



2017年8月1日
总第117期

神奇报

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司

1927-2017
中国人民解放军建军90周年
热血铸军魂
90周年

爱/我/中/华 强/我/军/威
中国人民解放军建军九十周年



征程漫漫 上下求索

陈岩攀登珠峰的标本意义（三）



“要么共赴深渊，要么同挽狂澜”，不成功便成仁！市场竞争的法则尤其如此。

近期，22岁的雅虎，带着人们的青春记忆，走了。媒体据此评述：

“雅虎死了，互联网唏嘘一片，在它有限的生命历程中，成功的荣耀和寂寞的寂寥都是教科书级鲜活的案例。”曾几何时，响当当的雅虎，世人瞩目的互联网巨头，市值也曾跃升1000亿美元，可谓光耀全球。

而今，青山依旧在，林中却再无“雅虎”！是非成败转头空！

活着真好！能健健康康活着，对己、对企业都是福。但要长盛不衰，永葆青春，就要善于修炼。要知道人的生命光辉需凭仗自我驰骋超越。十年前，陈岩攀登高峰险象环生，差点就见了阎王爷。是顽强意志、不懈追求、奋力拼搏，用生命追求梦想，用知行合一的人文精神去点亮心中的灯塔，让他登上人生的顶

峰。不忘初心，方得始终。

陈岩攀登珠峰的壮举，对今日之神奇，之神奇人，有特别的意涵。其实，每个人心中都有追寻美好、攀登高峰的炽热，但理想却总在空想处徘徊，或囿于一时环境的影响，空有澎湃激情，没有付诸行动，最后成了镜花水月。

企业如人，在这个战场拼搏，前面是雄关险隘，血雨腥风，需要我们去攀登。征程漫漫，艰难困苦，必须要有一群志同道合的攀越者，有相同的价值取向，登高望远的谋略，勇敢坚毅的意志，方能领略无限风光在险峰的意象。今日之大变局中，个人英雄主义已难擎起一片天，时代的特征呼唤英雄的群体。

巴非特的经营哲学里，有这么一条文：“我们虽为公司法人代表，但和股东的关系有如合伙人，我们不过是经理合伙人而已。”言下之意不论股份大小，凡是公司股东都是风雨同舟的伙伴。

五千年文明的浸润，铸就家国情怀，对生养自己的土地，谁人不倾情？对祖国，我们要捧出赤子之心，为实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴的中国梦，奉献我们的聪明才智；对神奇，我

们要有感恩之心，呵护之情。神奇是我们共同的家园，作为管理者要胸怀坦荡，把员工当家里人、合伙人，凡事多为员工着想。而员工也要站在公司立场，顾全大局，心手相牵，祸福同系，共同成长。

回首过往，我们的销售遭遇一些困难，除外部环境外，内因亦值得探究。这需要大家群策群力，决策层不访多听听基层的声音。华为教父任正非有句名言，称“让听得到炮火的人决策”，就是决策重心下移。市场竞争残酷，商业生态瞬息万变，这句话反过来也是对的，也就是“决策者也要听得到炮火”。作为公司高层，要鼓励一线人员反映实情，共同商讨解决问题的良方。

在市场这片崎岖的山道上，充斥着险峻、险境，以己昏昏，怎能使人昭昭？必须有战略智慧、战略定力，“道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成”。上下求索，以新颖的创意，新奇的产品，开疆拓土，再辟新天。

“俱怀逸兴壮思飞，欲上青天揽明月”。只要我们有此豪情、雄心，神奇就会续写恢弘壮丽的诗篇。

神奇时评

新时代 新神奇

神奇药业控销部亮相

内蒙古办事处经理 李志刚



2017年注定是一个不平凡之年，是神奇制药几十年来的改革转型之年。年会期间营销中心提出：“保存量、新增量”的思路，积极拓展终端控销事业部，为神奇制药原有“渠道为王”的销售体系增加了一个新的驱动轮，为神奇的转型加装了一个双保险。

