



特別企劃

頂尖專案主管這麼做



線上訂購 | 本期目錄

根據研究，百分之七十的專案最後虎頭蛇尾，或宣告失敗。那些成功的專案主管，不只是管理專案。他們建立團隊協作的機制，以學習為導向；他們事先防範可能的意外和風險，不斷激發專案向前滾動的動能，才能讓專案順利開花結果，讓團隊舉杯慶祝！

專案的十大防敗守則

對於專案來說，意外的發生不是種可能，而是種必然。因此，專案主管必須積極管理風險，讓風險管理成為專案的「主要課程」。

當專案包含外界人員

當專案的重要工作交給外界人員負責，專案領導人必須留意專案的整合和協調，使團隊看到整體流程，並更加了解自己扮演的角色。

CEO Talk

建基公司董事長蔡溫喜

有軟體的硬體，才有靈魂

曾一度卸下總經理職務的蔡溫喜，如何一路奮戰，帶領他一手創立的公司轉型，創新？

企業教練的一封信

光點國際管理顧問公司總經理暨首席企業教練曾郁卿
反思為成功之父

若我們沒有在失敗的歷程中有所學習，一味的重複做同樣的事，做再多次，還是可能失敗。

管理精修

政治大學科技管理與智慧財產研究所教授溫肇東

創業者的生命與事業抉擇

當創業風潮遇上網路發展，也許我們可以參考趨勢科技和谷歌，這兩家軟體和網路產業的創業故事。

編輯部報告

是的，然後呢？➡

BCG洞見

家族企業接班十大守則

誰來接班？如何發展新領導人的能力？家族企業必須思考十大接班原則。

世界企業案例

英圖特軟體公司執行長史密斯

設計，從跟顧客回家開始

面臨金融風暴、移動裝置、雲端科技等環境變動，英圖特執行長史密斯如何運用顧客導向？

各單位請注意

一個按鈕買東西

新書新知

原來還有這一招！

想抓住消費者的目光還是主管的注意力，企劃案中都必须加入一個危險的元素：圖謀。

向即興劇團學應變力

沒有劇本、端看應變能力的即興劇團原則，可以教企業什麼樣的功課？

全球看板

團隊，小才好！

你看球賽，我賣雞翅

為新產品種類命名

從賣傢俱到賣肉球

小車立大功

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

當個快樂的跛腳鴨！

在時機正式來臨之前，先把權力交出去，善用這段時間，在幕後默默教導接班人。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

讓消費者記得你

如何確保公司的行銷廣告，保有穿透人心的溝通能力？

專訪

國際引導者協會理事主席貝恩

運用引導，激盪好決策

會議中，大家一片沈默；討論時，天馬行空沒有交集；做決策時，則是火藥味十足，與會者彼此堅持自己的方案。

美國職籃小牛隊老闆的金玉良言

弱勢者的四種策略

會員卡，消費者買單嗎？

從賣東西到租東西 ➡

六大創業家類型 ➡

顧問區

首卓企業管理顧問公司總經理董須正、業務總監李士林／主答

如何舉辦店面行銷活動

在設計實體店面行銷活動時，應該注意哪些事情？

你知道嗎

別說：我說了算！

業務人員獎金原則

數字看管理

破解谷歌人才密碼

個人管理

管理你的上司

究竟該怎麼做，才能和上司建立互助互利的關係？

別在辦公室裡這麼做！ ➡

我們是自己人生的執行長 ➡