

学有所获 学有所思

——学习陈董报告的心得体会

汇仁医药 2014 年度春节团拜暨双先表彰大会在正月初九召开后,我部门及时组织人员学习董事长陈冰郎在会议上的讲话,感受到其内涵丰富,实事求是,鼓舞人心,催人奋进,具有很深的指导性。通过学习与总结董事长的发言,对具体数据进行比较,让我们感受到了领导的苦心,也看到市场的残酷,更让人看到的是整个汇仁医药的希望。2015 年是挑战与机遇并存的一年,我们将不折不扣的按照公司的整体部署,围绕“利润、管理”两大关键将各项任务指标落实到位,具体做法如下:

一、分解任务
根据 2015 年全年任务,结合各医院实际情况,将销售回款任务细分到各医院,再根据各医院出采购计划的规律,并将各医院任务分摊到每个月及每周。

二、挖掘重点
挖掘出每家医院的大供应商,与采购部合作,密切联系,提升客户服务水平,建立稳定的客情关系,为新标做准备。建立各家医院的品种档案管理,档案内容包括各品种在医院的用药排名情况,是由哪家公司负责配送,又是属于哪个供应商的品种等。

三、转变思路
面对新医改,我们要转变思路,将由传统的关系为主的营销模式向技术服务型营销模式转变,传统的商业转变为现代服务业,向销售终端延伸各种专业化服务,大力推进医药物流延伸服务项目,通过对江西省人民医院、南昌市第一医院的自动入库系统,建立药剂网站,为医院提供这些服务模式,帮助医院从不同侧面确保药品质量安全,提高工作效率,提升药剂管理水平,树立优质现代的服务形象,加强公司的美誉度和影响力,从而扩大公司在医院的影响力。

四、紧抓回款
做好细节工作,跟踪各医院发票签字情况,及时做好回款前工作,确保货款在正常账期内到账。在提高回款

工作的质量方面,主要是处理好以下几个关键的环节:1 回款工作目标准化,按照各医院做票习惯尽量多回款,并能按照规定的时间内到账,能提前一天绝不让货款在途中多待一天;2. 回款工作激励,在回款中做得好的同事给予物质奖励,注重精神奖励;3. 评估与指导,加强回款技能培训,没有回款的交易时残缺不全的,把销售与回款看得同等重要,这样才有利于制定较为稳定的长远战略;4. 回款工作制度化,所谓回款工作制度化,就是要对回款工作的各个环节,诸如目标设定、激励制度、评估和指导、回款技能培训、回款工作配合等方面作出明确的规定,以便使回款工作有章可依、有规可循。



五、加强培训
随着市场的不断发展,2015 年在团队协作与业务员培训上下足功夫。首先按照固有每周例会、每月管理计划严格执行,并不断加入新的内容,对业务员业务能力进行系统的巩固训练,再针对个体差异进行有效培训,打造纯精英队伍,逐步使他们懂得如何去分析自身市场,在工作实践中迅速提高自身的销售能力,不断提高服务意识,服务好上、下游客户,将增值服务的理念渗入到每位员工的骨髓。

2015 年,是一个新的起点,更是一个美好的期待,我们将以积极的心态、饱满的精神、良好的工作态度投身到汇仁医药纯销售事业中来,将销售业绩不断攀升!

(纯销部 廖万玉)

提高运营质量 助推企业发展

——《抢占份额 创新管理 造就人才 分享成果》学习体会

2015 年 2 月 27 日,公司组织召开了 2014 年流通事业部“双先”表彰会议。会上,陈冰郎董事长作了《抢占份额 创新管理 造就人才 分享成果》专题报告,报告中总结了公司 2014 年取得的成绩和存在的不足,并全面部署了公司 2015 年的发展目标和方向。通过对陈董的讲话内容的深刻学习,深深体会到公司领导的高瞻远瞩。针对董事长所提出的运营管理部工作,经过不断思索,我个人认为主要宗旨在于“提高运营质量,助推企业发展”。因此,围绕这一宗旨提出以下工作思路。

