

# 时代光华学习卡伴您走过

随着影响世界的这场金融危机的爆发,我国的大多数企业也在提出了一个口号“过冬”!很多的企业也面临着转制、调整、关闭的困境。那么我们应该如何面对这样的危机呢?在不久前我们公司举办的“浙江省第一届人力资源博览会”上,目前担任“国家计委宏观经济研究院副院长、中国人力资源开发研究会会长”刘福垣先生给我们响亮的回答——“总量加减,结构调整;苦练内功,度过严冬”!那么我们通过什么样的方式来练“内功”呢?那就是学习!

## 杭州华海木业 打造学习型组织

通讯员 张凯

目前在很多的企业都在压缩成本的同时,而作为健康家居建材的推动者华海木业依然不惜资金,重金投入到员工的培训当中!继07年购买时代光华的学习卡之后,再次购买时代光华的团队学习卡投入到09年员工素质的提升当中!

公司成立伊始就一直秉承“以人为本,服务社会”的核心价值观;坚持“通过合理的经营,低价供应高品质的产品”的经营理念。用一流的工

艺技术和优质的基材原料,围绕“为人们的健康家居而努力”这一社会使命,让更多的人使用高性价比的优秀产品缔造安全、环保、健康的居室环境,享受品质生活!成为中国健康家居建材的推动者!

也正是有了这样的使命,有了这样的荣誉感,这样清晰的奋斗方向,不断进取的华海人凭借自己不断吸收先进的理念,掌握先进的技术,克服重重障碍,才取得今天的成就,这种不断吸收的精神一定会让未来的华海更加辉煌!

## 广电日生人寿保险有限公司 再续时代光华学习卡

通讯员 董宾

广电日生人寿保险有限公司是日本生命保险相互会社和上海广电(集团)有限公司共同出资成立的合资寿险公司,注册资本三亿元人民币,中外双方各占股份50%。广电日生人寿保险有限公司于2003年11月正式开业。目前公司主要在上海以个人和团体寿险业务为主开展保险事业,并随着公司的发展,逐渐将营业范围

扩大到全国。

为了向顾客进行充分说明,提供让顾客满意的服务,公司将建立有自身特色的教育系统,进行严格的内部教育培训,并借助培训行业第一品牌时代光华打造学习型组织,全面提高员工素质,努力提高对产品的理解,提高服务质量。同时,高度重视顾客隐私,严格管理顾客信息,保守顾客秘密。

## 杭州海华大酒店 全面提升酒店管理人员管理技能



通讯员 董宾

华美达广场杭州海华大酒店是一家标准的四星级涉外酒店。先进的国际管理理念使酒店迈入国际顶尖酒店的行列。酒店的地理位置十分优越,商业中心、著名的西湖风景区皆近在咫尺。气质典雅、洁净舒适的不同房型的客房共245间。行政酒廊使您在商务洽谈之余,一览西湖的美丽风光。宽敞明亮、设施功能齐全的各大小会议场所共8个。

自06年10月与杭州时代光华合作学习卡项目以来,得到学员的一致好评,公司老总也非常重视培训学习,故希望借助培训行业第一品牌时代光华,扩大培训覆盖面,提升酒店管理人员管理技能,规范化酒店管理,以更好地服务于酒店客户。

## 普天东方通信集团 再次引进时代光华学习卡

通讯员 巨雷

记得在天下无贼的影片中有一句非常经典的台词,说“21世纪最缺少的是什么?那就是人才。”普天东方通信一直以来都非常注重人才的培养和储备,始终本着“以人为本,以人才”的核心理念来推动着企业的稳健发展。

普天东方通信集团有限公司至今成立已经有50周年,东信集团是一家提供移动通信网络整体解决方案的高科技公司。目前公司主营移动通信、覆盖传输、网络、软件、数据通信等多种产品的研发、制造、营销和服务,是中国移动通信领域经营规模最大的高技术产业集团公司。公司拥有国家级技术开发中心,并在美国硅谷设立了拥有尖端科技、实力雄厚的手机研发中心,

