

# 创新理念 提升素质 增强营销能力

**编者按：**市场，是企业的命脉。拥有广阔的产品市场，企业才会有旺盛的生命力。在激烈的市场竞争背景下，企业不但要以科技创新，产品创新去赢得“先入为主”的市场优势，更要以营销理念的创新去赢得客户，拓展市场。因此，加强营销队伍的建设，培育一支业务精，能力强，肯吃苦，有作为的营销队伍，已早早成为华宏集团的一项战略目标。春节培训班上姬涛老师《卓越营销与客户关系管理》这堂课，让华宏企业的营销人员接受了一次全新营销理念的洗礼。古人云：“授人以鱼，莫若授人以渔”通过某种关系获得一块产品的销售市场，这固然是一件好事，但通过掌握营销技巧开拓市场更为可贵。因为通过学习，营销人员不仅掌握了方法，而且增添了一份能力，这对企业做大产品市场无疑显得更有价值。这种能力的增强，正是培训所期望收到的效果。

## 不断超越 不断成长

华宏化纤 顾成洪

在新年上班的第一天，我非常有幸参加了公司组织的销售专题培训活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给予我提升自我能力、锤炼自我意志、建立良好销售心态的机会。听了姬涛老师的讲解，我茅塞顿开。

销售人员要有专业的知识。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认可，才能在销售领域定位。

加强学习能使我们不断提高，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。作为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，就会有一天从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。因此，对每一名销售人员来说，及时的汲取新知识元素相当重要。

对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做得更好。这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反应，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。

销售人员的沟通、销售技巧，时间最重要，先有好的沟通，给人留下良好印象。比如时间上：赴会一定要准时，如果对方约你7时见面，你准时或提前片刻到达，体现交往的诚意。如果你8点钟才到，尽管你口头上表示抱

歉，也必然会使对方不悦，对方会认为你不尊重他，而无形之中为销售设下障碍。与客户沟通穿着上：衣着本身是不会说话的，但人们常在特定的情境中以穿某种衣着来表达心中的思想和建议要求。在销售交往中，人们总是恰当地选择与环境、场合和对手相称的服装衣着。谈判桌上，可以说衣着是销售者“自我形象”的延伸扩展。同样一个人，穿着打扮不同，给人留下的印象也完全不同，对交往对象也会产生不同的影响。沟通时还需要学会倾听，在整个销售沟通过程中，客户并不只是被动地接受劝说和聆听介绍，他们也要表达自己的意见和要求，也需要得到沟通的另一方——销售人员的认真倾听。有效的倾听至少可以使销售人员直接从客户口中获得重要信息，而不必通过其他中间环节，这样就可以尽可能地免去事实在输送过程中被扭曲的风险。有效的倾听还可以使被倾听者产生被关注、被尊重的感觉，他们会因此而更加积极地投入到整个沟通过程当中。

自信、勤奋，善于自我激励，这一点至关重要。俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的勉励自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心，让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

在追求成功的道路上，除了要有动力的源泉、成功的渴望、充满自信外，还要有坚持不懈的精神，对于销售人来说，没有什么比坚持不懈更为重要。

——华宏科技 陈三华

作为一名销售内勤人员，培训让我了解了应该具备哪些礼仪知识，和客户交谈应该注意哪些细节，如何掌握谈判技巧，掌握与客户交流的语言艺术，如何揣摩客户需求的心理反应等等，这些对我们提升自身能力、更好地开展工作都很有帮助。

——华宏化纤 翟丽君

此次培训让我认识到，作为一名销售人员，其信念的作用要远远大于其技能。一个称职的销售员必须具备坚定的信念，相信自己所服务的公司是最好的公司，相信自己所销售的产品是最好的产品。相信就将得到，怀疑即为失去。

——华宏科技 胡进余

对于销售人员来说，个人的能力固然重要，但团队的能力更重要。销售工作是一项辛苦的工作，有许多困难和挫折需要面对，要克服这些困难，单兵作战是难以取胜的。因此，任何强大的企业，都必须建设一个强大的营销团队。

——华瑞塑胶 卞勤江

## 培训感言

在经济危机和市场波动大的情况下，作为企业营销体系的业务代表，如何与客户进行业务洽谈，个人的文化素质、言行举止、接待礼仪、业务水平都代表企业的形象，要给客户留下好的印象，及时掌握客户的心理状态，满足客户需求，“想客户所想、急客户所急”使客户能购买到适合满意的产品。除此之外，在接听电话时，应听到电话铃声三声后立即应答；在交谈中，一定要热忱了解客户的需求，并给客户介绍可供选择的设备，当好客户的参谋；对一些客户暂不能定下设备时，要根据客户提供的要求，做好电话记录（地址、企业名称、姓名等），以便以后的联系。

当今多数企业欠缺的是没有把概念性的东西变为制度，由制度变行为，由行为成习惯，因为缺少这一点，就无法体现出企业的服务观念。客户是公司、销售人员最宝贵的资源，是销售人员取得销售佳绩的基础，有句话说得很好“金杯银杯不如消费者的口碑，金奖银奖不如消

费者的夸奖”，我们要在服务上下功夫，当客户不满意时，我们要认真的对待，及时做好售后服务工作，聆听客户的抱怨，争取做到100%满意。只有客户满意了，我们的营销工作才能更好的进行，我们华宏的品牌知名度才能进一步提升。

有句话是这么说的：“不学、不问，没有学问；学习，不复习、不练习等于没出息”。这次学习让我学到了很多，特别是许多新的工作方法对以后的工作会有很大的帮助，为以后怎样和客户打交道指明了方向，让客户不只是为了满足而只是付出的是价格，应该是让客户成为我们忠实的朋友，为的是价值。

客户是企业的上帝，因为它是企业赖以生存和发展的基础。因此，没有客户，企业的生命就会终止，这一点已成为广大企业对客户服务工作重要性的共识。为此，我们务必优化、强化对客户的售前售后服务工作，热忱为客户提供优质、快捷、全面的服务，在打好质量品牌的同时，做强服务品牌，以赢得更多的客户，实现客户与企业的共赢。

## 服务客户才能赢得客户

华宏科技 胡品荣

## 重视客户关系管理

华宏科技 杨益

关于客户关系管理，姬老师举了个他曾遇到的例子：一家三星级的酒店，在他第二次入住的时候，能给予热情的欢迎，并且有第一次入住的详细信息，减少了客户的等待时间，而且对客户的习惯有所了解，让客户有宾至如归的感觉，非常亲切。这种良好的客户关系管理很值得我们公司借鉴。

公司从成立至今已经有20余年的历史，很多客户信息随着时间的流逝或者营销人员的变动而流失，一部分老客户也因此失去联系。这让我联想到外贸部门的情况，去年10月份，外贸负责人突然提出辞职，并且把他手里掌握的重要客户一起带走成立自己的新公司，虽然现在还是销售我们的产品，但是我们不能保证在一段时间后是否被其他公司的同类产品所替代。毕竟，产品的竞争很激烈，虽然现在客户认同的是我们的品牌和质量，但是，还有另外一个担忧：采取贴牌代加工的方式来取代“华宏”这个品牌，慢慢打响自有品牌，到最后，我们只是一个初级的加工厂，特别是在国外市场上“华宏”牌还不是很响亮。既然他能找我们公司作为加工厂，那也能找其他公司，这样的话，我们本来拥有的竞争力将荡然无存。再者，我们的产品在国外市场上与发达的欧美国

家存在很大差距，这使得我们在开发国外新客户上难度剧增，难以发展“华宏”品牌。假如我们提早做了客户关系管理(CRM)，实现客户信息共享，不管直接跟单人在不在，其他营销人员都能根据系统信息对客户及时跟进，不至于毫无头绪或者受人牵制。

我们公司还曾出现过这样的问题，同一个客户向不同的营销人员询问同一款产品的价格，得到的价格却不同，有些客户或许会提出疑问，营销人员还得根据报价细节的不同来弥补，造成有些客户心里有疑问，但是没有提出便得出我们公司不专业的结论，从而降低了对我们公司的信任度，影响了产品的销售。产生这些情况的主要原因是信息没有得到共享。

客户关系管理的优越性远不止此，它还能加强公司内部不同部门间信息的互动，售后服务部门能根据客户购买产品的时间或者机器曾出现的问题，及时或者提早与客户联系，减少客户因为机器故障的等待时间，减少客户损失，节约成本，做到想客户所想，急客户所急，提高客户对我公司的满意度，产品也更有优势和竞争力。生产部门也能根据机器常出现的问题进行汇总研究，并加以改进，从而避免此类问题的重复出现，从细处提高产品质量。

# 奋力拼搏 务实作为 做大产品市场

2010年2月21日,在集团人力资源部精心组织下,集团全体营销人员参加了为期一天的培训。在这次培训中,我们认真听取了特邀讲师姬涛老师关于《卓越销售和客户关系管理》的精彩授课。一天的培训紧张而充实,却又不乏智慧撞击的欢声笑语,大家普遍反映收获颇丰。我认为,这次培训对全面提升各销售人员的综合素质和提高企业销售队伍的整体作战能力、实现2010年“开创新局面、谱写新篇章、决胜十一五、提前创百亿”这一工作目标起到了强大的促进作用。

一是销售观念的更新。课前预习时发现相关内容依然是大学营销学那套老生常谈的4P原则、差异化策略等,貌似毫无新意。但随着课程的深入,加上姬涛老师深入浅出、形象生动地解说,赋予各种原始理论以更加丰富的实际案例,以及姬老师自己深厚的学养和生动的讲述,给予生硬的旧理论活生生的新闻阐释,娓娓道来,发人深省,给人启迪。

二是客户关系管理的操作实务。姬涛老师以其丰富的培训经验和较

高的理论修养,为我们树立了一位彬彬有礼、言行得体、运筹帷幄、决胜商场的成功职业经理人形象。既让我们看到了高度和标准,同时也清晰地指出了我们的不足和差距。一言一行,举手投足都需要不断加以练习、大力改进。姬涛老师特别提到我们营销人员是企业的形象代言人,足以佐证我们的首印效应十分重要。

三是水的新概念。课中提到,营销人员好比是水,以柔克刚,抽刀断水水更流,依山傍水,绵延不绝。同时也阐明了大海之所以能纳百川之水,是因为大海把自己放得很低。营销人员必须有水的韧性、海的胸怀,才能包容各种各样的客户,真正以客户为中心,顺利实现成功的营销。

最后一点是人。人际交往,人与人的沟通,既复杂难以琢磨,也最有意义让人乐此不疲。“认识人,了解人,你将无所不能”,这不仅是一句至理名言,也是我们每个人,特别是营销人员一生要修的一门学问。

春风拂面,炮竹闹春。走出装修一新的会议室,昂首阔步前行的我们有理由相信今年又将谱写新的篇章。

## 运用新知识 谱写新篇章

华宏科技  
沈晓锋

## 营销策略浅谈

华宏科技 戚海华

记得几年前的春晚,有过一出赵本山出演的小品叫《卖拐》。虽然小品中赵本山主演的角色动机不纯,但我们撇开这一点,单就其营销策略和推销技巧来看,他无疑是我们销售员学习的典范。赵大爷首先找准地段,精确搜索目标客户,并从其脖子粗细等一些外貌特征,对其职业加以准确判断。然后,在一步步的按照自己事先设计好的圈套,将范伟出演的厨师顾客一点点的往里面领,最终使范伟放弃自行车,柱上了赵大爷手上推销的拐杖。最可笑的是,临末了,范伟不但花冤枉钱买了付根本用不上的拐杖,还要对赵本山加以感恩戴德。

这个小品用姬老师的理论来解释,可以阐述如下:营销首先根据市场反馈的信息,结合自身的产品,制定出正确的营销策略,找到自己的市场和目标客户,制定有吸引力的价格,并提供优质的服务。在开展销售环节,动用有效的销售人员,对顾客进行观察,试探,建议,最终在成功销售产品的同时,也为顾客争取到了最大的商品或服务的使用价值。

在接下来的环节中,姬老师给我们列举了一些拜访客户的注意事项,并通过生动的案例,以加深我们的理解。关于拜访客户,我总结为一个字:“礼”。所有环节的进行,我们销售员都应注意自身行为举止是否合乎礼节,不要让顾客看低自己,

并影响公司的外部形象。在与顾客的沟通中,应多花时间去观察去倾听。要学会从对方的外在形象和肢体语言上来判断,从语音语调上揣摩对方的感情色彩,最大限度的理解对方的意思和意图;然后,再引导对方进行建设性思考,使对方的思路逐渐往自己的方案上靠拢。这也就是一个销售员的影响力。在这个方面,也是我个人需要加强学习的地方,因为我做的网络外贸销售,基本不会面对面接触客户,这也使我缺乏这方面的练习,以后应利用一切可以利用的机会和场合多加学习。营销中处处存在说服和接受,要想赢得一个客户,必须在营销过程中解决好各个方面的问题,让客户接受你的想法或提议,这就是销售员影响力在生活中的应用。

讲座的最后一小部分,是关于客户关系的管理。这方面,我自己在平时的工作中,也很注意整理。对顾客进行分类管理,有初次接触的,有多次接触不成交的,有成交的,并且我还按行业、时间、国籍等来设置检索项,方便自己工作中使用。此外,我还针对在实际工作中对客户提出的疑问进行分类总结,然后做到宣传资料中,以便新客户对我们产品的最快了解。

一天的培训时间虽然短暂,但我学到了很多销售的知识,更有一些是我们为人处世的道理,这些都将对今后的工作和生活产生深远的影响。

## 掌握技巧 扎实工作

汽车饰件 王峰

卓越销售,顾名思义就是能够很成功的把销售做好;同时要建立正确的营销观念,扎实地掌握各种营销、沟通技巧。在提升客户服务品质的同时,也要把握公司的命脉一帐款的回收!通过学习,结合自身实际工作实践,让我体会最深刻的是以下几点:

### 1. 勤奋与创新是掌握技巧的法宝

营销是一门十分复杂而且不容易学会的工作。很多人认为一个优秀的业务员是天生的,而不是学成的。无可否认,业务员的确是一门需要极具耐心、细心,又必须时刻有创新的工作。它要求从事这项工作的人,首先要善于从容自如地运用各种人际交往技巧进行交际;同时也不能死搬硬套按条款办事,要把营销当做艺术品一样进行创作,才能与别人不同,才能取得优异的成绩。

### 2. 成功业务员必须具备的3个特点 认真

营销工作表面上看很轻松,有时还流连于娱乐场所,但实际上是个需要非常用功的职业。贪图安逸和不受约束的人,绝不适合。因为业务员的娱乐,只是一种工作方法罢了,并不像一般人的享受。从早到晚,起码要工作十几个小时以上。无论身体如何,所有和工作有关的应酬你都得去“亲历亲为”,不认真是无法做好这份工作的。

### 上进心

业务员一定要有目标,胸怀大志地去工作。有了目标之后,又要付出努力去争取成果。因为这个世界没有不劳而获的东西,更

何况汽车内饰件行业的竞争如此残酷,你稍一放松就要落后。

### 自信心

对自己的才能,应充满希望和自信心。对于任何机会,努力争取而不放弃,对于困难又要勇于面对不逃避。

### 3. 经营风险防范

随着市场经济的发展,竞争越来越激烈,企业以商品信誉的形式赊销商品变得越来越普遍。在赊销交易中,商品的发出与货款的收回不能同时进行,这样就不可避免地发生应收账款。

应收账款作为企业的一种营销策略,运用得当可以增加产品销量,提高利润;运用不当则会出现呆账、坏账、死账,使企业蒙受损失。在强调企业经济效益的同时,如何加强应收账款的管理,已成为现代财务管理中一个亟待解决的问题。

正如培训课程中讲到的企业要切实做好这些工作,诸如加强内部管理,增强企业的资金风险意识、明确内部分工、建立赊销审批制度、选择适当的货款结算方式、加强应收账款的规范化管理、制定合理有效控制措施、加强应收账款的日常管理等方面的工作。作为企业管理层,更要把收款的工作放在重要位置,从源头做好对风险的防范工作,以免企业造成不必要的损失。

《卓越营销与客户关系管理》这一课对我触动很大,作为企业客户服务公司的负责人,我觉得企业做强营销必须做好以下几方面的工作。

**树立正确的营销观念。**观念是我们对每件事物,每项工作的一个认识,在不同的时期,不同的环境都有着不同的认识,对于每个企业,每个在岗的营销人员来讲,自身树立怎样的观念显得更为重要,我们华宏产品在行业当中如何扩大市场,提高占有率,我们首先要改变原来的传统营销模式,改变以产定销,以量取胜的方式,俗话说“不怕没市场,就怕没思想”,在当前激烈的市场经济和金融危机的大背景下,我们一定要树立以消费者的需求为出发点的营销观念。

**树立强烈的品牌意识。**品牌是商品与消费群之间的互动结果,它是建立在客户心目中的感知与印象。金奖银奖不如客户的夸奖,金杯银杯不如消费者的口碑,要维护我们华宏的品牌首先要树立品牌意识,因为品牌就是公司的产品合同,是公司产品的竞争力体现,是公司的无形资产;第二要在公司内部整合资源,真正体现出以品牌维护为中心的工作理念,以市场为中心使信息转化为营销策略,达到产品价格、信息的整体组

合,从而实现市场的拓展。

**树立以客户为中心。**良好的客户群关系是一个企业真正占领市场的基石,随着产品市场竞争的日趋激烈,同行业之间的竞争逐步由产品质量的竞争,性价比竞争向售后服务的竞争。同时随着技术创新和技术变革的不断推进发展,同行业企业之间的产品正朝着同质化,低成本方向发展,售后服务将成为竞争的焦点,我们要增强竞争力和提高企业的盈利水平,首要任务是做好产品的售后服务工作,加大售后服务的投入,不断提高售后服务质量,以确保提升用户的忠诚度,提高市场的占有率。

**开展精细化管理。**首先要从自身做起,严格要求自己,带动下属全体员工认识“精细化管理”的必要性,重要性,认识到“精细化管理”是公司强基础、固根本的第一要素,这一点,对于一个拟上市公司来讲显得尤为重要和迫切。现在,全球经济一体化进程正在加快,倒逼我们公司必须实现产业专业化,管理专业化,资本专业化,一定要走“精细化”管理之路,优化流程,提高品质,降低不必要的损耗,把可以省下的开支降下来,以提高公司的综合效益。

## 做强营销之我见

华宏科技  
陈国凯



清明时节，我怀着十分崇敬的心情，又一次来到毗山脚下。抬眼望山，满目青翠。回望山前，黄绿相间。黄的是金灿灿的油菜花，绿的是是一片麦田。阳光和煦，微风轻吹，给人送来暖意和沁人心脾的花香。