5月22日神奇制药陈岩总监登顶珠峰的成功又为神奇转型之路注入了一支强心剂，“不畏艰难、勇攀高峰”的精神鼓舞着我们每个人。在营销中心总经理彭涛的强力支持下，在销售总监王洪武，市场部总监饶念一路引领下神奇药业控

销委员会正式成立。彭总亲自主持召开数次内部会议，一次次悬谈至深夜，积极征求大家的建言建议，为神奇药业控销部的发展找到了新的方向，开创了神奇的新局面。

神奇控销部虽然是一个新生儿，但是初生牛犊不怕虎，我们所有市场人员有信心、有信心迈出这可以载入神奇史册的一步，在国家医改的大背景下，让神奇药业这艘巨舰循着新的航线继续前行，我们将奔向医药的蓝海市场，打拼出属于神奇的一片天。

不忘初心 携手共进

金桥药业有限公司综合制剂车间主任 罗家宇



7月12日晚8时，在龙里北部高新技术产业园区的易地扶贫安置点，举行2017年度脱贫攻坚“九个一”宣传暨送文化下乡活动启动仪式。贵州金桥药业有限公司、良济药业有限公司和华润雪花啤酒（黔南）分公司等爱心企业，参加了这一活动。

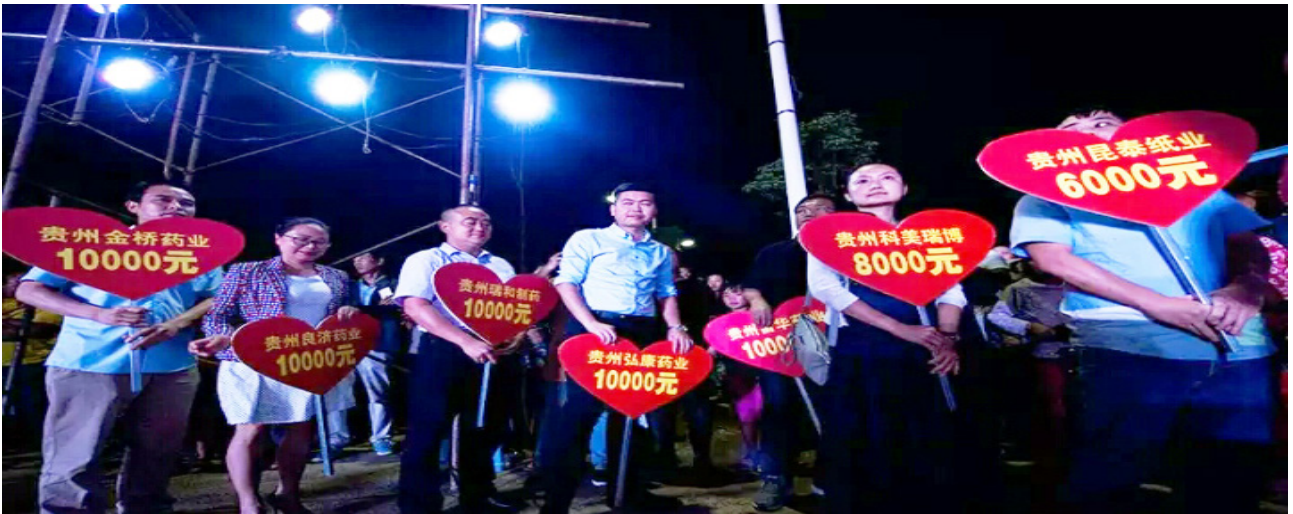
为了积极响应国家精准扶贫政策和龙里县委县政府易地扶贫安置点建设的需要，喝水不忘挖井人，金桥药业在做强做大企业的同时，不忘初心，切实履行企业的社会责任，为龙里县的脱贫攻坚工作奉献一份力量。携手共进，助推龙里的社