一、以项目管理为主推力,促进公司整体管理水平优化提升
紧紧围绕“严控项目立项、严管项目实施,严考项目结果”的项目管理理念,继续贯彻执行全面项目管理。通过总结过去

一直以来,运营管理部发挥着监督协调职能,2015 年,部门转换工作方式,将以构建运营指标体系为切入点,通过指标的建立、梳理等一系列过程,倒逼公司各部门的工作流程优化、职责划分和关键节点把控等工作,从而引导公司能够高效率、低成本运营。

1、建立起一套运营指标筛选、报备、核算、审查等标准化流程,通过对销售、采购、储运、财务等营运关键指标的核算跟踪、集中管控、及时预警。
2、构建起公司整体运营指标体系,打造具有指导性、领先性的运营指标库。
三、以介入重点业务工作为张力,不断提升自我水平

俗话说“学如逆海行舟,不进则退”。面对行业内新形势、公司新目标、新任务,

四年中项目管理工作中的亮点和不足,持续夯实基础性的项目管理工作,并加强管理创新,紧密联系“利润”和“管理”两大关键指标,抓好项目管理工作。

1、完善并推广项目管理制度,将公司制度与经营理念融合进部门的日常工作管理中,发挥指导和协调作用,以促进公司总体战略的顺利实现。

2、对各部门所提项目进行严格审核,将利润指标更好的切入到项目管理中去,优选业务类型的项目。

3、做好项目管理知识的交流和培训会,引导更多的员工参与项目管理,学会运用项目管理工具提高沟通能力和管理水平。

二、以运营指标体系构建为助力,引导公司高效率、低成本运营

只有具有一定政策把控力、业务统筹力和较强的管理思维,才能积极应对新常态下的新变革。而作为公司的一份子,只有不断提升自我水平,才能为公司发展贡献自己的一份力量。为此,2015 年根据需要我们个人将转变工作思维模式和工作方向,积极主动的介入重点业务工作的开展,学习掌握有关的业务发展知识,并争取通过学习和重点的集思广益不断改进工作方式,促进重点工作有效开展。

人总是在探索中学习,在学习中成长,在成长中实践。作为企业人,我很希望企业能够蓬勃发展,也很愿意与企业共进退。生命不息,奋斗不止,我相信在公司高层的领导下,在同事们的共同努力下,我们一定能在汇仁创造一个又一个高度。

(运营管理部 操婷)

增强三种意识 严格费用控制

——科研公司行政部 2015 年学习陈总讲话体会

陈冰郎董事长在 2015 年新春团拜会的工作报告中明确提出,2015 年是公司的“利润之年和”管理之年”,公司要针对行业动态,结合新七年战略规划,重点围绕“利润”和“管理”两大关键词,开启领域之争、攻坚之战,既要保持销售增长与毛利提升,又要确保费用下降。为此,各部门仍要创新管理,严格费用控制。

作为销售支持部门,2015 年,行政部将在继续坚持服务销售、服务中心工作理念的同时,着力增强大局、节约、服务三种意识,既保质保量地完成各项工作任务,又能尽力确保水电、维修、办公用品等关键费用不超标。

一、增强大局意识,做好费用政策宣导
公司站在实现上市、实现长久发展的战略高度,提出既向销售要利润,又要向管理要利润。从管理的角度要利润,很重要的一点,就是严格控制各类费用开支,确保每一分钱都花在最该花的地方去。为此,行政部要和其他部门一道,增强大局意识,服务公司战略安排。在行政部所管辖的费用中,很大的一块是水电费,而水电费涉及到开关空调、上下班使用电脑等,为此,行政部将一方面做好政策宣导,让广大员工知晓公司战略,另一方面,主动作为,从严控制上下班期间空调使用,努



力减少不必要的电费浪费。
二、增强节约意识,小处着手省大钱
俗语说,节约一分钱,等于生产一分钱。和其他不直接产生利润的职能部门一样,必须厉行节约,在费用节约上下功夫。关键是要让各级员工都树立或增强节约意识,从小事做起、从身边事做起:比如,目前公司大多数打印机都只能手动打印双面,而很多人为了省事,直接单面打印,用完即扔,实际上还可以二次利用的,因此,可以建议公司在今后逐步淘汰这种老式打印机,选购可直接双面打印机,增加纸张利用率;引导大家节约用水,一般情况下,不必将水龙头开至最大,满足使用需求即可;引导大家人走关灯,同时下班后及时安排保安、电工巡查办公楼电灯使用情况,