与著名的摩托罗拉公司、CA公司、高通等公司有着多年的合作经验。

普天东方通信集团已是时代光华的多年合作伙伴!并始终以培训促发展,用学习来提升企业的竞争力。普天东方通信集团每年都会根据时代光华的公开课来安排相应的学员参加,前来参训的学员每次对时代光华的公开课都有非常高的评价。借时代光华09年的课程现已出炉,课程的设计更加新颖、独特、科学、系统,授课形式更加的灵活多样,普天东方通信集团再次签订时代光华09年学习卡项目。东方通信培训负责人说:“时代光华的公开课安排的非常合理,课程的设计也更加科学、系统,从而为我们在安排培训的时候省去大量的工作。”

## 长兴伊通有限公司 再度携手时代光华打造学习型组织

通讯员 杨文艳

长兴伊通(YTONG)有限公司是德国凯莱(Xella)建材集团在中国投资的第二家优质砂加气混凝土生产企业,其设计单线产能40万立方米,总投资3,000万美金,主机设备和技术,全部来自德国,于2007年竣工投产。作为加气混凝土的技术发明者和世界著名的新型墙体材料,伊通产品经过80年的发展,已经形成了最为成熟、最为先进的生产工艺和应用技术,被广泛使用于五大洲70多个国家和地区的各种建筑体系。

2008年8月4-5日首次与时代光华合作《非人力资源经理的人力资源管理》内训,取得

了非常有效的学习效果。公司人力资源部及高层商讨决定,再度携手时代光华打造学习型组织,11月25日双方签订学习卡合同。



# 这个“冬天”

## 杭州天创净水设备有限公司 再续时代光华学习卡

通讯员 杨中文

杭州天创净水设备有限公司是一家集开发、生产、销售、服务为一体的膜法处理设备专业生产厂家,经营范围涉及利用先进的膜法技术对工业流体进行分离、浓缩、提纯及对有机溶剂的回收。拥有一批从事膜法研究方面具有丰富实践经验的资深专家。公司成立于1997年,坐落于山清水秀的杭州余杭区仓前镇,员工180余人,注册资金人民币1000万元,投资总额达3000万元以上。

其公司始终把员工的学习力放在第一位,员工的不断进步是公司发展持久的动力。面对新的经济形式,新的环境,持续地保持学习,也是作为“天创”人永远所追求的。为此,借助时代光华09年课程安排,杭州天创净水设备有限公司根据自己的年度培训计划,在09年再次采用参加公开课的培训方式做培训,时代光华愿继续携手杭州天创净水设备有限公司共同走向辉煌。

## 中能物业 携手时代光华打造学习型团队

通讯员 巨雷

知识改变命运!学习成就未来!杭州中能物业管理有限公司总经理提出“我们一定要打造出浙江省第一流的物业公司”——那就靠学习的力量!

杭州中能物业管理有限公司为中能控股集团下属新悦物业公司,目前管理别墅、小高层公寓等中高档物业,管理面积已超过22万平方米;中能物业管理公司是一个年青、有朝气、积极向上的团队,是一个知识学习力强的团队。中能物业以“打造浙江省第一流的物

业公司”为目标,提升全社会社区内涵为己任。继05年杭州中能物业与杭州时代光华合作以来,已经连续四年与时代光华合作学习卡项目,在这四年的合作中,中能物业曾多次借助时代光华强大的讲师资源来开展内训项目,一直以来都得到中能物业员工一致好评!现时代光华09年课程已经出炉,课程的设计更加的新颖、科学、系统、完善,中能物业再次引进时代光华09年学习卡项目,来全力推动中能物业管理层及员工更上一个台阶!

## 杭州神林电子 用培训抵御“冬天”

通讯员 巨雷

2008年11月25日,杭州神林六星电子有限公司与杭州时代光华教育发展有限公司正式签订时代光华学习卡项目,准备再次借助时代光华的平台在09年全方位提升神林电子公司的管理层人员。

杭州神林电子有限公司系日本在杭州经济技术开发区设立的独资公司。公司于1994年9月注册成立。主要生产全自动洗衣机和各种家用电器的电器部件,家电用磁性体应用制品,净水器,各种开关,电磁给水阀,压力传感器,集成电路,变压器,医疗用水处理装置及部件的开发、生产及自产产品销售。

杭州神林电子有限公司已是时代光华多年的合作伙伴,一直以来,时代光华始终坚持“以极大的热情全力以赴,推动管理者及其组织



走向成功”的理念,始终为客户提供最有价值的培训产品和最优质的培训服务,在新的经济条件下,学习力就是竞争力,提高公司员工整体素质,加大知识结构的拓展,全面提升公司的竞争力,迎接新的经济环境带给我们的机遇与挑战,时代光华真诚地与神林电子携手共进,共同成长。

