

公司秋季运动会火热举行

金秋十月,秋风送爽,公司一年一度的秋季运动会如期举行,此次运动会由流通事业部人力资源中心和公司团委共同策划组织,分为拔河团体赛、乒乓球赛(团体、男子个人)、女子跳棋个人赛、趣味赛—袋鼠运瓜四项赛事,事业部各利润中心、科研公司及连锁公司总计 176 人参加了比赛。本次运动会的举行,极大地丰富了公司员工的业余生活,为大家留下了令人难忘的美好回忆,更增强了各部门的交流和沟通,提升了企业的凝聚力和向心力,营造出了顽强拼搏、你追我赶的浓厚氛围,希望员工能在比赛后将更多的精力投身到工作中去。

(活动策划:罗会东 曹利萍 罗玉娇 李文婷 文:杨磊 墨江 摄影:吴兴国)

团结就是力量——拔河团体赛

参赛人员分别来自营销板块。11 月 4 日下午比赛还未开始,各队选手就早早来到了食堂门口,各自讨论战术技巧,跃跃欲试。随着裁判员一声哨响,拔河比赛就正式开战,每位选手都卯足了力气,身体下沉使力往后拔,有意思的是,终端队在比赛当中有一位选手被拽翻在地,然而他毫不畏缩,迅速爬起,来不及拍去身上的尘土,忍着酸痛继续再拔,令人捧腹的同时也为他的坚持所感动,博得了场外一阵阵的加油呐喊声!最后商贸队以较大的优势取得比赛的冠军,终端队战赢纯销队及连锁队获得了亚军,纯销队获得季军。



团体和个人的博弈——乒乓球赛

在该比赛项目中,公司高手如云,竞争极为激烈,比赛当天吸引了许多球迷前往观赛。赛场上选手们你来我往,激烈的比拼,场外粉丝们的欢呼声、喝彩声不绝于耳,呈现出一片热闹的场景。



趣味盎然——袋鼠运瓜

此项比赛最具新颖性及娱乐性,旨在蹦跳中增强团队协作能力。参赛选手分为 10 个队,每队由 5 人组成,11 月 5 日下午四点,趣味赛如期在大楼前草坪举行,比赛中每人需将布袋与自己连为一体,跳跃式抱球前行。裁判员一声号令,比赛开始,大家快速前进。顿时,比赛场上欢乐一片。突然,第五组有位选手不慎摔到,现场一片哗然,只见她“鼠”狈之余,立刻站起又继续前行,一步一步接力往前挪,最终第五组以 57 秒的成绩取得了第二名。



冷静 + 实力 = 冠军——女子跳棋个人赛

与前三个运动项目不同,跳棋比赛是在安静中较量实力,选手们沉着博弈,暗战不断,在危急时刻扭转败局,累累奇迹再现。围观者均观棋不语,呈现出一番和谐、拼搏的画面。



各赛事获奖名单

袋鼠跳获奖名单

团体赛第一:第四组 宋桃 熊芝 郭芳 李宁 肖红枝
团体赛第二:第五组 万玲 罗锦凤 刘浪明 熊珍兰 付海涛
团体赛第三:第三组 王丽红 杨力 彭女仔 郭珍 邓佳

乒乓球赛获奖名单

男单冠军:张勇 亚军:杨磊 季军:徐明
团体冠军:张勇 罗芳红 陈清泉 吴兴国
团体亚军:杨磊 罗娟 刘虎 胡辛堃
团体季军:罗文新 鄧静娴 左理国 陈凡洪

拔河比赛获奖名单

团体赛第一:商贸队
团体赛第二:终端队
团体赛第三:纯销队

跳棋比赛获奖名单

第一名:万姣姣
第二名:何玲玲
第三名:夏芳

2013 年度员工子女 高考奖励名单

员工姓名	奖励金额
陈文彪	4000
辛俊	4000
李头根	4000
刘冬孙	4000
王烈群	3000
陈小平	3000
付海涛	3000

见义勇为 奖励名单

员工姓名:
陈文彪
王永平
邓小辉
奖励方式:
通报表扬 每人 300 元

尽职尽责 奖励名单

科研公司财务部销售核算组全体组员:
刘浪明 王丽红
毛林三 傅思思
罗芳红 邱晓芳
张丽玲 何志云
胡琳 熊芝
彭绮云 陈昌
李慧芳
奖励方式: 通报表扬、团队 1000 元
王丽红:500 元

