



特別企劃

瞄準，成交！提高公司的銷售力

把產品鋪到通路，等待顧客購買；組成銷售團隊，靠他們各展工夫。這樣「點」的銷售，猶如打游擊戰，往往無法達到期望的銷售成果。要達成銷售目標，企業需要完整的銷售策略，瞄準對的目標顧客，有成效地接觸、說服他們。

你的銷售流程，做對了嗎？

研究指出，高達六成的公司缺乏周詳的銷售流程。企業該如何發展有效的銷售流程？又該如何正確的執行？

B 2 B銷售和你想的不一樣

面對客戶嚴苛的新要求、媒體的評價、評比網站的興起，企業客戶選擇產品的方式，早已不同於以往。在銷售新生態下，B 2 B企業應該如何改造銷售團隊？

高效能銷售主管這麼做

別讓銷售人員單打獨鬥，獨自面對工作瓶頸，教練與協助是銷售主管的優先要務。每位優秀的銷售人員，背後都有一位高效能銷售主管。

CEO Talk

宏遠興業總經理葉清來

從把事情做好，到「做好事」

從改變商業模式、建立綠色生態工廠，葉清來屢屢將閱讀獲得的啟發，落實行動，推動公司向前。

企業教練的一封信

崑山科大副教授陳恆霖

勇者無懼：真正的領導者

一位真正的領導者具備勇氣與謙卑，能夠放下身段，注意到團隊成員的存在。

編輯部報告

我是○○○➡

BCG洞見

數位趨勢的七個新規則

運用七個數位新規則，讓公司脫穎而出。

企業案例

日本掀起網路影片平台風潮

網路上短短影片，吸引眾多年輕人的目光，讓日本吹起一股網路影片平台風潮。

世界企業案例

奶昔漢堡屋執行長賈魯提

反連鎖店的連鎖店

賈魯提如何以「高級精緻」的理念，帶領公司持續成長？

各單位請注意

新書新知

創造你要的行為改變

想培養新的運動習慣？還是想改善傾聽的能力？

決定購買的關鍵五秒鐘

除了需要、虛榮等因素之外，會讓顧客決定掏出腰包購買的，還有一種神祕的「第七類動機」。

全球看板

向股神學管理

別小看一般資源

全球最有創意的人

主管最重要的兩件事

一個人的百萬公司

辦公室設計，為效率加加油

高階主管教練

葛史密斯 (Marshall Goldsmith)

你對成就的定義是什麼？

想一想，你用什麼來衡量自己是否有成就？是來自外界的讚許，還是來自追尋自我的意義？

企業案例

日本掀起網路影片平台風潮

網路上短短影片，吸引眾多年輕人的目光，讓日本吹起一股網路影片平台風潮。

品牌部落格

林斯壯 (Martin Lindstrom)

讓顧客走進生產者的家



線上訂購 | 本期目錄

選總統 V S.創公司
該不該分享負面資訊
消費者想要真正的食物
打破數位時代的四個迷思
決定如何做決定 ➡
面談中最重要的兩個字 ➡

在日本，食品包裝上開始出現不同的人臉圖案，讓顧客看見生產產品的工廠，看見生產流程，甚至生產者的家人。

顧問區

智策慧行銷顧問公司品牌策略顧問陳茂鴻、品牌行銷顧問吳秀倫

如何為品牌注入新活力

隨著環境變動，該如何保留我們品牌個性的同時，為品牌注入一些新的活力？

你知道嗎

解讀大數據

數字看管理

中小企業的公司網站

管理實務

把會議開在刀口上

七個守則，讓會議不再散漫，決策更理想！

個人管理

抓回寶貴的注意力

對許多人來說，大腦老是處於塞車狀況，能夠頭腦清楚地好好專心工作，似乎是一種奢求。

要給別人建議時 ➡

和上司一起成功 ➡