**2024年經理人月刊第17屆「100MVP經理人」徵選**

**一、活動主旨**

管理大師彼得．杜拉克（Peter Drucker）曾說：「經理人是最有力量改變世界的一群人。」憑藉其知識、技能和影響力，經理人集結眾人之力從事的每一件事，都足以左右組織績效與成果，進而匯聚成龐大的力量，改善人類的生活。

為了彰顯專業經理人的重要性，於2004年12月創刊的《經理人月刊》，自2008年起，首度舉辦「100MVP經理人」選拔，從各行各業、不分職務位階，發掘出100個堅守崗位，為團隊和組織創造價值、做出關鍵貢獻的「最有價值球員」（MVP, Most Valuable Player）。

2024年，我們迎來第17屆「100MVP經理人」選拔，持續表彰在組織內部做好管理、在組織外部開創商機的工作者和經理人，敬邀各行各業的專業工作者及經理人共襄盛舉。

《經理人月刊》照例會在12月號雜誌，報導得獎者的優異表現，並會舉辦頒獎典禮，與所有獲獎者共享榮耀。

**二、主辦單位**

《經理人月刊》

**三、候選資格**

候選者須同時具備以下條件：

* 年滿20歲，服務於依法註冊之公民營企業（含外商）、中央及政府機關、學術機構或工商團體。
* 於同一公司任職2年以上。
* 2023年～2024年間，在任職公司創造具體營運成果或管理績效。
* 若優異表現由團隊共同執行，可採團隊名義報名。

**四、參選方式**

* 符合候選資格的專業經理人及工作者自行報名。
* 《經理人月刊》邀請台灣各大企業及各大學EMBA推薦候選人。
* 公民營企業（含外商）、中央及地方政府機關、學術機構或工商團體推薦人選。
* 《經理人月刊》自產官學界中，舉薦優秀經理人參選。
* 注意事項：
1. 已於近3年（2021年～2023年）入選「100MVP經理人」者，不在參選之列。相隔3屆之後，將具備再度參選資格。
2. 候選人不得有任何違反法律之判刑紀錄。經查證有違法情事，主辦單位有權取消其參選及得獎資格。

**五、參獎權益**

* **報名參獎者**：即取得2024年第17屆100MVP經理人候選資格，並可獲得價值新台幣8400元管理知識商品作為贈品，包含：
1. 《經理人月刊》雜誌12期（價值新台幣2400元），贈閱期間自2025年1月起算至2025年12月。
2. 《經理人月刊》「M School管理知識庫」一年全內容使用權（價值新台幣6000元），使用期間為2025年1月1日～12月31日。「M School管理知識庫」涵蓋《經理人月刊》自2004年創刊至今完整紙本內容的數位化，以及持續新增的專訪、說書、演講影音內容。
* **獲選該年度100 MVP經理人**：
1. 獲得該年度100 MVP經理人殊榮及獎座。
2. 敬邀出席年度100 MVP經理人頒獎典禮。
3. 獲得100 MVP經理人專屬贈品。過去的獎品有「新商業學校」線上課程優惠碼、《經理人月刊》影音說書「新書快讀」試閱服務，主辦單位保留調整贈品的權益。
4. 社群和媒體宣傳資源：獲獎事蹟會在《經理人月刊》12月號報導，並搭配經理人的社群推播。經理人FB粉絲專頁有近90萬追蹤數、LINE有50萬追蹤者。
5. 獲獎者若有證明、宣傳需求，可經本刊授權2024年《經理人月刊》第17屆「100MVP經理人」商標，用於名片、官網等處。

**六、報名方式**

* 報名申請
請至「第17屆100MVP經理人」活動網站下載報名表，並至主辦單位EVENT Go報名系統上繳交相關文件與報名費6000元，即可完成報名。
【報名表下載網址】<http://edm.managertoday.com.tw/100mvp/>

【EVENT Go報名系統】<https://eventgo.bnextmedia.com.tw/event/view/e72460u6667a5035bf93>

* 截止日期
2024年8月22日（四）23:59止
* 報名應繳資料
1. **報名表，內含候選人聲明書**：請轉為PDF格式。**檔名為2024年MVP報名＿報名組別（永續經營、產品服務、數位創新、行銷業務、組織營運）＿（您的公司大名）＿（職稱與姓名）**。舉例：2024年MVP報名＿數位創新組＿巨思企業＿行銷經理王文化。

**注意事項：**

1. 每位報名者、每組團隊可從永續經營、數位創新、產品服務、行銷業務、組織營運獎項中「擇一」組別報名，請審慎評估報名組別。

（2）來自同公司的不同團隊、不同報名者，可報名同一組別。意即：A公司章小姐報名「組織營運組」評選，A公司王先生亦可報名「組織營運組」評選。

1. **報名費6000元。**繳費後，恕不退款；匯款或轉帳產生之手續費請由報名者自行負擔。
2. **在職證明或勞保卡電子檔一份**。
3. **其他可佐證資料**，如：照片、媒體報導、貢獻分享、認證、獎項……等。此為補充說明文件，請視需求補充。
4. **個人照**：提供2張以上，以相機拍攝的個人照或團隊照。檔案格式為JPG檔，尺寸需大於2048x1536像素（Pixel），**檔名請與電子檔報名表取名相同。**另外，如果以團隊名義報名，請提供團隊照片。

**注意事項：**

1. 照片規格：著正式服裝之半身照（人像上半身大小占照片至少1/2，身體輪廓需完整，不受遮蔽及裁切）。眼神看鏡頭（可正面、可側身）、五官清晰。背景建議為白色或淺單色牆面。
2. 請勿提供手機自拍照、婚紗照、證件照。
3. 拍攝時，請勿戴帽子或墨鏡。
4. 經得獎確認，照片及報名表內容，將為後續報導及宣傳所用。
* 遞件方式：
1. 請下載報名表、完成填寫，並將相關資料傳至私人雲端（Google、Dropbox、其他可下載檔案雲端），再到主辦單位報名系統[EVENT Go系統](https://eventgo.bnextmedia.com.tw/event/view/e72460u6667a5035bf93)繳交。
2. 私人雲端資料夾應包括：（1）報名表（含候選人聲明書）、（2）在職證明、（3）經營績效及其他佐證資料如獲獎紀錄等、（4）照片2張。
3. **請設定主辦方檢視與可下載的權限，至主辦單位報名系統「EVENT Go」貼上雲端連結，完成報名表繳交。雲端資料夾檔名請與報名表取名相同【**2024年MVP報名＿（報名組別）＿（企業）＿（職稱與姓名）】
4. 個資管理及應用：參選報名資料恕不退回，但是所有參選個人資料，主辦單位將負保密責任，有關其績效及其佐證內容，《經理人月刊》有權發表於本活動之相關報導。**請將私人雲端的存取權限設定在2024.09.30**，確保**MVP**評選會前，評審團能閱讀資料。

**七、評選方式**

* 採書面資料、佐證文件等相關資料評選之。
* 階段一：由「100MVP經理人專案小組」審查報名資料，資格符合者進入複選。
* 階段二：《經理人月刊》編輯部成立評審團，選出100位MVP經理人；再從獲選的100位MVP經理人中，選出20位Super MVP經理人候選者。
* 階段三：由主辦單位邀請產官學界代表等組成的評審團，以集會票選方式，由20位Super MVP經理人候選者，選出10位年度Super MVP經理人。

**八、評審標準**

100 MVP經理人評選原則參考執行任務的「計畫（Plan）、執行（Do）、查核（Check）、行動（Act）」（PDCA）循環設計。我們期許經理人在計畫階段，具備策略思考能力，能根據過往行動、市場變化、組織痛點，擬定有突破性和影響力的策略。在執行過程中，經理人展現領導團隊前進的特質，並在面對挑戰時，應用創新的解決方法或工具。最後，我們將評估執行結果對組織是否產生卓越的績效。

五類獎項評選原則如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 獎項 | 獎項意涵 | 評選原則（每項各占20%） |
| **永續經營** | 在ESG（環境保護、社會責任、公司治理）領域有傑出表現，包含環境永續、節能減碳、職場多元共融、文化傳承、社區關懷等舉措。 | 創新力、領導力、影響力、執行力、績效力 |
| **數位創新** | 引領組織及團隊與時俱進，活用新科技（AI、MES、ERM等數位工具）、新知識、新技能，改善工作流程，增進生產力，帶動組織轉型及升級。 | 創新力、領導力、影響力、執行力、績效力 |
| **產品服務** | 在研發上有重大突破，推出創新、受消費者及客戶肯定的產品、服務、技術及活動，為客戶和企業帶來價值，創造好業績及績效。 | 創新力、領導力、影響力、執行力、績效力 |
| **行銷業務** | 洞察市場和顧客需求，組建高效團隊，制定具創意、有成效的行銷及銷售策略，提高品牌知名度，並提升產品及服務的銷售。 | 創新力、領導力、影響力、執行力、績效力 |
| **組織營運** | 在組織財務、人資、技術、法務、策略等後勤平台上，透過優化及精簡流程，有效管控成本及提升效益。 | 創新力、領導力、影響力、執行力、績效力 |

評選原則補充：

|  |  |
| --- | --- |
| **相關性** | 報名表或佐證資料中，所敘述之事蹟及績效，候選人確為領導者、主要貢獻者，或核心團隊成員，此為基本入選門檻。 |
| **績效力** | 候選人於報名表或佐證資料所敘述之事蹟及績效，均有明確、具體、可衡量、可供查證之數字及成效。 |
| **創新與領導力** | 候選人是否發揮個人及集體創造力，帶領組織及團隊在業務上有突破性進展。或是藉由引進新的策略思維、管理方式、數位工具，推動組織流程改造，優化既有的工作模式，締造卓越績效。 |
| **影響力** | 候選人所執行的業務或專案成果，在該年度受到社會廣泛認知及讚許，獲致可觀的商業效益，或是在社會公益上具有正面效應。 |
| **執行力** | 候選人能夠在報名表中描述執行專案時遇到的困難、說明該任務與過去專案之不同，並提出解決方式。藉此彰顯出個人或團隊努力的價值，成為加分的要素。 |

**九、評審名單**（依姓氏筆畫排序）

王仕茹 臺灣師範大學EMBA合聘管理研究所副教授

李小梅 中央大學資訊管理系與財務金融系兼任副教授

何飛鵬 城邦媒體集團首席執行長

林軒竹 成功大學管理學院EMBA執行長

林豪傑 中山大學管理學院EMBA執行長

林瓊瀛 資誠人資管理顧問公司董事長

楊建民 政治大學資訊管理學系教授

劉啟群 臺灣大學金融研究中心主任

鄭至甫 政治大學商學院副院長暨EMBA執行長

閻治中 韋萊韜悅企業管理顧問公司台灣區總經理

嚴曉翠 利眾公關董事長

**十**、注意事項

1. 繳納費用與報名資料之後，如無特殊原因，恕不受理退款、更改報名組別、重新上傳報名資料。若有特殊狀況，請洽經理人專案小組。
2. 繳納報名費用才算完成報名，報名完成後，報名贈品（M School管理知識庫）預計在2025年01月01日起以電子郵件方式寄發；雜誌則寄送到指定的收件地點。
3. 報名徵選者須完整提供主辦單位指定之相關評選資料，並擔保資料內容正確無誤，無不實與不法之情事。
4. 若候選人經查證有不實與不法之情事，主辦單位得取消該人員之徵選與得獎資格。
5. 獲獎者願意參與主辦單位舉行之頒獎典禮與活動，並同意主辦單位為本活動報導與宣傳時，可拍攝、錄製獲獎者肖像，且根據獲獎者之採訪內容，與所提供資料，製作相關報導與文宣。
6. 報名徵選者所檢附之個人資料，主辦單位應遵守保密原則，惟參選資料恕不退回，請徵選者自行留存。
7. 凡報名徵選者，即視為接受本報名簡章的各項內容及規定。若有未盡事宜需補充或修正，由主辦單位於活動期間即時更新公布。
8. 候選人於報名表填寫的所有資訊，主辦單位視同候選人已同意用於後續報導及宣傳所用，若有公司機密及敏感資訊不得公開，請勿填寫於報名表內。
9. 獲獎者若有證明、宣傳需求，可經本刊授權2024年經理人月刊第17屆「100 MVP經理人」商標，用於名片、官網等處。

**【聯絡人】
MVP經理人專案小組**

簡鈺璇 TEL：(02)8773-9808 #155　Email：100mvp@managertoday.com.tw

莊彙翌 TEL：(02)8773-9808 #165　Email：100mvp@managertoday.com.tw

蔡佾儒 TEL：(02)8773-9808 #273　Email：yiru.tsai@bnext.com.tw

**十一、次頁為附件報名表**

【附件1：基本資料】

《經理人月刊》「2024年第17屆100MVP經理人」報名表

**報名組別：請擇一報名**

**☐永續經營 ☐ 產品服務 ☐數位創新 ☐行銷業務 ☐組織營運**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 姓　　名（若為團隊報名，請列出團隊核心成員） |  | 照片（需與另外提供之電子檔照片相同，以便辨識）經得獎確認，將為後續報導及宣傳所用 |
| 公司名稱 |  |
| 職　　稱 |  |
| 現職年資（若為團隊請註明成立時間） |  |
| 本人電話（若為團隊請填一位代表人） |  | 本人email（若為團隊請填一位代表人） |  |
| 聯絡窗口姓名 |  | 聯絡窗口電話、email |  |
| 聯絡地址 |  |
| 最高　及次高學歷 |  |
| 經　　歷　（近3項） |  |
| 得獎事蹟(若無，可不填） |  |
| 公　　司人　　數 |  | 部　 門人　 數 |  |
| 公司概況 | 1.成立時間、產業別；2.公司規模（員工數、資本額）；3.公司近3年年營收與業績成長幅度：4.公司資訊（主要業務項目、主要產品及服務、主要客戶、主要市場、行業特色、主要同業或競爭者等）；5.公司產品及服務的市場占有率、知名度及特色；6.為使評審能更深入了解貴公司狀況，請概述身處產業的特色、特殊性，在國內及全球的特殊地位，以及發展新趨勢。 |
| 個人職掌與企業組織的關係圖 |  |
| 候選人主要負責產品或服務 | 1. 您（團隊）的工作內容與職責
2. 您（團隊）對該產品或服務的關鍵貢獻
 |
| 推薦人 | 請填直屬長官、學校老師、職場導師等，並提供可查證電話或信箱。 |

