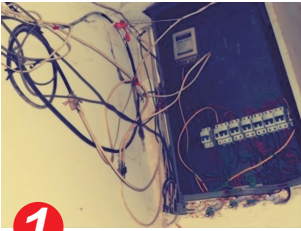




关注消防 珍爱生命

8月12日晚11时30分左右,天津滨海新区一集装箱码头发生爆炸。现场火光冲天,腾起蘑菇云,爆炸产生强烈震感,截至25日下午3时,天津港8.12瑞海公司危险品仓库爆炸事故遇难人数升至135人。惟愿天佑天津,同胞安康,逝者安息,生者坚强!人们在为事故心痛,为遇难同胞祈福的同时,对在工作和生活中如何有效预防火灾发生进行了深思!



1



2



3



4



5

要注意用电的安全。不要乱接电线,乱拉电线,要用力率匹配的电器设备。注意电线的老化和损坏问题。

2、尽量不要用蜡烛、明火,尽量用手电筒等充电设备照明。

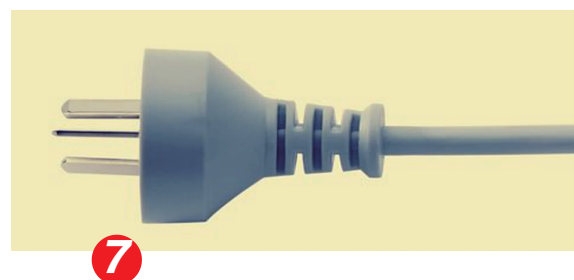
3、在室内吸烟,要特别注意安全,烟头的火星,很容易留下火种,引起火灾。试问我国多少起火灾都是因为小小的烟头引燃的?

4、室内存放易燃易爆物品要十分注意。干燥的环境,经意外的火光接触,撞击,会易燃易爆品,引起火灾。

5、使用煤油炉、液化气罐、酒精炉等设备要小心行事,留神,液体外溅,会引发火灾。



6



7



8



9

6、一些大功率的电器设备,例如:加热棒、电炉子等很容易造成电线发烫或功率过载而起火。

7、平时用的电器插头,最好拔掉,这样既切断了火灾隐患,同时也会节约电能。

8、楼道里不要点燃垃圾袋,或用热火温度去化冻的水管,以免引发火灾。

9、如果出现明火,先不要慌张,通电的电器,要赶快切断电源,可视火情大小拨打火警电话“119”。

认真学习消防知识 预防减少火灾危害



■ 南昌总部:开展模拟火灾消防器材使用演练

8月17日,为加强公司安全工作,增强员工消防安全意识,提高员工对火灾的应急扑救应变处置能力,汇仁医药南昌总部邀请高新消防中队进行模拟火灾消防器材使用演练。

上午九点演练活动正式开始,随着一阵急促的消防车警报

拉响之后,两辆高大的消防战斗车载着满车消防官兵驶入公司在仓库南门处停下。紧接着,消防官兵们火速下车,各司其职:排烟组的人员迅速抬着一台柴油发电排烟机来到仓库大门发动设备模拟排烟;灭火组急速拉开水带冲进仓库假想着火地点模拟灭火;搜救组也迅速跟进,在假想火灾现场进行人员搜救行动,整个演练过程中,我公司义务消防队成员和消防官兵们一起沉着应对、反应敏捷,出色地完成了预定科目的演练。

消防演习旨在防范于未然,公司历来将安全作为企业的头等

大事,每年定期举行两次消防知识培训和现场模拟演练,为广大员工营造安全和谐的工作环境。消防安全靠大家,同时也呼吁大家下班后一定要关闭电灯、电脑、空调等用电设备,避免消防事故发生。

(文/科研行政部/涂小毛)

■ 吉安分公司:开展《认识火灾 学会逃生》培训

8月12日,汇仁医药吉安分公司专程邀请吉安市安防火宣传中心的王教员上了一堂题为《认识火灾,学会逃生》的消防知识培训。

会上,王教员运用多媒体课件详细讲述了火灾的起因和危害、发生火灾时该如何冷静应对、如何报火警、火灾初起阶段扑救方法、如何自救逃生等消防安全常识。同时,对灭火器、逃生器材设备的性能、保养、使用方法和要求,作了现场演示和讲解。王

教员的讲述,不仅从理论上向大家传授消防安全知识,还通过一组组触目惊心的数字,一个个实际生活中的惨痛案例,让参训人员对火灾危害性和消防安全重要性有了新的认识。

(文/吉安分公司/罗广)