汇仁流通



主办: 汇仁医药流通事业部人力资源中心

编委会主任: 丁晨昌

主编: 罗会东

编辑: 张秀玲

流通事业部 2013 第三季度工作总结会议上要求第四季度 销售与管理双冲刺 努力实现 2013 年度经营指标

本报讯 吴兴国报道 10 月 29 日至 30 日, 流通事业部 2013 年第三季度工作总结会议在汇仁精品商务宾馆顺利召开。会议总结了流通事业部 2013 年第三季度工作, 部署了第四季度及明年的重点工作。流通事业部常务副总监丁晨



昌主持会议, 汇仁医药董事长陈冰郎、流通事业部各部门负责人、子分公司总经理等 24 人出席会议。会议分别听取了各利润中心 2013 年第三季度主要销售指标完成情况、经营管理工作、第四季度工作计划的汇报和各职能部门的专题汇报。据公司财务报表反映, 流通事业部今年 1-9 月销售收入 26.6 亿元, 完成率 68.01%, 同比增长 23.3%; 一二三类终端销售 18.9 亿元, 完成率 66.22%, 同比增长 25.84%; 净利润完成率 79.41%, 同比增长 105%。在听取了各部门的工作汇报后, 陈董事长对事业部今年以来的工作进行了点评并做出重要指示: 一要提高商业利润率, 要下定决心力争 3 年内实现三五战略的既定目标: 终端

市场份额占全省 50% 和税后利润过亿, 这是商业发展的必要条件。为此, 所有部门的工作都必须围绕这两大核心目标努力。

二要持续保持销售增长, 继续扩大市场份额。纯销部门虽然销售有增长, 应收款也控制得比去年好, 但除了前 50 名的医院以外, 特别是县级医院的销售增长还不够理想, 因此, 管理人员要保持清醒的头脑, 继续深挖市场潜力, 把没有做好的医院做起来。汇仁堂连锁公司要将零售业务作为核心业务来发展, 并根据经营发展的实际情况考虑是否继续发展小批业务。采购部门则要配合销售部门, 改变工作方法, 积极寻找区域品种, 变被动采购为主动采购, 促进销售增长。

三要规范管理制度, 提高企业执行力。

目前, 各子分公司在业务、报酬结算体系不规范, 工作条理性差, 各自为政, 既增加了管理的难度和成本, 又影响了企业的执行力。因此, 明年的工作重点之一, 就是要把各种管理制度尤其是采购、财务、业务部门的管理制度规范起来, 以形成集团化的管理模式。各级管理人员特别是销售管理人员要发挥带头作用, 积极提升公司整体执行力。

四要拓宽融资渠道, 盘活现有资金, 加强资金管理, 提高资金使用效率。今后, 公司将尽量不从汇仁地产抽资金来支持商业的发展, 因此商业必须自己想办法拓宽融资渠道, 筹措经营资金。纯销部门要配合财务部门, 让省市级医院承接好银行保理业务。业务、采购部门要压缩应收款, 扩大供

应商付款时间, 控制好应收账款和应付款的平衡, 减少资金占用。各部门要加强资金管理和费用控制, 提高资金使用效率。明年开始, 将在各部门尤其是业务部门的 kpi 中增加资金使用情况的考核。

五要抓紧做好吉安、抚州两个分公司的验收工作, 确定好分公司的总经理人选, 配置好其他人员, 确保如期、顺利开业运营。明年将筹建九江分公司。

六要由财务、人力资源部门在 11 月做好 2010-2012 年经营成果奖的核算及发放工作。

会上, 根据陈董事长的指示精神, 丁总就事业部第四季度及明年的重点工作做了部署: 一是各业务部门和职能部门要抓住剩余的两个销售旺季, 做好销售和管理冲刺, 确保年度销售任务的完成。二是各部门要结合公司三五战略规划, 启动 2014 年预算编制工作, 总结今年工作, 制定明年工作计划。三是要提前做好储运预算准备, 确保各分公司明年进行储运改革, 实现配送统一调度管理。(行政部)