## 时代光华公开课学习卡介绍

时代光华采用最领先的组合式学习模式(公开课、论坛、小班课程);时代光华拥有国内最顶尖的专家师资库(权威的理论、实战的技巧、有效的方法);每年的课程更新比例在80%;授课形式灵活多样(大班、中班、小班教学,专业课程滚动开班);时代光华企业学习年卡每年为企业节省培训成本高达95%以上。

三年以来总计举办各类公开课、公开培训课300多场,受训者达15万人次,在管理培训界、企业界引起巨大反响。现在就单杭州地区学习卡会员已达到350家多企

业,如华夏银行杭州分行、中国农业银行杭州分行、旅行者汽车、国信证券、万向集团、中国银行杭州分行、贝因美集团、翡翠房产、康恩贝集团、华策奔驰、养生堂、农夫山泉等都是长期我们的会员。

时代光华的学习卡将会给您提供更多的、更全、更贴近的公开课课程,帮助您一起成长,时代光华也期盼与更多的企业来携手共创美好的未来。2009年课表已正式推出,数十门精彩课程敬请期待,详情请咨询时代光华客户经理!

学习卡	年投资额	人次	单人次金额
团队钻石卡	88800元	500	178元/天/人
团队黄金卡	58800元	300	196元/天/人
团队A卡	32800元	150	218元/天/人
团队B卡	26800元	100	268元/天/人
团队C卡	16800元	50	336元/天/人
精英卡	11800元	30	393元/天/人
个人卡	6800元	任意学习	限本人参加

### 杭州人本轴配有限公司供应商培训 ——如何提升企业核心竞争力

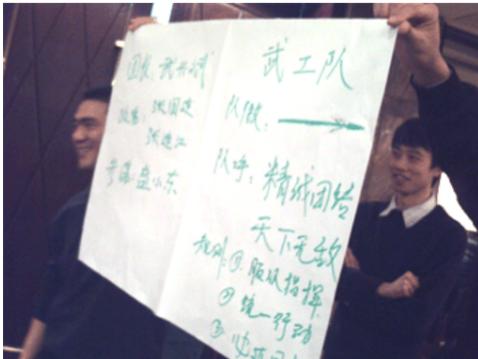
通讯员 杨文艳

杭州人本轴配有限公司是人本集团的下属公司,负责轴承配件的采购。人本集团创立于1991年,是中国最大的轴承生产企业之一,同时涉足商业超市、机电贸易等产业,现总资产达23.8亿元,职工10000余人。集团能生产内径3mm至外径480mm范围内的3000余种轴承,年生产能力达3亿多套。2007年实现销售收入48.06亿元,完成利税2.8亿元,在国内同行业总收入中名列前茅。

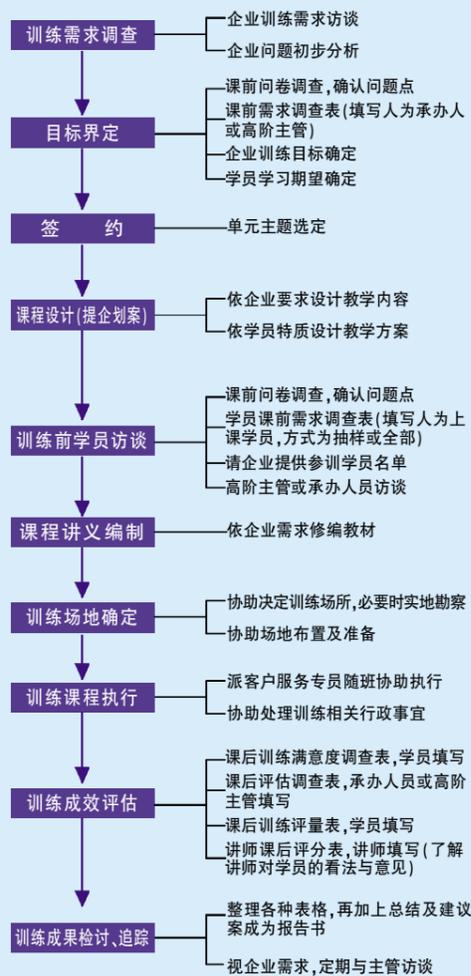
金融危机让我们每个人、每家企业都面临着挑战,这个时候我们不得不考虑我们的竞争力在哪里?我们的优势在哪里?人本轴配为了让自己的每一位合作伙伴都能度过这个难关,特别安排了《如何提升企业核心竞争力》的培训。