■ 抚州分公司:全面开展消防自检自查自纠

8月12日,天津滨海新区塘沽开发区发生的爆炸事故造成了严重的死伤和损失,现场火灾扑救不当也引起了各界各行各业人员的重视和反省。8月14日下午,抚州地区下大暴雨,分公司东面围墙倒塌近二十多米,后期发现倒塌的围墙将边上室外消防栓压断,引发大面积漏水、消防

地下室涨水和生活区断水等现象。在此两个事件背景下,抚州分公司决定开展内部消防自检自查、防治结合专项整治工作。

此次工作主要从六大方面开展,分别是:修补被压断的消防栓、仓库消防器材的更换、灭火器的检查、消防蓄水池等辅助设施的防锈措施、消防地

下室自动抽水泵的维修以及在所有室内消防设施的窗口贴上“非紧急情况禁止使用”的封条。

目前该项消防整治工作仍在继续,抚州分公司也将在近期开展一些会议培训、板报宣传等方式引导教育大家重视消防安全,确保消防安全工作做细做好! (文/抚州分公司/宋小芬)



2015 第 4 期
总第 31 期
(2015/8/28)
内部资料 免费交流



地址:南昌市高新开发区
火炬大街 628 号
电话:0791-88161872
网址: http://huirenyy.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: 张秀玲



陈董事长 2015 年井冈山会议首提个人梦想 创新发展模式 精心布局 储备人才 创百年企业

本报讯 罗会东 报道 7月16至18日,流通事业部2015年上半年工作总结会议召开。在会上,董事长陈冰郎在会上作了重要讲话,首提“创办百年企业”的个人梦想,并从公司31年的发展轨迹和他的经营思路两方面与参会人员进行了探讨:要实现梦想,现在就要开始布局,等待时机成熟。

陈董强调:今后公司的发展战略都要站在谋求百年发展的高度来思考。目前重要的是要找到公司和个人均能传承的业务发展模式;即要“把药店开成医药公司”,力争在1-2年内在全省开出100到200家药店,2-3年内药店布满全国。实现上述愿望,公司将用五到十年的时间做足准备,重点做好人才的储备,同时恳切希望各级员工共同努力,实现梦想。

据悉,此次会议地址仍然选在红色革命根据地井冈山,饱含着浓浓的传承之意,弘扬之愿。会议由总经理丁晨昌主持,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近50人参加了会议,会议总结了上半年成绩,并部署下半年工作。

据公司财务报表反映,流通事业部今年1-6月销售完成率44.4%,同比增长14.28%;一二三类终端完成率43.38%,同比增长16.71%;净利润完成率47.79%。

董事长陈冰郎充分肯定了公司上半年的工作,特别是对今年上半年纯销部赣南分公司、营销中心赣州分公司销售增长率高给予了表扬并作出各奖励壹万元的决定。同时赞扬营销中心今年上半年增长是历年来最好的一年;随后陈董就公司第三季度及今后工作进行了部署,要求各部门、各子分公司围绕“利润”和“管理”做文章。

一、抢占市场份额。首先,各销售部门要充分认识抢占市场份额的重要性,要时刻关注市场份额,深刻认识到市场份额即话语权,否则没有足够的市场份额,则永远是个过客,得不到供应商和客户的认可与重视;其次,要增强对抢占市场份额的信心与决心;在一类终端板块,公司有足够的实力能够在市场上拼的赢;在三类终端板块,公司份

额将越来越大;再次,纯销部要认真总结赣南分公司在抢占市场、引进品种等方面的优秀经验、做法并加以推广复制;最后,上海汇仁则要改变现状,提高销售,提高毛利,提高激情,努力达成公司下达的目标任务。

二、新业务的战略调整。新特药批发部和汇仁堂连锁公司要创新思路,改变发展战略。

三、应收账款与授信管理。继续加强应收账款清收,重新梳理客户,实行授信动态管理。对应收账款超龄、超额的“两超”客户要建立预警机制。为防范货款风险,对未通过新版GMP、GSP的公司可以暂停其业务。

四、费用控制。根据销量和市场份额的变化,相关销售部门应同比缩减人员编制、降低费用。

五、采购管理。采购部门要与销售部门协作,加强区域采购品种制度的建设与指导,继续提高产品毛利率与品种满足率;加强库存与资金管理,细分供应商付款类型,保持合理库存;强化采购资金成本意识,确保资金使用效益最大化。