三、增强服务意识,减费用不减服务质量
在广泛宣传引导各级员工树立、增强大局意识、节约意识的同时,作为服务型部门,行政部要继续增强服务意识,要让部门人员从岗位出发,以责任心、耐心、细心为基本要求,着力为公司业务的有序、快速发展提供必要保障。不能因为费用控制、减少即降低服务质量,相反,不仅要保持原有服务水平,并且要想办法提升服务质量。要做好物业、食堂、会务等各项服务工作,及时跟进公司业务发展与各部门需求,确保会议组织、文件下发、办公用品领用、水电维修等工作到位。

总之,费用控制、降低运营成本是实现公司战略目标的必然举措,在新的一年里,行政部要跟进公司下达的费用预算指标,从严格控制各项关键费用,同时,继续以服务为宗旨,做好各项服务工作,为公司抢占份额、创新管理贡献绵薄之力。

(行政部 甘俊薇)

2015 第 2 期
总第 29 期
(2015/4/28)
内部资料 免费关注

地址:南昌市高新开发区
火炬大街 628 号
电话:0791-88161872
网址:http://hui renny.com

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:杨鹤立

调整业务发展思路 集中优势资源攻坚

流通事业部召开 2015 年第一季度工作总结会议

本报讯 吴兴国报道 4 月 24 日至 25 日,流通事业部 2015 年第一季度工作总结会议在公司四楼大会议室召开。会议总结了第一季度工作,部署了第二季度工作。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共 46 人出席会议。

据公司财务报表反映,流通事业部 2015 年第一季度销售收入同比增长 15%,一二三类终端销售占公司销售 75%。

会上,陈冰郎董事长点评了第一季度工作。陈总指出,从财务数据来看,公司第一季度部分主要指标不够理想,各部门特别是业务部门需在今后认真落实“利润之年”、“管理之年”的经营管理方针,切实加强各项管理工作。

对于第二季度及今后工作,陈总作出如下指示:

一是要从战略的角度,深入思考公司未来的发展方向。

调整业务发展思路 集中优势资源攻坚,做大做强终端业务,并适时调整公司的组织架构与业务结构。

二是要加强业务毛利管理,全面提



高公司利润。各业务部门必须始终以盈利为导向,密切关注利润,要放弃“销售增长则利润增加”的错误认识,提供真实的毛利率,且不许随意降低毛利率;采购部门则要核算产品毛利,加强产品毛利预算管理,调整产品结构,减少零毛利甚至负毛利产品。

三是要从严控制批批发,切实强化应收账款管理。各业务部门必须在第二季度全额收回过往累计产生的呆坏账。

四是要根据国家劳动法规定,做好员工退休工作。公司不主张低成本使用到龄退休人员,而主张员工与公司长期合作、共同受益。要求公司所有员工,包括董事长在内,都要根据国家法定规定标准,按时退休,原则上公司 6 序及以下序级人员到达退休年龄后不再返聘,7 序及以上人员确需延期退休或返聘的,须报董事长批准。

丁总在主持会议时强调第二季度

高标准 大局观 重细节 抓管理

流通事业部启动 2015 年全面项目管理

本报讯 万鑫 报道 4 月 22 日,流通事业部 2015 年项目启动会于在公司四楼大会议室召开,流通事业部常务副总监、科研公司总经理丁晨昌、项目委员会成员、各项目经理以及任务经理等 20 余人参加了会议。2015 年,运营管理部围绕陈董提出的“管理之年,利润之年”全面开展项目管理工作,全年共立项 21 个(11 个主项目、10 个子项目项目),其中 3 个战略型项目。

会议上,由科研公司运营管理部经理宗东讲解了《2015 年度全面项目管理思路及项目激励考核方案》。六大项目代表阐述了项目实施计划,对项目实施思路和任务步骤做了说明。丁总在认真听取各代表的汇报后,依次对各代表所讲解的项目做了点评,同时强调项目管理对企业的重要性,他提出汇仁医药实施项目管理进入第五年,今年所提的 21 个项目总体上比以往更紧扣主题,在质量上有了不小的提高,有很大的进步,一定要持之以恒的做好项目管理。