会经济不断向前发展。

在本次爱心捐赠活动中，云集了龙里县内各个园区的爱心企业36家，共同捐赠了57.5万元“幸福基金”，以帮助易地扶贫搬迁户提升就业素质，学习劳动技能，真正从源头上帮助他们实现脱贫致富。

启动仪式上还举行了丰富多彩的文艺表演，将脱贫攻坚工作融入到小品、布依山歌、方言快板书、舞蹈等节目中，并开展了精准扶贫知识有奖问答，吸引了众多群众热情参与。

启动仪式现场



爱心企业代表候场



一个个数字代表着一个个企业的爱心



捐赠企业代表合影留念



（什么叫“九个一”呢？即演好“一台戏”、每月一场次百姓话脱贫、举办一次“脱贫路上”网络摄影大赛、选树一批典型、制作一部脱贫攻坚成果宣传片、完成一批脱贫攻坚成果展、搭建一个平台、营造一个良好氛围、开展一次集中报道。）

青春的灯火正亮

—— 一个 80 后率领的内蒙古团队



吟唱内蒙古，“极目青天日渐高，玉龙盘曲自妖娆。无边绿翠凭羊牧，一马飞歌醉碧宵。”娇艳妩媚大草原的美丽意象，倏地在我们眼前浮现。

神奇药业内蒙古办事处于三年前成立。在共和国的北部边疆，在“一代天骄”成吉思汗的故乡，从此有了我们的神奇团队。领军人物是个

草原上的 80 后——李志刚。

内蒙古全区面积为 118.3 万平方公里，占全国总面积的 12.3%。土地辽阔，民族众多，终日奔波在这片草原上，艰辛自不必言。但就是这个年轻的团队，在李志刚的率领下，每年都能向公司交上一份满意的答卷。

三年砥砺前行，小荷已露尖尖

脚。在神奇这个大熔炉里，一批新人正在成长。他们爱神奇，爱这个充满活力的团队，爱自己从事的事业。谈及团队，他们说：“在这个世界上，任何一个人的力量都是渺小的，只有融入团队，与团队一起奋斗，才能实现个人价值的最大化。”谈及工作，他们说：“销售是一份十分需要耐力和坚强意志力的活儿，每一天都需要你充满热情。”谈及客户，他们说：“把客户做成‘哥们’”……

而在《如何建立一支高效的团队》一文中，内蒙的王国强结合我们公司目前的状况，探讨团队营销模式的创新，提出“经理承包的独立公司运营模式”的构想。

一个员工，能想总理想的事，十分难能可贵。居江湖之远却心系公司、心系大局。企业有这样的员工，能不兴旺发达？当然，也希望我们的领导，多倾听基层的声音，同频共振，做出适应生产力发展的决策。

神奇数十个办事处，各有各的经，各有各的道，但是，九九归一，就是必须拿出好的结果，证明你们的才智和实力。因为亏损，大家不赚钱，团队就失去了凝聚力。有赢利，你的商业利益和商业价值才能

体现。因此，见贤思齐，相互学习，时刻保持“朝受命，夕饮冰，昼无为，夜难寐”的斗志，去勇敢地面对各种挑战，经风雨见世面，迅速让自己成长。尤其是我们办事处的领导，你的领导力决定你率领的团队的优劣。所以一定形成能者上、平者让、庸者下的选人用人机制，充分挖掘员工的潜能，塑造正能量的价值观。

居安思危。“水则资车，旱则资舟”，随时随地警醒自己，防患于未然，打有准备之仗。华为的成就举世瞩目，老大任正非仍以各种方式提醒华为人，华为的冬天随时都可能会来，黑天鹅随时出现，不确定性常伴左右。他告诫员工：将军是打出来的，不要在微信和温柔乡里消耗了你的人生和青春。

风从草原来！今年是内蒙古自治区成立70周年，新闻媒体全方位开启颂扬内蒙古社会经济成就的赞歌。值此机缘，真心祝愿我们的内蒙古团队，在这风云际会的变革时代，把理想和激情结合起来，追求卓越，共享人生的出彩机会。

