

香溢融通携手时代光华 共享《赢在中层》

通讯员 吕建峰

香溢融通控股集团股份有限公司系由宁波大红鹰实业投资股份有限公司和中国烟草总公司浙江省分公司共同投资组建的有限责任公司,中国烟草总公司浙江省分公司是受国家烟草专卖局和省政府双重领导,对浙江全省烟草行业产供销、人财物、内外贸实行集中统一经营管理的国有企业,也是宁波大红鹰实业投资股份有限公司的控股股东。

众所周知,中高层经理是企业的脊梁,是企业的人才库,是企业得以生生不息的创新源泉。大量的案例和事实证明,一家企业的成



功不仅取决于总经理,中高层经理的水平起到了80%的作用。在多数企业中,由于利益和责任界定模糊导致部门之间、中高层管理者之间矛盾重重的现象比比皆是,而面对自己的左膀右臂,企业高层管理者则身处两难境地;中高层经理的素养与能力已经成为企业纵深发展的软肋。因此,中高层管理人员管理素养的提升就成了当今企业迫不及待需要解决的问题!

6月12-13日,香溢融通邀请了国内著名管理培训专家方永飞老师开展了《赢在中层——打造高绩效中层管理队伍》培训课程。课堂上,方老师从高效能职业经理人的管理思维、成功经理人的角色定位、如何提升企业经理人的执行力以及如何提升企业经理人的领导素养和掌握部门管理、团队管理的各种技能等几大方面进行讲授。培训过程中,方老师幽默诙谐的语言再配合生动丰富的案例以及学员的互动,让学员更加容易接受和理解。并且让每



个香溢融通的管理人员学到了丰富的管理知识和技能,从而认识到自身在管理执行过程中的不足,受到了深深的启示和震撼!

方永飞老师精彩的授课得到了香溢融通管理人员的一致好评,他们表示要将学到的知识运用到实际的工作中,指导他们不断前进!我们时代光华也希望通过此次培训,真正提升香溢融通管理者的综合管理能力,打造一支高绩效的管理队伍!

如何搭建高激励的薪酬福利体系 ——薪酬设计七步法

通讯员 杨文艳

为什么员工队伍的执行力越来越不尽人意?为什么我们总是招聘不到适合的人才?为什么员工缺乏工作以往的热情?为什么员工的流失率越来越高?为什么每个人都认为公司的薪酬缺乏内部的公平性?我们需要设计什么样的薪酬模式?是岗位还是能力?如何在薪酬的外部市场竞争力与财务承受力之间作平衡?

6月20日时代光华特邀中国平衡计分卡专业领域权威专家秦杨勇老师为我们分享《如何搭建高激励的薪酬福利体系》。首先,秦老师从

企业薪酬管理常见的问题开始引入,接下来给我们分享了薪酬管理设计七步法:第一步:薪酬变革前期准备工作;第二步:薪酬战略澄清;第三步:薪酬战略澄清什么是职位评估、什么是职级评估;第四步——薪酬数据收集与深度分析引例;第五步——薪资架构设计引例;第六步——福利设计;第七步——薪酬管理运作体系设计引例每一步都配备了大量的案例及相关表单,边讲、边学;边问、边答;边教、边练,让学员真正掌握如何根据自己企业实际特点设计合理的薪酬架构。



承担社会责任,向优秀应届生敞开大门

——祝贺时代光华和麦思特成为“青年就业创业见习基地”

通讯员 李芳

大学生就业问题是当今社会讨论的一个热点之一,对于大学生自身的就业和成才、高等教育的可持续发展以及社会稳定和发展都有着十分重要的意义,是当前整个社会亟待加

强的重要工作。据不完全统计,以2009年大学毕业生610万人,平均每个学生求职申请15份计算,应届大学毕业生将发出超过9000万份求职申请。但是有没有这9000多份的职位空缺呢?那就不得而知了,至少,摆在大家面前的是严峻的就业压力和寥寥的就业岗位。08年起持续至今的金融危机,虽使很多企业举步维艰,倒也激发了不少企业趁势吸收优秀人才的信念,但这些人才往往被要求一定的工作经验,此举保证了公司始终拥

有可直接上手的人才,但同时也埋没了一大批优秀的有志毕业生。

杭州时代光华教育发展有限公司和杭州麦思特人才开发有限公司作为行业内的佼佼者,一直乐于承担社会责任,也一直信奉对人才的独特定义:我们愿意也有能力培养出优秀的人才。因此我们向共青团杭州市委申请并确认了“青年就业创业见习基地”的资格,以此表明了我公司乐意吸收应届人才的坚定态度。

作为一个优质的培训公司,我们拥有最好最多的培训财富,除了工作实践中的成长,见习员工在我公司的发展成长还可以借助公司丰富的学习资源,这便是我们保证每一个对客户面前的员工,即便是见习生,都是最真诚和优秀的服务者的源泉。