会议上,丁总对 2015 年项目管理工作提出了“高标准、大局观、重细节、抓管

理”四项要求:

一是坚持高标准,项目管理工作各方面要突破,项目经理首当其冲,要组织项目组,承担相应的职责,每个项目都要有高标准,不仅仅要解决一般的业务问题,更要达到公司较高的要求,向行业标杆企业靠拢。

二是所有的项目管理人员要有大局观,项目管理的成败关系着公司整体的运营质量,要求项目成员将项目工作保质保量完成。

三是项目管理要关注细节,大小项目都要认真对待,项目是由一个个细节串联而成,要将“小事做细、细事做透”,不可流于形式。

四是要注重项目总结和项目积累,加大项目的推广和表彰力度,熟悉项目管理内容,挖掘优秀管理人才。

丁总还要求运营管理部坚持定期汇报制度,修改管理标准,细化项目经理、任务经理的考核制度,全面提升项目管理质量,与各实施项目部门同心协力将 2015 年度的项目管理水平推向新的高峰。

共青团江西省委书记曾萍一行

莅临公司视察指导工作



本报讯 吴兴国 报道 3 月 13 日下午,共青团江西省委书记曾萍一行 9 人莅临公司视察指导非公企业团建工作。南昌高新区管委会副主任姜玉林、南昌团市委副书记陈俊及团省委机关、高新区团工委有关负责同志一同参加视察交流。

曾萍书记指出,汇仁医药团委能够取得如此成绩,离不开公司对共青团工作的重视和在工作经费、人员配置等方面的保障,也离不开团委班子的精诚合作。作为非公企

业,汇仁医药团委通过加强培训学习,不仅准确理解了共青团“服务青年,服务企业”这一根本工作出发点,清醒认识到了当前工作中的不足,而且在班子成员设置、思想引导与文娱活动结合等方面进行了创新探索,并转化形成了有特色、有优势的经验做法。

座谈会后,曾萍书记一行视察了团委办公室、共青团图书活动室、2012-2013 年度市级青年文明号——纯销部等团的活动阵地及团刊《青苑》等。

倾力打造学习型组织 培育职业化人才队伍

本报讯 曹利萍 报道 2015 年 4 月 21 日下午, 汇仁医药 2015 年职称管理动员暨流通事业部后备管理干部培养实施启动大会在四楼大会议室隆重召开。流通事业部常务副总监、科研公司总经理丁晨昌、科研公司常务副总黄小峰、副总经理涂小明、唐丽丽、王建华及相关部门负责人、考取执业药师人员、职称考试人员代表、导师、后备管理干部合计 36 人出席了会议。

此次会议由人力资源中心组织, 培训发展主管曹利萍主持, 会议分成两部分: 一是关于职称管理汇报及奖励, 二是关于 2015 年后备管理干部培养实施启动。

首先, 曹利萍汇报了 2014 年汇仁医药执业药师、药师报考工作, 并公布了 2014 年考取执业药师 4 名员工名单。其中, 2014 年汇仁医药报考执业药师 20 人, 通过 5 人, 通过率 25%。丁总为李化飞、魏月玲、魏美华、魏巍 4 人发放了每人 2 万元的奖励, 王总代表公司与他们签署服务协议。

随后, 人力资源中心主任罗会东解读公司关于职称管理工作、后备管理干



部培养的政策, 公布 2015 年 15 位后备管理干部名单及导师名单, 并签订辅导协议, 明确了培养模式和培养方向。王翔、何静、涂小员、朱俊作为后备管理干部代表依次发言。

丁总对考取执业药师的四位同仁表示祝贺! 同时指出, 此次会议是公司最重要的会议之一, 他认为青年干部培养是公司的重大课题, 青年成长是企业可持续发展的最重要的保障, 青年员工的素质决定了企业发展的长久性, 而汇仁是大家发挥特长最好的平台之一, 希望各位后备抓住机遇、实现自我。

最后, 丁总对公司青年与后备干部提出

六点期望和要求:

一、认识自己的优势和不足。青年普遍存在现象是有知识但经验不足、思想比较活跃但易浮躁、有干劲但易受挫折、富有创造力但容易理想化。希望各位后备能克服不足, 发挥优势。

