

# 青春旅程

○ 汽车涂装车间 陈丹

青春,是人生不可缺少的一段旅程,充满着涩与梦想,它像青涩苹果般有酸有甜。

2011年6月,学校安排实习,我懵懂地进入鑫源公司,开始了人生第一份工作。在这里,我学到了很多的东西,从一个稚嫩的小女孩慢慢变得成熟,也从消费者变成生产者。

刚进入涂装车间时,我就离开父母的小鸟失去了羽翼的庇护,工作上违规操作,被王勇部长骂了一顿,看到他严厉的表情,心里害怕极了,顿时眼泪忍不住哗哗地流了下来,那一刻,我很想回家。正在我伤心难过的时候,他和同事们传来了一声声温情的问候,使我心中涌起阵阵热流,在他们无微不至的关心和爱护下,我慢慢喜欢上了这个互相关心、团结协作的大家庭。

今年6月,我调到涂装办公室做文员,又面临全新的工作,有些手足无措,主任田茂余对我要求也很严格,在困难面前,我无数次的想放弃,却又无数次鼓励自己,经过两个月的适应和自我挑战,工作顺手了,信心也增强了。

## 鑫源人故事

# 我们的好班长

○ 汽车公司涂装车间 王勃

黄银全这个名字并不响亮,但知道的人都对他赞不绝口。他虽然个子不高、身材瘦小、不善言辞,但对工作从不抱怨、拖延。在车间,随时都能看到他那忙前忙后的身影。

2011年3月入职,被分配在主线后段班组,他每天脚踏实地工作,不懂就问,刻苦练习,很快就熟练掌握了班组各工位的工装夹具操作技能,在领导和同事们栽培与关爱下,我像一颗小树在阳光的沐浴中茁壮成长。

青春,就像一本没有结尾的书,需要每个人细细品味;青春也是一杯茶,有初尝的苦涩,渐起的清爽与浓郁的醇香,使人经历年少时的轻狂后成熟。青春很短暂,不可以挥霍,我们只有踏着青春的旋律,勤奋学习和耕耘,才有更大收获。

记得有这么一篇文章:花开半夏,乱了浮生;指染流年,抚了青春。以前没有真正读懂它,现在我明白了。珍惜短暂的青春吧!让我们以诚挚的态度和坚实的步履谱写出人生壮丽的篇章。

每天下班时,我总要等他来给我报当天的生产数据,开始很生气,心想“他怎么这么慢性子”,在探究是什么原因让他这样时发现:他每天下班后都是习惯性地先整理当天数据、检查设备、美好水电气后,才拿着统计表来报数据。他这种尽心尽责的精神深深地折服了我。

7月,在评选“北斗七星”风范奖时,车间管理层都一致通过推荐黄银全。当得知奖金增加了时,我激动地对王主任说:“黄银全运气真好”。王主任却说“他值这个价”。办公室的其他同事也都这样说。

作为最基层的干部,他用自己的言行举止感染和带动着周围的人,用行动诠释着企业的核心价值观。黄银全,是我们的好班长,好榜样。

## 写给员工们的诗

文 李嘉诚

这是发生在英国的一个真实故事。有位孤独的老人,无儿无女,又体弱多病,他决定搬到养老院去。老人宣布出售他漂亮的住宅。购买者闻讯蜂拥而至。住宅底价8万英镑,但人们很快就将它炒到了10万英镑,价钱还在不断攀升。老人深陷在沙发里,满目忧郁,是的,要不是健康情形不行,他是不会卖掉这栋陪都。

但你不是每个人都知道怎样自我反省,但你知道什么时候改变自己吗?我们常常只希望改变别人,但你们知道自己需要什么吗?你们都知道自己追求什么,但我们是否知道什么时候甘为人后?我们每个人都希望站在人前,但我们对失落、悲伤的人有没有怜悯怜花?我们每个人都希望别人听到自己的说话,但我们有没有耐心聆听别人?我们常常都想着有所获得,你有没有佩服于人的谦恭?当你们有野心做领袖的时候,你有没有刻苦的准备?当你们梦想伟大的成功的时候,你们有没有付出过的情操?我们常常都想着有所获得,你有没有佩服于人的谦恭?当你们有野心做领袖的时候,你有没有刻苦的准备?当你们梦想伟大的成功的时候,你们有没有付出过的情操?