热烈祝贺先临三维科技股份有限公司 与时代光华联手打造企业竞争力

通讯员 张鸿建

杭州先临三维科技股份有限公司是一家致力于个性化三维水晶内雕业务的高科技公司,作为该领域的先导企业,为个性化水晶事业提供一整套完整的经营方案,主要生产三维相机、激光内雕机和与之配套的软件。目前已经成为三维数字业中最具创造力的团队,先临三维专注于激光技术的研究和开发,随着激光技术在内雕领域的很大进步和提高,我们现在研发的激光内雕机主要采用半导体激光器,风冷系统,产品具有雕刻速度快和雕刻幅面大,性能稳定以及免维护等特点。激光内雕技术现在主要广泛的用于制作个性化的水晶内雕礼品业务。

2009年6月12日,在萧山华瑞国际中心大楼内,时代光华与先临三维正式签订服务合同,为期一年的时间内,由时代光华为先临三维提供很多优质的课程,通过课程学习来提高企业内员工的各方面的知识,弥补岗位中知识需求的不同,让每一个人在

成长的同时,实现一加一再加大于三的模式,扩大企业内部管理能力,从而直观的让企业的竞争力上一个台阶。众所周知,现下最为宝贵的是资源,而人的资源将成为企业最宝贵的资源,通过人才的快速复制,通过提高企业竞争力,知识产品的研发,智慧以及衍生资源的积累,沉甸为企业最为宝贵的资源及战斗力。之所以选择时代光华,也是经过了一番对比,杭州时代光华教育发展有限公司成立于2003年,向广大客户提供整体培训解决方案,自成立以来,时代光华依托自身的强大品牌,竭诚为新老客户提供最优质的服务。从最早跟先临公司负责人开始接触,到最后达成合同,经过了二个多月的时间,在此之前,并没有达成过合作,只是因为一堂内训课开始了接触,即使最后未能合作,但通过光华员工对先临的服务和帮助,让客户能够相信,跟这样的公司合作,是很放心的,肯定能够得到很好的服务培训服务质量,再加上时代光华服务人数一直在行业中

处于领导地位,连续多年成为培训行业中消费者最认可企业,也不会担心课程质量的问题。数年以来,在浙江地区接受过时代光华培训服务的人数已高达数十万,综合市场占有率及市场竞争力一直排在同行业前列,行业领导品牌的地位已经稳固确立。

时代光华以“成为中国专业的企业中高级人力资源服务商”为自身的崇高目标和努力方向,目前已经拥有多元化、多层次的人力资源服务体系及优质的培训产品。先临三维也同时拥有一技很强的团队,具备高素质的研发、销售、技术支持团队,企业是一家高新技术型企业,目前已进入了快速发展的时期,通过内外部管理水平的调研,在清楚了解到企业目前所需的情况下,借力于时代光华多元化、多层次的服务体系和产品来帮助企业弥补不足,加化企业优质的知识积累,最终达到一个企业共同成长的目的,时代光华也将为每一个选择光华的客户提供更多的帮助,解决问题,共同发展,一起成长。

儒道思想如何应用到企业管理上

通讯员 陆雪峰

浙江欧诗漫集团是一家集珍珠养殖、珍珠饰品、珍珠化妆品、珍珠医药保健品生产于一体的综合性开发公司。2001年,集团被国家八部委认定为农业产业化国家重点龙头企业。自成立以来,公司始终认为“人是企业最宝贵的资源和财富”,一直十分注重人力资源的建设。集团深知,各类优秀人才是企业发展与壮大的原动力。欧诗漫尊重人才,重视从招募到职业培训的各个环节,力求将公司文化与员工的个性特长结合起来,为员工提供国际化的职业发展空间。凭借“说真话,办真事”的企业精神和“以人为本,精益求精”的企业作风,企业得到了持续稳健的发展,近年来,企业效益快速增长。

他是一位大师级的人物,他将国学精髓古为今用,并从企业经营管理需要出发,为众多企业管理者指点迷津,他就是曾在中央电视台《百家讲坛》中以精彩讲座深受观众好评的中国政法大学哲学博士方尔加教授。应欧诗漫集团和时代光华教育发展有限公司之邀来千岛湖论大道,将蕴藏于国学中的管理智慧和用人之道一一解析给杭州的企业家。

国学在普通人的观念里是无比神圣的,但在多年来一直对其进行潜心研究的方尔加教授眼里,国学跟管理学是一致的,古代很多学术讲述的就是管理。方尔加教授曾著有《荀子新论》、《将帅型企业家松下幸之助》等具有较深的社会影响的专著;他曾专门



在中央电视台的《百家讲坛》等栏目中专门对孔子、老子思想进行解读,广受欢迎。方尔加教授将国学应用到企业管理上的理论深受各地企业家的推崇。方尔加教授利用5月14日一天的时间,以《国学与现代管理》为题将儒家的进取、道家的无为、周易的精妙、法家的权谋、兵家的智慧等运用到企业管理实践中。

与阳光再次联手打造教育集团网络大学

通讯员 张鸿建

2009年6月11日,对时代光华与阳光集团来说,又是一个很有意义的日子,继与时代光华其它模式的合作之后,阳光教育集团今天又一次与时代光华牵手合作,将企业网络学院导入到集团内部,让时代光华 ELN 伴随着教育集团以后的成长。