各地传真 gedichuanzhen

南昌:

本报讯 曹利萍 报道 8 月 20 日, 江西中医药大学药学院领导及教工第五支部人员共 5 人深入我公司了解药品生产、研发、流通各个环节, 科研公司常务副总黄小峰以及流通事业部人力资源中心主任罗会东接待了他们, 并在座谈会上向他们介绍了我公司的业务现状及用人情况, 双方均表示今后可以在人才培养、学生就业等方面进行合作。随后一行人在我公司工作人员的带领下对开票大厅及仓库进行了参观。(人力资源部)

青岛:

本报讯 廖旭 报道 9 月 11 日至 15 日, 流通事业部人力资源中心主任罗会东带领部门成员曹利萍、科研公司储运部副经理彭晓萍以及上海汇仁行政人事部汪浩前往青岛参观学习。一行人于 12 日及 14 日进行了《海尔 OEC 管理模式》及《海尔的文化创新与再造》的课程培训, 13 日则对知名企业海尔及青岛啤酒进行了参观学习。“不走出去, 不知道先进生产力, 不知道高效率管理, 不知道“以人为本”的真正涵义。”对于此次的外派学习曹利萍感触颇深, 特别是海尔公司的企业文化建设。她介绍说: “在海尔, 从大楼设计到海尔人的工作生活, 能处处感受到海尔自我管理、不断创新的氛围, 能真正体会到企业文化贯彻到管理上的切实好处。这些都值得我们借鉴和学习。”(人力资源部)

宜春:

本报讯 兰金根 报道 9 月 9 日, 宜春分公司召开了乡村一体化业务开发总结会议, 总经理熊志钢主持, 会议首先由销售副总陈立对一体化业务开展情况作详细报告与总结, 并对存在的问题与不足作出明确阐述。会议最后

上海: 本报讯 汪浩 报道 9 月 12 日, 一堂

优秀高考员工子女获奖励

本报讯 罗玉娇 报道 近日, 我公司对 7 名优秀高考员工子女进行了不同标准的奖励, 累计奖励金额达 25000 元。

“从来没有想过公司会这么关心我们员工, 当知道这个消息的时候高兴坏了, 觉得很荣耀也很受鼓舞, 觉得跟公司的距离又近了一步, 面对公司领导的关怀和厚爱, 自己只有更加努力工作来报答!” 科研公司储运部零货库主管幸俊的小孩今年考上了南昌大学, 获得奖励 4000 元, 在接受笔者采访时, 幸福感溢于言表。她还欢喜地告诉笔者, 她用这笔奖金买了部手机送给小孩作为入学礼物, 鼓励小孩继续努力学习, 将来做一名有用的人, 回报汇仁, 回报社会。

据悉, 这次公司对考取一本、二本、三本和专科的优秀高考员工子女分别奖励 4000 元、3000 元、2000 元及 1000 元, 奖励力度颇大。(奖励名单详见一四版中缝)。这种奖励形式大大体现了公司对员工的关怀, 员工幸福感到提升, 企业的凝聚力得到增强! (人力资源部)

奖励机制激发员工活力

今年6月,科研公司储运部一名司机、两名配送员在执行配送任务的途中见义勇为,救下一名休克男童,该救人事件刊登于8月26日的浔阳晚报,引起良好社会反响。又是8月,科研公司财务部销售核算组会计王丽红发现金蝶系统出现异常,随后整个核算小组在主管的组织带领下进一步查找异常,最终在专业技术人员的努力下,金蝶系统得到成功补救,保证了公司正常营业。这两起事件的发生均引起公司领导层高度重视,以《汇仁流通员工奖惩制度》为依据,对上述19名员工进行通报表扬及经济奖励,号召全体员工向他们致敬和学习,这种形式的激励一时成为公司上下关注的焦点。(策划/人力资源中心)