六、质量管理。高度重视国家、省市药监部门的飞行检查,确保飞检时顺利通过。

七、信息管理。加强与新特药批发部、零售药店的结合,启动互联网+医药电商项目。

八、在职教育与人才培养。人力资源工作做重大调整,人力资源部门要统揽全局,重点加强对全体员工的在职教育与管理干部学习,建立实习生引进、培养制度,形成内部相互学习、培养人才的良好氛围。

九、问题解决。针对公司工作中存在的推诿现象,由运营保障中心牵头汇总问题,并建立协调解决机制。

会议最后由总经理丁晨昌作总结:一是各销售部门要从增量、超量的角度,静心查找差距,努力抢占市场份额。二是采购部门要加强付款流程与台账、返利管理等各项基础管理工作。三是各部门要高度重视质量管理工作,将责任落实到人,抓紧建立有汇仁特色的质量管理体系。

项目管理至 2015 年取得阶段性成果,丁总指出 加大项目内涵和外延工作做精、做细、做透

本报讯 操婷 报道 8月21日,2015年第一期项目管理季度汇报会议召开,科研公司项目委员会各领导、各项目经理共26人参加了会议。

会议首先由运营管理部项目组总结并提出下半年项目管理工作计划。其次2015年战略项目进展情况进行汇报;再次,2014年延期项目经理总结项目完成情况,以及优秀项目《客户信用管理程序》分享经验;最后,项目总监部署项目后续工作。

会上,项目总监丁晨昌发表重要讲话,对项目工作给予肯定的同时也提出要求:一是抓紧时间,确保战略项目保质保量完成。应优先内部协调解决项目存在的问题,运营管理部项目组可适当参与协调;另涉及信息部门支持的项目,信息部门要做好安排,保证项目顺利进行。二是认为《多级配送模式建立》已初步达到公司要求,项目管理获得初步成效,项目经理和任务经理的水平有所提高,公司的管理水平和效率得到提升;而上饶分公司优秀项目分享也反映出公司人才辈出,同时提醒公司管理人员要深入发掘人才。三是建议加大项目内涵和外延工作,内涵上要拓展现有项目,纳入相应的关联工作,将项目做精、做细、做透;外延上要深化延伸,将好的项目上升至理论高度,有条件的将实践与理论相结合,在行业专业论坛上发表,进而提升公司的整体形象。

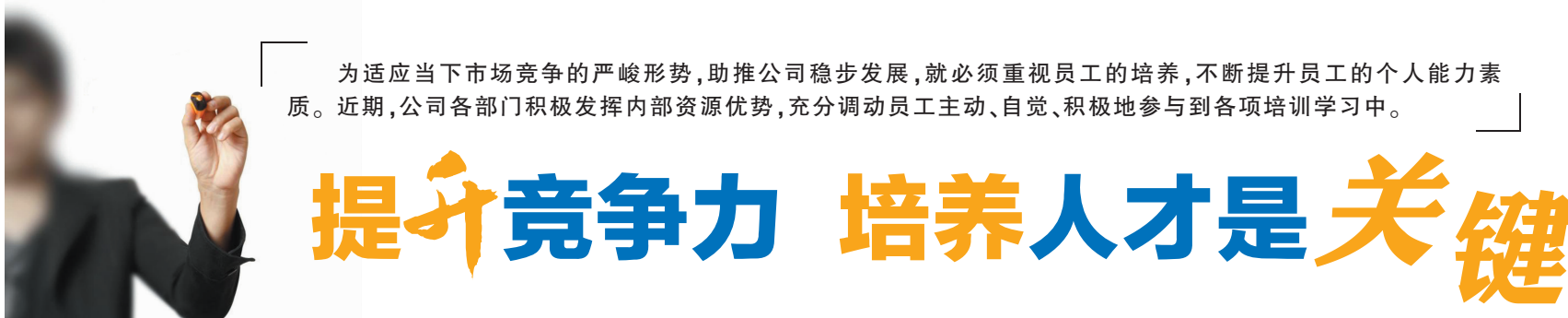
会上,项目总监丁晨昌发表重要讲话,对项目工作给予肯定的同时也提出要求:一是抓紧时间,确保战略项目保质保量完成。应优先内部协调解决项目存在的问题,运营管理部项目组可适当参与协调;另涉及信息部门支持的项目,信息部门要做好安排,保证项目顺利进行。二是认为《多级配送模式建立》已初步达到公司要求,项目管理获得初步成效,项目经理和任务经理的水平有所提高,公司的管理水平和效率得到提升;而上饶分公司优秀项目分享也反映出公司人才辈出,同时提醒公司管理人员要深入发掘人才。三是建议加大项目内涵和外延工作,内涵上要拓展现有项目,纳入相应的关联工作,将项目做精、做细、做透;外延上要深化延伸,将好的项目上升至理论高度,有条件的将实践与理论相结合,在行业专业论坛上发表,进而提升公司的整体形象。