本次培训邀请到的是香港光华管理学院、时代光华管理培训学院高级讲师、国家级企业培训师韩增海老师。12月11-12日,人本轴配的120位供应商齐聚开元之江度假村参加培训。韩老师首先从企业的生存基础开始引入,让大家明白,想提升企业的核心竞争力你必须先考虑生存下来,接下来讲了团队合作的基本要素、企业做强的根本、企业的服务力、让企业团队高效运转、危机意识。韩老师通过案例讲解、现场互动、游戏体验、分组式研讨等方式,使得学员们积极性非常高,都主动参与讨论和互动当中,真正体现了团队合作精神,他们都忘了自己是董事长、总经理的身份,从第一天的陌生到第二天早上学员们主动跟老师和伙伴们打招呼、问候,好像这里就是学校,身边的人就是自己的同学。

在课程结束后的颁奖分享环节时,学员们非感谢人本轴配、时代光华给大家提供了这次培训的机会,还表示这种培训要多组织。



### 时代光华企业内训标准服务流程



## 《大客户销售策略与团队管理》

### ——帮助销售经理掌握结构化高阶销售策略

通讯员 杨中文

随着市场经济的发展,客户具备了更多的产品知识,对需求的产品有着更高的要求。作为现代销售人员不单要推销产品,更要有推销解决问题的策略和方案,以便成为客户眼中值得信赖的业务顾问和咨询者。面对区域市场你如何运用市场开发策略全面启动?复杂销售如何做到擒贼先擒王?面对众多关键人,你从何处下手?如何运用顾问式销售技巧让销售变得简单轻松?12月5日,广州威裕物流应用技术有限公司深圳分公司邀请了注册企管顾问导师、高级营销管理顾问、中国科学院研究员、时代光华高级讲师狄振鹏老师为其带来了《大客户销售策略与团队管理》课程的精彩分享。

广州威裕物流应用技术有限公司为

香港威裕环球集团旗下的香港物流科技及系统有限公司在中国大陆的全资机构。本集团是亚太地区一家知名的现代物流服务公司,也是大中华区域一家颇具影响的第四方物流服务商,现已在中国大陆的北京、上海、广州、深圳设立分支机构。公司主要从事物流技术、物流设备、物流工程和物流咨询顾问服务等业务,根据其公司的特殊性以及训前的需求调研,狄老师把课程分别从营销观念和大客户营销流程、大客户的市场开发、顾问式销售技巧、大客户面谈沟通技巧、销售团队的



维护与管理等方面做了全面细致的讲解,整个课程也得到了学员的一致好评。不断地为客户创造价值是时代光华一直坚持的理念,我们也坚信始终以客户的需求为出发点来合理的设计课程,实施培训,一定能够为企业的成功带来强有力的推动。

## 易际涨、韩增海老师走进湖南中烟

通讯员 杨曾

湖南中烟工业公司成立于2003年5月,隶属国家烟草专卖局(中国烟草总公司),负责统一管理湖南卷烟工业企业及多元化生产经营企业。2006年10月,经国家烟草专卖局批准,湖南中烟工业公司与所属长沙卷烟厂、常德卷烟厂合并重组为一个企业法人,新的湖南中烟工业公司是中国烟草总公司的全资子公司。

12月7日,湖南中烟工业有限责任公司在滨江龙禧大酒店举办了一场非常成功的培训。此次培训受邀的是时代光华管

理学院的高级讲师易际涨、韩增海两位老师。易老师和韩老师分别就《与成功有约》和《打造成功的区域干将》内容与湖南中烟的各位学员们分享。由于两个主题一天讲完,时间紧迫,所以两位老师把课程内容压缩,将最精华的部分和学员们探讨。来参加培训的学员大部分都是浙江各区的销售经理,学习氛围很高。通过这次培训,大部分学员认为学到了很多知识,表示以后应该多举办类似的培训。得到客户的认可,作为时代光华人感到无比的骄傲和荣幸。



