



SHENBIAN

● 营销管理中心 刘仁兵

努力耕耘 收获成功

刘仁兵，终端南昌一部业务员，2007 年 5 月进公司。2007 年 --2009 年，在南昌分公司做拓展员、记结员、拓展主管时，开发了些终端业务。2010 年刘仁兵向公司上级领导提出专职做业务员，南昌一部经理涂欢欢看他平时做事踏实，慧眼识人，把五院、曙光手足等几家民营医院放手让他做。其实，民营医院不仅货款风险比乡镇卫生院大，还存在物价，差价税金问题，包括医生、采购主管、院长还有医院老板这四者的利益诉求也稍显复杂。怎么办？开弓没有回头箭，刘仁兵下定决心：“努力去做！在夹缝中求生存！”

刘仁兵深知，做销售就是要用业务去迎合社会大环境乃至引领社会发展。正所谓“春江水暖鸭先知”，销售员更应该提前感受到时代脉搏的跳动。政府在医药领域推的是医保，表现形式是省标、基药，个人企业及国家各出一部分钱来推动一个行业强势增长。医保占工资比百分之八，每人一年合计医保投入几千，居民医保（包括新农合和城镇居民）一人一年四百多，江西四千五百万人口，市场之大可以想象。然而医院、厂家、医药公司都要供给，市场经济的大环境中各方利益博弈下最后的结果必定是药品品种的竞争。这从省标单位，基药单位单次门诊处方金额逐年增加就能有所体现，省标医院门诊住院费，基层乡镇卫生院住院病人增多，新农合和城镇居民住院报销比例提高都能反映出宏观趋势。

基于宏观市场，医疗行业出现两个极端现象，公立的药品供价越来越贵，而私立的个体诊所、医院等则希望药品供价越低越好，因为门诊或住院一个病种单次门诊或住院费用市场是有一个大致度的，药品占比越低利润越多。因此，刘仁兵认为，用做省标（临床的）方式开展乡镇卫生院（村卫生所）民营医院、个体诊所等应是保持销量增长的不二法门。在领悟出这个道理后，他积极寻找适合民营医院的品种，主推高毛利品种以提高销量。自 2010 年刘仁兵专职做销售以来，他的业务量以一年月均销售增加十万的速度保持增长，2010 年月均销售二十万、2011 年三十万、2012 年四十万、2013 年五十万，2014 年月均销售将近七十万。2015 年公司用增量考核，刘仁兵表示，将利用公司提供的平台结合市场大环境，满足客户各种需求，猛干、苦干加巧干，努力再创辉煌。

【故事哲理】在通往成功的道路上总是坎坷的，刘仁兵用善于思考的大脑，抓住当前形势，努力耕耘，收获了成功。



故事主人翁介绍

刘仁兵，2007 年 5 月进公司，终端南昌一部业务员，2010 年，南昌一部业务员。2014 年，刘仁兵被评为公司销售明星。



故事主人翁介绍

王清波，2011 年进入公司，2013 年成为营销中心销售明星，踏实肯干，韧性较强，通过自身努力打拼出优秀业绩。



故事主人翁介绍

周美，终端部南昌二部销售员，1996 年入司，2014 年收获“销售明星”称号，认真负责，善于反思、总结工作经验，踏实肯干。

SHENBIAN

● 王清波

坚持到底 终将成功

2011 年初入公司时，医药行业对王清波来说还是完全陌生的，卫生院院长等工作人员也都是陌生人，刚开始拜访他们时，王清波总是被对方一口回绝，没有商量的余地。但这并没有挫败他的积极性，他坚持继续每天拜访，基本每家卫生院都拜访过十次以上才慢慢争取到沟通的机会。有一次，王清波像往常一样去高陂卫生院拜访院长，当时天下大雨，他骑摩托车走了 1 个多小时，全身淋湿了，谢院长感到惊讶的同时也深受感动，谢院长马上报了二十来件输液计划。机会来之不易，第二天王清波及时的把药送到医院，院长见王清波配送速度快，非常满意，又报了些计划，并逐渐开始固定在汇仁进货。

就这样，王清波不计成本，高效配送，慢慢地在万安客户群形成很好的口碑，合作客户越来越多，业务开展也越来越大，汇仁公司产品全，配送速度快，服务好的印象也深深的留在客户的脑海里。