阳光教育集团,成立于2003年,仅五年时间现已发展成为萧山区极具知名度的中小学培训机构。以培优教育为目标,阳光教育始终秉承着“人品教育、励志教育、爱心教育、趣味教育”的理念,培养出了一大批德才兼备、成绩突出的优秀中小学学生。目前,阳光教育集团在全国计划设有几个分校,在杭州萧山共设立3个校区,拥有的学员数量在萧山区中小学培训领域内名列前茅。2005年被萧山教育局评为萧山教育系统先进集体;2007年11月成为中国美院萧山区考级定点单位;2007

年12月成为国家教育机构理事单位;2008年12月被杭州市教育局评为杭州市优秀教育机构。

可以看的出,阳光教育集团是一个正在快速发展中的企业,它独特的企业运营模式也要求了企业必须具备一支高素质的基层和中高层。伴随着企业的快速发展,如果没有一支快速成长且强有力的企业员工相支持,企业发展必然会出现一些问题以及无人接力的问题,基中,高层之间不能很好的连贯起来共同成长,这样无法做到大力推动企业发展,认识到这一点,在企业本身强化自身内部学习和企业文化不断的建设中,阳光集团了解到 ELN 中一些强大的功能,就是在企业内部低成本实现网络大学,通过平台整合内外部课程资源,将自身集团的培训与时代光华的结合在一起,打造有效有序的学习平台。任何一种培训模式,能被企业所接受,很大程度上是因为这种模式与企业的现

状相吻合,能够相结合的来解决企业当下的问题,ELN 的特点就在于成本低,可以增加接受培训的受众范围,内容更新快,可以快速传播,而且可以持续学习,这种特点的培训模式,刚好适合于这种行业标杆企业,适合于快速发展的企业。通过与时代光华的不断接触,阳光教育集团沈董对 ELN 也做了很长时间很细致的了解,通过在企业内部的调研,学习统计,真正认可了 ELN 迎合了阳光集团目前的发展需要,也能够帮助集团公司构架一个完整的培训体系,让员工的学习变的有效可控而且更加实战。对内,提高企业多个层次共同发展,架构企业培训体系,建立企业文化,对外,提高集团公司的企业形象,做到品牌宣传的作用,何乐而不为!

盖下章印的那一刻起,时代光华将与阳光集团联手并帮助阳光集团进行人才快速复制体系的架构,让企业的发展快而稳。

热烈祝贺时代光华网络学院管理课程增加至 659 门

截止到2009年5月,时代光华 ELN3.0 课程增加至 659 门,共 2821 小时,增加了多门生活类、行业类 IT 类课程。其中 2009 年 5 月新上线的课程为:

课程编号	课程名称	讲师	学时	学分
个人发展类				
A47	高阶主管的商务谈判兵法	刘必荣	6	6
A80	像军人一样完成任务	张元伟 薛灿宏	6	6
综合管理类				
B12_A	新赢在中层	方永飞	6	6
B38	冲突管理	李旭升	6	6
B50	企业心理管理	周正	6	6
B54_A	乔家大院与现代商道(上)	郭梓林	6	6
B54_B	乔家大院与现代商道(下)	郭梓林	6	6
生产类				
F66	制造型企业人心再造	曾伟	6	6
营销类				
G73	网络营销技巧	刘延庆	6	6
G79	呼叫中心的运营与管理	赵溪	6	6
G88	如何提升产品附加值	韩志辉	6	6
领导艺术类				
J06	带人带心的领导艺术	刘捷	6	6
J07	领导智慧	刘一秒	6	6
生活类				
L01	好习惯是健康的银行	傅善来	1	1
L02	定期检查是健康的侦察兵	傅善来	1	1
L03	科学膳食新主张	傅善来	1	1
L04	家庭小药箱与健康	傅善来	1	1
L05	运动是健康的手段	傅善来	1	1
L06	心理健康与生活质量	吴增强	1	1
L07	青少年心理健康与和谐家庭建设	吴增强	1	1
L08	儿童青少年情绪障碍与心理疏导	杜亚松	1	1
L09	多动症、学习困难儿童的治疗与教育	杜亚松	1	1
L10	四季食疗养生之道	成文武	4	1
L11	常见中药材与养生功效	成文武	3	1
L12	优生优育	程利南 余文	5	1
L13	和谐家庭十要素	乐善耀	10	1
L14	遗产纠纷	潘晓宁	2	1
L15	购买二手房的风险防范——审查	王越	2	1
L16	怎样签订二手房买卖合同	王越	2	1
L17	怎样签订租赁合同	邵建波	2	1
L18	家居装饰	潘哲	10	1
L19	服饰搭配	茅丹	4	1
L20	茶叶品鉴与饮茶	刘秋萍	5	1
L21	中国饮食文化与八大菜系	王从仁	5	1
L22	数码摄影技术	潘锋	7	1
L23	基金投资操作基础	陈兵	4	1
L24	埃及旅游	王从仁	2	1
L25	欧洲文化游	王从仁	1	1
L26	西藏旅游景点与宗教文化	李明江	3	1
L27	老上海名街名店	齐晓斋	3	1
行业课程				
N0430	酒店餐饮业持续盈利秘诀	付钢业	6	6
N0701	模式-揭示服装品牌成功奥秘	徐斌	2	2
N0702	系统化运作——服装企业成功运作宝典	徐斌	3	3
N0703	突围——服装加盟商如何做大做强	徐斌	4	4
N0704	服装加盟商督导 5 项修炼	徐斌	2	2
N0705	服装店精细化管理	徐斌	6	6
IT 类				
IT7201	Excel2007	专家团	2	1
IT7301	PowerPoint2007	专家团	3	1
IT_ME01	绘声绘影 11 入门篇	专家团	5	1
IT_ME02	绘声绘影 11 进阶篇	专家团	5	1
IT_PS01	Photoshop 案例·标志与字体设计篇	专家团	4	1
IT_PS02	Photoshop 案例·纹理特效篇	专家团	1	1
IT_PS03	Photoshop 案例·设计素材调整篇	专家团	1	1
IT_PS04	Photoshop 案例·海报与广告设计篇	专家团	4	1
IT_PS05	Photoshop 案例·书籍装帧与卡片设计篇	专家团	3	1
IT_PS06	Photoshop 案例·包装设计篇	专家团	4	1
IT_PS07	Photoshop 案例·网页设计篇	专家团	3	1
IT_PS08	Photoshop 案例·手绘特效与 3D 建筑后期篇	专家团	4	1