## 微宏动力系统(湖州)有限公司 加强员工职业化训练

通讯员 杨中文

微宏动力系统(湖州)有限公司是美国Microvast, INC.在中国成立的全资子公司,总注册资金1600万美元,总投资3500万美元。公司成立于2006年12月,总部位于美国得克萨斯州。作为一家研发型高科技企业,公司主要从事纳米材料、现代化工技术、储电系统的研发、产品供应与技术服务,公司目前已拥有50余项世界范围内的专利/专利申请。

在新的经济环境下,作为刚毕业的学生如何完成学员角色到员工职业化角色转变?如何强化员工的爱岗敬业精神,增强其对企业的认同感?如何做一位适合工作,适合企业需要的人才?11月17日,微宏动力系统(湖州)有限公司邀请了国际职业培训师协会会员、中级培训师,国家二级心理咨询师,时代光华高级讲师赵洪新老师讲授了为期一天的《有质量地工作》。

根据训前的调研,此次课程按两大部分进行讲解,首先对于所有的学员进行职业生涯规划指导,作为员工正式走向岗位后,一言一行,一举一动都要符合职业员工的标准;在第二部分中重点从爱智善、与组织信仰并轨、关注细节、结果导向、高效执行、担负责任、激情永葆、以客为尊、团队协作进行了优秀员工的九项修炼进行的讲解,在轻松愉快的氛围中,学员不仅学到了知识,对于以后的工作也充满了信心。

学习培训是企业不断发展的动力,在今天的市场经济下,保证企业持续健康的发展,我们只有保持不断的学习,加快知识更新的速度,才能够胜任自己的本质工作,为企业的发展做出自己的贡献。时代光华作为国内第一品牌的管理培训机构,不断地为客户带来新的培训方式,与微宏动力系统(湖州)有限公司共同成长,共同进步!

## 祝贺浙江中通通信有限公司销售人员管理培训取得圆满成功!

通讯员 杨文艳

浙江中通通信有限公司是浙江省通信产业服务有限公司的下属公司,主要经营各类通信设备、终端、线缆和器材,为各通信运营商提供物流配送和技术服务,同时面向公众客户开展通信及IT终端的分销业务。公司具有丰富的行业经验、完整的销售和物流网络、高效的信息化平台和专业的团队,能够为客户提供一揽子的供应链解决方案。

11月29日,浙江中通通信40位销售人员及区域经理齐聚杭城参加《销售人员管理培训》,本次培训邀请的是香港光华管理学院、时代光华管理培训学院高级讲师韩增海。



本次课程培训内容先从销售渠道的现状开始分析,然后从如何对区域市场进行有效的管理、大客户销售的关键——找对人、大客户销售的核心——做对事、如何与客户进行有效的沟通、如何与客户建立良好的关系五个部分来展开。整个培训韩老师采用很多丰富的实战案例剖析,生动的现场演练,针对性

很强的提问,分组式分析与研讨的方式,深受学员喜欢。从课后评估调查问卷反应满意率高达90%以上。本次培训能达到这么高的满意率是因为浙江中通通信有限公司本身给予培训工作的高度重视是密不可分的。

祝愿浙江中通通信有限公司的所有销售人员及区域经理在2009年再创佳绩!

**8020人才网 中国专业的企业中高级人力资源服务商**

8020人才网是杭州易才网集团旗下的招聘、培训、猎头、外包、劳务派遣平台,致力于解决企业“招人难,留人更难”的问题。

**我们的优势:**

1. 高薪聘请资深猎头, 强大的精英人才网络与完全自主的数据库, 天下英才尽收囊中。
2. 业内最专业的中高端猎头团队, 招聘职位与求职者精准匹配, 快速准确地推荐合适人才。
3. 百类广告推广, 招聘宣传两不误: 百类精英广告任您选择, 让您的企业成为人才关注的焦点, 迅速提升您的知名度。

地址: 杭州文三路252号伟星大厦4楼 电话: (0571)-85891020 传真: 0571-89933940 网址: www.8020rc.com 邮编: Service@8020rc.com