## 震天之恋

他度过大半生的住宅的。一个衣着朴素的青年来到老人眼前,弯下腰,低声说:“先生,我也好想买这栋住宅,可我只有1万英镑。可是,如果您把住宅卖给我,我保证会让您依旧生活在这里,和我一起喝茶,读报,散步,天天快快乐乐的——相信我,我会用整颗心来照顾您!”

老人颌首微笑,把住宅以1万英镑的价钱卖给了他。

启示:完成梦想,不一定非得要冷酷地厮杀和欺诈,有时,只要你拥有一颗爱人之心就可以了。(控股公司 陈榕 供稿)

## 国庆节节日意义

国家象征 国庆纪念日是近代民族国家的一种特征,是伴随着近代民族国家的出现而出现的,并且变得尤为重要。它成为一个独立国家的标志,反映这个国家的国体和政体。功能体现 国庆这种特殊纪念方式一旦成为新的、全民性的节日形式,便承载了反映这个国家、民族的凝聚力的功能。同时国庆日上的大规模庆祝活动,也是政府动员与号召力的具体体现。基本特征 显示力量,增强国民信心,体现凝聚力,发挥号召力,即为国庆庆典的三个基本特征。

## 世界万国国庆日大不同

1949年10月1日,是新中国成立的纪念日。每年的10月1日成为了中国各族人民隆重欢庆的节日。每逢五、十周年会有不同规模的庆典和阅兵。图为建国60周年国庆阅兵中的女民兵方队。

但你不是每个人都知道怎样自我反省,但你知道什么时候改变自己吗?我们常常只希望改变别人,但你们知道自己需要什么吗?你们都知道自己追求什么,但我们是否知道什么时候甘为人后?我们每个人都希望站在人前,但我们对失落、悲伤的人有没有怜悯怜花?我们每个人都希望别人听到自己的说话,但我们有没有耐心聆听别人?我们常常都想着有所获得,你有没有佩服于人的谦恭?当你们有野心做领袖的时候,你有没有刻苦的准备?当你们梦想伟大的成功的时候,你们有没有付出过的情操?我们常常都想着有所获得,你有没有佩服于人的谦恭?当你们有野心做领袖的时候,你有没有刻苦的准备?当你们梦想伟大的成功的时候,你们有没有付出过的情操?

法国每年为庆祝国庆节要用去50吨火药,10亿发爆竹。从费用来看,半个小时的焰火要花费2000万法郎。因为法国的标志性建筑埃菲尔铁塔为庆祝银花所映衬,礼花和焰火齐放。7月14日是法国国庆节。1789年的这一天,巴黎人民攻占了象征封建统治的巴士底狱,推翻了君主政权。国庆节,香榭丽舍大街上都会举行大规模的阅兵仪式。

美国独立日为每年7月4日,以纪念1776年7月4日大陆会议在费城正式通过《独立宣言》。独立日是美国政府花销最多的节假日之一。因为美国总统奥巴马与妻子于这一天,在美国首都华盛顿特区举行就职典礼。

与世界上大部分国家不同,英国至今还没有一个正式国庆节。英国国庆日实际上是女王伊丽莎白二世的生日:4月21日。因为英国女王伊丽莎白二世检阅陆海军。

我2011年2月28日入职车展汽车涂装车间,上个月调入质量管理部。今年9月12日上午,我一如既往坚守在涂装车间交车线上,突然肚子一阵阵疼痛,我以为又是胃病犯了,痛一阵就过去了,就继续安心工作。可刚检查了两个车,就痛得浑身直冒虚汗,面前的车身也变得模糊了起来。在我快坚持不住时,涂装车间的同事们及时把我送到了泰国医院。医生检查后判定是急性阑尾炎,因送医及时,没有生命危险,但必须立即手术。

住院期间,公司领导和车间同事从百忙中抽出时间来看望、关心和慰问我。看着那一张张熟悉的面孔,一阵阵温暖在我心流淌,让我深刻地感受到了鑫源人,心连心,鑫源人,一家亲。在此,我和我家人真诚地感谢公司领导,谢谢你们及家人:身体健康;万事如意;平平安安。2013年9月23日

## 感谢信

尊敬的领导、亲爱的同事:你们好!我2011年2月28日入职车展汽车涂装车间,上个月调入质量管理部。今年9月12日上午,我一如既往坚守在涂装车间交车线上,突然肚子一阵阵疼痛,我以为又是胃病犯了,痛一阵就过去了,就继续安心工作。可刚检查了两个车,就痛得浑身直冒虚汗,面前的车身也变得模糊了起来。在我快坚持不住时,涂装车间的同事们及时把我送到了泰国医院。医生检查后判定是急性阑尾炎,因送医及时,没有生命危险,但必须立即手术。住院期间,公司领导和车间同事从百忙中抽出时间来看望、关心和慰问我。看着那一张张熟悉的面孔,一阵阵温暖在我心流淌,让我深刻地感受到了鑫源人,心连心,鑫源人,一家亲。在此,我和我家人真诚地感谢公司领导,谢谢你们及家人:身体健康;万事如意;平平安安。2013年9月23日

使命 创造物质、知识和精神财富,分享给员工、客户及社会!  
愿景 成为值得信赖并受人尊重的企业!  
核心价值观 正直诚信 谦虚反省 尽心尽职 关爱感恩 协作创新 精益求精 客户至上

# 鑫源人

我用心 您放心!  
we put heart on work, let you feel assured

2013年10月 第10期 总第22期

主办:东方鑫源控股有限公司 协办:重庆鑫源摩托车股份有限公司 重庆鑫源农机股份有限公司 华晨鑫源重庆汽车有限公司 东方鑫源重庆连锁营销股份有限公司

## 九龙坡区2013年机械加工业职工技能大赛

# 鑫源荣获技能大赛三等奖



摩托车公司 ENG 课 殷斌(右二) 蔡顺杰 摄

本报道(记者 莫顺杰)在隆鑫C区,由区总工会、区人社局、区经信委联合举办两次“九龙坡区2013年机械加工业职工技能大赛”中,经过与50余名对手激烈角逐,鑫源员工脱颖而出,分别获得发动机装配和焊工比赛三等奖。(团队奖4000元,个人奖1000元)为鑫源争得了荣誉。

本次比赛内容分笔试相关理论知识和现场技能大赛(决赛)两部分。鑫源派出代爱国、龙星、殷敬、全勇、王全明、王小丰、王宗远、刘迁、王彬、何洪刚,以及万金川、谢爱华、夏进13名选手,其中,发动机装配项目10人两个小队,焊工项目3人。

在8月25日第一轮笔赛中,鑫源3名选手气定神闲,精益求精,仔细检查,最终万金川和夏进2名选手获得晋级决赛资格。

## 重庆市质量技术监督局

# 专家对鑫源摩托“产品标准奖”现场评价

本报道(特约通讯员 向艳)9月16日下午,在摩托车公司研究院二楼会议室召开了“2013年重庆市产品标准奖现场评价”会议,重庆市质量技术监督局专家杜瑞云、尹兵亲临鑫源。摩托车研究院院长黄加仁、企管部部长杜明磊、标准化高级工程师张庆新、管理人员李华东、张佰利、向艳、杨发怀、尹平、何良平参会。为保证这次评审工作顺利,会上,专家杜瑞云处长对本次审查工作做了详细说明,让大家了

解到:企业重视产品标准奖的重要性。同时,我们把评审项目做了细化分工,由陪审人员有序地将相关资料交到两位评审专家手中,随时回答专家提出的问题,使现场评审有条不紊。最终,我们的产品标准奖制度得到了两位专家的认可和重庆市质量技术监督局的批准。项目评审取得圆满成功。

## 新闻快讯

为持续惠民员工,工会进一步提高了中秋节福利标准,平均每个人的标准较2012年上调幅度高达22%。为进一步加强后备干部队伍建设,实现后备干部选拔、培养、管理工作规范化、制度化,搭建员工晋升通道,在第三季度,控股公司开展了2013年科级后备干部选拔。经过严格的测评流程及走访,选拔出了47名表现优异的员工。下一步,公司将组织他们进行管理能力提升培训,并有的放矢地安排多岗位锻炼。(控股 程启明 供稿)