【故事哲理】有人说失败在每个人身上只存在于一种情况，那就是放弃。如果你能坚持住，你就有成功的可能，一旦彻底放弃了，你就一点机会没有了。虽然坚持的过程非常痛苦，煎熬，难耐，但是只要你坚持住，胜利的曙光就会把你照亮。成功的秘密就是坚持完成每个一个细节，然后一直走到成功。

SHENBIAN

● 周美

脚踏实地 付出终有回报

在 2011 年之前周美主要从事保管、发运等后勤工作，11 年 5 月加入销售队伍，走上漫漫征途。刚开始接触、开展业务时，她不知从何着手，不知所措，但她不断听，不断看，中间经历过汗水和泪水，坚信付出总会有回报，经过一段时间的摸索，销售终于有所起色并维持不断提升的良好状态。

在 2012 年 3 月的一天，博爱大药房报了计划，有一个客户急需药品，可当天公司的系统极不稳定，开票速度极慢。当时已是下午 4 点多钟，周美还在冒着大雨市区催款。但当她听到这个情况后，立马骑着电动车往公司赶，提了货后马不停蹄的送到大药房，客户和大药房的采购经理都很感动，对她刮目相看，当即承诺汇仁送货快，以后计划尽量往你这儿报。虽然一路上顶着寒风，又冷又饿，衣服早已淋湿，但听到他们的感谢，周美心里暖暖的。

就像这样，平日里周美都尽最大的努力和最大的能力的去完成每一件小事，每一项任务指标，及时总结经验，时刻反思工作，吸取教训，向他人交流学习，争取提高工作效率，把工作做得一次比一次的出色。她坚信只要付出就会有回报，只要坚持不懈的努力终将获得客户的认可和赞誉。

【故事哲理】一分耕耘，一分收获。只要勤勤恳恳地付出，踏踏实实地做好属于自己的每一项工作，圆圆满满地完成每一项目标任务，任何微不足道的小事都会获得应有的回报。



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

汇仁医药未来发展战略总体要求

勇于自我变革 把握战略方向 推动发展升级

本报讯 吴兴国 报道 5 月 23 日，汇仁医药未来发展战略研讨会在靖安县九岭森林温泉度假村召开。公司董事长陈冰郎与 19 名高管围绕公司业务转型升级、互联网+ 运营模式、医药电商发展等议题进行了深入交流、研讨。

此次会议是在国内经济与行业发展发生深刻变化，医药商业企业面临的机遇与挑战，公司深入思考如何主动适应经济大势与行业变化从而抢占市场制高点、制胜发展先机的背景下召开的。会前，参会人员按照每人至少发言 15 分钟的要求做了精心准备。

在认真听取了与会人员的发言后，陈冰郎董事长作了重要的讲话与指示。陈总在回顾了公司的发展历程后指出，只有主动适应市场并走在市场前面，才



能占得发展先机，获得发展利益，反之，则终将被市场淘汰出局。

对于公司未来发展的总体要求，陈总指出，在医药行业发生巨变的时刻，

立法调研组领导莅临公司调研指导工作

本报讯 吴兴国 报道 6 月 10 日上午，由国家卫生计生委药政司监察专员汪建荣、全国人大教科文卫委副巡视员章武率领的基本医疗卫生法（药物政策专题）立法调研组一行莅临公司调研。江西省卫生计生委副主任程关华、省卫计委药政处处长贾立明等领导陪同调研。汇仁医药董事长陈冰郎、总经理丁晨昌等 7 名高管参加调研汇报。

上午九点，调研组一行首先在四楼大会议室进行座谈交流。座谈会上，丁总汇报了公司的发展历程和经营情况，并根据实际情况简要提出了目前公司在基层医疗配送服务中存在的困难。随后，调研组领导与公司领导围绕配送

成本、招标采购、物联网+、回款保障等话题进行深入、坦诚的交流。

座谈会后，调研组亲临江西省最大的医药物资交易中心——汇仁医药仓库实地参观交流。

据悉，汇仁医药为此次调研组行程中唯一一家实地走访的药品经营企业。此前，丁总于 6 月 9 日作为药品经营企业代表之一应邀参加了调研组在江西省召开的药品生产经营企业人员座谈会。



喜讯

★2015 年 6 月 19 日，由商务部发布的《2014 年药品流通行业运行统计分析报告》中披露的 2014 医药流通行业百强榜中，江西汇仁集团医药科研有限公司排名第三十三，为江西两家中榜企业之一。