二、树立正确的人生观与目标。做好职业生涯规划, 制定自己的目标。只有找到努力的方向, 才能克服过程中遇到的困难。

三、找到合适自己的路。结合自身条件, 发挥潜能, 在公司发展中, 要将组织的需求和自身的目标相结合。

四、坚持学习, 不断掌握新知识与新

方法。学习能够改变一生, 因此公司强制学习, 但不是为了公司, 而更多的是让员工个人受益终生。学习分三种, 即被动强制性学习、解决问题式的主动学习、对事业发展的追求性学习。公司将在不同场合宣传学习, 尽力打造学习型组织。

五、养成良好的职业素养。做到“敬事如仪”, 对本职工作要抱着认真、积极、努力的态度, 尽职尽责; 不敷衍了事, 不强调客观理由; 干一行爱一行, 全身心投入; 遇到问题积极寻找解决方法。

六、时刻自省自律。检讨自己, 每天问自己能否提高, 激励自己不断进步。后备干部要沉下身、静下心, 从小事做起, 做细做透, 提升境界, 带好头, 做出更多、更大, 令人信服的业绩。历史赋予机会, 在最好的历史机遇面前, 期待大家将人生目标与本身工作结合, 在争先创优中脱颖而出。

此次会议的召开, 旨在强制与鼓励员工考取职称与职业资格, 进一步提高广大员工的专业技能与综合素质, 壮大公司专业人才技术队伍; 同时将进一步完善公司后备干部选拔流程及明确不同渠道打造人才的培养模式。

构建汇仁特色的高标准的质量管理体系

——汇仁医药召开 2015 年第二次质量管理工作会议及质量管理计算机系统培训

本报讯 章贞 报道 2015 年 4 月 17 日下午, 《汇仁医药 2015 年第二次质量管理工作会议及药品经营质量管理计算机系统培训》在行政大楼四楼大会议室召开, 流通事业部中高层领导、质量领导小组、各分公司总经理及质量部经理共计 68 人参加了会议。会议由科研公司副总经理王建华主持。

会上, 由外请 GSP 专家主讲了质量管理培训第二期: 《药品经营质量管理之计算机应用篇》。培训从计算机系统的特点、计算机系统基本要求、药品经营及质量控制简图、采购、收货、验收、入库等管理功能和记录及之间的关系、药品直调管理、药品养护管理功能、药品效期管理功能、销售、出库、运输管理功能、药品销后退回管理功能、待处理药品管理功能、不合格药品管理功能、药品追回管理功能、药品召回管理功能、投诉及处理管理功能、业务数据统计功能、质量信息分单位收集统计功能、质量管理文件的管理功能、设施设备的管理功能、温湿度调控、监测及数据上传的管理功能、电子监管码管理的功能、人员管理的功能、信息管理功能、财务管理的功能、基础数据

库、麻醉药品、一类精神药品、疫苗、冷链药品等的管理、二类精神药品、蛋白同化制剂、肽类激素、放射药品、医疗用毒性药、易制毒化学品、终止妊娠药品的管理、计算机系统的三大注意事项, 分公司计算机系统管理等多方面, 全面详细阐述了企业计算机系统各环节内嵌式质量要求, 并通过各种记录的形式分析、进一步完善计算机系统从而更好控制质量。特别提出分公司构建一个独立的计算机系统、形成独立的质量管理体系的设想。

科研公司总经理丁晨昌在会上作出重要指示: 一是在“利润之年、管理之年”, 各级人员一定要清醒认识公司质量管理与行业标杆公司存在差距, 因此必须要有紧迫感; 二是计算机系统是 GSP 重中之重内容, 而目前公司的 EAS 软件在配合整个组织架构、质量管理体系上要改善的地方还很多, 因此必须高度重视计算机应用的重要性, 要通过进一步完善计算机系统, 加强对质量管理各个方面内容、流程与风险控制; 三是分公司麻雀虽小、五脏齐全, 同样需要一个独立的计算机系统, 质量管理体系也要相对独立, 为此各分公司总经理要抓好本公司的

质量管理各项工作; 四是各部门相关的质量工作必须紧紧围绕计算机系统, 由质量顾问做指导, 分层次安排好各项工作, 以全面提升本部 and 分公司质量管理水平, 构建出汇仁特色的高标准、各自独立的质量管理体系。



