

EMBA雜誌339期目錄2014年11月



特別企劃

當顧客說不

很多人以為，將資訊充分提供給顧客後，若得到的是拒絕，銷售人員就該就此打住。事實上，在銷售的路途上，買方的「不」不該被視為「停止」的道路標誌，而該被視為前有岔路。這時，你該做的不是折返，而是觀察情勢，決定繼續推進的方向。

六大關鍵，發動銷售新策略

科技發達的今天，顧客可以快速取得廣泛的產品資訊，另一方面，新的競爭者也運用數位通路，以低價直接銷售給顧客。面對這樣的銷售困境，公司究竟應該怎麼做？

關鍵報告

績效評估制度大翻新

當我們被數字評等或排名時，大腦的反應是受到威脅，讓我們陷入想戰鬥或逃跑的狀態中。

世界級智慧

專訪哥本哈根互動設計學院（CIID）設計總監漢米爾頓

強化顧客對產品的投入

在溝通上持續與顧客對話，在產品上多設計些客製化空間，公司與顧客的關係就能無限延伸。

企業教練的一封信

培英國際教練領導力學院院長

協助夥伴啟動快樂能量

每一種劣勢中都存有一項優勢，每一道難題裡都藏著一項才能。讓每位員工發揮潛能，創造出獨特價值。

高階主管教練

葛史密斯（Marshall Goldsmith）

管理團隊中的壞蘋果

某個成員的行為或態度，對於團隊合作造成阻礙時，身為領導者，你該怎麼做？

數字看管理

大家是這樣看出差的

編輯部報告

迎接銷售的新現實

第四季是一個神秘的季節，它會悄悄地讓企業的生理時鐘加快，使會議室分泌的腎上腺素激增。

世界企業案例

迪士尼公司執行長艾格

米老鼠王國的不老魔法

今年已經九十歲的迪士尼公司，在科技、行銷層面展現驚人的魔法。秘密就在：視改變為朋友。

全球看板

「安靜」是一個賣點

現在就要買

亞馬遜網站開實體店面

無路可走的一條路

有問題，大家一起解決

CEO Talk

勤業眾信聯合會計師事務所總裁陳清祥

要比客戶更早一步變

靈活出擊，播種新興產業，鞏固原有客戶。陳清祥如何帶領公司轉變，為客戶創造更多有價值的服務？

新書新知

找出你要的頂尖人才

研究顯示，明星員工的生產力，比起一般員工足足高了一二〇%。這些頂尖人才究竟具備哪些不一樣的特質？

三項工具，培養你的思考力

龜兔賽跑的故事裡，為什麼兔子會跑輸烏龜？答案出在思考力：兔子只在乎眼前，沒有思考未來。

品牌部落格

林斯壯（Martin Lindstrom）

一切都與你有關！

廣告業者趁勢緊抓住「眼中只有我」的世代，而現在只是開端。

顧問區

亞碩國際管理顧問公司總經理李傳政

如何避開目標設定的陷阱

為避免員工太早放棄或使用不正當方式達成目標，在設定目標時應該注意什麼？

關鍵報告

績效評估制度大翻新



線上訂購 | 本期目錄

A N A 日本全日空

雞婆文化幫公司逆轉勝

歷經了二十五億日圓虧損、三一一大地震等事件，去年甚至創下史上最高營業額紀錄。他成功的原因是什麼？

各單位請注意

面對大競爭者的好處

零售業大趨勢

如何整合工作與生活

三十分鐘的策略規劃

兩代蘋果執行長，超級比一比 ➡

公司掌舵者的心底話 ➡

當我們被數字評等或排名時，大腦的反應是受到威脅，讓我們陷入想戰鬥或逃跑的狀態中。

你知道嗎

創新產品成功的三大障礙

業務人員的第一個功課

與影響力人士合作

BCG洞見

全球人才海外工作大調查

優渥的報酬、擴展生活體驗、得到晉升的機會，今天的工作者又會因為哪些元素而快樂？

個人管理

如何講好演講的開場白

要進行一個重要的演講，或對客戶提案簡報，請注意，一開始的幾秒鐘，幾乎就決定了聽眾對你整體表現的看法。

聰明工作的五個方法 ➡

要完成更多工作，需要的或許不是更長的工作時間，而是更聰明的工作方法。

關鍵報告

績效評估制度大翻新

當我們被數字評等或排名時，大腦的反應是受到威脅，讓我們陷入想戰鬥或逃跑的狀態中。