热烈祝贺康恩贝销售公司网络商学院成立

通讯员 董宾

5月5日,阳光明媚,浙江康恩贝医药销售有限公司在这经济的冬天迎来了学习的春天,“康恩贝销售公司网络商学院成立仪式”在杭州江景戴斯大酒店举行。自年初金华康恩贝网络商学院成立以来,又一家康恩贝兄弟公司成立网络商学院,实现全员学习型组织。为更好的实现企业经营发展目标,优化企业人才结构,提升市场竞争力,康恩贝销售公司与时代光华达成战略合作,两家企业共同携手,创建“时代光华网络商学院——康恩贝销售公司网络商学院”,以促进“企业与员工互利共赢,共同发展”。

浙江康恩贝医药销售有限公司成立于1994年,注册资金5000万元,于2002年5月通过国家GSP认证。是浙江康恩贝制药股份有限公司旗下的一家大型专业药品经营企业。公

司主要经营浙江康恩贝制药股份有限公司和集团其他成员企业产品,主要包括泌尿系统用药、心脑血管系统用药以及保健品等,所经销的前列康、天保宁、天保康、可达灵、刻停片、元邦、贝贝系列等产品具有较高的品牌知名度和良好的市场前景。公司在长期的营销实践中不断创新营销,努力拓展市场,建立了遍

布全国的专业营销网络。在激烈的市场竞争环境中,公司将坚持以发展现代植物药的专业推广、品牌建设为特色,凭借强大的营销资源和GSP的规范管理,致力于建设一流的专业医药营销公司、做大做强民族品牌,源源不断为广大消费者提供具有创新价值和高附加值的医药产品。



时代光华助宏磊控股构建网络大学

通讯员 彭建

宏磊控股有限公司创建于1998年,自成立以来始终以“科技兴企”为发展理念,坚持“应用一代、试制一代、探索研究一代、思考规划一代”的自主创新战略。

公司为国家重点高新技术企业、全国“守合同重信用”单位、浙江省“五个一批”重点骨干企业、浙江省诚信示范企业、江西省一级诚信企业,综合实力进入中国制造业500强、中国大企业大集团竞争力500

强、中国民营500强、中国电器工业最具竞争力企业。

宏千秋伟业,磊百年铜城。集团以“诚信铸就品牌,合作创造共赢”作为企业核心价值观,立足中国,放眼世界,宏磊产品进一步向高、精、尖、节能、环保方向发展,为中国制造业的发展做出新的贡献。

为了进一步提高公司管理人员的管理素养与技能,提升公司的管理效能,宏磊股份人力资源部经多方考察与比较,非常认可时代光华

多年的行业经验,丰富的课程资源、功能完善的操作平台、上千家企业用户的服务经验,在公司筹建董董事长的全力支持,最终决定与杭州时代光华合作,共建“宏磊控股网络大学”。

“宏磊控股网络大学”的成立,很好的解决了公司浙江、江西两地公司培训难以集中的问题,而且公司各个部门主要管理人员都有学习账号,可以利用工作之余进行个性化学习,工作学习两不误。

一、V-BOX(流媒体加速服务器)安装目的

1、为了帮助客户解决同一时间段内由于过多用户登陆时代光华 e-learning 系统,从而造成客户公司内部网络堵塞并可能引起其他工作人员无法正常利用网络办公等问题;

