



## 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。