★2015 年 6 月 28 日，《品牌观察》杂志揭晓中国最有价值品牌 500 强榜单，“汇仁”以 33.19 亿元的品牌价值排名第 466 位，为江西四家中榜企业之一。

2015 年医药精英(江西)俱乐部举行第 2 期活动

本报讯 朱貽玉 报道 五月，花开的季节，挚爱的季节，感恩的季节。五月，繁花似锦，绿茵如海，一切都那么生机盎然！五月，汇仁医药举办了医药精英（江西）俱乐部的第二次活动。本次活动的地点选在了风景秀丽的黄山，公司常务副总黄小峰、总经理助理宗东、采购部经理官建生以及采购部相关人员参加了此次活动。应邀参加此次活动的俱乐部成员都是药界优秀的企业，他们是济民可信、拜耳医药、云南白药等十几个企业，他们是公司重点的合作伙伴，为公司销售和利润指标的达成和发展做出了重要贡献！

5 月 7 日-9 日，我们来到了风景秀丽的黄山，自古就有：五岳归来不看山，黄山归来不看岳。五月的天气也是善变的，通过索道到达黄山的时候，下起了蒙蒙细雨。雨中的黄山也别有一番风味，绵绵细雨让奇峰、怪石、迎客松若隐若现，宛若仙境。雾在山间飘，人在画中游。到达光明顶的时候，雨越下越大了，能见度非常低。雨中游黄山，印象深刻。第三天的翡翠谷行程非常轻松，春风徐徐、阳光明媚，山中空气清新。在轻松愉快的氛围中，大家加深了友谊、增进了感情。

此次活动的晚宴由采购部官经





学习提升系列之:

营销管理中心省标医院份额提升培训工作坊



2015年6月9日,由人力资源中心协同营销管理中心组织的“营销管理中心省标医院份额提升培训工作坊”在公司四楼大会议室举行,纯销部总经理廖万玉、人力资源中心主任罗会东、营销管理中心医院销售部部长万秀英及各分公司相关业务员共计18人参加了本次活动。

首先,由医院销售部部长万秀英介绍了目前省标医院的销售现状,以及在

前期收集汇总的业务员在销售过程中所存在的问题。

随后,纯销部总经理廖万玉从销售人员心态、业务素养、业务关系、品种、回款、团队与管理、客观原因等七个方面的内容讲解了如何促进医院份额提升,并特别提出:“我们不单是在卖药,我们是通过为客户提供有价值的服务来取得药品业务量的提升。”强调了为客户提供服务、提供解决方案的重要性。

之后,在座的业务人员也对自己遇到的问题进行了阐述,廖总一一进行分析并提出了如何解决的建议。这次培训工作坊的举办,旨在为营销中心省标医院的业务人员提供一个解决问题的方式方法,也为公司今后开展相关的培训积累了经验。

(人力资源中心 汪敏)

关注新员工 成就新力量

——抚州分公司举办新人特训班

为更好地引导新进员工熟悉、适应工作和企业,抚州分公司新人特训班于5月20日正式开班,6月1日结业,共计31人参加培训。

此次培训采取公司集中培训和部门自主培训结合的方式进行,通过集中的企业制度文化的培训使得大家对于公司的发展、现状、结构以及未来规划有了一个初步的了解,也对后期工作中将遇到的制度有了一定的认识;

通过部门组织的岗位技能操作培训,使其能更好、更精细地熟悉自己的工作内容,也能更有效地提升该岗位所需的工作技巧。

本次培训一方面体现公司对于新员工的关心和关注;另一方面,促进新员工随公司发展而成长,与公司形成更深的荣辱关系,从而带动他们更好地融入企业,更快地助推新人发挥新力量。

(抚州分公司 宋小芬)

公司组织开展“激情超越 问鼎巅峰”主题户外活动

2015年4月25-26日、5月9-10日,公司组织开展了主题为“激情超越问鼎巅峰”的户外活动,来自科研公司、连锁公司的2014年度先进、A等员工、女性员工代表60多人分两批参加了此次活动。

整个行程时间为两天一夜,分别参观了九江市修水县的黄庭坚纪念馆和秋收起义纪念馆,参加了激情四射的篝火晚会,体验了国家地质公园石牛寨的自然风光和险峻的奇洞怪石。以下是部分员工的出游体会,让我们一起来感受一下吧!