2、为了解决某些客户公司与国际互联网通讯不畅从而无法正常浏览观看时代光华的视频课程。

二、V-BOX 详解

1、V-BOX 是由时代光华开发的流媒体加速服务器,采用 windows2000 操作系统,内含时代光华 e-learning 系统上的所有 659 门课程,时代光华的客户只需通过 e-learning 平台进行简单的操作,即可在公司范围内流畅的观看时代光华的视频课程并且不会影响其他员工使用互联网或公司内部局域网进行正常的工作。

2、V-BOX 工作原理:

1) 简单的说 V-BOX 就是一

V-BOX 产品说明

台提供 WEB 服务的服务器,如果客户在平台上选择使用 V-BOX,那么平台就会告诉客户端的 media player,让 media player 在 V-BOX 所在的 IP 上去获取视频;

2) 关于病毒的问题,V-BOX 从网络底层阻止了除了 80 端口的其他所有端口,即除了 TCP 协议的 80 端口,其他任何协议的任何端口都无法连接到 V-BOX 上,因此杜绝了病毒感染 V-BOX 的可能性;

3) V-BOX 属于家用级服务器,可以摆放家用机的地方就可以摆放 V-BOX。

三、V-BOX 特点

1、操作简单:按照操作手册进行操作即可,非专业人员也可在几分钟内安装好。

2、性能稳定:既能解决流畅地观看视频课程的问题,又不会影响其他员工的办公网络需求。

3、无需维护:家用级服务器,

机器小巧,对摆放环境无特殊要求,即使摆放在普通办公室里也可以,无需人工维护。

4、安全性高:V-BOX 只是一个内含时代光华网络课程的流媒体加速服务器,并且通过客户公司内部局域网为公司内部员工提供流畅的视频课程,仅此功能而已,并不会对客户公司内部的任何网络数据有损害。

四、V-BOX 租赁价格说明:

1、时代光华 V-BOX 为解决客户带宽不够而设,采用租赁形式,概不出售。

2、V-BOX 租赁费用:3000 元/年。

3、V-BOX 使用前需网络授权文件注册,授权文件日期同客户网络学院使用日期一致。

4、如果客户使用到期后我公司将予以收回,若使用一年后随网院另行续费使用,寄我公司进行课程免费更新一次,并授权即可。如果中途需课程更新,V-BOX 更新费用 1000 元/次。(建议每年网院续费时免费更新)

网络招聘 HR 可以做的更好

通讯员 连伟

网络招聘以其方便快捷、跨区域、低成本等优点迅速成为众多单位的首选招聘途径。如今,在 8020 人才网,每天数以万计的单位在发布着招聘职位,常年几百个职位的发布也从当年的好几万元变成上千元,价格便宜了九成左右,网络招聘从十年前的大公司或有钱公司的贵族消费已经变成所有公司都可以尝试的平民消费。

网络招聘的最重要的目的是吸引符合公司需要的人选投递简历,完成公司人才补充计划;其次通过招聘广告宣传公司文化和产品品牌,树立公司和产品在公众良好的形象。但是有多少单位花了银子却未达到期望的效果,更可怕的是连原因都找不出来。如果你费点心思,花点时间按以下要求管理你的网络招聘,意料之中的收获还会有。

一、别吝啬对公司和职位进行详细介绍。自从国内开始有了网络招聘后,招聘单位完全可以利用这一平台有效地介绍公司和职位,可以让求职者更充分地了解公司和岗位,增强选择公司的信心,有效提高录用的成功率。

二、每天刷新一遍职位,轻松把职位排在最前边。大家任意打开一个招聘网站,随便搜索一个职位,每天不同单位发布的同一职位数量都数以千计。如果不能做到每天更新(最大权限一天更新一次),你发布的职位将被排到成百上千个职位的最后边,多少求职者有耐心把所有单位的招聘职位都看一遍?为了保证你发布的职位被大多数人注意到,请你每天打开电脑的第一件事是把发布的职位全部刷新一次。

三、除非万不得已,不要长期在网上招聘一个职位。除了流动性比较大的基层销



售代表外,一般来说不要利用网络长期招聘一个职位。但长期在网上挂上一个职位,很容易让求职者产生如下疑问:一是单位不需要人,在做假招聘;二是此职位难以应聘成功,或岗位流动性较大,新人难以适应;同时企业可以尝试利用其他招聘途径进行人员补充,或者一段时间后再次发布,千万不能在一棵树上吊死。实在不愿意把职位停下,你也要把原来的职位删除,进行重新发布,不然求职者看到一个发布几个月甚至半年以上的职位,能不能拿出敢于吃螃蟹的勇气还真难说!

四、为求职者尽可能地提供必要的方便就是帮助自己。了解一个公司的开放程度,从他的招聘广告就可以看出。那么好的一个展示平台,把自己公司的办公地址、网站、用人策略、应聘流程、注意事项提前告知求职者,会给你的招聘工作带来多大的帮助!面试迟到的少了,常见问题咨询的少了,合格简历多了,录用成功率高了,何乐而不为?其实工作中只要比别人多想一点,成功的机会便会多很多!