“别等待明天，就在今天采摘生命的玫瑰吧”，用今天去点亮明天！

神奇锐评

神奇大熔炉 铸就珠峰梦

贺陈岩总监登顶珠峰 8848

内蒙古办事处经理 李志刚



8848 不仅仅是一个数字，更是一个人人向往的高度；珠穆朗玛峰不仅巍峨宏大，而且气势磅礴，耸立于祖国的西南边陲，自从人类发现这一世界屋脊以来，登顶者不过寥寥数千人。

2017年5月22日，作为贵州登顶第一人，陈岩先生以身作则为神奇人做了表率，这一历史时刻应载入贵州史册。而作为神奇人登顶珠峰，陈岩冒着生命危险把神奇制药的LOGO带到世界之巅珠穆朗玛峰，同时也把神奇制药勇攀高峰、不畏艰险的企业精神带到了世界之巅。这一壮

举，深刻的印在了每一个神奇人的心中，让我们所有神奇人感到自豪，感到骄傲。

陈岩说：你登不登，山永远在那里。是啊！我们每一刻的努力都是为下一刻在做准备。我们的企业目标也是如此，要实现我们的目标就要为之付出努力。他用“知行合一、努力奋进”的奋斗精神不断促使我们在神奇之路上奋力拼搏、砥砺前行、勇攀高峰。我们要向陈岩学习，用攀登珠峰的勇气和坚持，来圆满完成公司下达的销售任务。

如何建立一只高效的营销团队

内蒙古办事处销售主管 王国强



企业发展，营销是龙头；营销发展，团队是龙头，营销的成功是企业生存的基石，而这一切的成就一线营销人员功不可没。如何建立一只高效的营销团队，是成功企业不可忽视的重中之重。

纵观我们现在的营销团队，主要存在以下几个问题：

1. 缺少核心主干，人员流动性大，团队积极性不高。
2. 缺乏考核制度和管理。
3. 客户掌握在销售人员手中，随着人

员流动造成客户的流失。

4. 品牌观念薄弱，重销售，不重市场经营。

5. 一切以个人销售业绩为重，忽视甚至无视市场秩序。

营销团队的各种陋习弊病对营销的效率产生了极大的影响，这种弊病的形成是多方面的，不只是我们公司存在这些问题，在整个医药行业，乃至各行各业均被这种行为所困扰，也在寻找最终的解决方法，

在众多的解决方案中，结合我这些年带领团队的经验，在此想从机制体制改革方面，跟大家讨论一下，销售团队内部创业在我们公司实施的可行性，结合我们公司当前的状况，具体讨论“经理承包的独立公司运营模式”的探索。

我们公司的目前的营销部门是内部直线职能制的组织结构，业务团队代表公司执行区域市场的销售管理工作。企业销售业绩目标是通过营销团队完成，但由于营销团队仅仅是“打工者”，其责任心、压力、动力不足以全力投入实现营销目标。

如果实现销售团队的内部创业，将从

本质上改变整个营销团队的状态，不想当将军的士兵不是好士兵，而任何一个有可能当将军的士兵必然会从将军的角度来考虑全局。在此情况下，营销人员从心态上有了质的转变，关系到切身的利益，将高度参与销售目标的制定；市场的维护和开发作为长期利益的保障将得到更多的重视；营销费用的支出也将得到有效控制。

作为营销团队的一员，对公司现在团队中存在的问题体会颇深，也深觉需要变革，但个人力量有限，谨以此文抛砖引玉大家共同探索解决之道。



把客户做成“哥们”

——我与客户相处的点滴

内蒙古办事处鄂尔多斯销售主管 朱国峰



昨天去康巴什青春山街道园丁社区卫生服务站，王站长对我说：“我又谈下来一家社区站和一所学校医务室的经营权，你有兴趣经营一家吗？”“我做不了，隔行如隔山……”虽然拒绝了，但我的心里暖暖的。