黄金套餐	年费用	职位数	简历数	紧急招聘	网络广告	基本服务	增值服务
钻石套餐	1880	30	600	2	网络广告8周 文字广告6周	2小时时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江HR高峰论坛	
白金套餐	2800	50	900	4	网络广告10周 文字广告8周	4小时时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江HR高峰论坛	自动刷新职位、过虑简历、宝树简历、IP跟踪
翡翠套餐	3800	80	1200	6	网络广告14周 文字广告12周	6小时时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江HR高峰论坛	
皇冠套餐	5800	150	2000	12	网络广告22周 文字广告22周	8小时时代光华TTT认证培训、网络品牌推广、浙江HR高峰论坛	

## 中高级人才和专业人才如何招聘

通讯员 连伟

21世纪是人才竞争的时代,那么我们首先要分析一下,为什么是人才的竞争?当前我们国家的整体经济正在进行转型,由粗放型经济向集约型经济转型,从工业经济向知识经济转型,而美国正在从知识经济向智力经济进行转型,整体的经济发展模型都离不开人才资源。

那么什么样的人才算是人才呢?农民工、中学毕业生、大学毕业生、有工作经验的人、有一定技能的人,我觉得有一定技能的人算是人才。那么这一定的技能是什么呢,那就是拥有某个或多个专业能力的人,如管理能力、某个行业某个工种的能力等。这些人拥有区别于别人的能力在于,他们能够在工作中少走弯路,能够比别人更高的工作效率和工作质量。

我们目前遇到的问题是拥有一定技能的人才难招,那么我们就应该再分析一下为什么这些人难招?我觉得首先企业的招聘需求是存在的,但是要看看这些人才的求职需求又是如何呢?这里我要问广大的朋友,你认为这些人担心没有工作吗?我相信大多数的人根本就不担心饭碗,因为他们都是香饽饽。从某种程度上来看,这些人相对于低端人才,流动性很差。因为相对的基数小,并且流动性小,因此就出现了招聘需求高,但是求职需求却小。

那么我再来看一个例子,我相信很多公司的朋友为这些伤透了脑筋,其中有一个方法我相信很多企业都在使用,那就是内部员工推荐以及业内朋友推荐。但是问题又来了,这种方式好不好呢,首先我觉得这个方式好,因为这个从某种程度上说,他能够对应企业一定的招聘需求,但是人才的质量从普遍的规律来看就要打折扣。

从另外一个侧面来看人才推荐这个方式,其实它应用的是人脉推荐的关系,因为每

个人都有自己的朋友圈子,每个人对自己的朋友都是相对了解的,什么样的人就有什么样的朋友圈。那么回过头来,证明了人脉推荐的方法的优越性。但是企业自己内部的人脉毕竟是有限的,就如杭州来说,企业可供推荐的人脉太少,而放到整个杭州来看,同行有多少,从事这个职业的人又有多少,那么也就是说如果能够充分的调动起这么多的人脉资源,那么人才的招聘就不难招了。

现在我觉得有必要分析的是调动这样的人脉资源,对于任何一家企业事业单位来说,都是一个巨大的工程,唯有能够提供这样服务的公司才能很好的服务于企业的招聘需求。真因此,8020人才网推出了悬赏招聘的招聘服务,我觉得很好,他从一个很大的基础面帮助企业解决了中高级人才和专业人才的招聘难的问题。为什么这样讲呢?

从刚才的角度上讲了人脉资源决定了人才推荐的成功性和有效性,那么再来看看8020人才网,上万家企业在我们网站上进行招聘,那么这些企业就涉及到了杭州地区各行各业的人力资源从业者,也可以说杭州地区这些人拥有了杭州大多数的人才资源。再来看看8020人才网本身就有猎头服务,而且本次经济危机使得更多的猎头加盟到了8020人才网的兼职猎头团队中,每个猎头上都有自己的高级人才资源。因为8020人才网本身也为中高级专业人才提供了职业提升的通道,因此这些中高级专业人才也是潜在的人才资源宝库。正因为这些“类猎头”的人脉,从而能够帮助企业快速的获得所需的各类中高级人才和专业人才。

接下来,我想分析的是这些猎头为什么愿意推荐人才到企业来,没有一定的利益驱动,是没有人愿意去发扬雷锋精神的。在企业一定的利益驱动之下,他们就有可能为企业



推荐人才。对于企业来讲,获得大量的有效的人才的推荐是最重要的,毕竟企业自身也有自己的HR来面试选拔人才。那么这些猎头仅仅需要做的事情就是告诉企业他们有你需要的人才,只要你企业对他们推荐的人才满意,并且这些人才也在企业内部成功的就职上岗,他们就可以获得企业提供的悬赏金,是你,你会去做吗?帮助自己的朋友或者自己所掌握的人才信息,简单的推荐一下,就有可能获得比较丰厚的利益回报,我想人人都乐意的。

