明发展方向 固立业之基

2012年应届毕业生新员工培训圆满结束

本报讯 8月7-16日,我公司组织了2012年应届毕业生新员工培训营,来自生产、销售、科研、管理四大系统的共70余人参加了本次培训。

本次培训在李总的开营致辞中拉开序幕。7-9日,公司邀请滨州市武装部两名教官对新员工进行了包括站军姿、三大步伐行进与停止间敬礼在内的训练,并于9日下午进行了会操表演。三天军训有效增强了新员工的团队、服从、纪律意识。

10-15日,由公司生产副总孟令涛、市场总监杨希坤、人力资源部主任戚哲芬、人力资源部副主任景晨霞、企管部主任于喜福、安环部副主任王关华等组成的专题讲师团队为新员工进行了丰富的课堂专题讲座及室内(外)拓展训练。其中课堂讲座主要有:农药行业发展趋势与格局、企业制度宣贯、化工类毕业生的职业发展观、企业文化建设、金牌团队等课题;拓展训练主要有:纸杯传水、我们都是最棒的、领导力、齐眉棍、盲人方阵等项目。其间,人力资源部还组织新员工进行了RCCP通用人职匹配测试及MBTI职业性格测试,以帮助他们更全面地了解自己的性格及职业特征,做出更准确的职业发展规划。

16日,人力资源部为本次培训营进行了培训效果评估和结营考试。考试结束后,新员工在会议室进行了结营颁奖文艺汇演,标志着本次培训营圆满结束。

此次培训得到了行政管理部、后勤部、企业管理部、安全环保部及销售公司各部门的大力支持与配合,有效保障了各项活动的顺利进行。本次培训形式更加多样,内容更加丰富,对引导新员工树立正确的文化、价值理念,起到了重要作用,对新员工更好地融入企业团队起到了促进作用。 (本报记者 安 超)

调整心态 挖掘人生第一桶金

我怀着感恩的心态来回味这十天的培训,因为,它让我在茫然中看到了方向。

毕业时,我对自己说:"不能放过任何一个可能成就自己的机会,因为这些机会是上帝为我的生活开启的窗,我不能连推都不推就否定了它!"正是源于这个想法,我走进了滨农。当时,身边的老师、同学都不理解地说:"一个中国农科院的研究生到滨农不委屈吗?"其实,我的心在面对这些拷问时,也动摇过。可是,就是在这十天的培训中,我渐渐明白了一个道理:生活是自己的,路也是自己的,我不能在乎别人的看法。既然公司选择了我,我也选择了公司,那么,我就要对公司有信心,对自己有信心!正如爱因斯坦所说:"一个人的价值应该看他贡献了什么,而不应看他取得了什么。"

十天的培训让我懂得:人生路上,我要学会心态归零,学会勇敢地重新开始!学会用平和的心为自己挖掘人生的第一桶金! (生测室 曹洪玉)

成长的开始

军训中流过的汗水,讲座中听过的道理,无疑让我这个穿插于幻想与现实中的人有了前所未有的深沉感触。

如果说在这次学习之前,我还只是个孩子,那么,我的成长就从站立出笔挺军姿、拥有坚定意志的那天开始了;就从盲人方阵、齐眉棍那一系列游戏开始了;就从那听得让人潸然泪下的讲座开始了。

生活就该这样,吃得苦中苦,方位人上人。我们既然没有经历过劳其筋骨、饿其体肤的磨炼,没有真正体会过一位研究生做开门关门工作时的感受,就没有理由抱怨生活中的微不足道的苦头。相反,我们应该庆幸,庆幸在这个美好却又不可长久的青春期,可以拥有这么多重要的记忆。 (品管部 王 潇)

服从的意义

"不能改变,就坚决服从。"这是我学生时期听过的一句话。经过几天的培训,这句话忽然在我的心里变得明朗起来。

服从,以前只觉得这个词语是听话、顺从的意思。现在想想,绝不只是这么简单。的确,在游戏中不难发现,一个队伍中,大家七嘴八舌地发表意见各不相让时,游戏结果,这个队伍一定是失败的;而只有一个声音在指挥,其他队员默默配合时,这个队伍会会很快完成任务。不过,仔细观察过后,我发现,只有一个人在指挥的队伍,完成任务只是快而已。但当有一个坚定的声音在指挥,其他人在配合的同时,如果还能提出更好的辅助建议,那么,这个队伍完成得不但快,还会更加完美。

我想,真正的服从不应该只是顺从,而是聆听、是理解、是奉献、是包容、是支持。在团队中,选择了服从,便是选择了信任与合作,选择了打造一个金牌团队的成功之路。 (人力资源部 杨 霖)

别对自己说不可能

刚开始知道要参加大学生培训的时候,我很不情愿,因为还有一大堆的工作等着我去处理。可来到培训营之后,我却发现,不虚此行!培训中,让我久久不能忘却的是戚老师讲的成功动力这堂课。世界著名的激励演讲家约翰·库缇斯天生严重残疾,但却以拒绝死亡来挑战医学观念;他没有腿,也不能依靠轮椅生活,却成就了无尚的自立和自强……他的故事一直萦绕在我脑海里,感动了我,震撼了我。他让我懂得:一个人必须勇于面对,敢于尝试。不管是赢是输,总好过坐在家里无所事事。他让我知道:无论你觉得自己多么不幸,这个世界上总会有人比你更加不幸;无论你觉得自己多么了不起,这个世界上总有人比你更强。他让我学会:别对自己说不可能! (出口部 王沙沙)

学会感恩

"羊有跪乳之恩,鸦有反哺之情。"中华民族悠悠五千年,感恩的情愫也在历史的长河中不断地积淀。而在此培训营中,我也深深被感恩的魅力所折服。

从我们呱呱坠地到参加工作,我们可爱可敬的父母已付出了太多太多。我们不但没为他们做什么,反而时常令他们伤心、让他们失望。学生时,我们怕被同学笑话而剥夺父母开家长会的权利,只因为他们那面朝黄土背朝天的劳作造成的沧桑,只因为他们舍不得花钱买件新衣裳……树欲静而风不止,子欲养而亲不待!是时候感恩父母了!