——2015 年首次质量管理工作会议顺利启动

强化质量管理工作 构建汇仁特色质量管理体系

本报讯 李文婷 报道 2015 年 3 月 6 日下午, 2015 年质量管理工作启动会及质量管理培训在公司行政大楼四楼大会议室召开, 参加会议的主要有质量领导小组及流通事业部中层以上人员共计 56 人。这是 2015 年开年以来的首次质量管理会, 本次会议由科研公司质量部经理汪纪宁主持。

会议听取了科研公司副总经理王建华的质量管理工作报告, 报告中重点汇报了 2015 年度质量管理工作计划, 计划分为日常主要工作、重点工作和专项工作三块, 其中包括: 1、完成科研医疗器械换证; 2、特药库扩建报批; 3、协助汇仁堂连锁总部通过新版 GSP 认证; 4、重新修订和完善质量管理体系文件; 5、建立总部与分公司之间集团化的质量管理模式; 6、冷链、特药的配送流程升级。

会议上, 科研公司总经理丁晨昌作重要讲话:

一是阐述质量管理的重要性: 企业管理主要分为三部分: 运用管理、风险管理和质量管理, 其中质量管理尤为重要。做好质量管理工作是公司核心竞争力的体现, 其中质量管理制度建设尤为关键。

二是明确公司质量管理体系的总目标: 建立质量高标准, 力争在 1-2 年内成为省内标杆、3-4 年内成为行业标杆。

三是强调质量管理部门要改变工作作风: 思想观念上防止出现畏难情绪, 对漏洞视而不见, 2015 年质量管理工作应进入新常态, 各级质管部门要乘热打铁将新版 GSP 认证中暴露出及未暴露的问题、缺项找出、弥补、改善, 把质管工作落到实处。

四是构建具有汇仁特色的质量管理体系: 必须把质量管理工作融入到公司各项工作中来, 围绕加强集团化管理、冷链管理及满足业务需求重点推进质量管理工作。要以质量管理体系建设为切入点, 提高各部门的工作高度, 建立真正的具有汇仁特色的高标准、低成本、零风险的质量管理体系。

会议上, 由公司外请的质量顾问专家主讲了《药品经营质量管理之风险篇》。培训从法律政策、行业内信誉、制度建设及管理、计算机系统、人员素质及教育、设施设备配置及使用管理、供应链管理等七个方面阐述了潜在的质量风险, 并通过案例研讨的形式分析、讲解了质量管理相关问题的成因及如何规避、解决。

本次质量管理会上还确定了 2015 年的质量方针与质量目标。质量方针是“创新管理、完善体系、质量第一、诚信经营”; 质量目标是“创立集团化质量管理模式, 实现质量零风险”。



素材提供: 雷良农、柳守军、朱永克

故事主人翁介绍

雷良农, 江西汇仁医药科研有限公司赣州分公司综合部一名保安, 2005 年入司, 连续九年被评为公司 A 等员工, 工作细心, 责任心强, 不怕苦不怕累。



故事主人翁介绍

柳守军, 公司 2013 年度营销中心销售明星, 2005 年入司, 为公司服务近十个年头, 工作踏实, 刻苦耐劳, 严格要求自我, 不断争取更好的业绩。



故事主人翁介绍

朱永克, 公司 2013 年度营销中心销售明星, 入司不到两年业绩屡创佳绩, 为人热情, 善于与人沟通, 执行力强。



以公司为家 与汇仁共进

天刚蒙蒙亮, 我们就能见到熟悉的身影, 背着割草机在忙碌着, 他就是公司保安雷良农。自 2005 年 4 月赣州分公司开业以来, 他就成为公司的一员, 可以说是“开国元老”, 哪里脏他就会出现在哪里, 公司的脏活累活他全包。由于公司员工不是很多, 公司没有雇佣保洁员, 雷良农就带领保安队代替了保洁员的工作, 十年如一日的辛勤工作着, 他见证了汇仁医药赣州分公司的成长。

早已过了下班时间, 同事们都回家了, 然而在公司洗手间, 却时常能看到熟悉的身影在打扫, 他就是雷良农,

他正一手拿着刷子一手拿着水管打扫着, 边边角角不遗漏, 把洗手间打扫得干净整洁。公司只有三个保安, 轮流守夜已成为习惯, 黑白颠倒也是家常便饭。雷良农更是无论白天黑夜, 一年 365 日日夜坚守着公司, 让公司的财产不受损失, 他的精神更让我们敬佩。