对于8020人才网提供悬赏招聘平台服务,也充分考虑到企业的悬赏金的安全性,因此我们会按照企业的要求来支付成功推荐猎头的悬赏金。如果企业招聘不成功,仍然可以继续悬赏招聘或者退还全部的悬赏金,从而最大程度上保证了企业招聘的安全性,即没有效果我们不收费。

如果您对我的以上看法有异议或者有更好的想法,我们可以沟通。如果您对我们的这个服务感兴趣,您可以联系我们。我们的联系方式:0571-89988020,网站:www.8020rc.com

## e-learning 的公司驱动力

通讯员 宋晓坡

如果说知识是公司的财富,那么,培训既是出于战略动机,也是一种竞争优势。培训时代到来的一个信号就是除了培训员工之外,公司网络商学院也将成为利润中心,负责培训公司的整个人力工程系统和供应链——包括客户、合作伙伴、渠道合作者和供应商。公司为价值链进行各项服务,保证了公司产品和服务的表现,集中到在这些不可替代的关系中的价值,并有助于捕捉到未来电子商务的商机。

### 全球经济

由于全世界公司的员工或者是在办公室工作,或者是在家里工作,学习资源和知识数据库必须一周7天每天24小时服务,覆盖每个时区。同样要加以考虑的是语言和文化上的差异,有时也称为本地化。通过使用公司的内部网,学生能在任何需要的时候访问e-learning的内容。一些e-learning的供应商已经致力于建立全球的联络。

### 打入市场的时间

打入市场的时间也是公司的一个主要的驱动力。当你的公司是全球性的,产品发布的信息需要到达上千个销售人员、支持和管理人员手中,而他们可能遍布全球而非集中化管理,教师带领的培训的速度的速度就不能达到使投资回报率最大的要求了。产品已经可供销售了,但是如果销售人员还不知道,机会就会丧失,速度更快的竞争对手就将乘虚而入。在技术行业中,产品开发周期的时间减少最明显。高科技领域的公司最能感受到要跟上信息的汹涌而来的巨大压力。通过e-learning的战略和工具解决企业的问题,效果将最显而易见。

在知识经济中,公司学院和学习组织在公司中起着举足轻重的作用。成本、缩小规模以及战略的改变都是影响培训谁和如何培训的因素。一些学习组织可能仍采用传统的教室模式,而其他则正利用e-learning的优点来达到公司的目标。

企业中其他的实现e-learning的例子包括,应用科技来培训技术、新产品介绍等内容,跟踪是否符合法律,根据需要按优先级学习,学习其他在线大学的学位课程,以及IT认证等等。

### 节约成本

根据美国《培训杂志》的调查和预测,公司将教师带领的培训改为电子发布,会节省50%到70%。节省的主要部分是住宿和差旅费。如果考虑在教室培训所花的时间,而不仅仅是包含旅行时间,就是说考虑所有不在办公室的时间,生产力和收入的损失将更少。

寻找信息的成本是什么呢?即时索引工具带来的节省难以准确地估计,但是也应该考虑到成本节约的内容中。

模块化的e-learning是节约成本的另一个来源。可以让培训分配到几天中。这种灵活性能让学生先完成工作,然后在有时间的时候进行学习。给学生带来的好处就是,员工仍然按进度工作,而学生的好处在于能从有价值的课程中跟上进度并获益。

最后一点节约成本的战略涉及战略培训。它和无需与公司特定目标联系的即时培训不同。这一类的培训只是一次过而已。有些课程完成后,一部分信息会被立刻记住,而经过一段长时间后,知识的记忆慢慢消退。美国研究协会发现,一堂课结束33分钟后,学生通常能记住其中的58%的内容。到第二天,还有33%能被记住,而三周后,只有15%的内容被记住。

## 浙江超锐实业有限公司 建立网络商学院

通讯员 余筱龙

11月12日,浙江超锐实业有限公司与时代光华强强联手,为09年企业人才储备战略发展构建企业网络商学院,为超锐所有的核心干部和员工打造企业学习平台,建立学习型组织,全面提升中高层管理人员在自我管理、职业素养以及专业知识等方面的能力。