康巴什青春山街道园丁社区卫生服务站是我2015年9月开发的一家客户，彼时王站长刚上任，站里管理混乱，百废

待兴。我第一次走进他的药房，整个一个“中国百家制药厂产品展台”，品种繁杂，且主次不分，而且近效期居多。好在这家社区卫生服务站位置好，患者络绎不绝。王站长对未来有信心，我对这家社区站和王站长个人也都挺看好。

这一次我给了他点政策，他进了双瓶的强力枇杷露，小儿咽扁颗粒。

给他送货的时候，我给他建议：强力

枇杷露 12 岁以上的人群能用，要不您作为补充，进点我们的复方桔梗枇杷糖浆吧？经典老品种，小孩止咳专用药……他接受了我的建议。



来这里两次，根据此地患者特点，我又给他推荐了枇杷止咳胶囊和珊瑚癣净：枇杷止咳胶囊无糖型的，适合糖尿病患者服用；珊瑚癣净治脚气，而且夏季到了，爱美女士可以用于去足跟死皮，防止挂丝袜……

进了四个品种后，神奇的产品在他这就形成小气候了，我又建议他把神奇的产品摆在一起（他没有阴凉柜，所以强力露摆外面），“神奇四强”的阵容形成了，因为是新货，加上神奇产品的外包装设计也不错，我跟他笑言“看我们的产品，一看就‘高、大、上’”，“主要看气质”。这期间，因为我们的产品疗效好，利润也

不错，王站长把同类产品其他厂家的货陆续停了。后来他这里又进了我们的枇杷止咳颗粒、精乌胶囊、小儿氨酚烷胺颗粒、等十多个品种，贵州神奇的品种在这里形成了“一家独大”的局面。

经过一年的运作，王站长把他的社区卫生服务站经营成了康巴什数一数二的社区服务站；经过一年的合作，贵州神奇的产品成为园丁社区服务站的主打产品，我个人也与王站长建立了深厚的友谊，成为无话不谈的“哥们”，其间他又把他在医疗系统工作的同学、朋友介绍给我，在做低价药市场开发方面给了我许多帮助。总体而言，能与王站长相处成“哥们”，一者我们对彼此的人格都很认可，二者贵州神奇的产品质量过硬，三者我觉得真诚是相处的基础；为对方着想，换位思考是与客户相处的秘诀；帮助客户就是帮助自己，给客户信心就是给自己力量。



在销售中始终保持热情

内蒙古办事处赤峰销售主管 李雪



销售是与人交往的工作。在销售过程中，销售员会与形形色色的人打交道，有财大气粗、权位显赫的人物，也有博学多才、知识渊博的客户。销售人员要与某些方面胜过自己的人打交道，并且要能够说服他们，赢得他们的信任和欣赏，就必须坚信自己的能力，然后信心百倍地敲开

客户的门，从容不迫地与他们侃侃而谈。如果销售人员缺乏自信，害怕与客户打交道，那么最终会一无所成。

销售是一份十分需要耐力和坚强意志力的活儿，每一天都需要你充满热情。分析许多从事销售的人，一段从业日子之后，便销声匿迹了，这主要与“三分钟热

度”有关。每天遭受拒绝的痛苦，意志力薄弱的销售员，在客户一声声“不要”中，只好打退堂鼓。他们失败的原因就是缺乏热情。

首先要对自己有信心，也就是说要对自己的产品有信心，对自己的服务有信心。只有这样，当你与客户打交道时，才会热情洋溢，积极地为产品做宣传。

其次，这种热情应该是发自内心，让顾客感受到你的真诚、你的真心。以诚相待，才能建立长远的合作关系。

热情作为一种精神状态是可以互相感染的，如果你始终以最佳的精神状态出现在客户面前，那你的客户一定会因此受到鼓舞，你的热情会像野火般蔓延开来，你的热情就能感染和打动客户。