从幼儿园一路走来,我们已经不再年少无知,老师却也已踏跚苍老……一日为师,终生为父。没有老师的谆谆教诲,就没有我们今天的生活。我们向老师致敬:感谢恩师!

从学校到社会,从学生到员工,地点与角色的改变也许会让我们感到不适应,但是,我们要实现梦想,就应该珍惜企业为我们提供的平台,珍惜社会为我们提供的舞台!所以,我们也向滨农道声:感谢! (科研所 赵孟孟)

感恩父母

戚老师短短的几堂课,让我领悟到我们要常怀一颗感恩的心!生活中,我们已经习惯了享受身边的所有:阳光的温暖,水源的滋润,父母的呵护……却往往忽略了应保持一颗感恩的心。父母给予我们的爱,常常是细小琐碎的,却也是无微不至的。滴水之恩,当涌泉相报!何况,父母给予我们的恩情绝不是滴水,而是汪洋大海!

当我们遇到困难,能倾注所有来帮助我们的人,是父母。

当我们收到委屈,能耐心安慰我们的人,是父母。

当我们犯错误时,能毫不犹豫地原谅我们的人,是父母。

当我们取得成功,能中心为我们庆祝,与我们分享喜悦的人,是父母。

能永远真心牵挂我们的人,还是父母!

父母的辛勤也许是我们这些子女永远都无法体会的。但是,当年迈的父母走路不再健步如飞,不再铿锵有力时;当年迈的父母已老眼昏花时,我们是否能担起责任,像当初他们呵护我们那样去照顾他们?哪怕是煮一碗热面,说一句贴心话……都会让父母露出开心的笑容。

对父母,我们要感恩;对社会,我们同样要感恩。常怀一颗感恩的心,我们心中就会少一些职责与推诿,少一些争吵与冷漠,少一些欺瞒与诡散;多一些希望与热情,多一些真诚与团结,多一些和谐与温暖…… (合二车间 李瑞丽)

开启滨农生活的美好记忆

付出就有收获!三天的军训,强健了我们的体魄,锻炼了我们的意志,熔炼了我们的团队!和真正的军人相比,我们的训练强度和训练效果还远远不够,但是,这三天,已足以让我们体会到,一个团队,一个公司,只有拥有不怕苦、不怕累的坚强意志,只有拥有强烈的纪律意识,只有拥有高度的责任感和荣誉感,才能展现出强大的气势,才能发挥出强大的力量!三天,虽然短暂,却终将成为我们开启滨农生活的美好记忆! (科研所 刘明明)

●报缝话题

感恩

常怀感恩心,多思他人苦。富足不浪费,贫贱不志移。我们感恩亲人,因为有血脉之情;感恩朋友,因为他们是我们心灵的窗口;感恩社会,因为它给我们活着的资源。我们来到滨农,感恩滨农,因为这里给我们提供了成长和成功的平台,这里让我们站得更高,看得更远,走得更向前。 (品管部 侯昌玉)

收获

三天的军训让我们对团队有了新的认识。融入一个团队,我们考虑的不再是个人的得失,而是整体的进步。任何人的一意孤行都会影响团队的表现,我们要做的就是绝对服从教官的命令,达到最终的整齐划一。拓展训练让我们更深刻地体会到了团结的重要!只有全体人员心往一处想,劲往一处使,再辅以耐心、坚持,才能赢得更多的水、更正的方形!

课堂上老师对公司安全理念的阐述让我们与滨农产生了强烈的共鸣。"安全是企业最大的效益,是员工最大的福利,维系着千万个家庭的幸福与社会和谐。"这不正是我们希望的吗?!戚老师的教诲也让我们懂得了:没有任何事是别人应该为我们做的,我们要满怀感恩的心去面对周围的人和事,要勇敢地向着未来迈出前进的步伐! (科研所 孔 娟)

明天

明天,充满着太多的不可知,是风轻日暖?还是狂风暴雨?我不知道。但是,我却知道,有明天就有希望!

十天的培训,我们学习了很多,有军训,有农化行业分析,还有安全教育等等。开始时,我不屑地想,这和我的明天有什么关系呢?!后来,课堂上,老师说,这就是我的明天。我豁然开朗,因为只有接受最基础的学习,我才能最好地融入我的职业角色,最快地实现属于我的质的飞跃!于是,我对明天又多了一份自信与期待! (科研所 王 静)

BNS 滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY
信任—需要—成功 Believe Need Success

滨農報

总第061期
山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com
2012年9月1日 第09期 (内部资料 仅供交流)

企业使命

以优质产品服务客户
以开放平台成就员工
以绿色环境回报社会

我公司两高效环保型除草剂被列入2012年度国家科技计划项目

本报讯 8月17日,中华人民共和国科学技术部网站公布了《科技部关于下达2012年度国家有关科技计划项目的通知》【国科发计(2012)611号】。我公司自主研发的"环保型高效除草剂甲基磺草酮的产业化"项目被列入2012年度国家火炬计划;自主研发的超高效麦田除草剂"氟唑磺隆"被列为2012年度国家重点新产品!

甲基磺草酮是玉米、水稻等禾本科作物田间重要的茎叶除草剂,可以有效防除绝大多数田间杂草,尤其对长期使用磺酰脲除草剂产生抗性的杂草有特效,且具有用量少、毒性低、效果好、安全性高、经济社会效益显著等优点。

氟唑磺隆是新型超高效磺酰脲类除草剂。适用于小麦田防除绝大多数禾本科杂草和一些重要的阔叶杂草,尤其对常用除草剂难以防除的恶性杂草野燕麦和雀麦等有特效。每亩用量折合原药仅2-3克,具有用量低、效果好、对小麦与环境安全的优点。

我公司自成立以来,坚持自主创新,本次成功研发出的两个高效环保型除草剂新品种双双被列入国家科技计划项目,既符合"提高企业创新能力,加快农药工业产业结构调整步伐"的国家农药产业政策,也提高了我公司乃至我国农药行业的市场竞争力,对推动我国农药行业自主创新及产业结构调整进程具有积极意义。 (科研所 王金凤)