浙江超锐体育用品主要从事国际知名运动品牌“kappa”和“adidas”的特许经营,区域分布主要集中在浙江、上海、江苏等地,总部设在杭州。公司倡导“任人唯贤,唯才是用”的用人原则。

21世纪是知识经济时代,没有学习力就没有竞争力,在企业快速发展的今天,已经不仅是产品和设备的竞争,而是打造企业软实力的竞争。所谓软实力,从表面上看,企业软实力是一种魅力,其实我们看到只是企业由内而外散发出来的光芒,也就是现象而已;从长远来看,企业软实力的光源就在于企业的核心理念,包括企业愿景、企业使命、企业文化、企业核心价值观,四者之中,企业核心价值观至关重要。

因此,提高员工的职业素养与综合能力,是企业建立软实力的根本,长期保持学习就是企业唯一持久的竞争力!

## 时代光华员工之家趣味篮球赛小记

通讯员 李芳

年关将至,工作的繁重和压力在变换的天气中演变成了身体的疲惫和敏感,而日复一日的正装让大家找不到锻炼身体的时机,于是公司员工之家趁着深冬未至,于12月18日晚组织了本次趣味篮球赛,希望能为大家的抵抗力注入一剂强心针,并且唤醒大家的运动激情。

我们邀请了兄弟公司——8020人才网作为对抗赛的对手,本着“男女搭配,干活不累”的原则,本次趣味篮球赛采用4对4(场上3男1女)的形



式,我方共派出4男2女的精英部队,8020似乎在节省体力上安排了策略,共派出7男2女的强大阵容。

一声哨响,比赛在简单的10分钟热身正式后正式开始。刚开始的3、4分钟,双方似乎有意营造“友谊第一,比赛第二”的氛围,一直未有进球,直到我方一个中距离投篮命中,比分才开始节节攀升,双方的比分一直交替上升。场边不时爆发出阵阵掌声为进球喝彩,看到球在篮筐边欲进又止大家又都惋惜声不断,见到场上的女队员好似老鹰捉小鸡大家又爆笑连连,双方拉拉队个个都全情投入,不停高呼加油,甚至看到激动双方都高喊了各自公司的口号,大家都空前的团结在了一起,公司荣誉感油然而生。

8020的选手轮番上场,在体力上占了优势,而我方选手也不辱精英的旗号,各个跑位积极,传球,进球不断,场上4人均有进球,可谓遍地开花。时代光华队最终以46比36取胜,下场后双方的队员都受到了拉拉队的热情礼遇,又是送水又是擦汗,每个大汗淋漓的选手在他们心中都是胜者。

比赛一结束,大家就开始要求员工之家日后多开设多样的体育比赛,比如乒乓球、羽毛球,可见本次比赛在让大家放松之余,还唤醒了不少人的运动神经。同事间以及兄弟公司间的距离被无限缩短,大家都在意犹未尽中开始期盼新的工作和生活。

鲜老庄

御锦城

临安食府

【钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香】

■/临安食府本着“乡厨土料,鲜行天下”的宗旨推出全系列地道的临安特色美食,同时融秀丽的临安山水,深远的吴越文化于美食之间,带来全新的饮食氛围。

■/特色临安老厨,地道农家土料,绿色高山野菜,尽收“临安食府”临安食府特色招牌菜:东方老鲜、临安三石(大明山石鸡煲仔、九龙石耳、石斑鱼)、干菜焖巴、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋煲仔、农家菜干系列、药膳滋补鸭等等,更有很多临安农家独特风味美食,让您流连忘返,回味无穷。



鲜老庄招牌菜  
黄瓜炖野生鲈鱼  
黄瓜炖野生鲈鱼取材于塘栖,原材料是正宗的塘栖鲈鱼,它的特点是肉质鲜美,肉质嫩滑。制作方法是先用高汤大火炖40分钟,再经过厨房精心烹饪,从而做成这道美味佳肴!



御锦城临安食府 和平店: 杭州市绍兴路和平演艺广场 订座热线: 0571-85386868 85350808  
鲜老庄临安食府 文二店: 杭州市文二西路206号金地大厦一楼 订座热线: 0571-88808577 86262955

杭州时代光华教育发展有限公司 地址:杭州文三路252号伟星大厦4D 联系电话:0571-89938988 网址:

