都在打折的百貨公司

公司捕捉的是不願屈就於平價賣場的商品，也不甘支



線上訂購 | 本期目錄

永遠都在打折的百貨公司


公司捕捉的是不願屈就於平價賣場的商品，也不甘支付百貨公司原價標籤的消費者。

印度即普達公司

未接來電，創造大商機！

由於電話費昂貴，網路通訊有限，在印度，響兩聲就掛掉的情況很常見，也因此成為商機。

編輯部報告

摘取低垂的果實 

付百貨公司原價標籤的消費者。

印度即普達公司

未接來電，創造大商機！

由於電話費昂貴，網路通訊有限，在印度，響兩聲就掛掉的情況很常見，也因此成為商機。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

一件完美洋裝的秘密

不小心提早到達的拜訪，能讓人流露最真實的一面？而一件完美的洋裝，又為什麼能改變人們的儀態舉止與自信？

人力資源

跟直屬員工一對一談話

一有突發狀況，與員工的會議是你優先取消的行程？別忘了，與員工一對一的談話，是主管的重要工作之一。

員工訓練的十二個步驟

員工訓練很常見，但是有效果的員工訓練就不見得那麼常見了。

如何開好電話會議

對於工作場所相距遙遠、時間安排不固定、差旅支出控制嚴格的企業來講，電話會議實在是太有用了。

可以幫我一個忙嗎？

如果有人開口問你：「可以幫我一個忙嗎？」比決定要不要幫忙更重要的是：如何答應或者拒絕。

可以幫我一個忙嗎？ 

顧問區

保聖那管理顧問台灣分公司總經理許書揚／主答

如何讓實習生成為正式員工

我們應該怎麼做，才能提升實習生成為正式員工的機率？

沃頓在線

從非營利組織學習到的功課

當企業面臨商業模式創新瓶頸時，不妨試著向非營利組織學習，擺脫傳統觀念的束縛，採用創造性的解決方法。

你知道嗎

知道顧客要什麼

誰是最好的顧客

辦公室好人緣

小心群體弱智