2012年第三批合成、制剂类工人技师考试全部结束

本报讯 8月14日,我公司组织召开了第三批工人技师实践考试考前动员大会;15-18日,生产部、人力资源部组织了实践考试,共有102人参加。

实践考试共分为三部分:工艺操作测试、设备知识测试以及安全知识测试,各板块分别由相关部门(车间)的主任担任评委。考试前生产部及人力资源部对考试环节进行了精心准备和安排。生产部主任赵福廷、人力资源部安超负责了此次实践考试的组织、准备及考试过程中的调度工作。22日,人力资源部对考试录取名单予以公示,其中,合成类初级工拟录取21人、中级工拟录取33人,制剂类初级工拟录取15人、中级工拟录取10人。

工人技师选拔是公司培养技术型人才的重要途径,对公司壮大储备一线骨干人才队伍有重要作用。 (本报记者 安 超)

我公司参加省实训基地规范化建设专题培训

本报讯 8月20-22日,人力资源部主任戚哲芬、安全环保部副主任王关华赴济南参加了山东省农药工业协会组织的山东省实训基地规范化建设暨实训指导师专题培训。来自全省各地的拥有省级实训基地资格的20家农药企业人力资源负责人及相关管理人员参加了本次培训。作为山东省农药企业实训基地建设开展的先进典型单位,会上,戚主任就我公司的实训基地建设及实训工作开展情况作了专题汇报。

本次培训的主要内容主要围绕以下几个方面展开:山东省实训基地规范化建设的相关文件解读及申请辅导、实训基地规范化建设与管理辅导、实训指导师工作教导方法等。此次培训会的召开为山东省农药系统的实训开展将起到积极的推进作用,同时为企业内部的技术培训、知识传承将起到良好的助推实效。 (本报记者 戚哲芬)

"滨农杯"质量发展纲要知识竞赛在我公司举行

本报讯 8月23日,由滨州市滨城区质量兴区领导小组主办,山东滨农科技有限公司承办的滨城区"滨农杯"质量发展纲要知识竞赛暨质量月活动启动仪式在我公司五楼会议室举行。滨化集团、中海沥青、泰裕麦业、亚光家纺、华纺股份及滨农科技6支代表队参加了此次比赛。

据悉,此次竞赛是为宣传国务院《质量发展纲要》,落实国务院办公厅《贯彻实施质量发展纲要2012年行动计划》,以期在社会上形成学习纲要的浓厚氛围而举行的。经过激烈比拼,最终,中海沥青获得本次竞赛一等奖。 (行政管理部 王 渝)

我公司"合理化建议征集"活动结果公布

本报讯 8月21日,经员工管理委员会整理、分管高层评审、咨询专家组审定,我公司公布了"合理化建议征集"的评审结果:二等奖6名、三等奖6名、鼓励奖8名。

据悉,我公司自6月份开展"合理化建议征集"活动以来,得到了广大员工的积极响应。"合理化建议征集"活动是体现民主管理的重要形式,公司将对本次征集的合理化建议进行专题研究,并分解到相关高层和部门逐步进行落实。本次"合理化建议征集"活动对公司"卓越绩效模式导入"起到了重要作用。此外,本次评审一等奖出现空缺,表明"合理化建议"的质量提高还任重道远。 (本报记者 李明德)

■要闻简讯

◆2012年上半年,山东省经济和信息化委员会开展了省级企业技术中心和行业技术中心年度考核评价工作,对全省600多家省级企业技术中心进行了考评。通过综合考核评价,共有105家省级企业技术中心被评为优秀,我公司科研技术中心位居其中。 (本报记者 苏沙沙)

◆8月15日,滨州市发展和改革委员会网站上公布了我市认定首批市级工程实验室和工程研究中心的通知,我公司申请的"滨州市农药清洁生产技术工程实验室"名列其中。滨州市农药清洁生产技术工程实验室的建立,对现行农药生产过程存在的原料利用率低、废弃物产生量大的问题进行研究,寻求技术突破,开发新的清洁生产工艺,为农药行业提供清洁化生产技术支撑与服务。 (科研所 王晓艳)

◆8月16日,滨州市民政局局长王为民一行领导来我公司对集成和赢新两个研究所开展的业务活动进行了实地考察。通过考察,王局长一行对我公司研究所开展的工作给予高度评价,并提出指导性意见与建议,对我公司研究所今后的工作起到了一定指导作用。 (科研所 王金凤)

◆8月17日,滨州市科技情报所所长高曙光、科长王晓亮,滨州市科技局办公室科长宋科一行领导来我公司研究所进行了调研。高所长一行重点参观、考察了我公司研究所的创新活动场所及创新工作的开展情况。考察结束后,高所长一行对我公司的创新工作给予充分肯定。 (科研所 王金凤)

◆8月29日,应2012年度山东省大学生综合素质大赛组委会的邀请,我公司人力资源部主任戚哲芬出席担任在开泰集团举办的机械自动化专业分赛场决赛的评委,并与来自山东农业大学的一名大学生现场达成就业意向。 (本报记者 李明德)

■安全环保专题

我公司顺利通过安全标准化二级复审考评

本报讯 8月11-12日,由山东省安监专家李诀村、滨州市安监专家李俊春等五人组成的标准化考评小组,对我公司进行了为期两天的安全标准化二级企业复审考评。公司总经理助理郭安勇、安环部副主任王关华全程参与考评。

复审考评分为资料查阅和现场考评两部分。考评会上,郭总就我公司发展概况及安全标准化运行情况进行了全面阐述。随后,考评组深入现场对重大危险源及设备关键装置进行了重点检查。检查结束后,考评组认为我公司各类安全文件记录规范、齐全,现场生产装置、安全设施均符合安全规范要求。考评组还指出,我公司安全标准化推进落实工作扎实富有成效,有许多值得推广的亮点,已达到安全标准化二级企业评审标准,复审予以通过。此外,考评组也指出了我公司在安全标准化工作中存在的不足。对此,我公司表示将逐项落实,定时完成整改,保证取得进一步成效。

滨州市安监局安全标准化负责人李海峰对我公司安全管理工作取得的成绩表示肯定,并希望我公司继续努力,将其推向新台阶。此次考评使全体安全管理人员对安全标准化工作有了更深刻的理解,对公司安全标准化工作的持续深入开展将有重要作用。 (安环部 孙文杰)

