

●师傅符凯 做好销售的五大要素

一、对于纯销售业务员的我们来说,最基础、最重要的的是什么?

要做到保障客户基本的用药配送的需求、及时性。及处理好客户补货、退货、换货等售后服务工作。

二、一个好的销售员、助理靠什么体现?

数据! 每月销售的同比环比分析、每月品种流失与增加分析、品种分析及总表分析,及临购品种等相关品种的关注。当然每月底各项统筹、搜集、整理工作也是必不可少的,当月销售发票、重点供应商增值服务亦不可忽略,信息反馈表,月底库存等。

三、如何加快回款进度?

了解医院回款的各流程,涉及的领导,要细心发觉、思考各环节可缩短加快的流程,以便加快回款进度。实时对回款进度进行督促及关注。

四、如何开展客情关系?

在做好日常物流工作基础上, 努力开展客情关系,扩展延伸新客户,完善、更新客户信息,如: 各药房负责人等关系接洽,通过这些客户开阔更多处理日常采购问题的方法,并维护良好的客情关系。在日

常医院拜访过程中,深入挖掘客户深层次需求,满足需求,取得信任。关系维护阶段:重点在8小时工作外的互动、家访等客情活动。

五、如何挖掘客户的需求,赢取客户的信任?

如何挖掘需求?在拜访药剂科的日常互动中,细心观察,积极收集市场行情、客户需求、竞争对手动态等消息,并汇总后及时向销售员、经理反馈。对于非我司配送的品种上游供应商厂家方面,留心观察日常来访药剂科采购组的各供应商代表,以良好的增值服务态度、理念及有力的品牌影响力打动对方,挖掘抢占机会。如何赢取信任?这让我想起我同我的师傅王翔前辈之前所做的一件事:恰逢一位药剂科领导亲属重病挂床放疗,当时整整一个半月我们每天安排接送,送饭等蹲点守候,让这位领导甚是感动……所以事不分大小,贵在能否坚持。

以上为我个人的日常工作一点点小心得,希望能给师弟们在以后日常的工作中找到一点方向,引起共鸣!为了你、我、汇仁美好的明天,我们在路上,加油,共勉之!

●徒弟周蕾

多看 多问 多总结

总结这一段时间的学习经历,我有三点心得体会:

1. 在医院时要多注意观察,留意一些细节,多做事,少说话,学会如何与人相处,要与老师多交流,每天积极地拓展自己的知识面。

2.做业务贵在坚持,要有不怕失败的精神,不要怕丢面子,不懂的就要多问,心不要急,每天学习一点点,才能慢慢积累经验。

3.做过的事情要学会梳理,把激情都投入工作中去,尤其是那些点滴的琐事,更能考验一个人的耐力,放低姿态,态度谦和,才能更好的与人相处。

当然,我认为要做好一份工作,最重要的是要有责任心,要有激情,有了责任在身,就会努力去完成它;充满激情地去工作,才会有目标,有方向,让自己过得充实。如果失败了也不要气馁,总结失败教训,争取下次成功,不论怎样,在工作和生活中要始终保持积极乐观的态度,才能把工作做好。

●徒弟胡志荣

做好业务的关键是什么?

业务员与市场都是客观存在的。市场业务关键在于如何做?

第一步:收集信息,做到知己知彼。刚下市场做业务不要去计较业绩的问题。应该先了解医院人员的组织架构,医院领导、老师的基本信息以及性格差异,自己公司的药品品种以及配送优势,竞争对手的基本信息以及市场优势,多做多记、多关注细节问题和处理好与医院各位老师领导的关系。

第二步:客情的维护与加深。所谓的客情维护不是酒肉论英雄而是来自于你内心犹如对亲人的那份关心。比如给领导老师过生日,再如对领导家人多关心表温暖等,要让领导与老师

感觉和你一起时犹如和亲人一般没有隔膜。这样领导与老师对你的印象关系就非常的好何愁业务做不好,说不定还主动的帮你提升业绩。

第三步:稳定市场与拓展市场以及做好售后服务。在自己的市场范围内保证自己品种的前提下抢夺竞争对手药品品种才是我们前期工作的目的。售后服务也是必不可少的一环。做什么业务都避免不了的,一定要做到尽善尽美毫无差错。

业绩是业务完成的指标,业务做不做的好是能力的体现,能力强不强是态度决定的。只要态度端正能力自能得到提升,能力得到提升业务能力自能突出,业务突出业绩必能蒸蒸日上。

►业务员新手必读:

如何学艺?