## 一个生鸡蛋给我的震撼

9月9日,在访问控股质量总监、质量推进办主任张元旗时,他的一个观点非常富有哲理:即再好的营销手段都只是昙花一现,只有过硬的质量才是企业生存与发展的根本所在。他用日本企业优质服务享誉全球的故事作为例证。采访早已结束,但这个故事萦绕在我的脑海里,于是又从网上反复品读了源于2008年9月4日,《日本新华侨报》上《一个鸡蛋带给我的震撼》。

由于工作原因,使我有机会踏足日本这个让我既向往又排斥的国家,结果出乎意料之外:一个鸡蛋细微周到的服务震撼了我。住日本酒店,自然免不了吃日式早餐。日本人吃早餐有个习惯就是将生鸡蛋混入酱油拌饭吃。而我的早餐盘中,自然也出现了生鸡蛋,由于对生东西向来不感冒,我把其他菜吃完后,便匆匆了事地走了。

第二天的早餐,同样餐盘中也放入了一个鸡蛋,我只能无奈的皱了下眉头,随手摸了一下,突然发现今天的鸡蛋是熟的!我环顾四周,发现其他的住客津津有味地吃着生鸡蛋,全场只有我一个人对鸡蛋是熟的。我拼命的回忆:昨天不曾向任何人提起我不吃生鸡蛋,仅仅是原封不动地保留了那个生鸡蛋。我不知道服务员用了什么魔法

把我从几千名住客中牢牢记住,还把我的喜好告诉了其他服务员,并且一个观点非常富有哲理:即再好的营销手段都只是昙花一现,只有过硬的质量才是企业生存与发展的根本所在。他用日本企业优质服务享誉全球的故事作为例证。采访早已结束,但这个故事萦绕在我的脑海里,于是又从网上反复品读了源于2008年9月4日,《日本新华侨报》上《一个鸡蛋带给我的震撼》。

国家振兴在于雄厚的经济,经济积累,靠企业的健康持续发展。产品质量是提升与保持市场占有率的根本,优质的产品与高效的服务质量是企业能否长存的关键。员工素养的高低及其满足岗位需求的程度是赢得市场口碑的决定因素。它像一条价值昂贵的黄金链条,令人难忘,环环相扣,才能熠熠发光,全人唯有,环环紧扣客户购买心。由此看出:只有保证产品提起我不吃生鸡蛋,仅仅是原封不动地保留了那个生鸡蛋。我不知道服务员用了什么魔法

## 信息管理出效益

本报道(通讯员 周道梅)9月初,汽车公司在集团财务资产部和IT课的大力支持下,率先实施X3系统与K3财务软件系统、整车生产MES系统信息接口工程。这是年初根据物资管理、财务核算、生产管理三个信息系统不能互通而展开的整改。重点将原来由员工手工录入产品入库单到K3系统改变为将EMS系统的产品入库数据经实物验收合格在系统中确认后自动将数据传递至K3系统,并生成产品的关联单据。不仅提高了生产统计效率,数据准确性,还节约1-2个人力成本。

又讯:9月13日,由财务部联合企业部对物资部库房进行一次突击专项检查,重点检查了物资标识、物资保管、物资出入库单据三个方面的管理是否到位。检查结果发现:物资管理较前期有所改善,但仍然存在问题,对存在的问题,财务部通过X3进行了通报,并提出了整改方案。

## 鑫源赛阿盟越野场地体验赛,将于10月18日在鑫源工业园国际越野赛车场举行!

鑫源赛阿盟越野场地体验赛,将于10月18日在鑫源工业园国际越野赛车场举行! 责任人:曾绍文



为了更好地传播和推广企业文化,使之落地生根,促使各项管理制度有效执行,9月27日下午,在职工食堂,控股、房产、连锁、摩托车、汽车及农机公司副科级(含)以上干部117人参加了企业文化及规章制度的考试。使管理者加深了企业文化和管理制度的印象。(文/图 张文华)



9月15日,控股、摩托、汽车公司各部门足球爱好者借助“中秋、国庆”双节来临之际,相约与重庆志成机械公司员工在重庆医科大学举行了一场足球友谊比赛。(文/图 李华东)

# 普吉岛

## “精忠”鑫源人品质七日游

本次图片分别由邵远群、陈世贵、肖春燕、李祺、徐扬提供

- 魏庆及同事在礁岩淡水湖
- 张远明与人妖合影
- 鑫源“水晶晶”(美女)在大PP岛“争芳夺艳”
- 控制人资邵春燕
- 晒湖岛,徐圣程与猴子亲密无间
- 舜与财务包玮玮的亲密接触
- 泰国会餐
- 普吉美丽的红树林邵远群全家福
- 成控中心罗秋菊在神仙半岛
- 二批鑫源“精忠”员工在大PP岛
- 帝王岛沙滩合影
- “大白菜”巨石前合影
- 前往普吉有小桂林之称的龙船上

拼搏进取,始终保持永不满足的创业精神。

# 亮剑精神

8月19日，国内销售总经理夏人鑫，在75号研修室，对市场销售及售后服务人员做了针对性培训，其中，就是看《亮剑》视频这一环节。

“面对强大的对手，明知不敌也要毅然亮剑，即使倒下，也要成为一座山，一道岭”这是主人公李云龙的话。他带领的一个团胜多输少，就是因为他们拥有一个敢于拼搏、团结一致的团队和一个敢于决断、永不屈服的领导，造就了他们的传奇。

成功的企业必定有很多优秀的团队来支撑，优秀的团队必定由出类拔萃的个体构成。对此，我有深刻的体会。去年12月中旬长春有了总代理。今年，承蒙领导信任被派到有很多空白网点的吉林省做片区经理，7月份东北的夏天虽不很热，但我也赤裸裸上身穿着像桑拿房的客人到了通化市，在东北三省中，通化市的制药和葡萄酒很出名，经济发达，客户有购买实力，我决心在这里开发新客户，以填补网点的空白。

下午，在与一家维修店老板聊天时得知：本地的越野车卖得不错，各家老板都打算做越野车，只是苦于没有找到性价比物美，又名人的品牌。我这次来的目的就是要以越野车打开市场，再用政策绑定常规车。当我给他们介绍享誉海外的鑫源越野车品牌时，带给了他们新的信息，但经销商为了谨慎议价，他们故意冷淡我，我这才恍然大悟。晚上，我加班做了一份详细的产品对比表，从利润、质量、售后等各个方面进行了多层次分析和比较。

第二天，我很早就到了他的店面，他一见我就说：我真不想做新车，目前做着品牌已经够够了，今年吉林的行情赶不上去年的一半，没有赚到多少钱，所以，不想增加投入。我说：正因为如此，才要转变观念，力争利益最大化，然后，我把越野车的优势详细地进行阐述，并把车开到了通化市，在东北三省中，那里有豪爵、广本、五本等知名的一、二线城市专卖店，我挨家挨户询问，可都不约而同地回答：现在行情不好，

打算不做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。这不打算做新品牌，或以老板不在、很忙等借口推辞。

# 为客户着想

### ——农机公司售后服务纪实

这次能顺利拿下订单，不是个人努力的结果，而是我的后方有鑫源这个强大的公司团队，有一批默默战斗在生产一线的技术工人，日夜加班加点产品研发的工程师，严格检验发货的兄弟姐妹们，保质保量地供给客户产品，才赢得了这片市场。

这说明：个人的成功都离不开团队协作。在竞争愈演愈烈的今天，要在市场上站住脚，就要把团队利益放在首位，不断提升自己和团队的能力，团队能力强了，竞争力就增强了，公司盈利就多了，只有锅里有了碗里才有。

同样，一个善于拼搏、富有远见和仁爱的领导，一定能把团队和企业领向成功的彼岸。亮剑精神，就是敢于战斗、永不屈服、契而不舍，敢于直面困难和挑战；就是谋定而后动，坚决执行，心往一处想，劲往一处使的合力；就是相互配合、团结协作，集团队智慧，重拳出击，并始终保持勇往直前的气势。

作为前线的营销团体，更应该拥有这种亮剑精神，才能及时洞察和分析市场最新动态，才能预测未来市场需求。

牌及产品型号等，然后，重新确定可能性最大的投标产品及价格，最终以压倒群芳的分数优势中标。

今年8月，金杯小海狮已经上市，该产品更加适合物流、乡村客运等一大批客户群体，而汽车公司也将更加重视大客户采购项目，加强大客户公关能力，这为汽车公司的发展添砖加瓦。

目前《2012年重庆基层农技推广服务体系建设项目车辆采购》项目已进入合同签订阶段，预计产品将在年底交付完毕。

项目贵州深山里的用户，对机器不懂，有位很少对机器进行保养，使用2个小时后发动机停止。得知这一情况后，以黄旭为中心的小分队立即前往用户家。素有“八山一水一分田”之说的贵州高原，道路崎岖，

机遇和面临的挑战，并就如何提升市占率，从“店面、团队、二网布局”等方面做出了重要指示。市场管理部副部长邓凡扬先生，就小海狮的终端推广及标准的销售流程，作了全面的讲解。

本次会议，不仅提出了小海狮的市场营销策略，阐明了市场拓展的主要方向，还对销售方式方法、售后服务进了培训，鼓舞了销售系统的士气。



本次会议由鑫源公司生产管理部、销售管理部、售后服务部等部门负责人及一线销售人员参加，会议气氛热烈，大家就小海狮的推广策略、销售话术、售后服务等方面进行了深入的交流和探讨。会议还特别强调了以客户为中心的服务理念，要求销售人员不仅要卖好车，更要服务好客户，提升客户满意度。最后，公司领导对销售团队的辛勤工作和取得的成绩给予了充分肯定和勉励，希望大家再接再厉，为公司的发展做出更大的贡献。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

# 为客户着想

### ——农机公司售后服务纪实

这次能顺利拿下订单，不是个人努力的结果，而是我的后方有鑫源这个强大的公司团队，有一批默默战斗在生产一线的技术工人，日夜加班加点产品研发的工程师，严格检验发货的兄弟姐妹们，保质保量地供给客户产品，才赢得了这片市场。

这说明：个人的成功都离不开团队协作。在竞争愈演愈烈的今天，要在市场上站住脚，就要把团队利益放在首位，不断提升自己和团队的能力，团队能力强了，竞争力就增强了，公司盈利就多了，只有锅里有了碗里才有。

同样，一个善于拼搏、富有远见和仁爱的领导，一定能把团队和企业领向成功的彼岸。亮剑精神，就是敢于战斗、永不屈服、契而不舍，敢于直面困难和挑战；就是谋定而后动，坚决执行，心往一处想，劲往一处使的合力；就是相互配合、团结协作，集团队智慧，重拳出击，并始终保持勇往直前的气势。

作为前线的营销团体，更应该拥有这种亮剑精神，才能及时洞察和分析市场最新动态，才能预测未来市场需求。

牌及产品型号等，然后，重新确定可能性最大的投标产品及价格，最终以压倒群芳的分数优势中标。

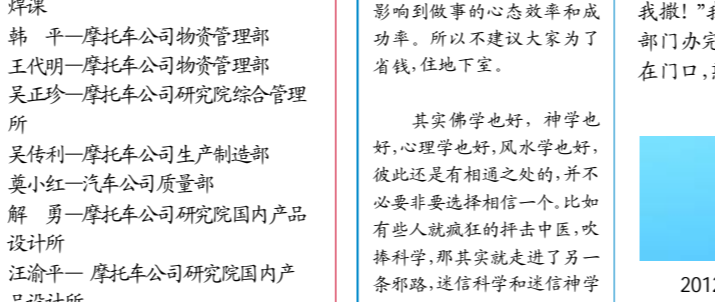
今年8月，金杯小海狮已经上市，该产品更加适合物流、乡村客运等一大批客户群体，而汽车公司也将更加重视大客户采购项目，加强大客户公关能力，这为汽车公司的发展添砖加瓦。

目前《2012年重庆基层农技推广服务体系建设项目车辆采购》项目已进入合同签订阶段，预计产品将在年底交付完毕。

项目贵州深山里的用户，对机器不懂，有位很少对机器进行保养，使用2个小时后发动机停止。得知这一情况后，以黄旭为中心的小分队立即前往用户家。素有“八山一水一分田”之说的贵州高原，道路崎岖，

机遇和面临的挑战，并就如何提升市占率，从“店面、团队、二网布局”等方面做出了重要指示。市场管理部副部长邓凡扬先生，就小海狮的终端推广及标准的销售流程，作了全面的讲解。

本次会议，不仅提出了小海狮的市场营销策略，阐明了市场拓展的主要方向，还对销售方式方法、售后服务进了培训，鼓舞了销售系统的士气。



本次会议由鑫源公司生产管理部、销售管理部、售后服务部等部门负责人及一线销售人员参加，会议气氛热烈，大家就小海狮的推广策略、销售话术、售后服务等方面进行了深入的交流和探讨。会议还特别强调了以客户为中心的服务理念，要求销售人员不仅要卖好车，更要服务好客户，提升客户满意度。最后，公司领导对销售团队的辛勤工作和取得的成绩给予了充分肯定和勉励，希望大家再接再厉，为公司的发展做出更大的贡献。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

# 为客户着想

### ——农机公司售后服务纪实

这次能顺利拿下订单，不是个人努力的结果，而是我的后方有鑫源这个强大的公司团队，有一批默默战斗在生产一线的技术工人，日夜加班加点产品研发的工程师，严格检验发货的兄弟姐妹们，保质保量地供给客户产品，才赢得了这片市场。

这说明：个人的成功都离不开团队协作。在竞争愈演愈烈的今天，要在市场上站住脚，就要把团队利益放在首位，不断提升自己和团队的能力，团队能力强了，竞争力就增强了，公司盈利就多了，只有锅里有了碗里才有。

同样，一个善于拼搏、富有远见和仁爱的领导，一定能把团队和企业领向成功的彼岸。亮剑精神，就是敢于战斗、永不屈服、契而不舍，敢于直面困难和挑战；就是谋定而后动，坚决执行，心往一处想，劲往一处使的合力；就是相互配合、团结协作，集团队智慧，重拳出击，并始终保持勇往直前的气势。

作为前线的营销团体，更应该拥有这种亮剑精神，才能及时洞察和分析市场最新动态，才能预测未来市场需求。

牌及产品型号等，然后，重新确定可能性最大的投标产品及价格，最终以压倒群芳的分数优势中标。

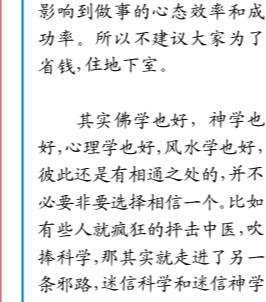
今年8月，金杯小海狮已经上市，该产品更加适合物流、乡村客运等一大批客户群体，而汽车公司也将更加重视大客户采购项目，加强大客户公关能力，这为汽车公司的发展添砖加瓦。

目前《2012年重庆基层农技推广服务体系建设项目车辆采购》项目已进入合同签订阶段，预计产品将在年底交付完毕。

项目贵州深山里的用户，对机器不懂，有位很少对机器进行保养，使用2个小时后发动机停止。得知这一情况后，以黄旭为中心的小分队立即前往用户家。素有“八山一水一分田”之说的贵州高原，道路崎岖，

机遇和面临的挑战，并就如何提升市占率，从“店面、团队、二网布局”等方面做出了重要指示。市场管理部副部长邓凡扬先生，就小海狮的终端推广及标准的销售流程，作了全面的讲解。

本次会议，不仅提出了小海狮的市场营销策略，阐明了市场拓展的主要方向，还对销售方式方法、售后服务进了培训，鼓舞了销售系统的士气。



本次会议由鑫源公司生产管理部、销售管理部、售后服务部等部门负责人及一线销售人员参加，会议气氛热烈，大家就小海狮的推广策略、销售话术、售后服务等方面进行了深入的交流和探讨。会议还特别强调了以客户为中心的服务理念，要求销售人员不仅要卖好车，更要服务好客户，提升客户满意度。最后，公司领导对销售团队的辛勤工作和取得的成绩给予了充分肯定和勉励，希望大家再接再厉，为公司的发展做出更大的贡献。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