山东省政府安委会督查组来我公司督查安全生产工作

本报讯 8月28日,由省水利厅副厅长尚梦平、省水利厅建设处处长刘长军等领导组成的省政府安委会第八督查组在市区相关领导的陪同下来我公司督查安全生产工作。公司董事长黄延昌、总经理助理郭安勇全程参与。

督查组首先检查了公司生产现场,随后,听取了郭总关于公司安全生产的工作汇报。通过检查和听取工作汇报,督查组对我公司安全工作取得的成绩给予充分肯定,并对下一步工作提出了新的要求。公司表示将认真贯彻落实全生产工作电视会议精神,将公司的安全工作推上新的台阶。 (安环部 孙文杰)

滨州市环保局滨城分局领导来我公司视察调研

本报讯 8月15日,滨州市环境保护局滨城分局局长韩涛、副局长刘拥军等一行领导来我公司对污染治理情况进行了现场调研。公司总经理助理郭安勇、污水处理车间主任穆海滨热情接待并陪同调研。

座谈会上,郭总就我公司的污染治理情况进行了详细汇报。随后,领导一行在郭总、穆主任的陪同下对我公司的污染治理现场进行了查看。调研结束后,领导一行对我公司环保治理取得的成绩给予充分肯定,并要求公司尽快让新建污水处理设施投入运行,为滨城区的环保治理做出新的贡献。 (水处理车间 穆海滨)

■内控建设专题

我公司召开内控建设全面启动暨推进工作会议

本报讯 8月4日上午,我公司在销售中心组织召开了内控建设全面启动暨推进工作会议,公司副总经理张茂贵主持会议,公司董事长黄延昌、内控建设咨询专家及内控小组核心成员出席会议。

会上,黄总指出,内控体系建设不仅是公司战略发展的必然要求,更是公司提升管理、控制风险、保持长期健康发展不可或缺的重要手段。公司全体员工应高度重视,将内控规范工作作为持续的重要工作来抓,并积极配合专家组,将内控体系的建设落到实处。随后,咨询专家王老师为大会做了动员讲话。指出,公司全体人员既是内控制度的执行者,又是内控制度的受益者。内控体系建设是一项长期任务,它需要公司全体员工齐心合力地深入参与到此项工作中。动员讲话结束后,咨询专家毛老师、汪老师根据上市要求,结合公司现状,重点从内控建设的目标、重点,内控制度的工作范围、计划和方法及内控建设的成果等方面为与会人员进行了详细讲解。

此次会议使与会人员对内控建设有了更深入的了解,对我公司的长远健康发展将起到重要作用。 (本报记者 张 静)

我公司召开内控建设专题培训会议

本报讯 8月8日上午,我公司在销售中心召开内控建设流程图绘制及风险矩阵编制专题培训大会,内控小组核心成员、各部门主要负责人、联络员等110余人参加了此次培训。公司副总经理李华为会议做了重要讲话。

李总指出,各部门要高度重视,认真学习,让内控建设对公司发展起到切实指导作用,为公司提高整体管理水平打下坚实基础。接着,咨询专家毛老师以某公司内控体系流程图及风险矩阵为例,从流程图和风险矩阵的构成、格式、顺序等多方面进行了详细讲解。培训结束后,李总代表公司对毛老师的指导表示感谢。

此次培训标志着公司内控体系建设正式进入第二阶段——内控体系建立攻关阶段,对全面建设适用内、外部环境的内控体系将起到促进作用。 (本报记者 张 静)

地址:山东省滨州市工业经济开发区永莘路518号 邮编:256603 电话:0543-5087555 总策划:黄延昌 李 华 主编:戚哲芬 责任编辑:王勤勤 刘梅梅 美编:杨 霖

■2011年优秀管理者采访

成功销售＝执行力＋实干＋双赢＋细节

——云南区域销售经理王新国

编者按： 7月28日下午，滨农销售六处销售经理王新国在周六中层管理培训例会上，就自己在2011年的销售管理经验与大家进行了分享交流。在负责云南区域的三年里，王经理每年都被评为先进工作者，其中2010年还被评为营销状元。自从王经理负责云南区域销售后，云南连续三年干旱，但滨农的销售业绩每年却增长60%以上，从2009年度的600万元到2012年的1800万元，翻了三番。滨农在云南从前几年的不为人知，到目前成为当地的优势品牌，王经理为我公司云南市场的开拓做出了突出贡献。

创造效益靠执行力。在“天无三日晴，地无三尺平”的云南，2010年前，我公司的销售业绩平平。云南省有两千万亩耕地，其中有一千多万亩玉米田，而且，云南地区的产品价格相对华北地区也较高，所以，我们不得不重视云南这个具有很大市场潜力的区域。于是，2010年，根据公司需要，王经理“临危受命”，担起了大力开发云南市场的重任。某营销大师说过：企业成功靠团队，团队成功靠管理，管理成功靠执行力。在销售这条路上，王经理始终相信一句话，就是“执行力决定成果”。他认为成绩不好，客观因素造成的困难只能占一小部分原因，而主要决定性因素还是在自身，还是自身的执行力不到位，还是不够实干。经过云南团队一年踏踏实实的努力，兢兢业业的苦战，王经理在2010年解决了云南区域产品资源、网络资源枯竭的问题，使云南的市场前景变得明朗化；2011年实现了云南市场从亏到盈的转变；2012年实现了开源节流，节省了费用，减少了库存。连续三年的持续规范，持续上升，彻底打开了滨农在云南市场的一片新天地。

开拓市场靠实干。杨总曾说：“有人能说，不能做；有人能做，不能说”。王新国经理就是一个不能说但能做的人，是一个能实干、能吃苦的营销人员！云南崇山峻岭，山多路险，交通不便，同样的路程在华北只需一天就能够到达，而在云南却需要三天。滨农的客户也由前几年以昆明区域为主变为目前以深入县州为主，这正是王经理吃苦实干、深耕细作的结果。王经理认为，做好销售，责任重于泰山。对销售人员来说，市场活动中，最重要的就是要对公司负责、对客户负责。我们提供的每一份信息、所出示的每一条数据不仅是客户的参考，也是公司的信誉。王经理说：“与客户的愉快合作是我们的责任。在与客户沟通过程中，我们要对自己的一言一行负起责任，要保证给客户提供的资料能真正有效解决他们的问题，宣传公司形象，要保证能真正有利于我们与客户的愉快合作。”