储运部奖励事件关键词:

见义勇为 活雷锋 仁者爱人

6月14日傍晚时分,科研公司储运部司机陈文彪和配送员王永平、邓小辉在执行九江药品配送任务的路上,遇上一位大声呼救并抱着一个因果冻卡喉导致休克的两岁男童的老人,一时间货车变成救护车,十分钟后终将小孩送到了附近的医院进行治疗,保住了一条小生命!该救人事件刊登于8月26日的浔阳晚报,一时间在九江传为佳话,那位老人更是称赞陈文彪、王永平、邓小辉三人为活雷锋,感激我公司培养出这么好的员工!

陈文彪、王永平、邓小辉三人的这一见义勇为的高尚行为不仅提高了公司对外形象和知名度,更有力印证了“仁者爱人”的企业理念,值得全公司人员向他们学习,继续传递这股正能量,弘扬汇仁文化!

财务部奖励事件关键词:

避免经济损失 主人翁意识 尽职尽责

8月8日下午14:31分,科研财务部销售核算组会计王丽红向主管刘浪明汇报有张销售订单不能正常审核,随后在刘浪明的组织带领下,在短短两分钟内,该核算组又发现了20多条异常单据,经过分析刘浪明认为系统应该出现了某种异常,他立即向信息部副主任张勇反映情况,五分钟后张勇带来一位金蝶专家及一位数据库专家来到财务部销售核算组进行现场查看并取样分析。经信息部及金蝶技术人员奋战至次日凌晨两点,系统终于得到了成功补救,避免了公司的经济损失,保证了公司的正常营业。

在该事件当中,王丽红及时、主动提交问题,刘浪明积极组织、协调本核算组成员查找问题单据,使得公司信息部门能尽早排除故障,这体现出了科研财务部销售核算组全体人员极强的责任心和主人翁意识,这种精神值得大家学习。

荣誉之后的变化:不只是光环,更多的是责任是鞭策

对于这19名获奖者来说,公司给予他们的荣誉是肯定,却也伴随着压力,如果说过去他们是以默默的姿态努力前行者,那么未来他们将背负“公司榜样”的身份。荣誉之后,这一身份会给他们带来哪些变化?近日,笔者找到科研公司财务部销售核算组的16名获奖者,探访他们真实的一面。

“公司给予我们的荣誉并不只是光环,相反更多的是一种责任感,对于自己的责任,对于公司的责任,同时也是一种鞭策,现在我们组员在反映工作中出现的问题及解决的建议更加的积极主动了,更加地注重工作中的细节和学习,这点变化让我很欣慰,我也备受鼓舞!”主管刘浪明认为公司的这种奖励机制大大的激发了基层员工的工作活动,激励大家要立足岗位,创先争优!

其他获奖者也纷纷表示:我就是汇仁一个很普通的员工。他们也希望:能够潜移默化地影响更多员工,当让我们公司的发展更加美好!

公司图书馆 9月30日正式开通



图书馆一角

知识构建和谐世界,读书成就精彩人生。为满足广大职工渴求知识的欲望,塑造学习型组织,不断促进企业的文化需求,提升企业文化竞争力,在公司领导高度重视下,公司团工委经过一个多月的精心筹备,图书馆于9月30日正式开通!目前图书馆只对公司内部员工开放。

图书馆位于公司办公大楼一楼活动室左侧,花费近5万元打造,配有书柜8个,阅览桌椅30

座,另外还增设了48寸大屏彩电、饮水机 etc,环境优雅,整洁大方,是广大职工工作之余广博见闻、增长才干、修身养性的好去处!