呵，毗山，我敬仰你的伟大。你诞生在1亿2千万年前的造山运动，当你从地球上隆起的那一刻起，你的每段历史都是一个故事。你的主峰仅高70.4米，但这不影响你的伟大，你是江阴三十三半祖郡郡脉的母体，孕育了一方土地、一方人民、培育了“人心齐、民性刚、敢攀登、创一流”的江阴精神，你是江阴历史文脉的丰碑。

呵，毗山，我敬仰你的厚重。毗山的文化首推宗教文化。毗山能仁院，早见于宋版江阴邑志，元季毁于兵灾。明洪武元年（1368年）僧人茂实重加鼎构，改称能仁寺，又名中山寺。此后，又多次进行扩建，寺舍顺坡绵延至慕义庄村，香火鼎盛时，寺舍有1藏（5048间）。

当时的能仁寺，不仅香火旺盛，每年夏秋两季还要举行迎赛神会，而且是沪、苏、锡、常一带文人的汇聚之所。毗山东麓的骑龙庵，是明代大儒夏树芳的讲习之所，从这里曾经走出3位宰相。还有鲜为人知的《毗山诗集》，是能仁寺主持法师宁白所编，收录了董其昌、蒋静、文震孟、周延儒、徐尚德、夏树芳等一大批文化名人咏赞毗山的诗篇。毗山脚下的村民中，至今还流传的许多故事，这不仅是历史文脉延伸，也是后人对你崇敬的诠释。

呵，毗山，我敬仰你的光荣。你是一座光荣的山，山上的一草一木，深深地烙上了中华民族自强不息的红色印记。1940年春，中共“六大”代表朱松寿在毗山脚下的十八亩桥拉起200多人枪的抗日队伍；1942年中秋节，江南保安司令部警卫队作战参谋陈国平与战友唐忠林、徐华林、缪富全在毗山西麓与日伪进行殊死搏斗，烈士的鲜血浸透在你的山体里……。耸立在毗山西麓的朱松寿烈士纪念碑，让我们牢记那腥风血雨的时代，让我们更加珍惜来之不易的幸福生活。

今天，沐浴着改革开放的春风，建设幸福江阴的热潮气势如虹，建设工业强镇，打造人文周庄已成为新一轮发展目标。华宏集团投资建设的华宏生态园，成为毗山的一道亮丽风景线。我相信，毗山定会焕发新的光彩，以她厚重的文化底蕴，走向新的辉煌。

敬

仰

毗

山

文何祥富

走进五月

王学贤

天空，柔软了。  
土地，厚重了。  
就连荷塘里的水，  
也变得湛蓝、湛蓝，  
山峦披绿，遍野花香，  
好一派明媚风光！

紫燕扑打着双翅，  
不知疲倦地飞翔。  
白鹅在湖心嬉水，  
把快乐的水珠洒向空中。  
生命的一切都在悦动，  
展示着蓬勃向上的力量。

沉闷的雷声从远处传来，  
一道弧光划破苍穹。  
漫天春雨像急骤的鼓点，  
击打着草木、房舍、土地，  
从黄昏延续到清晨，  
只留下落英缤纷。  
多少记忆，无法退去，  
多少思念，让人难忘。  
走进这红色的五月，  
我们就有创造世界的理想。  
麦穗吐芳，锤声铿锵，  
永远是劳动者的乐章！

### 让青春在华宏闪光

文 史琪琦

春日的阳光  
点燃心中的激情与梦想  
不去想生命的短暂  
不去想未来是否辉煌  
坦然面对成败得失  
用心走过生命的每段时光

融入华宏这个大家庭  
我得到的是温暖和力量  
摆脱了过去的迷茫  
校正了前进的方向  
人生的理想插上了翅膀  
像雄鹰一样在蓝天翱翔

拼搏、求实、创新、敬业  
华宏精神在我的血管里膨胀  
风雨兼程 且歌且行  
到处都是鸟语花香  
情系华宏 心系发展  
我要让青春之花在华宏绽放

## 母亲的力量

### ——读《杰克韦尔奇自传》有感

文胡超

我喜欢看人物传记，比起介绍某个企业的书，我更喜欢CEO的自传。看自传就如同听一位年迈的成功人士娓娓地讲述他叱咤风云的一生，没有昔日纵横商场的锋芒，没有当时硝烟弥漫的较量，有的只是一位智者在不吝地讲述，成功亦是经验，失败亦是财富。

泡杯清茶，坐在午后阳光下，我再一次打开了《杰克韦尔奇自传》。这是一本让人感觉十分亲切的大人物自传。

打开扉页。是杰克的简介。再翻几页，是杰克很多温情的照片，第一张，便是母亲格蕾丝韦尔奇的。说实话，我很羡慕这个女人，该是多厉害的母亲才能培养出“全美头号经理”，“全球第一CEO”这般优秀的儿子！他是媒体眼中的“中子弹杰克”、“数一数二杰克”、“服务杰克”、“全球化杰克”、“六西格玛杰克”、“电子商务杰克”，任何一个“杰克”都开创并引领了世界经济的发展方向，几乎重新定义了现代企业，直至杰克自己相信“我们已经创立了世界上最伟大的企业，一个不断学习、有着无限文化底蕴的企业（GE通用电气）。”

在杰克输了球之后，他的母亲一把揪住他的衣领，大声吼“你这个窝囊废！如果你不知道失败是什么，你就永远不会知道怎样才能获得成功。”

杰克说，每当我试图回避一笔交易或一项业务上将要出现严重问题时，母亲的忠告总会帮助他度过难关。“如果你不学习，你将什么都不是。绝对什么都不是！学习没有任何捷径可言。不要欺骗你自己！”

杰克从小就有着口吃的毛病，这个毛病一直伴随着他度过了童年和青年的时光。杰克韦尔奇伟大的母亲，勇敢、坚定并且充满智慧地面对了现实，她为杰克的口吃编织了许多完美的理由，最后，韦尔奇充分相信“我的大脑比我的嘴巴转得快。”也就是说，你太聪明了，所以你会口吃。化腐朽为神奇，致命的缺陷竟然成为了决胜的优势，她帮助杰克建立了人生中最重要东西——自信心。

坚持面对现实、时刻不忘帮助自己的儿子建立自尊和自信、深刻的洞察力、擅长分析人的性格特征、爱憎分明、忍耐而有进取心、热情而慷慨，严格地追问别人任务完成进度。杰克韦尔奇认为，他继承了母亲的这些性格特点，让一个昔日的“小虾米”逐渐成为商界领袖，驰骋商场二十年，所向披靡。他凭着自己的热情和智慧，将这些性格特点成功地转化为一种管理和领导能力。

书的前半本，杰克在回忆着早年的岁月和自己价值观的形成，后半本，他一直在津津乐道着手下的精兵强将。他非常强硬地告诉别人“竭力尊重有能力的人，而让没有能力的人滚蛋”“换人不含糊，用人不皱眉”“人为先，策为后，末位淘汰”……

如果你是企业决策层，他告诉你“作为一名CEO最首要的社会职责，就是确保公司的财政成功。”“领导的工作力度决定了所领导企业的工作力度。”“任何行业，盯住龙头老大。”

如果你是企业中层，他告诉你“6S”管理体系的执行力，“鼓励甚至逼迫每个人提出自己的独到见解。”“在公司内部，点子、刺激、能量必须源源不断并且以光速传播。”“通过数字化使公司更加灵活。”

如果你是人力资源，他告诉你“真正要寻找的是那些充满了热情、希望做出点成绩来的人。”“让合适的人做合适的事，远比开发一项新战略更重要。”

如果你是普通员工，他告诉你“态度决定一切，机会来临全力争取。”“不断学习，学会合作与竞争。”

如果你已为人父母，或者你可以跟我一样，除此之外还能读出点什么来。



### 简讯

#### 江苏安信典当开业

4月8日，由华宏集团投资控股的江苏安信典当有限公司隆重开业。公司座落在江阴澄江中路88号，注册资本2000万元，经营范围为动产质押典当，财产权利质押典当、房地产抵押典当等业务。江阴市委常委、纪委书记孙英和江苏安信典当有限公司总经理顾志方为开业揭牌，以陆钢书记为首的周庄镇党政领导和华宏集团董事长胡士勇为首的董事会成员、华宏集团各分厂厂长等百余人参加了开业庆典。

#### 华宏铜业新厂建设开工

4月10日，华宏铜业公司年产7000吨

精密合金铜管项目建设正式开工。新厂位于华宏路中段北侧，占地37亩，项目总投资2500万元，拟在9月底完成土建，年底前将老厂整体搬迁完毕。项目投产后，华宏铜业销售将达到3.5亿元，增长幅度超过70%。

#### 市政协来华宏调研

4月19日下午，江阴市政协“个个都有好工作”课题调研组一行来华宏集团调研，华宏村党委书记、华宏集团董事长胡士勇在华宏大厦五楼会议室接待了调研组成员，并就华宏集团如何以创业推动就业，就业促进增收，以及做好员工培训、提供劳动保障、维护员工合法权益、营造企业文化等方面作了工作汇报。

## 华宏集团时代光华卫星远程培训学院 2010年5月份直播课程

5月8日	六（白天）	执行系统
5月9日	日（白天）	知人晓事
5月15日	六（白天）	商务谈判全攻略
5月16日	日（白天）	TTT课程设计与开发
5月22日	六（白天）	九型人——自我认知与领导艺术
5月29日	六（白天）	中国式精益管理

# 华宏人

## 主动变革 创新亮剑 华宏医药公司部署系列订货会

华宏医药公司在获得江苏省首批基本药物配送商资格后，马不停蹄开展后续工作。公司专门成了 OTC（非处方药）销售部，聘用专业技能娴熟之士担任常务副总掌控营运，变革经营模式，创新亮剑市场。继 3 月份在东片华士、4 月份初在南片峭歧成功举办订货会后，近期又将在西片申港和城区举办订货会，使销售网点布及全市、覆盖城乡。  
(华宏医药 汪锋)



江苏华宏实业集团有限公司主办 内部资料  
2010年5月1日 第5期 总第58期 注意保存

胡士勇董事长在二季度经济工作例会上强调：

## 转变思维谋转型 优化提升促发展



过去的一季度，华宏集团各分厂、各部门以新年工作提出的五个“新”为要求，主动适应经济发展形势，抢抓时机，狠抓落实，掀起了决胜“十一五”的热潮，营造出提前创百亿的氛围，实现了首季开门红。1-3 月份，各分厂充分调动干部员工的积极性，克服了金融危机后危机时代的各种困难、矛盾，迎难而上，科学发展，完成了产值 133747 万元，销售 132338 万元，开票 149948.53 万元，分别比去年同期增 5%，4.4%，45%，占百亿集团年计划的 23%（集团年计划为 65 亿），使争创“百亿”集团有了良好的开端。

董事长指出，各分厂、部门要抓住优势，乘胜前进，进一步振奋人心，激励斗志，转变发展思维，加快调整步伐，以创新实现优化提升，要抓住二季度气候宜人 and 价格上扬的有利形势，大干二季度，提前“双过半”，为全年计划的完成抢先机、争主动。

董事长强调，二季度的工作，要做到五个明确和五个增强。

一要明确全年、二季度目标任务，增强危机感、紧迫感，凝心聚力大干二季度，力争提前实现“双过半”。面对复杂的外部形势，要有忧患意识，化危为机，争取主动快发展。要将计划具体化、指标化、数字化，纲举目张，亮化完成目标。要有完成指标的具体措施，方案就是战术。要凝聚干部员工的人心，亮化绩效考核，为完成二季度指标作出表率。要充分调动各级、各部门的积极性，公平公正，查岗督职，做到千斤重担大家挑，人人头上有指标，取得工作新成效。

二要明确技改投入、科技创新、提升转型的发展目标，增强做大做强的紧迫性。要优化传统产业，提升产业档次，拉长产业链，科学决策，有的放矢抓投入；要研究行业扶持政策，加快科技创新的步伐，以新技术、新工艺、新产品创造发展新优势，赢得发展新机遇；要不断增加自有资本，考虑转型发展，为下一轮发展作好充分准备，为企业做强、做大、做专、做精打下坚实基础。

三要明确应收款是企业风险，必须增强对应收款压降和控制的自觉性。全公司上下必须引起高度重视，重拳出击，上下联动，奖罚驱动，真抓实降，确保货款安全，效益到账。

四要明确人是企业发展的第一要素，必须增强完善健全人力资源部门的职能，各分厂应将人力资源工作摆到新的高度来认识，强音宣传，全面行动，流畅人力资源组织体系，创新工作，确保企业用工要求。

五要明确打造百年华宏的艰巨性，增强和健全全公司管理规定和制度的执行力，务必做到统一、规范、高效。“近攻百亿，远谋百年”是 3 月 7 日临时董事会提出的“双百”主题，要实现这样的目标，必须从我做起，从每一个细节做起，做到从严治厂，规范行为，规范制度，强化集团公司的统一领导，规范干部员工的绩效考核，不断弘扬华宏精神，丰富企业的文化内涵，形成强大的工作合力，从而，目标同向、步调一致地投入到“铸华夏名牌，创宏伟大业”的各项工作中去。

(通讯员 胡超)

**本报讯** 围绕提前创百亿、科技公司年内上市这一目标，落实董事会争创“双百”企业主题，4 月 10 日下午，华宏集团在毗山湾酒店召开总结一季度、大干二季度经济工作例会，再次吹响了“开创新局面、谱写新篇章、决战‘十一五’、提前创百亿”的冲锋号。华宏集团董事会全体成员、顾问、各职能部门负责人、各子公司正、副总经理、财务负责人，人事行政负责人等 60 余人出席，会议由华宏集团常务副总经理胡士清主持。

会议首先由华宏化纤等 9 个子公司负责人围绕全年目标，就首季工作业绩和二季度工作打算、措施作了汇报交流。随后，华宏集团董事长胡士勇对一季度的工作业绩进行了分析，并对二季度的工作进行了具体部署。