会议在热烈的掌声中圆满结束。会后，各销售团队将立即行动起来，认真贯彻落实会议精神，全面提升销售和服务水平，为公司实现全年销售目标而努力奋斗。

# 怎样做一名合格管理者

### ——记汽车公司质量综合管理课课长梁联红

怎样做一名合格的管理者？我认为至少要做到以下五个方面。 养优秀个人修养 作为一个团队的领导者，需要引领整个团队的价值积极向上发展，成为整个团队学习、模仿的榜样，起到一定的带头作用。优秀个人素养也是人格魅力养成的前提。

拥有良好的业务能力 作为一名管理者，并不一定要精通业务，更多地承担的是管理方面的支持。所以，只要有良好的业务能力就足够了，当业务上遇到问题时

以判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在



足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

# 怎样做一名合格管理者

### ——记汽车公司质量综合管理课课长梁联红

怎样做一名合格的管理者？我认为至少要做到以下五个方面。 养优秀个人修养 作为一个团队的领导者，需要引领整个团队的价值积极向上发展，成为整个团队学习、模仿的榜样，起到一定的带头作用。优秀个人素养也是人格魅力养成的前提。

拥有良好的业务能力 作为一名管理者，并不一定要精通业务，更多地承担的是管理方面的支持。所以，只要有良好的业务能力就足够了，当业务上遇到问题时

以判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在



足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

# 企业呼唤领导力

### ——记汽车公司质量综合管理课课长梁联红

什么是领导力？领导力就是能够带领团队从A到B，能够将部门从A带到B，能够让员工从A带到B。A是我们的现状，是令人不满意的状态，B就是期望状态，是令人向往的状态。战略告诉我们

要从A到B，领导力是实现A到B，而管理是在领导力的基础上以较低成本较快速度实现A到B。

从战略到执行的中间应该是领导力，没有领导力就没有执行力，并不是仅仅将考核指标、计划或任务落到每个部门每位员工，我们的战略、思路、业绩就能自动实现，而只有领导力才能促使事情的

发生。 提升领导力？作为一个公司或者部门领导，最重要是必须反思和自省。领导力可以在自己的内心

派驻一个“自我观察”的小人。同时，让身边多一些不惧挑战的人，让自己身边多一些敢说真话的“鲑鱼”。让别人知道自己愿意和他们做有益的争论，鼓励别人在觉得领导者所说的话不合理的时候，勇敢地指出来。当领导者自欺欺人的时候，就需要这样一个小人来对你当头棒喝。

改善领导力可以从直面自己的行为和一些行为对别人的影响开始。如果希望改善同下属的关系，则可以询问他们如下三个问题：

作为领导者，我要怎么做才能更好地帮到你？ 我不应该做些什么事？ 你认为我还需要知道哪些事？

领导者还要留意的是自己的竞争意识，或者说证明自己怀有比别人更强的欲望。很多领导者都是凭借着这种欲望才走到今天的位置上。但是当他们在高级领导层时，就必须学会容忍其他员工的智慧。对领导者来说，这样做需要完成一个巨大的痛苦转变，包括不要一心只想着成为最棒、最聪明、最伟大的人。领导者现在的工作应该是发掘企业中其他人员最优秀的耀眼的潜质。不幸的是，很多领导者都没有超过这个潜质，而仍然顽固地以领导者的身份介入，以期给这个团队带来“额外价值”，尤其是那些抱怨无人可以授权而过度劳累的领导者们。

点评：我们各级领导在抱怨下级的执行力的时候，是否反思过自己的领导力，是否反思过可能是因为自己的行为造成了员工的积极性、主动性和执行力的不足？企业呼唤领导力，鑫源呼唤领导力！

控股公司人力资源咨询组 王跃节（士然咨询项目总监）供稿

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在

足以及判断出问题起因，那样就能找到相应的人去解决。 处理事务要坚持原则，把握尺度 管理者在处理很多事务时，要求能分辨是非，确定判断标准，这就需要有很高的原则性。能否坚持原则，以大局利益为重，也是判断一个人是否具有职业操守的重要因素之一。

很多管理者在面对这样的情况时，存在和稀泥、讲人情等不良现象，如果一个管理者不能够坚持原则的话，那么长此以往，整个团队必将变得黑白混淆、是非不分、企业的管理基础将会崩溃——在