正确管理靠双赢。成功的市场运作需要正确的客户管理。在谈到如何管理客户时，王经理谦虚地说：“我也没有啥秘诀，只是一句话：换位思考，合作双赢。我们在要求自身做出正确的市场运作决定的同时，也要学会引导客户去规范市场。当我们的观点与客户的意见产生分歧时，要学会站在对方的角度考虑问题，学会站在客户的角度去管理客户，争取建立共同的目标，实现双方的共赢。”正因为有了这一理念，滨农才赢得了广大客户的支持，我们市场才得以快速发展。

实现成功靠细节。成功的销售在于把控细节，细节决定成败。王经理为最大限度地开拓云南市场，把销售流程细分成了七个环节，以保证万无一失。第一，市场调查。对毛泽东提出的“没有调查就没有发言权”的论断，王经理深信不疑。在每一种产品推出之前，每一次合作开展之前，王经理都会进行大量的一线走访调查，以掌握最新、最全面的市场信息，保证后期运作顺利进行。第二，布点。即：选择客户，选择买方市场。有了前期充分的市场调查，便不难选出正确的合作伙伴。第三，产品策划。即：价格定位、规格定位。在选择正确的合作伙伴时，销售人员还要对自己的产品有一个充分的、正确的认识，只有准确定位才能顺利销售。第四，合理的运作方案。成功的销售只有产品定位是不够的，还要有一个系统的规划，有一套完整细化的运作方案，要充分考虑到运作过程中可能会发生的各种变化与矛盾。第五，发货与补货促销、物流等因素。这也是需要销售人员严格把关的环节，一点疏忽就会造成公司的信誉全无。第六，下乡终端促销，处理查罚，处理库存。这是最直接、最广泛的销售、宣传环节。第七，货款回收。货款得到全面回收是销售成功的关键，在这一环节，销售人员要耐心、细心，更要用心。

成功没有秘诀，就像王经理说的，只要能实干，只要肯吃苦，只要真敬业，我们就是一名优秀的销售人员。 （本报记者 刘梅梅）

■文化践行

中二车间成功实现MBH工艺创新

2012年MBH市场价格持续下滑，而我公司该产品的制造成本已经远远超出了市场价格。如果不进行工艺创新改进，我公司在该产品的市场上将面临无法立足的境地。

因此，按公司要求，中二车间于2012年3月份开始接管MBH项目。为尽快解决面临的MBH困境，中二车间群策群力，全面分析了上一年度MBH的生产情况，并进行了深入细致的研究探讨与试验。最终，确定了影响该产品质量成本的关键因素，制定了相应的工艺调整方案，并及时开展小试。经过600多次的小试试验摸索，终于成功实现了MBH产品生产工艺的革命性变革，无论原药质量还是生产成本均有了质的突破。

随后，根据小试情况，车间报请公司分厂领导批准后，于2012年5月底开始着手中试。虽然有小试试验的大量基础数据作支持，但毕竟大生产与实验室的条件存在着千差万别，除去员工操作不熟练的因素，车间仍然面临着诸多预想不到的问题。于是，我们采取投料一批，分析一批，调整一批的策略，深入细致地分析每一批的成败得失。在此基础上，掌握了影响生产的每一个细节因素，结合小试经验，投料参数和工艺控制条件均作了及时调整，并加大了对员工的培训力度，坚持生产现场车间主任一带一、手把手传授操作技能。经过近一个月的试生产，成功实现了由实验室到大生产的转变，产品状态有了很大提升；产品质量均稳定在98%以上，产品成本控制在13万元(不含制冷)。同比价格核算，仅原材料一项就节约成本4万元，极大提升了我公司在该产品市场上的竞争力。 （中二车间 杨海岗）

■考核专题

常葆源头活水 培养创新思维

本报讯 8月3-4日，我公司组织召开了生产系统2012年上半年工作述职会议，各车间负责人对本车间上半年的工作情况进行了全面总结与简要阐述。在这两天的述职中，大家不仅展示了各自车间的亮点，交流了工作经验，同时也针对本车间存在的不足提出了整改措施。同时，会议还根据述职人员的各项述职情况分别给出了公平、公正的评分以作为今后开展具体工作的参考。生产系统述职报告不仅是公司领导全面了解、指导车间生产工作的有效途径，也是各单位相互学习、相互借鉴的良好平台。

序号	姓 名	车 间	平均分
1	方文竹	合成四车间	84.5
2	周 磊	合成四车间	83.625
3	王艳彬	中未加工车间	82.875
4	李卫轩	中一分司	82.25
5	潘龙义	中五车间	81.125
6	罗建平	合成七车间	78.75
7	杨荣良	中一车间	77
8	陈护田	中八车间	75.625
9	郑生辉	合成六车间	75.5
10	黄长亮	包装车间	75.375
11	曹玉亭	动力车间	74.25
12	侯玉涛	软包装车间	74.25
13	李洪亮	干燥车间	73.75
14	李晓勇	悬浮剂车间	73
15	周立东	中七车间	72.75
16	李安民	中未测测车间	71.75
17	李 杰	合成二车间	69.5
18	张新昌	中二车间	69.25
19	曹占鹏	合成一车间	68.75
20	刘玉玉	合成三车间	68.25

●安全管理：制订重要部位清理置换制度，完善安全预防措施，确保安全生产稳定。**生产管理：**精细组织，精心协调。**设备管理：**自我加压，完善设备管理制度，加强设备考核力度。

（合成五车间 亓文福）

●实事求是，用数据说话：实事求是是态度，有效数据是事实。合七车间在实际工作中，将实事求是落到每个细节上，让过程完美；将最终结果落实到数据上，让数据说话。

（合成七车间 罗建平）

●善于总结好处多：只有通过不断调整、修正，才能保持以最快的方式向目标前进。而工作总结就是我们实现调整的最佳方法之一。工作总结是做好各项工作的重要环节；能督促大家在平时工作中及时记录、整理第一手数据；可以固化好的方法并形成标准；可以找出问题和差距，用于制定下一步的工作目标和工作计划。