如果你选择了销售行业，你就避免不了经常性地遭到失败和拒绝，如果你对销售工作没有一点狂热的激情，发薪的那天你会得到令人失望的结果。你的收入是与你提供给客户的服务数量来决定的。较少的服务等于较少的收入，更多的服务等于更多的收入。所以说，如果销售人员对待其所从事的销售工作没有狂热的热情投入的话，就不可能在销售中获得非常大的成功。

销售人员必须养成制定具体的工作目标和计划的习惯，这个工作目标可以是短期的，也可以是中长期的，而且可以随

着工作的进展随时修改的。但是这些目标必须符合你自身的现实状况，不能胡乱制定，如果把自己的销售任务或是发展计划定的太高，或偏离目标太远，根本无法按期完成，就会打击了自己的工作积极性。目标也不能定的太低，定的太低你就会觉得太容易完成，反而没有了前行的动力，会松懈。合理的工作目标是有一定的难度，但是经过努力可以圆满完成的，每次都能圆满完成目标，有新的收获，将会使我们的信心倍增。很多时候，你只需换一个角度去思考，就会对自己的工作充满乐趣。发现工作的乐趣，正是保持工作激情的最好的方法，做自己喜欢的事情才能持久。我们往往是在爬坡的时候感到干劲十足，充满激情。当爬上山顶的时候，反而觉得迷茫。所以工作达到一个阶段的时候，给自己树立新的目标，有了方向、有了动力，自然能保持高涨的工作热情。

我选择，我负责。用自己的那份热情做到一份引领，给自己制定目标去做挑战，拿出自己想要结果的热情。销售人员更要保持良好的心态，不能因为这段时间业绩好工作的情绪就积极高涨，也不能因为一段时间生意比较清淡就没有了激情。我们要把心态放平，认真积极的做好每一个工作环节。

销售 业绩才是尊严

内蒙古办事处通辽销售主管 张立鹤



做销售，业绩才是尊严。作为一个销售人员，如果业绩非常之低，很难在这一行立足。由于销售业绩低，导致你的收入也很低。这时候你应该问问自己，销售技巧你做到了吗？

1. 脸皮够厚，嘴够甜，手要勤；想要所谓的面子，一定要先搞定客户，才会提高收入。面子是自己赚来的，不是他人给的。

2. 开发新客户时，拜访的次数要多，对拒绝不放弃，一定要坚持。销售是从拒绝开始的，关键要找到拒绝的原因，下一次拜访中解决，客户在反复拜访中很多就会接受的。

3. 对老客户，一定要坚持服务和跟踪，防止老客户被挖走。

4. 对销售的进度高度关注，关注客户的进销存，记住这些，动销比也非常重要。

5. 关注优秀同事的收入，更关心同事的付出，学习别人的长处，为己所用。

6. 遇到问题要思考，上交给领导的都是办法，给领导做选择题，而不是无答案的问题。

7. 与客户谈判时，有理、有据、有节，让客户感觉专业，敬业，与你合作是非常好的选择。

8. 主动多工作，因为高收入者认为销售没有时间约束。

9. 虚心向对手，同事及客户学习，扬长避短。

10. 关注细节，很多事情成功与否，取决于细节的工作。

11. 有点狼性，有点野心，胆量大一些。销售就要像尖刀队一样！

12. 销售就是推销自己，让自己变得专业，非常自信，非常有亲和力，让客户信任你，喜欢与你做生意。

如果做到了，一定能成为一个优秀的销售人员。销售就是靠业绩说话的。

如何有效拓展客户？

内蒙古办事处巴彦淖尔销售主管 苏浩雷



在药品销售中如何有效的拓展客户，每个人都有自己不同的方式与技巧，下面跟大家分享在药品销售中的几点体会。

第一，必须提高综合能力。平时多注意学习，勤于思考工作方法工作技能，以及拓展客户的思路，充分发挥个人主观能动性，所有人都喜欢跟知识渊博，有感染力的人交往。

第二，努力使自己成为一个专家型销售人才。知识面要宽，能力全面，以强烈信心感染客户，以全面的行业资讯指引客户，成为客户运作品种与资金的参谋。一般而言，经销商对一个充满自信，能力知识全面的销售专家是无法抗拒的！具体方法，首先对各种渠道得来的基础客户资料进行分析，可先进行电话交流，在电话中