“乐服兵团”入职感言

经过一个多星期的培训,我们的“乐服兵团”正式上岗了!这是一支青春、活力、专业的客服团队,专门为我们的客户进行专业的售后跟踪服务,现在正以十二分的激情投入到每天的客服工作。在以后的日子里,希望杭州时代光华能够与您一起携手走向辉煌!

1 销售一组客服 袁华

个人感触最大的,莫过于公司所塑造的环境了,它让我们每个人都能有一种家的感觉,一个学习的氛围,每个部门的配合都很融洽,工作的气氛总是能感到快乐。第一次听方总的培训,真的是很厉害的

讲师,也是很有想法的老大。因为我们时代光华的职业就是很让人尊敬的,是培训行业,也希望在未来的日子里,我们乐服兵团,能跟时代光华一直走下去,实现我们每个人的梦想!



2 销售二组客服 潘科

工作了,工作前几天的培训,让我有些激动又有些许担忧,证实自己的能力是件光荣的事,而玫瑰美丽,但还有伤人的刺。培训的知识让我不断充实,也知道了自己的不足,

才明白没有实践的理论是多么的苍白,我只能不断用知识去解释自己心中的疑惑。因为在这里我要去检验以前的价值观,要去弥补以前人生的空白。



3 销售三组客服 唐梦

还记得周一来公司报道,见到忙碌奔跑着的销售,见到直率爽朗的 team leader,让我触动很大。在一个培训公司工作,对于自身能力的要求会更高,如何将部门领导交代的事情处理好,如何和内部成员合作好,如何把销售服务好,这里面都大有玄机。以前,我是凭借着自己的

做事方法和工作经验直面客户,为客户服务。现在不仅要演绎好一个销售经理助理的角色,为其分忧,还需要去履行身为一个客服的职责。两者之间的平衡,在工作中显得尤为重要。我带着空杯心态进入时代光华,用最热情的态度去拥抱他给我的考验和挑战。



4 销售四组客服 王敏

现在,我们已经在各自的岗位上工作了一周,开始慢慢的融入了公司的工作环境和学习氛围,同时也感觉到了紧张和压力,这让我过的很充实。在这里,我感觉回到了学校的生活。我们的乐服

团队,是我们的一个小家,虽然刚刚组建,但我们团结,我们互助,倍感温馨。我们团队的成长需要时间,但相信我们都会用心的做好我们的服务,承担属于自己的那份责任。



5 销售五组客服 张婷

我们新客服团队是一个快乐和和谐的团队,我们给它起名为“乐服兵团”,涵义是快乐、乐观、乐于助人的团队,队徽是一个笑脸,出于同事们对我的信任,我担任了团长,为团队成员做更多的服务和工作,这对我来说是一个很好的锻炼。尽管在过去的工作中,我积累了一定工作经验,但不免还是有点压力。然而这种紧张情绪在公司领导和同事的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散

了。世界上没有完美的个人,只有完美的团队。1+1>2 的团队效率是每个企业都梦寐以求的。个人的优秀是靠团队的力量来打造的,而优秀的团队又离不开每个成员的努力。团队意识是一个企业同心协力不断向上的原动力,会让每位成员产生一种归属感,身为“乐服兵团”和销售团队的成员,我维护我的团队,会以整体利益优先为原则,工作也不分份内份外,与同事间互相协作,共同发展提高。



6 光华总裁研修中心客服 常亮

加入时代光华虽然时间不长,但仅仅是这段时间的加入,就已经让我深深地感觉到在这边工作是我的幸运。不只是因为对我们的产品有信心,可以学到很多东西,充分发挥自己的特长,更是因为我感觉到这个大家庭的和睦和

温馨,大家的互助和团结。相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。“因为热爱,所以选择;因为选择,所以坚持;因为坚持,所以成功”。一路走来,这句话就更是我的座右铭,是坚持,是执着!



炎炎夏日如何防暑

以下为一些生活小常识,供大家参考,请大家一定要做好防暑降温措施,注意身体健康。

一、及时补充水分但应少喝饮料。果汁、可乐、雪碧、汽水等饮料中,含有较多的糖精和电解质,喝多了会对胃肠产生不良刺激,影响消化和食欲。因此,夏季应多喝白开水或淡盐(糖)开水。

二、口渴后不宜狂饮。劳动和运动大量出汗后,不宜大量饮用白水,应适当补充些淡盐(糖)水,因为大量出汗后使人体内盐分丢失过多,约占汗液的 0.5% 左右,不及时补充盐分,则使体内水、盐比例严重失调,导致代谢紊乱。