晚上八点,篝火晚会开始。首先是隆重的点火仪式,各个旅游团队的代表,手擎火把,绕场奔跑,在主持人热情洋溢的开场声中,把快乐与激情点燃。劲歌热舞开始了,在四位舞者的带领下,台下的观众也按捺不住自己的热情,纷纷走上舞台,跟着欢乐的节拍舞起来,认识的,不认识的,大家都那么欢乐,此时此刻舞蹈是唯一的语言。“红歌猜猜猜”环节开始了,随着熟悉的旋律响起,“歌唱祖国”、“南泥湾”、“太阳最红,毛主席最亲”把大家带到了那个久远的年代,那个充满战斗与激情的年代。夜已深,歌正浓,舞正酣,篝火在燃烧,欢乐在继续……

(新特药批发部 韩芸)



第一眼看到石牛寨的大门,就不由让人联想到水浒传中的梁山寨,穿过大门往里走,映入眼帘的是葱葱郁郁的山脉,绕山的栈道远望过去像条美丽的项链般,美丽极了,一路上也是趣闻多,路上三三两两拍照的,做着各种表情。此次出游让大家体验到与在城市中生活完全不同的感觉,感受自然美景,感受野外清新的空气,识晓人情风俗,陶冶人们的情操,感受团体合作精神,磨练自己的意志,锻炼自己的体力,缓解了工作的压力。

(采购部 陈小敏)

大家在疯狂的欢呼中结束晚会后于次日早上来到好汉桥下面,好汉桥架设在400多米高的山峰之间的长约200多米的天桥,取名好汉桥是有一个来历的。由于这座桥是架设在400多米高的地方,地势很高,垂直高度达180米;吊桥中间段的木板改造成了透明的玻璃;向下张望的时候很恐怖,有悬在半空中的感觉。桥的长度又有200多米,走完要几分钟,有些害怕的人可能半个小时也未必能走完,所以,最先过桥的游客在不断的怂恿别人先过,说谁先过就称呼谁为好汉。大家走在桥上时候有的是战战兢兢不敢走,有的是一点也不怕如履平地;还有的使坏故意的大叫着制造恐怖的气氛吓得后面的人连连后退,呵呵,整个现场是特别的开心!

(行政部 涂小毛)

到达石牛寨景区,大家在导游的带领下开始攀登。刚开始上山时,我们精力充沛,有说有笑地大步向前,一脸胜券在握的模样。可越走越累,我觉得脚越来越重,似乎每迈一步都得使上全身的力气。爬到半山腰时我再也坚持不了了,停了下来,想打退堂鼓,幸亏有公司同事不断地鼓励我,帮助我,我自己也暗下决心,不能放弃,一定要坚持。终于在同事的帮助下,我和大家一起登上了山顶。站在山顶,尽情地饱览着眼前的美景,心里充满了成就感!是呀!如果没有坚持,我能看到云雾弥漫,层峦叠嶂的美景吗?如果我选择了放弃,我能体会到“一览众山小”的豪迈吗?

(储运部 万海燕)

汇仁医药 CTT 培训师培养训练营



2015年6月27-28日,人力资源中心与科研公司纯销部联合外请南昌建华管理咨询有限公司组织开展了一期“汇仁医药CTT培训师培养训练营”,纯销销售精英13人、公司后备干部17人,共计30人参加了此次培训。为了保证培训的高质量,邀请到CTT实战训练2+1模式创始人的陈雄老师为大家授课,并特意将培训地点选在了环境静谧的梅岭恒茂森林海度假村。

27日上午9时许,培训正式开始,首先由人力资源中心主任罗会东向大家讲述了组建纯销精英讲师团的背景和目的,以及组织开展此次CTT培训师培养训练营的重要意义。

在接下来的两天一夜时间里,陈老师从以下四个方面对大家进行了培养训练。第一、培训师体验。通过具体的案例,让每位学员都进行了实操和演练,并对大家在演练过程中的优点进行了提炼、点评和总结,使大家深刻谨记成为培训师需要提高的各个方面。

第二、课程设计与开发技术。首先,根据对培训需求的分析,明确培训对象和培训主题,以及培训要达到的具体目标;其次,设计课程大纲、课程的要点;最后,要进行训后考核效果评估,跟踪是否达到课程目标。让学员们明白,如果所培训的课程,不能落实到实际工作中,那就没有必要培训。

第三、培训师授课技能训练。首先,要

从理性思考到感性表达,体现培训师的职业素养;其次,将课堂讲授法、演示教学法、案例教学法、游戏教学法、实操教学法进行结合,增强培训师与学员之间的互动;最后,根据DISC行为风格测试,分析四种不同类型的培训师需要改善的方法,以及如何应对各种类型的学员。