【附件2：各類組報名表】**請依據報名組別，擇一填寫**

**永續經營組**

|  |  |
| --- | --- |
| 績效成果 | **請說明過去一年（2023～2024年）在永續（ESG）方面的傑出績效。**請提出獲獎事蹟、組織碳盤查認證、申請減碳標章，或是用具體數字說明永續績效，並附上相關佐證數字與消息來源。建議搭配過往績效或業界平均的績效做比較，評審比較容易掌握該績效代表的意義。 |
| 具備影響力的目標 | **請說明永續任務的願景、核心理念，以及如何擬定具體策略實現願景。**以節能10%的成效為例，請說明組織當初執行該專案的原因，以及為何選定該專案作為永續的主軸。 |
| 領導力 | **請以實例說明，個人、團隊透過哪些管理方法，激勵組織達成目標與創新。**舉例來說，為了達成組織減碳10%，成立跨部門組織、訂立各部門KPI，在一年內達成目標。 |
| 執行力 | **投入永續專案時，曾遇到哪些挑戰，請具體說明克服困難的方法；**舉例來說，投入DEI（多元共融）專案時，遇到同仁不了解其內涵時，透過與外部單位合作，開設工作坊，提高組織的認同感。 |
| 創新力 | **請說明本項專案與競爭者、過去專案相比，採取哪些創新的方法或技術，進而創造更大的優勢。**舉例來說，過去以人工執行碳盤查，2023年導入數位化工具增加盤查效率。 |

**數位創新組**

|  |  |
| --- | --- |
| 績效成果 | **請說明過去一年（2023～2024年）的數位創新成效。**可提出獲獎事蹟、工作效率提升數據、產業認證等資訊以供檢核，並附上相關佐證數字與消息來源。建議搭配過往績效或業界平均的績效做比較，評審比較容易掌握該績效代表的意義。 |
| 具備影響力的策略 | **請說明數位化專案發起的願景、核心理念，以及如何擬定具體策略實現願景。**以建置數位化人才管理系統為例，可以說明當初的動機是為了解決留才問題，希望提早識別欲離職者。 |
| 領導力 | **請以實例說明，透過哪些管理方法，激勵團隊達成目標。**舉例來說，藉由設定績效目標、組成高效工作小組、一對一面談來凝聚團隊共識。 |
| 執行力 | **投入專案時，遇到哪些挑戰，請具體說明克服困難的方法。**舉例來說，導入敏捷管理不致使排程延期、應用精實生產解決人力浪費、招募新夥伴、建置SOP、找外部資源協助等。 |
| 創新力 | **請說明本項專案與競爭者、過去專案相比，採取哪些創新的方法或技術，進而具有競爭優勢。**舉例來說，應用人工智慧提升客戶體驗，增加銷售量。 |

**產品服務組**

|  |  |
| --- | --- |
| 績效成果 | **請說明過去一年（2023～2024年）在產品研發、服務的績效。**請提出獲獎事蹟（如：研發獎項）、產品銷售量、市占率、產業認證等資訊以供檢核，並附上相關佐證數字與消息來源。建議搭配過往績效或業界平均的績效做比較，評審比較容易掌握該績效代表的意義。 |
| 具備影響力的策略 | **請說明產品或服務專案發起的願景、核心理念，以及如何擬定具體策略實現願景。**以開發線上服務為例，可以說明當初的動機是為了解決消費習慣改變所帶來的挑戰，並論證因應策略，是否能有效應對現有市場的挑戰，協助開拓第二條曲線。 |
| 領導力 | **請以實例說明，個人、團隊透過哪些管理方法，激勵組織達成目標與創新。**舉例來說，藉由績效目標設定、招募新夥伴、調整員工溝通等方式，組成高效工作小組。 |
| 執行力 | **投入產品專案時，遇到哪些挑戰，請具體說明克服困難的方法。**舉例來說，導入新的工作法（敏捷管理、精實管理）不致使排程延期、招募新夥伴、建置SOP、找外部資源協助等。 |
| 創新力 | **請說明本項專案與競爭者、過去專案相比，採取哪些創新的方法或技術，進而具有競爭優勢。**舉例來說，導入品管系統提升產品良率。 |

**行銷業務組**

|  |  |
| --- | --- |
| 績效成果 | **請說明過去一年（2023～2024年）的行銷及業務成效。**請提出獲獎事蹟、品牌知名度提高、市占率提升、網站瀏覽量增加等資訊以供檢核，並附上相關佐證數字與消息來源。建議搭配過往績效或業界平均的績效做比較，評審比較容易掌握該績效代表的意義。 |
| 具備影響力的策略 | **請說明行銷專案發起的願景、核心理念，以及如何擬定具體策略實現願景。**以開發新品牌為例，可說明最初設定目標市場，以及最終績效是否與目標相符。 |
| 領導力 | **請以實例說明，透過哪些管理方法，激勵團隊達成目標。**舉例來說，藉由設定績效目標、組成高效工作小組、一對一面談來凝聚團隊共識。 |
| 執行力 | **投入行銷或業務專案時，遇到哪些挑戰，請具體說明克服困難的方法。**舉例來說，依據顧客的類型，採取不同的行銷方式，或是跟外部夥伴合作達到銷售目標。 |
| 創新力 | **請說明本項專案與競爭者、過去專案相比，採取哪些創新的方法或技術，進而具有競爭優勢。**舉例來說，應用人工智慧（AI）提升客戶體驗，增加銷售量。 |

**組織營運組**

|  |  |
| --- | --- |
| 績效成果 | **請說明組織在財務、人資、技術、法務、策略規畫等後勤平台上，如何透過優化及精簡流程，有效控管成本及提升效益。**比方說，導入雇主品牌制度，讓公司在2023年留才率提升20%；或是5年前擬定轉型策略，讓公司得以在2023年非核心服務的營收增加15%。建議搭配過往績效或業界平均的績效做比較，評審比較容易掌握該績效代表的意義。 |
| 具備影響力的策略 | **請說明營運專案願景、核心理念，以及如何擬定具體策略實現願景。**以導入雇主品牌制度為例，可以說明當初導入的原因，以及觀察到組織遇到的困擾。 |
| 領導力 | **請以實例說明，透過哪些管理方法，激勵團隊達成目標。**舉例來說，藉由設定績效目標、組成高效工作小組、一對一面談來凝聚團隊共識。 |
| 執行力 | **投入專案時，遇到哪些挑戰，請具體說明克服困難的方法。**舉例來說，設計新的員工體驗系統時，難以掌握員工的需求，需要透過問卷調查來解決問題。 |
| 創新力 | **請說明本項專案與競爭者、過去專案相比，採取哪些創新的方法或技術，進而具有競爭優勢。**舉例來說，設計新的面試流程，提高聘雇精準度，提高留職率。 |

【附件3】

《經理人月刊》「2024年第17屆100MVP經理人」候選人聲明書

|  |  |
| --- | --- |
| 候選人姓名 |  |
|  本人謹擔保報名參加「2024年第17屆100MVP經理人」所附資料無標示不實，或侵犯他人智慧財產權之情事，且已確實了解並遵守徵選簡章相關注意事項。* 本人過去無任何違反法律之判刑紀錄；如經查出有違法事蹟，主辦單位有權取消參選資格，得獎者亦應取消其得獎資格。
* 本人徵選所附資料若有不實或違反規定者，主辦單位有權取消參選資格，得獎者亦應取消其得獎資格。
* 如因本人之違法行為，導致「2024年第17屆100MVP經理人」主辦單位涉及訴訟及其他不利處分，主辦單位得請求本人賠償一切之損害。
* 本人若入選「2024年第17屆100MVP經理人」，願意配合參加主辦單位舉行之頒獎典禮與活動，並同意主辦單位為本活動報導與宣傳時，可拍攝（錄製）本人肖像，且根據本人之採訪內容與所提供資料，進行相關報導與文宣。
 |
| 中華民國 年 月 日 |
| 候選人簽章（請親簽）： |

報名表填寫完畢後，請至主辦單位【EVENT Go報名系統】「《經理人月刊》2024年第17屆100MVP經理人徵件報名」活動頁面（[《經理人月刊》2024 年第 17 屆 100MVP 經理人徵件報名|Event Go活動平台 | 你學習新知的好夥伴 (bnextmedia.com.tw)](https://eventgo.bnextmedia.com.tw/event/view/e72460u6667a5035bf93)），繳交資料與報名費。