三、太阳短波辐射最强烈的时间是 10 时-15 时左右,应尽量避开这段时间外出,非出去不可,应在皮肤上涂些防晒护肤品,夏季衣着以浅色为好。

四、不宜过量饮酒。人体在夏季受气温影响极易积蕴湿热,而湿热过盛又是诱发皮肤发生疮痍肿毒的病因,若大量饮酒,更会助热生湿,无异于火上浇油。

五、饮食不宜过于清淡。夏天活动时间长,出汗多,消耗大,应适当多吃鸡、鸭、瘦肉、鱼类、蛋等营养食品,以满足人体的代谢需要。

六、午睡时间不宜过长。午睡时间过长,中枢神经会加深抑制,脑内血流量相对减少会减慢代谢过程,导致醒来后周身不舒服而更加困倦。

七、忌受热后“快速冷却”。炎夏,人们外出或劳动归来,喜欢不是开足电扇,就是立即去洗冷水澡,这样会使全身毛孔快速闭合,体内热量反而难以散发,还会因脑部血管迅速收缩而引起大脑供血不足,使人头晕目眩。

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)、干菜锅巴、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:

东方老鲜

品牌菜肴“东方老鲜”由桂鱼及古传秘方烹制而成,含有多种维生素和微量元素,营养丰富色香味俱佳。“东方老鲜”荣获“中华营养保健菜肴”、“江南最佳风味菜”等称号,在全国淡水鱼烹饪比赛中荣获金奖。



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 88262955

■ 顾问:方永飞
■ 总编:叶芬芳
■ 编委:张鸿建 连伟
董宾 吕建峰
■ 总第 28 期
■ 本期四版
■ 2009 年 6 月 25 日

学习力

www.hztbc.com



主办:杭州时代光华教育发展有限公司
杭州麦思特人才开发有限公司
香港光华管理学院

内刊

知识改变命运 学习成就未来

第十六期 TTT 课程再创奇迹

通讯员 李辉

2009 年 5 月 22-23 日,在这个初夏的美丽时节,时代光华精品课程第十六期培训师培训 TTT 课程在天池宾馆隆重举行。这次课程学员报名非常踊跃,开课一个星期名额就已满。参加本次课程的学员有来自台州、四川等地,真可谓千里迢迢,不远万里,齐聚一堂参与了为期两天一夜的课程。

时代光华 TTT (Training The Trainer) 课程堪称管理培训业内之传奇经典,传授时代光华讲师快速成长的“独门秘笈”,十年铸剑,一朝开刃,独特的课程结构+体验式的培训方式+寓意深刻的鲜活案例+现场十分火爆的 PK 大战!助您获得超级公众感召力,从优秀走向卓越,由卓越升华为辉煌!时代光华 TTT 标准教程,拥有一套完整的培训系统,为优秀企业高管层职业经理人修炼公共感召力的必修课程,全面专业训练和严格精心

打造,极具权威性的行业认证,全国 500 多名率先成功的职业讲师与您“相伴成长一起飞”!

方永飞老师,麦思特管理顾问有限公司总裁,杭州时代光华教育发展有限公司总裁;品牌课程《赢在中层》创始人,被誉为“中层管理培训第一人”,曾任日本 MIMAKI 中国区行销总监,康尔全国机构行销总监,执行总经理、副总裁;被评为“2004-2005 中国金牌管理咨询培训师”;北京时代光华教育集团首席讲师、首席营销顾问,香港光华管理学院特聘高级讲师,浙江大学、中山大学、华中科技大学等 MBA 特聘讲师美国领导力研究中心“情境领导”认证讲师,著有《赢在中层》、《如何成为顶尖的销售人员》等等;中国最受欢迎的企业营销与管理教练之一,曾主持华为、东信、胡庆余堂、张小泉、中国移动、中国联通、中国人寿、建设银行、中国银行、娃哈哈、TCL、森马等企业特训。



天池宾馆普通的一间会议室里,却经历了非同寻常的两天。经验丰富的方永飞老师把时代光华内部讲师的快速成长体系传授给了三十多位优秀学员。每一个学员都经历了自己的

生涯中最重要的,成长最快的两天。大家都相信在接下来学员所在公司内部的工作中一定会发生翻天覆地的变化。

最后,大家一起用相机记录下了

这美好的时刻,所有的学员都对方永飞老师表示出了由衷的感谢。同时我们也期待着时代光华 TTT 课程能够培养出更多的优秀的企业内部培训师。

《全面质量管理 TQM 实务》为您开启一扇质量管理的新大门

通讯员 杨中文

为什么我们的企业都说“质量第一”但总是出质量问题,而且重复的问题总是经常出现?

TQM 是什么?大家很容易理解,方法也容易学,为什么用起来就没效果?面对客户这样的问题,时代光华于 6 月 6 日为客户带来了《全面质量管理(TQM)》课程,拥有十六年制造业的管理经验的张洪涛老师告诉大家:什么是让 TQM 真正起作用的基础和关键;N 多类的质量管理工具背后的意义是什么;如何彻底解决问题,保证重复的事故不再重复出现。没有照本宣科的讲解与说明,只有真正用起来的思维与方法,才能够为您开启一扇质量管理的新大门!