## 员工为企业的决策叫好

2009 年，华宏化纤公司推出的一系列惠及员工的新举措，令全体干部员工为之拍手叫好！

### 叫好之一：业绩飙升，员工实惠

2010 年 1 月 25 日，公司召开第二届职工代表大会，总经理胡士清向职代会报告工作。在过去的一年中，华宏化纤克服了前进道路上重重困难，产销利创下了历史上的新高，公司不断发展壮大了，总经理一直牵挂员工的收入，他说：公司之所以有今天的成就，与员工的辛勤劳动是分不开的。接着，他郑重宣布：2009 年员工的工资在上年的基础上平均每人增加两千元，与会代表们听后掌声不息，为之叫好！

### 叫好之二：打破常规，春节调休

由于化纤公司是连续性生产模式，双休日和节假日都不能放假。春节临近了，每逢佳节倍思亲。面对员工中存在的实际问题，公司领导打破常规，对那些长时间没回家过春节的员工实行调休，具体安排是：春节前第一批调休即腊月二十九日至大年初五，计七天时间，第二批从大年初六开始至正月十八结束，计十二天。通知一出，大家兴高采烈，拍手叫好！

### 叫好之三：美化环境，改善生活

食堂是公司员工的就餐场所，食堂的卫生状况和菜肴质量直接反映了一个企业领导对下属生活的关心程度，同时对员工的工作情绪也会产生影响。

以前每逢大雨天或连续阴两天的时候，食堂的屋顶总会渗水，食堂的配菜间地面，餐桌等都不同程度地存在积水和脏乱等问题。2009 年的食堂改造，使环境变得窗明几净，旧貌换新



颜。员工们看在眼里，喜在心里。配菜间、烹饪处、售菜间，间隔分明，特别是售菜间进行了封闭式处理，饭菜一直都处在保温状态，菜肴的花色品种增加了，适应员工的饮食习惯，还增设了两个售菜窗口，服务更加人性化，员工们天天都能吃到可口的饭菜。员工们吃在嘴里，暖在心里，竖起大拇指称赞叫好！

### 叫好之四：改造车棚，方便员工

随着我们公司生产规模的不断扩大，职工人数也越来越多。原来的停车棚已不能满足需求了，部分员工的车辆只能露天停放，炎热的夏天爆胎现象时有发生，遇到阴雨天则会给骑乘带来诸多不便，为了改变这种现状，企业耗资近百万元，在不扩大占地面积的情况下，将原有车棚改造成两层，解决了停放无序的问题。新车棚建成后，安全防范措施也相应地建立健全了。减少了拥挤，避免了安全隐患的发生，这一决策得到了全公司员工的赞许，员工们拍手叫好！  
(通讯员 单成惠)

## 宏嘉不锈钢：虎年迈大步

乍暖还寒的四月，尽管还有丝丝寒意，但宏嘉不锈钢公司到处是一派热气腾腾、红红火火的生产场景。轧带车间机声隆隆，一卷卷不锈钢薄板正在下线。客户等候提货的卡车停在车间门口，产品供不应求。公司从年初八开班以来，由于订单急增，天天加班加点，预计到四月底，销售将达到 3500 万元，与去年同期相比接近翻一番。2009 年，公司通过调整产品结构、增加技改投入，年销售净增五成，利润成倍翻。尝到了这一甜头，今年公司又追加 500 万投入，着手再扩 1 条生产线，新增 1 台光亮回火炉，继续将产品市场做大。村里今年下达给该公司的销售指标是 8000 万元，赵宏伟咬住目标不放松，决心甩开膀子大干一场，争取在 10 月份实现销售 1 亿元。

赵宏伟这番表态，并不是说大话，我们可以从他推出的三大举措中得知这是大实话。

一是正在着手的扩能项目，在六、七月份就能形成生产力，将使公司的生产能力增一倍。二是他平时以人为本，善待员工，企业有极强的凝聚力。今年年初四，他驾车奔赴员工比较集中的苏北某市，挨家挨户向员工拜年，嘘寒问暖，为员工送去新春的祝福和慰问，让员工们感激万分。年初八复产，员工齐刷刷到厂，一个不少。三是作为一个非公制企业，赵宏伟非常重视发挥企业共产党员的标杆作用，公司全员虽然只有 30 多人，党员人数就占了四分之一，在生产管理的第一线，共产党员的先锋形象始终起到示范和带动作用。

超额完成全年目标任务，赵宏伟有足够的底气。他透露，目前企业的客户群十分巩固，其中最大的 1 家客户就占了年销售的 50%，而且客户还在继续增加。赵宏伟表示，公司当前首要的任务是抓好新线上马的进度，要按照时间节点形成生产能力，确保提前实现年度目标。