（合成四车间 周 磊）

●经验共享好处多：萧伯纳曾说过：“你有一个苹果，我有一个苹果，交换之后，还是一人一个苹果。但是，你有一个思想，我有一个思想，交换之后，我们每人就都有两个思想。”创新过程中，最怕陷入思维定势。如果一个人进入一个固定的思维模式中，就好比进入迷宫，很难找到更新颖的方法。而经验交流却能让我们的工作做到常有“源头活水”，常葆创新思维！ （中二车间 杨海岗）

●“笨鸟先飞”：我没有非常聪明的头脑、非常敏捷的思维，所以，我只有比别人付出更多的时间和精力，持之以恒地努力！我没有太多的言语，也不善于表达自己，唯有把工作的热情落实到实际行动中。

（中未加工 王艳彬）

●管理透明化：一个人能多做正确的事，少做错误的事情，他就是一个优秀的人。我们要聆听员工的心声，做好沟通协调工作。“尽有所短，寸有所长”，针对员工特点，分类管理。以身作则，树立榜样。处理事情对事不对人，坚持公平、公正、公开，使车间管理透明化。 （中八车间 陈护田）

●车间文化：快乐工作，高效、务实、活跃、和谐；**现场管理：**没用的拿走，有用的定点放置、随时保持；**人员管理：**亲如家人，换位思考，引导学习，知行合一，即知即行，让合适的人做适合的事；**团队：**责任胜于能力，能干不如肯干。

（中一车间 李国胜）

●厉行节约，降低成本：有效使用闲置设备，提高设备利用率，降低项目投入成本；群策群力，反复论证，降低返工率；合理分配资源，杜绝浪费，切实将每一分钱花在该用的地方。

（合成六车间 姬生辉）

●用流程和制度强化执行力：虽然“摊子大”，虽然操作难度大，但是，我们依然大胆管理，尽力保持分工明确，条而不乱。加强自身学习，学以致用，细挖车间潜力，培植车间文化。

（中五车间 岳龙文）

●人员、程序、过程，一个都不能少：合理调整作息制度，缓解人员紧张状况；制定简单易懂的投料程序，保证车间生产零事故；合理改进方法，降低生产成本，提高产品质量。

（包装车间 黄玉光）

●报缝话题

奋斗

秋天南飞雁群中的每只雁都会顺利飞过江河，到达目的地；而单飞的孤雁起航后，却往往会累得筋疲力尽，止于半途。这就是我们说的：只有完美的团队，没有完美的个人。因此，工作中，我们要调整好自己的心态，为团队奋斗，为自己奋斗！

（生产部 王志伟）

团结就是力量

在每个人的记忆中，大多都会对“一根筷子一折就断，十根筷子却无法折断”的故事有深刻的印象。这个故事就告诉我们：团结就是力量。这也是十天培训留给我的最深的感触。三天的军训让我们体会到的不仅仅是热和累，更多的是纪律的威严，是口令的不可亵渎！拓展训练让我们感受到的也不仅仅是游戏，更多的是团队力量的无坚不摧！

（合一车间 孙静静）

真正的团队

什么是团队？不是说把几个人凑到一起就是团队。真正的团队是心往一块儿想，劲往一处使，这样的团队才能发挥最大的能量。经过这几天的培训，我越来越相信：一个人的力量是有限的，团队的力量则是无穷的。俗话说：“三个臭皮匠顶个诸葛亮。”在准备文艺汇演时，我们之所以能在那么短的时间里最终完成了质量还不错的演出，就是因为所有人员都拧成了一股绳，都凝聚成了一个整体！

（生产部 李德凯）

别样的收获

十天的培训让我们有了很多别样的收获。在军训齐步走时，我们总是排面不齐，让教官头疼。可是，大家一点都不气馁，不抱怨。走不好，我们就练，不断地练，不断地调整。最终，功夫不负有心人，会操演练时，我们终于得到了领导的认可。那一刻，我们的心里是那么的快乐。在室外拓展训练做游戏时，每个人都积极建言献策，为队里争光，这让我深深体会到了团队合作的重要性。（生产部 赵宁宁）

■市场论坛

由朱之文的成功看农资推广

2011年，“大农哥”横空出世，成为国内家喻户晓的名人。为什么？一个鲁南偏僻村庄的农民能够短时间内一举成名？

第一，朱之文的成功，得益于这个自由的时代。没有自由，他就不会顺利地走出小村庄，走进电视台，走进春晚现场。第二，强势发达的媒体传播，大大帮助了朱之文。众多强势媒体同时、连续传递一种信息时，这一信息不发生爆炸、不成为传奇都不行！第三，朱之文的潜质和努力成就了自己。朱之文优越的嗓音和他的努力练习是他成功的基础。第四，朱之文质朴的性格使他在众多俊男靓女中脱颖而出。朱之文表现给广大观众的是他的质朴无华，这让看累了俊男靓女的人们眼前一亮！他唤醒了人们心中对真实、对回归自然的渴望！他的性格让人们记住了他、爱上了他。第五，朱之文的典型装束——大衣。一件旧军大衣使朱之文在众多西装革履中显得那么醒目，最终成了他的专用符号——“大衣哥”。第六，显著地反差是朱之文成功的助推剂。没有人能否定这个观点：朱之文是众多歌手中最土气的，也是土气的人中最佳的歌手。巨大的反差让人们把目光集中在了他的身上，让他得以把歌声向人们呈现。

朱之文的成功，实实得益于他鲜明的差异化。那么，我们的农资产品推广从他的成功中能够学到些什么呢？那就是只有把产品差异化做到极致，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

第一，产品定位是产品差异化的基础。如果产品的定位缺乏鲜明的个性，就根本无法做到有效的差异化。朱之文开始的定位是农民歌手，他绝对是农民中最会唱歌的人之一，也是众多歌手中最农民的一个，他把差异化的优势发挥到了极致。

第二，独特的产品包装是产品差异化的关键。朱之文是第一个穿着旧大衣走上选秀舞台的人，所以他被聚焦了，被记住了。

第三，优良的品质是产品成功差异化的保证。朱之文浑厚的歌声一出口就让人精神一振，质朴的性格也打动了人们的心。产品也一样，只有自身具有了优良的品质，才会使差异化走向成功。