万海燕成功竞聘售后服务部经理

本报讯 罗玉娇 报道 8月7日上午,公司售后服务部经理岗位内部竞聘会在二楼会议室举行。公司副总经理涂小明、王建华,营销中心副总监熊志钢、储运部副经理彭娇萍、售后服务部经理梁乙萍及流通事业部人力资源中心主任罗会东出席了此次竞聘活动并共同担任评委,共有6人参与了此次竞聘。

竞聘会上,6位员工依次作了竞聘演讲,从工作概况、申请竞聘的理由、对竞聘岗位的规划与工作展望等方面进行了细致的阐述并对评委的提问进行了答辩。评委对其进行了当场打分。

经过紧张激烈的角逐,储运部内务经理万海燕凭借十余年连锁区域管理、储运管理经验,及良好的沟通协作能力,以平均分93.75分获得第一名。经评委会一致签字认可并报公司总经理批准,万海燕成功竞聘上售后服务部经理。



纯销精英讲师团暨后备管理干部TTT培训进入试讲第一阶段

8月24日,在公司四楼会议室,举办了一场别开生面的试讲会,试讲人员为内训师候选人员,共18名。科研纯销总经理廖万玉、流通事业部人力资源中心主任罗会东、建华管理咨询总经理温建华、高级培训师管齐、孙嘉琦、万洋为点评导师。

早在6月中旬,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为期两天一夜封闭式的“汇仁医药CTT培训师培养训练营”活动,系统地传授学员内训师基本理论知识、讲师基本授课技能、专业培训技术

等相关知识。此次试讲会在该阶段学习的基础上,要求学员展示自己制作的初级课程开发课件,并对课件的部分内容进行试讲。

此次试讲会主要考察学员的课程开发能力以及授课技巧,在试讲中,学员们充分展示各自优势,有人课件制作精美、有人演绎功底较强、还有人课程结构较好,总体水平较第一阶段有所提升。每位导师一一认真听取学员的试讲、分别从内容架构、课程逻辑、教材编制、表达技巧等项目进行评鉴打分,满分为100分。学员试讲的总体平均分为76分,有4名学员获得80分以上,

分别为刘守华、张朝娟、林青、刘飞,其中刘守华和林青分数同为84.5,并列第一。

为了给学员们营造良好的试讲氛围,科研公司纯销总经理廖万玉要求各学员直接对自己开发课程所针对的对象进行真实的授课,同时要求拍摄视频以便后期提升授课能力。这就要求各学员要按照各位导师在试讲会上提出的建议进行积极改进。在此过程中,人力资源中心以及外请的几位专家培训师也将全程辅导。

最终谁会成为公司正式聘请的内训师?让我们拭目以待!



新采购员培养进行时:赴成都参加新特药展

7月30日至8月1日,第50届全国新特药品交易会在成都世纪城国际会展中心璀璨绽放。此次全国新特药品交易会是中国医药健康领域规格最高、影响最大、行业代表性最强的药品交易及新药市场化宣传、贸易、学习和交流平台,覆盖范围包括化学药、中成药、OTC药品、天然药物、生物制药等。此次展会总展览面积近7万平米,来自全国的逾

2800家参展企业以及国内外的经销商、代理商6万多人次。

为了让体现公司对新进采购员的重视与培养,公司特派采购部副经理朱俊带领李芳芳、万媛以及万方平三名新采购员代表赴成都参展学习。在参展现场,朱俊扮演着师傅的角色,带领着三人陆续参观了化学药展区、医疗器械展区、中成药展区、天然药物展区以及生物制药展