张洪涛老师是生产实战派运营管控专家,PTT 国际职业讲师;时代光华高级讲师。张老师专注研究中国企业如何实施系统化和正规化的管理,在公司管控、成本控制、精益生产、品质管理、绩效管理、项目管理等多个领域都有自己特有的心得与见解,其关注的重点是如何建立管理体系,如何运作和管控体系,尤其是配

套的人员能力提升及绩效衡量,追求的目标就是降低成本,提高效率,增加利润。张老师把本次《全面质量管理 TQM 实务》的课程分为五大部分作了全面的阐述,在一天课程的时间里,张老师先以什么是质量?质量重要吗?质量管理水平的高低如何判定?产品质量的好坏受什么因素影响?如何让这些影响因素受控?等一系列的问题为引导,从 TQM 的发展过程到标准化作业——TQM 实施的基础,再到事后是必须、事中是重点、事前是关键——实施 TQM 要掌握的工具,最后以改善贵在持续——TQM 实施的路径与关键点结束了本次的课程内容,为在场的所有学员在今后的生产管理指明了方向。

金融危机下企业《如何构建销售团队》

通讯员 俞坚锋

知识改变命运,学习成就未来。我们置身于一个急剧变革、激烈竞争、优胜劣汰的时代。如何有效应对变革,建立竞争优势,实现持续发展?这个是每个组织和个人不容回避的问题,也是必须首要面对的问题。2009 年 5 月 24 日,杭州时代光华教育发展有限公司邀请张习宁老师开设了《如何构建销售团队》的公开课程,来自各行各业销售队伍的一百多位“将军”齐聚一堂,分享时代光华特聘讲师张习宁老师的精彩课程。

张老师在联想与施乐等著名企业有丰富的销售经验,所以对专业销售技巧、沟通谈判、客户服务管理等有深刻的体会与经验,同时主管施乐湖南、湖北、江苏、浙江、河南五个省的人员。对管理者角色认知、团队建设、企业文化、激励授权等内容有丰富的管理案例与经验。为上百家著名外资、国有大型企业进行管理技能、领导力与艺术、客户

服务管理、专业销售技巧培训,300 余场的培训经验、极强的语言感染力、生动的现场氛围获得了每个受训企业极高的口碑。

张老师用其丰富的实践技巧与生动的授课风格,从销售经理人的角色与素养,销售团队建设和领导,到管理案例实战训练,系统阐述了销售管理人员更新管理理念,改善传统的销售队伍管理模式。整个下午,在场的学员们进行了既有互动讨论,又有自我思考和自我总结的学习,课堂上大家踊跃发言,积极参与,整个课堂充满了强大的学习凝聚力!

在这金融危机的时刻,企业面临的既是一种压力,也是一种挑战,更是一种机遇。只有通过不断的提升自己,才会拥有抵抗的资本,需要我们不断地去学习。在最后,由衷感谢张老师的授课,也希望以后大家有更多的机会参加类似的课程,为自己的发展提供源源不断地动力。



《销售谈判与专业回款技巧》告诉您谈判的本质是什么

通讯员 朱志强

谈判的本质到底是企业双方实力的角逐还是谈判双方心理的较量?带着这一问题,2009 年 6 月 13 日,240 余名学员进入时代光华管理课堂,聆听历任北京光彩国际公司董事总经理、原德国拜耳集团销售管理总监、拥有 10 几年销售管理经验的程广见老师的精彩授课。程老师从谈判是什么,为什么要学习谈判,其特色和流程是什么,以及如何进行有效回款等问题从各个角度深刻切入,一边分析问题的本质,一边与学员进行当场的沟通与答疑。如果你的一个大客户公司正在上一个对你的公司至关重要的项目,客户总经理通知你,他想考虑一下你们公司,不过他只有 10 分钟的时间留给你给你一个报价,请问你这个价格如何报?是报低价以期赢得项目为先,还是报价略高以获得有限



的利润,或者是随便报个高价以投石问路?在课堂上,程老师对这样一系列的现实谈判中的问题都给予了深入浅出的分析,提出面对艰难的谈判对手,应该采取什么样的策略,以换取对方的善意。同时,直接分析到人性的根本。期间,程老师还引入美国奈德赫曼博士的全脑优势模型来分析人的性格走向,全脑模型是当今全球领先的人事测评工具,是建立在对人脑的最新

研究成果的基础上开发出的一套测试工具,程老师对应用方法进行了详细的讲解,同时,学员们都对自己的性格走向进行了测试,程老师都给予了详细的点评,学员对进一步能认识自己表现了极大的兴趣。

谈判中最不该犯的错误是什么?程老师给出的答案是接受对方的第一次报价。而谈判方之所以要还价,一般总是由于他觉得商品所能提供的服务不值得为之花那么多钱。不过,人们还价往往还有其他原因:(1)别人刚来讨价,知道你在价格上可以通融;(2)他生性怕多花钱,能抠一分是一分;(3)他认为你的要价有水分;(4)他喜欢还价并以此为乐;(5)他想用你的让价去迫使和你唱对台戏的那家自动降价;(6)他想以还价不成作借口退出交易。看来在谈判中知己知彼还是很重要的,至于运用之妙,那就存乎一心了!



主办:香港光华管理学院 杭州时代光华教育发展有限公司 杭州麦思特人才开发有限公司 咨询热线:0571-89938988(总机)