第四，宣传手段的创新是产品实现差异化的有效途径。农资企业产品的推广、销售很难像朱之文走进电视台那样在短时期内同时整合几家强势媒体资源做宣传，但是，宣传手段的创新却是可行的，也是必须的。如到田间地头召开农业实用技术农民会；到塑料大棚手把手指导农民用药；建立示范基地等等，都是非常实用的推广手段。

第五，保证适度可观的渠道利益可以顺利实现产品的差异化运作。当产品同质化严重时，市场竞争的重点就是销售渠道的竞争，只有销售渠道拥有旺盛的销售积极性才行，适度可观的渠道利益就是保持渠道永葆销售积极性的最有效方法。

第六，差异化的服务是实现产品差异化的法宝。迪士尼公司认为，首先应该让员工心情舒畅，然后他们才能为顾客提供优质服务；首先让员工们快乐，才能将快乐感染给顾客。别忘了，人们来到迪士尼就是为了寻找快乐，如果服务不满意，扫兴而归，哪还会有什么人再来呢？因此，公司注重培训和员工福利，重视构建企业员工的团队和伙伴关系，企业文化中充满了和谐友爱，员工拥有归属感，从而变被动工作为主动工作，企业的服务水准成为标杆，迪士尼也因此成为同业的翘楚。

因此，“大农哥”朱之文的成功不可谓不是企业在销售上实现产品差异化的一个真实参考，一个有效榜样！

（市场部 孙永波）

■营销策略

成功密码

转眼间，2012年已经过半，在这段时间里，我有遗憾，也有欣慰。遗憾的是，稳定的客户还不多；欣慰的是，客户资源开始慢慢积累，整体销量在不断提高，自身业务知识和能力也有了进步。从产品知识熟悉，到尝试开发新客户，再到跟客户谈判达成订单，我的客户资源开始了量的积累。不知不觉中，半年的时间一晃就过了，我也有些许的感触。

提升业务能力，首先要熟悉公司及产品。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立的客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学会了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户；懂得了不同市场有不同需求；知道了主要产品主攻哪些区域，根据不同地区的客户荐其所需，能有效地把自己和产品推销出去。当然，这些是远远不够的，关键之处还是要熟悉公司和产品，熟悉目标市场。

熟悉市场，不仅是要了解目标市场，更要了解目标市场中的竞争对手，做到知己知彼，而不是坐井观天，两耳不闻天下事。因为，世界上唯一不变的就是“变化”，所以，我们要根据市场变化随时做出应对策略，这样才能在激烈的竞争中出奇制胜。了解竞争对手的产品及价格信息，才能看清自己产品的优势与劣势。做好这些，除了自己多观察以外，还要与客户建立好良好的关系。同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果维护好关系，客户会主动提供竞争对手的信息给我们。在这个过程中，我们要充分利用自己的产品优势来吸引客户的关注。这就涉及到了沟通的业务技巧。

沟通的技巧，首先是如何与客户的思维达成一致。很多客户都喜欢与专业的业务人员谈生意，因为专业人员可以在谈判中解决很多问题。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的。我在这一年的销售工作中，所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为他们着想，一切从客户的需求出发，寻找客户利益和公司利益的平衡点。在沟通中，我们要不断提问，从客户的回答中了解他们的需求，做到事半功倍。例如，如果客户想买高质量的产品，我们便可以推荐好质量的产品给他，价格贵一点也没关系；如果客户有买便宜产品的意愿，我们就适当推荐较低价位的产品。做业务，我们要学会主动“了解或激发需求，然后去满足要求”。此外，要长期维护客户，就要做好售后服务。经常与客户沟通，不要让他们感觉我们把货发来就万事大吉了。

做好市场也少不了个人的素质能力。有诚意：生意场上，人们最怕“奸商”。所以，客户都喜欢与诚实的人做朋友，做生意。在与人交流的过程中，我们要最大限度地表达自己的诚意，只有诚实，才值得信任。有热情：只有对自己的职业有热情，才能全神贯注地投入精力，对于需要一个很长的过程去经营的农资销售来说，更是如此。有耐心：农资行业中，开发培养一个有潜力的新客户需要一段不短的时间，在这个漫长的过程中，我们要不断与客户进行交流，要有耐心，等到暴风雨后，自然会见彩虹。有信心：这是做任何事都不能缺少的最重要的一点。不管是面对新客户，还是面对老客户，我们都要表现出超强的自信心，让他们感受到我们带来的是切实的利润，是真实的希望。

回想自己这半年来所走过的路，所经历的事，相比从前，我没有太多的失落，也没有太多的惊喜，反而是多了一份镇定，一份从容。因为，我知道，销售人员最忌讳的就是萎靡不振，就是骄傲自大，而踏踏实实，一步一脚印才是成功路上最有效的密码。 （皖北区域 马 志）

企业应重视与种植大户的合作

在销售成为农资行业主要问题的时候，如何稳定和扩大客户源就成了企业重点考虑的内容，农村土地流转和专业合作社的发展让我们看到一个个种植大户呼之欲出。

我们先来简单地算一笔账。以一个县级经销商年销售额(包括种子、农药、化肥三类)700万元算，正常的纯利润约为年销售额的5%-7%，即35-49万元。如果按两万亩土地全部使用一家经销商的农资再来算一笔账，一季水稻种子直接供给种植大户的利润是每亩用1.2-1.5斤*20000亩*8元/斤的利润=20万元；一季肥料的利润是80-100斤/亩*20000亩*500元/吨的利润=50万元；农药的利润约是50元/亩*20000亩=100万元。这样一季种植水稻的利润是170万元，如果再加上下茬种植小麦，利润最少有250-280万元。除掉人员工资、仓储、物流等费用，一年的纯利润不低于200万元，是前者的4-7倍！

面对这样好的前景，这样可观的利润，企业和经销商应该怎么做呢？

控制资金风险。种植大户承包或租赁的土地多，资金压力大，赊销不可避免。第一，我们要选择与有一定资金实力和种田经验的人合作，避免与无种田经验和套取国家补贴资金的人合作。第二，经销商可以帮助种植户联系小额贷款。第三，控制赊欠额度，如果产品有30%的利润，我们最多可以赊欠25%-30%，这样即使出现什么问题，经销商也不会赔钱。