区。针对跟公司相关的产品:如OTC、新特药、医疗器械等,朱俊便带着大家仔细翻阅产品资料,详细询问相关负责人产品信息,并现场传授药品品种分类等经验。

参展结束后,李芳芳等人纷纷表示此行受益匪浅,启发很大,对国内医疗行业有了初步认识,对朱俊在展会现场倾囊相授采购经验表示感谢,同时更加坚定要做好采购工作的信念。

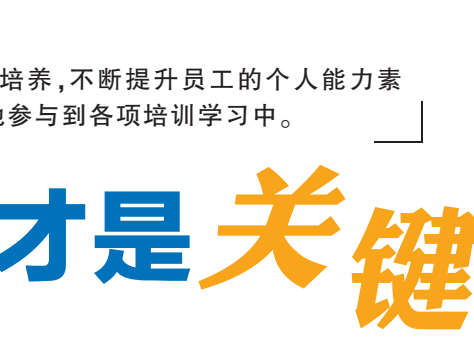
赣州分公司开展“岗位练兵”竞赛活动

7月28日,赣州分公司开展了紧张而认真的岗位练兵竞赛活动。该活动旨在培养员工成为本职工作行家能手,让员工做到适应岗位、精通本职、胜任职责,同时也让员工进一步了解员工的工作能力,打通晋升通道,及时发现优秀人才。参加此次竞赛活动的是赣州分

公司的储运部及开票部。其中储运部竞赛内容为参照GSP要求对捡货出货整个流程进行测试比赛,共有九人参加,分成三组,最后以储运部经理钟海为组长的三人组以最迅速、准确、拼箱最好获得第一。而开票部的竞赛内容为选定60个品种,限时针对开票流程及相关业务知识进行测

试考核,共有4人参加了此次竞赛,第一名得主为李孝禧。

可以说,岗位练兵是提升员工工作能力的“秘密武器”。每一位员工在练兵过程中应做到端正学习态度,在练兵中提高自己,更好地履行自己的职能,进而实现自我价值,为公司作出贡献。



统一工作标准 提升管理水平 分公司财务经理业务培训成功举办

文/科研财务部 刘浪明

8月20日至21日,分公司财务经理培训及学习交流活动在二楼会议室举行。该会由科研财务部副经理封晓敏主持,流通事业部中心主任罗金平、科研财务部副经理、各核算主管及5个分公司的财务经理、连锁财务经理及营销中心分公司管理部相关人员参加了会议。

本次会议旨在加强分公司的财务工作,提升财务人员的专业水平,提升对制度流程的认识,同时以此为契机促进分公司与总部之间的工作交流,更好地开展相应的财务工作。

此次业务培训采取课堂讲解及现场演练两种方式,涉及财务部会计核算及基础管理工作流程、上饶分公司《客户账龄分析》系统、科研各核算组会计账务处理、会计凭证填制及凭证附件等八项内容。

会议结束后,参训人员纷纷表示受益匪浅,对解决今后在业务运转中遇到的问题及平稳、有序开展分公司各项财务管理工作更有信心。



强化销售技巧培训 促进门店业绩提升

文/连锁公司 汪敏

为加强门店销售管理,促进业绩提升,2015年8月7日,汇仁堂药品连锁公司联合大众连锁药店邀请仁和中方商学院的张立稳老师为门店店长、店员进行《药品销售技巧》的培训,共计40人参加了此次培训。

培训课上,张老师结合自身丰富的实战经验,以幽默风趣的语言为大家讲解了如何提高客单价以及成交率等销售技巧,并详细讲述了如何关注顾客的感受:站在顾客的角度,一切以顾客满意为宗旨!

通过此次培训,扭转了店员的销售思路,要从“关注产品”转变为“关注顾客的感受”。很多店员纷纷表示,今后要以积极的心态为顾客提供更好的服务。

公司的发展离不开员工的成长,今后,这样的培训机会还有很多,公司在注重业绩的同时也将更加关注员工的成长!



成功秘笈:永远保持积极向上的价值观 充满朝气蓬勃的活力团队 ——纯销赣南分公司

在公司半年度工作总结会议上,董事长陈冰郎对今年上半年纯销部赣南分公司销售增长率高给予了表扬并作出奖励壹万元的决定。一时间,纯销部赣南分公司的成功销售实战经验引发了公司上下的关注,他们究竟是如何做到的?本版特开辟专栏为您介绍!千万不要错过哦,火速围观吧!