该图书馆由专业图书公司通过对我员工的阅读调查,针对性地配置图书,不仅有最前沿的管理类书籍,最优质的行业书籍,还有最畅销的小说、青春读本等,共计四百余册,另外还订制了14种杂志和9种报纸。

(文/汇仁医药团委 曹利萍)

第一轮全员新版GSP培训圆满结束

9月26日中午,GSP宣贯培训会在公司三楼会议室开展,主讲人为汪纪宁,人力资源部、行政部、财务部、运营管理部、医疗器械部、运营保障中心、信息中心7个部门共74人,参与了培训及考核。据悉,这次培训结束,公司所有部门均进行了一轮新版GSP的培训及考核。

此次培训的内容包括:解读新版GSP主要内容以及部署我公司实施新版GSP工作要求的两大主题;第一大主题为关于新版GSP主要内容中增加计算机信息化管理、仓储温湿度自动检测、药品冷链管理等新的管理要求,引入质量风险管理、体系内审、验证等理念和管理方法,从药品经营企业人员、机构、设施设备、文件体系等质量管理要素的各个方面,对药品的采购、验收、储存、养护、销售、运输、售后管理等环节做出了许多新的规定。第二大主题为严格按照新版GSP规定实施重点,对计算机系统的升级,对药品仓库采用温湿度自动监测系统,对仓储环境实施持续、有效的实时监测;对储存、运输冷藏、冷冻药品要求配备特定设施设备的验证;在购销管理方面,药品购销过程必须开具发票,出库运输药品必须有随货同行单(票)并在收货环节查验,物流活动要做到票、账、货相符等。

(文/科研公司质量部 李妮妮)



热烈祝贺公司图书馆正式开通

图书馆开放时间:
周一至周五
中午:12:00-13:00
下午16:00-17:00
图书管理员:
周一:何静
13970966767
周二:罗玉娇
13807041914
周三:李文婷
13767079948
周四:吴兴国
15270999370
周五:桂佳
13767950831



技巧一:电子文件命名及文档存放方法

文/财务中心 罗金平

您是否经常为找不着电脑中的文件而犯愁呢?有没有简单、快捷的方法来快速找到自己电脑中存放的文件呢?答案是肯定的。请您接着往下看:

一、规范电子文档名称的命名方法和格式,方便文件归档和查阅。

对所有文档按以下规则命名:
1、所有的文件一律采用三段式命名:即年月(日)+名称+(单位或部门简称);

2、涉及需反映具体日期的文档加上日期,名称要基本反映文档的主要内容。

3、文档命名举例如下:
报表:如《201305业务员销售回款日报表(科研本部)》;

表明这是反映科研本部2013年5月份各业务员销售、回款及应收款情况的日报表。

文档:如《20130627关于召开营销中心二季度工作会议的通知(营销中心)》

表明这是2013年6月27日由营销中心下发的关于召开二季度工作会议的通知的文件。

按以上规则命名,您只要看了文件名就能知道这个文件是什么时间、什么内容、哪个单位或部门的,一目了然,有利于文件的分类归档和排序,缩短文件查找时间,提高工作效率。

二、电子文档归档:

1、分类设置文件夹:将所有文件分为若干大类,如“会计报表”、“业务报表”、“财务总结”、“公司制度”等等,每一个大类再进行分类建立子文件夹,依此方法,建立各类不同的树状结构的文件夹以便分门别类地存放文件。