都鼓励以公司为家, 可是有多少人做到呢? 雷良农的耐心、细心让我们看到了, “以公司为家”不是一句空话。雷良农的身上体现着汇仁人的吃苦, 耐劳, 热情的特质。他经常公司领导及其他员工的称赞, 他们是我们的楷模。

【故事哲理】安乐给人予舒适, 却又给人予早逝, 劳作给人予磨砺, 却能给人予长久。雷良农作为一名普通员工, 他用耐心、细心, 以企业为家的工作态度, 值得我们学习。

规划成就 美好明天

柳守军, 一名普通的业务员, 为了家人拥有更好的生活, 每天辛苦奔波, 挥洒汗水。曾经有朋友问他: 你奋斗的目的就是为了改善家里生活? 他笑笑说是。也许有些人会说追求太平淡, 但经历过生活艰辛, 他有强烈的愿望去改变它。

从事销售这么久以来, 除了丰富的产品知识及了解客户需求外, 柳守军至始至终秉承着一个重要工

作准则——计划性。在拜访客户以前, 他一定会先弄清楚客户姓名。例如, 想拜访某卫生院院长, 但不知道姓名, 他便会通过各种渠道请教到院长姓名后再进行下一步的推销活动。不仅如此, 拜访客户也需要计划性, 他把一天当中所要拜访的客户都选定在某一区域之内, 这样可以减少来回奔波的时间。同时, 每天他都会计划好后几天的事情, 并且在

不出意外的情况下按照计划进行工作, 而特殊情况如客户的货是否定期到达; 客户是否有特殊的要求等则灵活机动的安排时间处理。为了家人的幸福和向往的生活, 柳守军坚持着这么一个目标每天游走在客户之间, 他坚信, 只要踏实完成工作计划中的每件小事, 一心为客户服务, 就一定拥有更好的明天。

【故事哲理】从柳守军的销售案例中, 可以体会到他对于工作的积极和热情, 虽然工作情况会存在一定的差异, 但是对于销售这一行, 只有拥有认真、积极的业务态度, 及时的完成任务和计划好自己接下来的事情, 才能更好的干好自己的事, 收获一个更美好的未来。

分秒必争 为生命接力

2014 年 3 月 4 日的下午 4 点半, 一个普通的日子, 朱永克像往常一样忙碌着与客户联系送货, 这时他接到新建县乐化卫生院药房主任打来的电话, 电话里焦急的说: “医院里有两名孕妇身体状况十分不稳定, 马上就要临盆, 急需产后注射液, 可卫生院里这个药已经断货很久了, 小朱你一定想办法买到这种药! 人命关天啊!” 朱永克一听, 虽然清楚该药品断货严重, 仍旧按压住心中的忐忑一口应承下来: “好的, 我一定帮您买到。”

挂了电话后他立马向其他卫生院求救, 可得到的答案确令人失望, 各卫生院这种药都已告罄。时间不等, 一晃已到了 6 点半, 朱永克想着打电话等是行不通了, 于是他开着车一家一家去找医院问, 找了几家结果还是不尽人意, 在希望就要落空的时候, 他问到红谷滩生米卫生院还有一些存货, 便赶紧向该卫生院主任打电

话询问, 当时主任已下班回家, 听到这个情况也马上安排卫生院借十支药给朱永克解燃眉之急。

终于有着落了! 朱永克心里的一块石头也总算落下了些。拿到药后他马不停蹄的赶到乐化卫生院, 经手术, 两名孕妇都顺利生产且母子平安, 家属们都纷纷握住他的手说: “真是谢谢你啊, 是你救了她们的命啊!” 就这样, 一场生命接力赛在朱永克不懈奔波努力下得以圆满结局。

【故事哲理】做事先做人 做人先立德, 朱永克始终秉着与人为善, 和客户成为朋友的理念开展业务, 不过分计较个人得失, 始终将客户的利益与自身联系在一起, 一个人如果能把“会做人”和“能做事”有机的统一起来, 就能够成就人生, 发展事业。