【团队介绍】

纯销部赣南分公司,2012年6月份成立,员工26名,连续三年被公司评为“先进集体”称号,目前涵盖33家医院,2015年上半年销售额同比增长60%,市场覆盖率达到99%。

【团队销售秘籍】

一、以“市场份额”为支撑点,打破制约区域销售的瓶颈,寻找突破口。现有重点市场如何扩大销售?赣南附属医院、赣州人民医院占赣州区域一半的业务,如何确保主流业务保持高速增长?如何主动联系供应商?如何应对瞬息万变的市场环境?……每时每刻,我们的销售员都在思考着这些问题,分析着各类报表数据,月度、季度、年度销售同比、环比,各竞争对手的销量、政策及方向,当地市场大环境,医疗政策等等,通过对辖内每家医院采购金额、资信状况、公司销售比重、品种数量、医院需求、领导风格等现状分析,做好差异化的竞争策略,寻找突破口。

二、以“客户导向”为切入点,及时调整销售策略,实行差异化竞争。针对上游客户,首先,紧密联系各类厂家,开展销售对接会,加强合作关

【团队核心价值观】

毛主席曾说过“政策定下来以后,起决定性作用的是人的因素”,要确保销售业绩的达成,提升团队的执行力,就要突出人的因素,最大限度的发挥每个人的主观能动性,培育积极向上的工作氛围。永远保持积极向上的核心价值观是赣州销售团队高速成长的大前提,在这里,大家都充满激情、充满理想、不抛弃,不放弃,不抱怨。

【团队执行力】

实现制度、机构、岗位、人员、责任的有机结合。四、以“团队执行力”为提升点,打造高效的组织执行力。赣南区域负责人让每一位员工明白,业绩的好坏跟执行力息息相关,其关键是每个员工的执行程度,区域将结合部门实际情况,从提升业务员执行力、突出业绩导向、打造差异化团队出发,建立相应问责追究机制与淘汰机制。至年末,对各销售人员综合考评,将考评结果与升降去留、自身利益相结合,实行末位淘汰机制,真正形成“能者上、庸者下”的良性机制,有效提高执行力,促进业务的发展。

三、以“制度建设”为结合点,制定和补充各项区域管理制度,强化管理。制定《区域经理每周行程报表》、《区域经理日常管理考核表》、《区域业务员日常规范及管理规定》、《日常行程监控表》、《销售奖罚细则》等,通过这些制度的制定,让销售人员在工作中充分发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高业务员的主人翁意识,将责任具体落实到每一个部门,每一个员工,

五、以“人才培养”为落脚点,加大员工培训力度,打造学习型精英团队。年初制定全年的培训计划,各业务员每月至少培训一次,主要为潜能激



成功秘笈:永远保持积极向上的价值观 充满朝气蓬勃的活力团队 ——纯销赣南分公司

在公司半年度工作总结会议上,董事长陈冰郎对今年上半年纯销部赣南分公司销售增长率高给予了表扬并作出奖励壹万元的决定。一时间,纯销部赣南分公司的成功销售实战经验引发了公司上下的关注,他们究竟是如何做到的?本版特开辟专栏为您介绍!千万不要错过哦,火速围观吧!

【团队介绍】

纯销部赣南分公司,2012年6月份成立,员工26名,连续三年被公司评为“先进集体”称号,目前涵盖33家医院,2015年上半年销售额同比增长60%,市场覆盖率达到99%。

【团队销售秘籍】

一、以“市场份额”为支撑点,打破制约区域销售的瓶颈,寻找突破口。现有重点市场如何扩大销售?赣南附属医院、赣州人民医院占赣州区域一半的业务,如何确保主流业务保持高速增长?如何主动联系供应商?如何应对瞬息万变的市场环境?……每时每刻,我们的销售员都在思考着这些问题,分析着各类报表数据,月度、季度、年度销售同比、环比,各竞争对手的销量、政策及方向,当地市场大环境,医疗政策等等,通过对辖内每家医院采购金额、资信状况、公司销售比重、品种数量、医院需求、领导风格等现状分析,做好差异化的竞争策略,寻找突破口。

二、以“客户导向”为切入点,及时调整销售策略,实行差异化竞争。针对上游客户,首先,紧密联系各类厂家,开展销售对接会,加强合作关

【团队核心价值观】

毛主席曾说过“政策定下来以后,起决定性作用的是人的因素”,要确保销售业绩的达成,提升团队的执行力,就要突出人的因素,最大限度的发挥每个人的主观能动性,培育积极向上的工作氛围。永远保持积极向上的核心价值观是赣州销售团队高速成长的大前提,在这里,大家都充满激情、充满理想、不抛弃,不放弃,不抱怨。

