



2019.07



EMBA雜誌 讀書會小幫手

No.395

讀書會小幫手 是什麼？

「讀書會小幫手」是EMBA雜誌特別為企業團訂客戶提供的專屬服務，協助您的同仁進行讀書會，激發團隊討論，提升團隊共識。

運用方法>>

由專人（或輪流）擔任主持人，每月根據本PPT的步驟與內容，進行讀書會，分享與討論。

讀書會議程



1. 會玩的公司才會贏
2. 免費服務，如何變成收費服務
3. 行銷，從分析一位顧客開始
4. 如何成功推動讀書會

讀書會開始之前>>破冰



請每個人用1分鐘，
分享一下你最近這個月
在工作上的一個學習。

請同仁輪流分享，主席注意控制時間

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 1

創新力 X 適應力

會玩的公司才會贏

p.72

- ★ 主席請某位同仁用5分鐘，
分享一下對這篇文章的心得、感想，或學習

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 1

同仁分享：

1.fact

關於這篇文章，我有三個印象深刻的地方，第一....第二.....

2.Finding & feeling

其中的....部分，讓我想到我們部門現在的.....專案，
也有同樣的狀況...

3.future

我（們）可以將文章中提到的.....運用在.....工作上

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章討論 1

主席請每位同仁回答以下問題：

降低會議風險、區分辦公室空間、事前驗屍法... .，在文章中提到的各種做法中，若我們公司想要增加玩耍氛圍,以提高創新能力,可以採取哪些做法？

「會玩的公司才會贏」72頁

每人2分鐘

(若人數眾多，可兩兩互相分享，主席再指定一兩組跟大家分享)

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 2

別再真心換絕情

免費服務，如何變成收費服務

p.48

-
- ★ 主席請某位同仁用5分鐘，
分享一下對這篇文章的心得、感想，或學習

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 2

同仁分享：

- 1.關於這篇文章，我有三個印象深刻的地方，第一....第二.....
- 2.其中的....部分，讓我想到我們部門現在的.....專案，
也有同樣的狀況
- 3.我（們）可以將文章中提到的.....運用在.....工作上

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章討論 2

主席請每位同仁回答以下問題：

在公司提供的各種免費服務中，可能蘊藏著創造營收的機會。想一想，我們公司現在提供了哪些免費的服務？其中，有哪些有機會轉變成收費的服務？

「免費服務，如何變成收費服務」48頁

每人2分鐘

(若人數眾多，可兩兩互相分享，主席再指定一兩組跟大家分享)

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 3

讓忠誠顧客更忠誠

行銷，從分析一位顧客開始

p.118

- ★ 主席請某位同仁用5分鐘，
分享一下對這篇文章的心得、感想，或學習

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 3

同仁分享：

- 1.關於這篇文章，我有三個印象深刻的地方，第一....第二.....
- 2.其中的....部分，讓我想到我們部門現在的.....專案，
也有同樣的狀況
- 3.我（們）可以將文章中提到的.....運用在.....工作上

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章討論 3

主席請每位同仁回答以下問題：

請徹底觀察一位顧客，分析他的行為和心理，並和團隊分享，這位顧客的購買記錄、網頁點擊率，以及對於我們品牌的認識，得知品牌的管道是如何？這些資訊對我們來說代表什麼意義？

「行銷，從分析一位顧客開始」118頁

每人2分鐘

(若人數眾多，可兩兩互相分享，主席再指定一兩組跟大家分享)

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 4

讓話題不再停留於表面

如何成功推動讀書會

p.128

- ★ 主席請某位同仁用3分鐘，
分享一下對這篇文章的心得、感想，或學習

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章分享 4

同仁分享：

- 1.關於這篇文章，我有三個印象深刻的地方，第一....第二.....
- 2.其中的....部分，讓我想到我們部門現在的.....專案，
也有同樣的狀況
- 3.我（們）可以將文章中提到的.....運用在.....工作上

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

文章討論 4

主席請每位同仁回答以下問題：

回想一下，我以前參加讀書會時，分享情況有什麼可以改善的地方？若運用文章提到的「一、三、一」方法，我要如何調整？

「如何成功推動讀書會」128頁

每人2分鐘

(若人數眾多，可兩兩互相分享，主席再指定一兩組跟大家分享)

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

分享4

討論4

今日收穫

讀書會結束之前>>今日收穫



請每人用1句話，
分享今天讀書會
印象最深刻的一個學習。

破冰

分享1

討論1

分享2

討論2

分享3

討論3

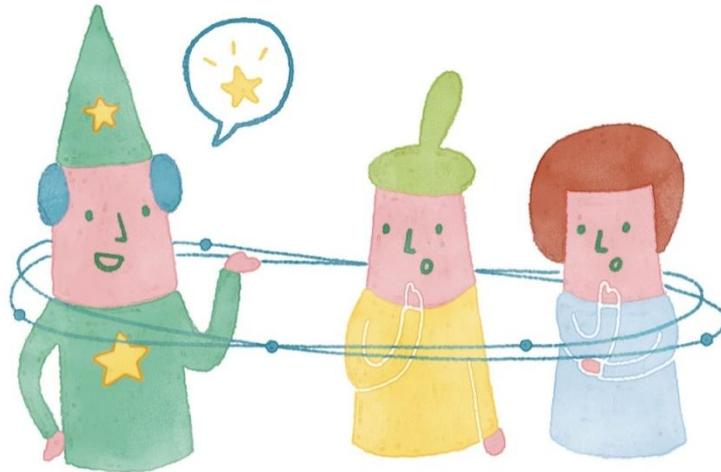
分享4

討論4

今日收穫

讀書會小提醒

同仁分享時，盡量以「我有三個重點要分享」這類的重點句開頭，比較能夠精準聚焦。



讀書會小幫手

企業團訂EMBA雜誌**10份以上**，
即加贈「**讀書會小幫手**」工具，
每月提供您讀書會流程和當月雜誌的討論題綱，
引導您的團隊成員學習分享，激盪創意，
建立最好的學習社群！

EMBA讀者服務部：
(02) 2768-0105轉213、211
chou@emba.com.tw



訂閱雜誌