做好服务。厂商合作建立服务平台，及时发布病、虫、草害的发生规律和特点，指导农民合理安排使用化肥、农药。厂家成立专家服务团队，帮助农民解决种植中遇到的实际问题。如：建立QQ群，只要登录QQ群，所有的资源都是共享的。

降低自然灾害。万一出现大的自然灾害造成作物减产，我们可以建议农民投商业保险，不建议投国元保险。因为国元保险的保费较低，保额也少。

回笼资金。农民收获之后，企业和经销商应积极联系粮站和上游企业收购粮食，帮助农民回笼资金，同时自己也能回笼资金。

为了进一步扩大企业产品在市场当中的占有率，同时也为了迎合国家政策，帮助种植大户发展，农资企业现有的经营模式需要有一定的转变，需要向种植大户倾斜。

（销售五处 王 飞）

■市场感悟

好品牌 好故事

不管一个企业的发展史有多长，或多或少都会有一些成长故事，而这些故事正是我们做好推广、做好销售的有力助手。

临沂市苍山县是有名的大蒜之乡，同时也是农药销售的集聚地。这里的市场潜力非常大，竞争也异常激烈。所以，一家企业要想在苍山县保住市场就必须要有好的品牌、好的经销商，好的宣传队伍。这样，才能让终端客户充分认识我们的产品，才能为销售开辟一片天地。

杨三姐今年62岁，已经是我们的老朋友了。她从2003年就开始代理我公司产品，到现在已有9个年头。9年里，我们互帮互助，使滨农的名字响亮了苍山，把惠农政策真正落实到了每位农民身上，从实处解决了他们的问题。

现在，我经常看到很多农民拿着去年留下的瓶子去找同种药，这就是我们的产品质量和效果的最好见证。好的产品、好的推广团队使得我们的蒜田除草剂销量从刚开始的0.2吨做到了现在的12吨，占到了总体市场的30%。平时，有不少厂家找杨三姐合作，但都被她拒绝了，原因很简单，因为她是滨农忠实的朋友。

要有好的业绩，就要有忠实诚信的经销商，我们共同亮剑，双管齐下才能创造出好的品牌，谱写出好的故事，才能在市场中独霸鳌头。 （销售五处 陈 飞）

与滨农同行

我是2005年进入滨农科技的一名老员工，可谓着实见证了公司发展的心路历程。记得刚进厂的时候，公司销售额刚接近一个亿，出门一说滨农大部分经销商还都不认可，甚至不屑一顾。可现在，滨农已由单一生产除草剂衍生成一个一体两翼的企业；销售队伍由05年的不足40人发展到现在的150人；销售额也从几千万到十几个亿！在市场上，一谈到滨农，那严然就是一个品牌，很多经销商主动要求与我们合作！

滨农在造就产品品牌的同时也造就了很多的优秀经销商，做到了企商并进。从北到南、从西到东，开拓了数不尽的通路硕果。当然，在合作过程中，难免也有些磕磕碰碰，但大部分经销商还是很忠实的，这与滨农憨厚城实的经营理念是分不开的。做事如做人，经销商看中的就是这一点。记得德州片区的一位经销商说：“这么多年了，一直同滨农合作，我们是做着滨农的产品起了家，都相互有了一定的感情，有很多厂家想同我合作，我都没接手。如果没有特殊原因，我们很愿意同滨农一直合作下去。”

（销售五处 李景明）

任重道远

随着我们近十年的努力，滨农产品在胶东市场逐渐打响了自己的品牌，受到了代理商、零售商及农民朋友的青睐。作为一名刚刚步入农资销售行业的新手，我从2011年开始在胶东市场学习、奋斗，可以说这里是我开始的起点，见证了我成长的足迹。

在胶东市场，滨农好几个产品都已经拥有了响当当的名号：烟台市场的玉雕，荣成市场的花生锄、玉阿、文登、莱州市场的金苗想等都已经成为很多农户的首选。有一次，我到荣成市场下乡，在一个零售店里碰到了一位年过半百的老汉正在为花生田买药。我作了好几遍自我介绍，他都没明白我是做什么的。最后，零售店老板说了句：“这位是花生锄厂家的人！”那位老汉一听，接着就明白了，手里拿着花生锄连连向我竖着大拇指。当时，我心里真是有说不出的喜悦！

眼下，今年的销售就快要接近尾声了。放眼未来，我们的工作还任重而道远：“树立滨农品牌，展现滨农风采”仍然是我们奋斗的目标。 （销售五处 韩秉鹏）

■经销商风采

精细计划 严格管理

——记金保农化有限公司现款操作管理

在产品同质化越来越严重、买方市场已形成的情况下，我们营销人员必须不断提升自己，充实自己，以期在较短的时间内实现自己的营销理想。

第一，提高专业技能和业务素养。职业营销员必须具备良好的职业道德，本着对企业负责，对客户负责，对自己负责的态度开展工作。真诚和热情是营销人员最基本的素质，没有足够的诚心和热情，就没有客户的信任，没有愉快的合作，没有足够的热情。有了合作的诚意，我们还要有足够的信心和勇气，保证自己在困境时不低迷，不消沉，这是成功的营销人员能保持常胜的信念和法宝。一分耕耘，一分收获。一切的成功的根源还是在于汗水，在与自己辛勤努力的付出！只有比别人更多的付出，才能有比别人更多的收获。

第二，营销人员要积累人气，把握人脉，想方设法整合、利用各种资源。我们要勇于在错综复杂的环境中不断地磨练自己，因为，只有经历的更多，才能懂得更多。

在企业内部，营销人员也要与各个相关部门协调好工作关系，切不可特立独行、我行我素。在企业外部，对营销人员来说，最重要的应该是与客户保持好关系。维护好现有的客户，不断开发潜在地客户，同时，不断提升客户的满意度和忠诚度。客户好比衣食父母，没有客户或是丢失客户都是营销人员的最大的败笔。

总之，营销人员一定要考虑周到，思虑周详，并且任劳任怨，因为，天上从来不会掉馅饼，只有自己亲手用心经营，才能获得真正的成功。 （华中大区 张 鹏）