2、对于时效性较强的文件,如报表等时间性较强的数据文件,按年份分类存放。

3、以前年度不需经常使用的文件应统一放在一个文件夹中,可以节省每次备份的时间。

4、对于不公开不对外使用的文件,应集中存放在一个文件夹中,同样分门别类地建立相应的子文件夹归档存放。

5、平时设置一至二个临时文件夹,用于缓存每天收到的文件。这些文件处理后,应尽快归档存入相应的子文件夹中。

文件的归档存放,关键是要根据文件的性质和用途设置好文件夹,规划好文件夹的树状结构,最忌将不同用途、不同类型的文件及文件夹混杂在一起。



技巧三:瞄准目标,有效拜访,冲破销售工作第一关

文/纯销部 陈鸯鸯



业务员介绍:
陈鸯鸯:景鹰区域业务员,从2007年5月开始接手景德镇市第一人民医药院的销售工作,至今已历时6年多,目前月均销售200万元。

销售工作都是从拜访开始的,而拜访的关键人物便是药剂科长,我负责的景德镇市第一人民医药院的药剂科主任恰恰就是非常有个性的一人。不论是商业公司还是临床代表,他基本上不跟他们交流,尤其是新任业务员。起初接手医院的一年多里,他根本就不搭理我,总是一脸的严肃,这种态度让我对他又敬又怕。很长一段时间我都限于迷茫与困惑中,但逃避不是办法,于是我便从侧面去了解他,发现他对待同事和朋友非常地真诚、热情、尽责,在工作上容不得沙子,一是一,二是二,故而药剂科被他管理的井井有条。根据这些,我得出一个结论,药剂科主任一定是个注重细节、小心谨慎的人,他看重的可能不是你的能力和关系,而是你的态度。之所以对人不搭不理并非讨厌你本人,而是因为出于对你的不了解和不信任。倘若你尽心尽力做好工作,他的态度就一定会有改观。此后,每次医院的计划、每个月的对账、每次他交代的事情,我都会在第一时间认真的完成,终于换来了他的改观和认可,业务量的增长自然就不在话下了。

评析:在处理客户关系尤其是关键客户的关系时,不要仅仅只跟本人交流,可以多从侧面去了解信息,并与他的朋友、家人保持密切联系,家里有什么困难,爱人在哪工作,小孩多大在哪上学等,这些都是我们销售人员必须掌握的,掌握了这些情况,既可以保证信息的准确性和时效性,还能让他身边的人成为你的代言人。(文/纯销部 张朝娟)



技巧四:把握机会、迅速出击,保销售成功上量

文/纯销部 刘虎



业务员介绍:
刘虎:纯销部市内业务员,之前负责赣州市肿瘤医院业务,从2012年2月起正式负责肿瘤医院业务。

从接手省肿瘤医院,我就一直在寻找上量的机会,苦于医院有规定:医院现有品种除非原配送公司无法正常配送才打报告改配,否则一律不得转配送,所以一直很难快速上量。终于在11月份得到消息——医院将于12月份召开药事会,但开会的具体时间和要讨论的品种我们并不知晓,所以当时我十分紧张。

徐经理和公司领导非常重视这次药事会,常嘱咐我要盯紧,那段时间我每天蹲守医院,通过各种途径打探消息,终于在开会的前一天获取了开会的确切时间——12月第2周的周六上午,开会那天非常冷,天空下起了大

雪,一大清早我就来到医院守候,药事会一结束立刻找到相关人员获取了药事会通过品种目录,并迅速把目录发给了公司领导和采购部,当天下午在领导和采购部同事的帮助下,与所有供应商取得联系,请求他们将品种放我司配送,由于获取资料的时间比竞争对手南华和华晨要早,同时又是周末,所以反应要快一天,很多供应商都答应放我公司配送,但南华和华晨得知后,便做出了激烈的反击,他们两家又重新联系了供应商,甚至提出比我们更优越的条件来拉拢客户,此时就有不少客户出现了松动,所以周一一大早就到医院查看了点配

送情况,有变动的地方马上跟公司领导汇报,准备“阻击”,在跟恒瑞、万乐、豪森、齐鲁等几大公司的沟通时,竞争对手通过软硬兼施的手段阻止供应商放我公司配送,于是公司领导联合采购部同事经过几天的持续努力,最终战胜了他们。

虽然我司在这次肿瘤医院的药事会中取得较大胜利,但是绝

不能掉以轻心,因为竞争对手随时可能反挖墙角,于是在开会后的一周里,我天天早早上到医院,一天至少查看品种点配送情况4次,确保点了我司配送品种的没有变动,通过多方配合,我们获取了比较多的品种,最关键的是打破了恒瑞、豪森、万乐等大公司的品种以往被南华垄断的局面,有了个良好的开端。

评析:在医院准备召开药事会时,要通过各方关系时刻紧盯药事会的进展情况,包括召开时间、讨论品种,并以最快速度、最好条件联系供应商转配事宜,一旦成功也不可松懈,保持高度警惕直到警报完全解除。(文/纯销部 张朝娟)