【团队执行力】

实现制度、机构、岗位、人员、责任的有机结合。四、以“团队执行力”为提升点,打造高效的组织执行力。赣南区域负责人让每一位员工明白,业绩的好坏跟执行力息息相关,其关键是每个员工的执行程度,区域将结合部门实际情况,从提升业务员执行力、突出业绩导向、打造差异化团队出发,建立相应问责追究机制与淘汰机制。至年末,对各销售人员综合考评,将考评结果与升降去留、自身利益相结合,实行末位淘汰机制,真正形成“能者上、庸者下”的良性机制,有效提高执行力,促进业务的发展。

三、以“制度建设”为结合点,制定和补充各项区域管理制度,强化管理。制定《区域经理每周行程报表》、《区域经理日常管理考核表》、《区域业务员日常规范及管理规定》、《日常行程监控表》、《销售奖罚细则》等,通过这些制度的制定,让销售人员在工作中充分发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高业务员的主人翁意识,将责任具体落实到每一个部门,每一个员工,

五、以“人才培养”为落脚点,加大员工培训力度,打造学习型精英团队。年初制定全年的培训计划,各业务员每月至少培训一次,主要为潜能激

【团队核心价值观】

毛主席曾说过“政策定下来以后,起决定性作用的是人的因素”,要确保销售业绩的达成,提升团队的执行力,就要突出人的因素,最大限度的发挥每个人的主观能动性,培育积极向上的工作氛围。永远保持积极向上的核心价值观是赣州销售团队高速成长的大前提,在这里,大家都充满激情、充满理想、不抛弃,不放弃,不抱怨。

【团队执行力】

实现制度、机构、岗位、人员、责任的有机结合。四、以“团队执行力”为提升点,打造高效的组织执行力。赣南区域负责人让每一位员工明白,业绩的好坏跟执行力息息相关,其关键是每个员工的执行程度,区域将结合部门实际情况,从提升业务员执行力、突出业绩导向、打造差异化团队出发,建立相应问责追究机制与淘汰机制。至年末,对各销售人员综合考评,将考评结果与升降去留、自身利益相结合,实行末位淘汰机制,真正形成“能者上、庸者下”的良性机制,有效提高执行力,促进业务的发展。

三、以“制度建设”为结合点,制定和补充各项区域管理制度,强化管理。制定《区域经理每周行程报表》、《区域经理日常管理考核表》、《区域业务员日常规范及管理规定》、《日常行程监控表》、《销售奖罚细则》等,通过这些制度的制定,让销售人员在工作中充分发挥主观能动性,对工作有高度的责任心,提高业务员的主人翁意识,将责任具体落实到每一个部门,每一个员工,

五、以“人才培养”为落脚点,加大员工培训力度,打造学习型精英团队。年初制定全年的培训计划,各业务员每月至少培训一次,主要为潜能激

市级医院销售前三甲业务员风采展示:



邱磊军
医院:赣州市第五人民医院
上半年完成率:53.93%
上半年增长率:67.98%
业务心得:无论在工作还是生活上,始终让对方感受到你的真诚



徐明
医院:赣南医学院第一附属医院
上半年完成率:51.69%
上半年增长率:37.7%
业务心得:我觉得有三点,一是要执着;二是细节决定成败;三是做好上下游客户的载体。



李明
医院:赣州市人民医院
上半年完成率:48.28%
上半年增长率:28.31%
业务心得:成功没有捷径,唯有勤奋。

县级医院销售前三甲业务员风采展示:



周蕾
医院:龙南县人民医院
上半年完成率:66.71%
上半年增长率:新开户医院
业务心得:做业务贵在坚持,要有良好的心态,真诚面对客户,踏踏实实做事,认认真真做人,只要有百分之一的希望,就要做出百分百的努力。



陈斌
医院:会昌县人民医院
上半年完成率:54.43%
上半年增长率:79.07%
业务心得:没有成功的个人,只有成功的团队,自我监督,努力把握每次可能的机会。



陈能彦
医院:南康区中医院
上半年完成率:49.61%
上半年增长率:36.06%
业务心得:对客户的服务不仅仅是在八小时的工作时间,更在乎于八小时外的用心沟通,做他们贴心的好朋友。

(以上排名以销售完成率与增长率为参考)