第四、培训师修炼。利用微课程开发与呈现技术的综合演练,不断提升培训师的职业能力。

两天的课程在愉快的气氛中结束,大家表示,通过此次培训,学到了许多知识和技能,老师提供了不少工具和方法,还需要一段时间来细细“咀嚼”。

为确保贯彻落实培训课程内容,更好的实施第二阶段的考核辅导内容,人力资源中心罗主任针对这两天学习的内容,给大家布置了第二阶段的任务:一周内,纯销销售精英每人准备3个、后备管理干部每人准备1个要开发的课程,需明确主题、目标、课程大纲等内容;一周后讨论确认开发哪些课程,每个人领取开发课程的任务;一个月后,安排每个人试讲,经评审委员会进行评估后,聘任合格的兼职讲师。

最后,纯销部总经理廖万玉对此次培训进行了总结。一是,通过这次培训,加深了大家对培训的认识和理解,有利于精英讲师团的组建和实施。二是,此次培训充分体现了公司重视人才培养、重视培训,从提高知识技能、个人增值等层面关爱员工。三是,学员们的传承和宣贯,将会使更多的同事达成更高的职业标准,提高企业绩效,为实现公司远景目标而努力奋斗!

(人力资源中心 汪敏)



汇仁医药

投稿邮箱: 281135431@qq.com

业绩排名 3

汇仁医药流通事业部 2015年上半年利润中心业绩大排行

2015年上半年度科研公司三大业务板块各区域销售指标完成率排名

纯销部				商贸部				营销中心			
排名	区域	负责人	指标完成率(%)	排名	区域	负责人	指标完成率(%)	排名	区域	负责人	指标完成率(%)
1	药房托管	胡春兵	47	1	樟树、吉安、景德镇	刘纯杰	49	1	九江	邓海强	48
2	销售一部	徐红雁	47	2	新余、萍乡	张文锐	42	2	赣州	李小弟	47
3	九江区域	刘飞	47	3	九江	黄赞成	40	3	大药房	徐云波	46
4	赣南分公司	廖万玉	44	4	南昌四县	李娜	38	4	南昌一部	涂欢欢	45
5	销售二部	钟萍	43	5	上饶	崔洪波	33	5	上饶	张国栋	45
6	赣西分公司	廖万玉	42	6	樟树市	赵勇忠	32	6	景德镇	余文卿	44
7	销售三部	黄春兵	41	7	南昌市	丁小华	32	7	宜春	陈立	42
8	赣东分公司	陈东方	39	8	樟树、丰城	付银保	31	8	南昌二部	陈清泉	41
9	赣中分公司	黄智勇	39	9	抚州、鹰潭	金其军	30	9	抚州	李平	37
				10	赣州	杨文	27	10	吉安	郭文克	36

2015年上半年度汇仁堂药品连锁公司各门店销售指标完成率排名

排名	部门	店长	指标完成率(%)	排名	部门	店长	指标完成率(%)	排名	部门	店长	指标完成率(%)
1	大厅销售	罗毅	54	9	江纺店	何志芳	41	17	金沙店	熊璐	28
2	福州路店	熊雅丹	53	10	惠明店	胡慧玲	40	18	付家巷店	罗丽华	24
3	万科店	张海强	47	11	洪城店	龙小凤	38	19	桃园店	王峰	24
4	朝新店	查小红	47	12	蛟桥店	马秀荣	37	20	贵都店	吴桂红	20
5	洪南店	甘俊勤	46	13	惠东店	罗水莲	35				
6	老专家门诊	魏美华	46	14	大润发店	朱奥博	35				
7	迎宾店	龙小凤	46	15	站前店	张小燕	31				
8	洪都店	刘人裕	42	16	京东店	周雪飞	28				

2015年上半年度上海汇仁公司业务板块区域、个人销售指标完成率排名

纯销部			营销部		
排名	业务员	指标完成率(%)	排名	业务员	指标完成率(%)
1	董亮	373	1	朱仙友	60
2	易重章	134	2	彭满贤	59
3	王旭	131	3	陆华	52
4	王子华	127	4	陶长印	50
5	李金花	115	5	吴宗英	47
6	金玉敏	108	6	欧阳海波	41
7	周强	93	7	沈民局	38
8	丁莉	91	8	朱利华	32
9	沈叶青	89	9	欧阳伟	27
10	姜敏	82	10	熊维荣	27