RUHEXUEYI

●徒弟徐唐元 快速融入职场 有效学习师傅经验

初入社会的我们会发现,学校和游戏的游戏规则截然不同,在学校我们可以肆无忌惮的不去上某位老师的课程,也可以毫无保留的向周围人诉说着一切。然而走出校门步入职场后,为了生存,为了站稳脚跟,我们得重新包装自己。尤其像我们这样常与人交流、常应酬的业务岗位更是如此。所以我觉得做好这点,至少应该做到以下几点:

1、最关键的是心态平稳。将自己浮躁的那颗心压一压、沉一沉,多多低下身段向师傅请教。

2、最核心的是积极主动。在陌生环境里自己不积极主动,没有谁会替自己积极主动,因为那里藏着机会。

3、最有效的是多问多想。师傅教给我们的东西,要学会发散思维、举一反三。比如说:师傅让我们填写退货单,我们就应该想到,退货单退回公司应该怎么处理。

4、最有价值的是总结。师傅教授我们的东西绝对不能今天教,明天就忘了,一定要做好当天的工作总结。适当的情况下,可以在自己的笔记本上为师傅的工作提出几点建议或者说是改善之处。

常言道:苦练兵将,不如战场较量。虽说真理可以指导实践,但真理都是从实践中走出来的。师徒携手共铸辉煌,相信半年之后,我们公司的每一位新成员在公司的精心指导下,都能成为一把披荆斩棘的好刀。加油!

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

传承井冈精神 笃志奋力前行 再创一流业绩 流通事业部 2014 年上半年井冈山工作总结会议召开

本报讯 吴兴国 报道 7月19日至21日, 流通事业部2014年上半年工作总结会议在井冈山星级酒店召开。会议总结了2014年上半年工作,部署了下半年工作。流通事业部各子分公司、各部门负责人及纯销部、营销管理中心区域经理和部分优秀后备干部共50人出席会议。

据财务报表反映,流通事业部今年1-6月销售收入20.3亿元,完成率45.09%,同比增长15.57%;一二三类终端销售15.07亿元,完成率44.99%,同比增长22.66%;净利润完成率45.99%。

会上,陈冰部董事长充分肯定了公司上半年的工作,指出从汇报数据看,今年是历年来业绩最好的一年。随后陈总就公司或部门下半年重点工作作出指示。

一是要抓住市场机会,深挖市场潜力,不畏市场竞争,保持业务高速增长。纯销、终端部门要在完成年度销售预算的前提下,实现大幅增长。终端部门今年必须保证超额完成任务,明年至少实现35%的增长,销售基数小的部门应实现100%增长。在江西终端市场方面,要加快推进开发乡镇市场。

二是要加强风险控制,降低或避免公司损失。大家必须清醒地看到公司可能存在的风险,找出薄弱环节加以控制,避免出现损失,做到:首先,防控业务风险。其次,防控库存风险;再次,



防控税收风险;最后,防控组织架构风险。

三是要强化子分公司条块管理,加大子分公司人员培训力度。要求科研总部加强对子分公司的条块管理,加大子分公司人员培训力度。事业部各管理中心要加强对子分公司的垂直管控。采购中心要加大对上海汇仁的条块管控。采购中心要加大对上海汇仁采购工作的指导,帮助抢占市场。所有部门必须到科研总部轮训,总部各部门则要加大指导、培训力度。

四是要加快汇仁堂连锁公司改制,做大做强连锁药店,实现业绩翻盘。从下半年开始,连锁公司必须进行第二次彻底的股份制改革。明年开始,连锁公司将不再做小批、调拨业务。要严控员工流失率,稳定员工队伍,降低人力成本。

五是要强化公司纪律管理,

禁止员工在工作期间赌博。今后,严禁上下级、同级之间赌博,违者将重罚,各级领导特别是高层领导要以身作则,不参与赌博。

六是要加大对团委工作支持力度。目前团委工作做得有起色,各部门要加大对团委工作的支持力度,使团委工作形成品牌 and 影响力。要把团委当作培养人才的重要平台,给团委干部更多的加薪、培养、提拔机会。

七是要核算、发放2013年度经营成果奖。三季度,运营保障中心要完成商业板块2013年的业绩审计工作。人力与财务中心要完成2013年经营成果奖核算与发放。三季度,陈总将确定事业部2014年经营成果奖激励思路及额度。

八是要做好制药厂收购的信息收集、报送工作。上市是公司始终坚持的梦想。为更好地上市,需完善产业布局。年底前,公司拟收购一家制药厂。



会议结束前,丁总对各部门重点工作做出了具体部署。

一是除商贸部省外外部不做考核外,下半年所有业务部门的销售预算不做调整,上海汇仁必须扭转亏损局面。

二是调整落实业务部门销售策略,实现业务增长。纯销部要按照部署,把新余市场坚持下去,同时,拿出方案,将亏损降至最低,并将该区域的利润亏损自己消化;营销管理中心乡村一体化业务要从覆盖率向占有率转变,在考核上则相应地做些调整;商贸部要以风险管理为第一要务,加强对销售客户的信用管理,运营保障中心要配合重新评估客户信用,必要时调整信用管理模式;上海汇仁要拿出民办医院市场的开发、运作方案,大力扩展这一市场,必要时可以调整销售组织机构。

三是要继续做好GSP认证这一重点工作。上海汇仁、江西

科研总部虽已通过GSP认证,但仍需继续完善质量管理体系。上海汇仁需认真对待2014版GPS实施细则。各分公司要以GSP认证为契机,将质量管理体系真正建立起来,分公司总经理要为此负责。汇仁堂连锁公司要在人才和信息系统方面为GSP认证做好准备。

四是要倡导公司有医药学专业背景的员工特别是青年员工考取药师、执业药师相关职称。有领导职务的青年人要带头参加考试,在规定时间内未获得相关证书的,将调整岗位。在规定时间内获得执业药师职称的员工,公司将给予奖励。

五是要加强运营管理,提高运作效率。目前,公司一些项目进展缓慢。这使公司的运营存在风险。下季度,总经理将亲自参与到部分项目中来,督促各部门加快项目进度,提升运营效率。

(科研公司行政部)

图片新闻

TUPIANXINWEN

本报讯 万欣 报道 7月30日,正值盛夏,科研公司储运部员工许英语出仓库办事,由于仓库内外温差太大,许英语中暑了。幸得公司副总监涂小明和来公司义诊的江西中医医院的辛医生一起帮忙,病情得到了好转。(流通事业部人力资源中心)



汇仁医药 GE 产品经销商会议取得圆满成功



本报讯 刘鹏 报道 8月9日,公司 GE 产品经销商会议在赣州举行并取得圆满成功。参加此次会议的有公司医疗器械部经理宗东、赣州分公司总经理李小弟、医疗器械部副经理刘守华、G E 公司江西省区域经理盛启志、GE 公司产品部经理周涛和余琳、以及省内各地经销商,会议由刘守华主持。

会上,宗东经理首先对汇仁医药及医疗器械部做了整体介绍,同时分享了汇仁医药与 GE 的合作理念,表示非常看好医疗器械的市场前景。

随后,GE 公司医疗器械江西省区域经理盛

启志带着他们的团队,分别给各位经销商展示了 GE 公司的辉煌历史以及他们旗下的主推产品,尤其是超声和 DR,让大家了解到更多的产品专业知识。

会议最后,主持人下台采访各位经销商的看法,大家积极参与,现场气氛热烈,客户们并纷纷表示希望今后还能有更多这样的机会来促进沟通与了解。

这次会议的成功举行,增进了经销商对公司的了解,鼓舞了经销商的士气,也最大限度地调动了经销商对 GE 产品的销售热情,同时也借着这个机会,加深业务员与经销商的沟通,为以后的销售跟进起到非常重要的作用。这只是一个美好的开端,我们相信携手同行,定能共创美好未来。(科研医疗器械部)

上海公司职能人员参加新版 GSP 培训考试

本报讯 王桃莉 报道 8月9日,上海汇仁公司职能部门共 10 人,参加了由上海市医药商业协会秘书长主讲的新版 GSP 相关要求的培训考试。

近期,上海市食品药品监督管理局修订了《上海市药品经营质量管理规范现场检查评定细则》,并于 2014 年 7 月 1 日起正式执行。文件要求各药品经营企业应积极学习与执行上述《指导原则》的规定,加强企业质量管理体系的内审,持续做好药品经营质量管理工作,于 2015 年 12 月 31 日前,达到新版药品 GSP 的要求。

所有在医药企业工作的人员必须持证上岗,便是其中一项硬性要求。此次培训课程中,上海汇仁公司的 10 名员工深入学习了新版 GSP 的规章制度,同时参加了 GSP 上岗证的考试,并全体一致通过。

通过这次学习和考试,大家明确了与自身职责与工作内容相关的要求,学习了相关的法律法规、药品专业知识及技能、质量管理体系、职责及岗位操作规程等知识,在与自身工作内容相联系的同时做出了相应的巩固与提高。(上海汇仁公司)

师徒结对 携手共进 2014 年纯销部首次师徒沟通会正式召开



本报讯 周飘红 报道 7月4日,科研公司纯销部首次师徒沟通会在公司四楼大会议室召开。会议由纯销部总经理廖玉玉主持,常务副总黄小峰、人力资源中心主任罗会东、各区域经理、各指派导师及 21 名新近大学生共 60 余人参加。

会议就 21 名大学生及导师做了详细介绍,将培训目标、培训原则、培训计划等内容具体要求,明确见习时间及相关考评制度。

会上,罗主任阐述了纯销部建立导师制的重要意义,并提出加强过程管控的相关指导建议。黄总作了热情洋溢的讲话,他首先充分肯定本次师

徒沟通会,不仅加大了各新近员工的培养力度,使各位能深入学习纯销业务流程,把握业务标准,树立正确的理念,同时能发挥各师傅的影响力和辐射作用,真正打造出纯销部人才培养及输送中心的目的,形成良好的培养氛围。其次,对各位师傅及徒弟做了适当的要求,各师傅需真诚对待,认真引领,徒弟要虚心学习,学有所成,讲求实效,勉励师徒取长补短,携手前行。

"三人行,必有我师焉,善教善学者比皆是。我们相信,今天的师徒结对,明天定会结出丰硕的成果。(科研公司纯销部)

公司 OA 系统上线啦!

本报讯 郭守泽 报道 7月29日,公司正式启用 OA 系统(OA 为 Office Automation 的简写,即办公自动化)。通过先进的计算机技术、有线和无线等网络通信技术,处理单位内部的工作,实现协同审批,辅助办公管理,实现提高办公效率和规范管理的软件系统,极具现代意义。

OA 系统能实现无纸化办公,不仅能提高公务的处理效率,同时有相互监督、督促员工的作用,不用拿着各种文件,单据等到各部门跑来跑去,等候审批、签字和盖章,直接在网上便可进行。不仅节省运营成本(时间和纸张),还可规范企业管理,提高企业竞争力。员工与上级沟通也变的更加方便,为发挥员工的智慧和积极性提供了舞台,以数据和真相为依据的高层决策变得更加科学迅速。

OA 系统目前刚刚上线,请大家勤加利用,相信一定能给工作带来意想不到的便捷和高效!(流通事业部信息中心)

我们的《微访谈》栏目开播啦!



本报讯 张秀玲 万欣 报道 8月15日公司首档访谈类视频栏目正式开播,通过公司微信平台进行传播。该栏目聚焦先进员工,传播公司正能量!以主持人访谈的形式,对话先进员工,讲述他们的故事,诠释成功密码。使之成为广大员工更丰富有益的精神食粮。栏目宗旨:讲述精英故事,展现能人风采!每月一期,时长:5 分钟。

该栏目由流通事业部人力资源中心主办,栏目一经推出立即引起公司上下关注,流通事业部常务副总监丁晨昌更是亲自担任制片人一职,在节目开播之际提出殷切希望和深情寄语,他说:"在公司 10 多年的发展征程中,涌现出了非常多的优秀人才,有管理干部、销售精英、虎狼团队、还有更多优秀的一线基层人员,每年都有一大批员工通过层层考核成为了年度先进,这些人都是——面旗帜、一个标杆!这也是我们微访谈栏目的聚焦点。我们的《微访谈》栏目就是要给这些先进员工更多的展现平台。希望他们的先进事迹能够得到广泛传播,成为大家丰富有益的精神食粮,也希望我们的先进员工进一步总结经验、再接再厉,为自己为公司作出更多新的贡献!最后希望《微访谈》栏目能成为



公司总经理 丁晨昌

公司传播正能量的平台,成为广大微友们的好朋友,祝愿《微访谈》越办越好,收视长虹!"

不仅如此,科研常务副总黄小峰、科研副总经理兼营销中心总监唐丽丽、流通事业部采购中心经理官建生、流通事业部财务中心主任罗金平以及广大热心微友也纷纷接受栏目组采访,鼓励广大员工相互学习,尽早成为先进、成为精英,祝愿节目越办越红火,收视长虹!

《微访谈》栏目主编罗会东表示:"每一年的年度先进都

人力资源中心组织评选,每一年公司内刊都会有专版对这些先进员工进行宣传,这些人背后的故事都非常吸引人、启迪人、感动人、激励人,是公司巨大的精神财富。仅仅依靠内刊、板报进行传播远远不够。为了提升传播效果,为了更生动、直观展现先进员工的风采,同时更好的利用新媒体微信,《微访谈》栏目应运而生。"罗主编同时承诺每一期节目都会精心制作,深度挖掘公司先进人物的故事,让广大员工可以从中吸取更多的"正能量",慢慢做实企业文化这个软任务,进一步增强企业的凝聚力和核心竞争力,为实现"汇仁梦"提供强有力的文化支撑!"

据悉,《微访谈》栏目开播特别祝贺节目已在 8 月 15 日正式通过公司微信公众平台进行传播,送达人数 381 人,阅读人数 421,阅读率为 110%。第一期访谈节目将邀请 2012 年、2013 年连续两年荣获"流通事业部总裁特别奖优秀团队"的科研公司纯销部,预计 9 月和广大微友见面,敬请期待!(流通事业部人力资源中心)

2014 听听我们身边的美丽的故事 (三)

素材提供:罗玉娇 汤春霞 版主:杨磊

爱心细心真心赢信赖

2010 年 2 月,大多数人们还沉浸在春节的欢乐氛围中,汤春霞,这个刚刚入职的终端业务员就被公司派往赣州某区域做乡镇卫生院的业务。这对一个不是医药专业的她确实是个不小的挑战。好在她以前也做过销售,也知道销售上的一些知识,于是,她也按照以前的模式,每天往卫生院跑,磨嘴皮子,推销药品。

可是一段时期下来,医院根本不怎么对她有好感,销量一直上不去还下滑了不少,让她碰了一鼻子灰。于是有个别领导就借此机会说女孩子根本不是干这行的料,公司同事明的暗的里嘲笑,加上同行业的竞争者的挤兑,这让当初满腔热血的她也渐渐的泄下气来,她也开始怀疑自己是不是做医药销售的料。然而她骨子里的"倔强"让她相

信,机会永远是留给那些有准备的人,只要坚持做好自己,就一定行。

一般而言,相对男性,女性更为细心。汤春霞就是个细心的人。也正是因为细心,终于等来了她的机会。有一次在医院,她同人聊天时无意中听到有人说医院领导的母亲生病正在住院,而他们夫妻俩又太忙,孩子年龄小上学还需要接送,住院的母亲就没人照顾。汤春霞得知后,赶忙主动请缨,去承担照顾医院领导

医生建议吃"蜂王浆"有助于身体恢复,可当时医院没有这个药卖,公司也没有,她就找当地的药店,终于在一家偏远的药店找到了那个"蜂王浆"。不管刮风下雨,一日三餐汤春霞都准时送到,这一切医院领导和他的家人都看在眼里,记在心里。

所谓精诚所至金石为开,汤春霞的所为终于打动了医院领导,此后,汤春霞在这家卫生院的业务扶摇直上,从当初的月几千元直接做到现在的二十万元,而且多年一直特别照顾她,即使后来医院改制,也没有放弃汤春霞的业务。

【故事哲理】一颗温暖的爱心、一份真挚细心的关怀叩开了与客户间的沟通之门,赢得了客户的信赖。

准妈妈的高校招聘行

2013 年 10 月底,科研公司纯销部、采购部、质量部等部门人才紧缺,纷纷递交需求计划至人力资源中心,强烈要求人力资源部门尽快招聘专业对口、高素质的复合型人才。在接到各部门的人才需求名单后,人力资源部立即启动全省高校招聘活动。而这项招聘活动的负责人便是罗玉娇。

那时,罗玉娇已有四个月身孕,领导建议她做好招聘统筹工作,具体到各大高校参加招聘会则安排他人。可罗玉娇生来一股不服输的劲头,立刻向领导申请说没问题,保证完成任务。

11 月份的天气逐渐变冷,罗玉娇的心却越发热火,因为公司的校园招聘活动正式启动了,在做好各项准备工作后,她便挺着大肚子,来回穿梭于各大高校的招聘会当中。

这个月江西中医药大学有两场招聘会,从前期的准备工作、联系老师和组织宣讲,都是罗玉娇一个人独自完成。在该校的第二场招聘会上,罗玉娇早早的来到了现场,虽然学校

为用人单位提供了桌椅,但为了缩短和学生之间的距离以便于沟通,罗玉娇整个一上午都几乎是站在招聘展台旁,手拿着宣传材料面带微笑的为前来求职的大学生们介绍公司和岗位情况。只要有学生提问她总不厌其烦的——作答,一个上午下来竟面试了近五十个合乎要求的大学生。

到了中午,前来求职的大学生们都去吃饭了,罗玉娇也趁此机会休息一下。可一坐下来,不仅头晕,胃里还翻江倒海,一口饭都吃不下,只好喝点水。罗玉娇这才恍然:上午站太久了!但是一想到招聘工作取得了初步成绩,罗玉娇还是很高兴。下午一点多钟,求职的大学生陆续到场,罗玉娇赶忙打好精神继续投入工作。整个一天罗玉娇收到了近两百份应聘简历,面试了一百多人,忙到了 6 点多才收工。在回来的车上罗玉娇晕车、肚

子饿得慌、劳累、怀孕期反应等一起袭来,这个坚强的女汉子也终于坚持不住,就在车子里面呕吐,连苦水都吐的一干二净。

挣扎回到家,罗玉娇连晚饭都没吃就躺躺在床上,就在这时,她肚子里的宝宝出现了人生第一次的胎动,罗玉娇先一懵继而无比兴奋,幸福之感油然而生。一天的苦累也就不算什么了。

从 10 月底到 12 月,罗玉娇就这样跑遍了江西中医药大学、江西财经大学、南昌大学等南昌高校,并南下赣南医学院,参加校园招聘会近十场,面试了近千人,复试近 200 人,为公司精心挑选了一批又一批的高质量人才。目前,这批新进大学生已经通过公司考验成功上岗,正在为自己和公司的发展做出努力,也很好的补充了各团队人才。

【故事哲理】人活着到底怎样才算有价值?罗玉娇用实际行动给了很多迷茫着的人们真正的答案,不管你身在何处,身处何职,只要你有责任心,有激情,就一定会做出成绩,一定会得到大家的尊重。

如何参与公司微信有奖互动?

- 一、关注公司微信发送的资讯。
- 二、成为幸运读者(观众)的两种方式

- 1、将你们看过微信内容后的所感所想,进行微信留言。
- 2、回答微信提出的问题。涉及内容均为微信发送的资讯。
- 三、如何给我们留言?(图 1)
- 四、如何回答微信提出的问题?(图 2)



(图 1) 打开微信,点击通讯录,打开公众号:汇仁医药人力资源中心



(图 2) 视频类:问题由主持人在节目中提出,或在片尾以字幕形式出现。



8月15日的
视频节目《微访谈栏
目开播啦》片尾提出问题:
公司副总监唐丽丽有参与
抽奖吗? A.有 B.没有. 将
答案 A 发送至公司微信,前三名
即可获得抽奖机会,金额为 10—
100 元。(此次幸运观众为张
勇、胡中凯、张耀花,分别
抽中 100 元、50
元、100 元)