了解客户的基本情况，运作品种，期望的目标品种，运作医院等进行初步的筛选。接下来对适合合作的客户作进一步跟进，谈的深入些，确定目标客户。这之前的电话沟通是开发客户的最关键的一步。必要时，可上门拜访。拜访中可详细了解客户的真实实力和适宜运作的品种，充分运用谈判技巧，表现出真诚，务实，专业的职业的工作态度，从而达成合作共赢。

第三，通过客户介绍成功开发新客户，这个方法可以多多借鉴。根据多年的销售经验证明效果很好，客户对介绍另外地区的朋友是愿意的，大家不要有太多的思想障碍和顾虑，以为客户不肯介绍。此前本人在江苏做业务，曾屡试不爽，自从用了此招，业务销售额就连续上涨，比

XX年股票上涨的速度，有过之而无不及。效果非常不错，当然首要的前提是，你要取得客户的信任，肯定。对所有的客户都要发自内心的真诚，信赖。

第四，通过医药商业公司介绍客户，这也是一个相当精准的方法。因为商业公司，在某一区域内，对潜在的客户基本都了如指掌。能够取得商业公司经理的信任，你的客户也将会是源源不断。

万变不离其宗。任何的学习围绕的，真正中心就是，怎么去做人，其中的方法有很多，都需要自己去体会，销售就是人生很好的磨练，我们应该以乐观、积极的态度去面对，在销售中品味人生，充满激情地去工作，一定会越做越好，我们的销量会越来越大。



编者按

《有点院长的样儿》这篇基层走访见闻，给人耳目一新。

内蒙古办事处鄂尔多斯销售主管朱国峰用细腻的笔触，给我们刻画了一位心系农牧民，内外妇儿心脑全通，还得能做各类手术并懂护理的“超人”李院长，让人对这位李院长肃然起敬。

作者从李院长等基层人物身上，悟出做人的品格，人生因此得到了升华。“尽管我只是神奇药业一名普通的销售人员，但我能把我们的药品以实惠的价格销售到最需要的基层患者手中，这难道不是一件高尚的、有意义的事吗？”

做销售，不只为生存，也是自己的光荣和梦想。人生之旅都是单程票，何不在风华正茂时代，做有意义的事，付出与收获定会成正比。生命，亦如夏花之灿烂！

有点院长的样儿

—— 基层卫生院走访见闻

内蒙古办事处鄂尔多斯销售主管 朱国峰

这是鄂尔多斯市门诊量排名前三的一家基层卫生院，这是我第一次拜访。我问好了，去这里大概是两小时的车程，我早晨7点钟出发，8点50分到的卫生院。

这家卫生院确实不小，门诊楼大厅的公示牌上显示，医护人员共有80余名，院长姓李。

“打扰一下您，李院长在哪间办公室？”看见有一位穿白大褂的医护人员，我趋步向前打听。“那不是？”她向走廊

尽头甩一下头，努一下嘴，算给我指明了方向。

因为走廊有点暗，加之这些人少有的安静，我并没有注意到，在走廊尽头，有近20个人，他们或站或蹲或席地而坐……

我走上前去，“李院长在吗？”我问最前面的一个人。

“在了……睡着（zhe）了！”

“睡觉？……九点了……”我疑惑而惊讶！

我的到来像在平静的水面上投下了一枚石子，打破了沉寂，人们开始窃窃私语：

“今天不顶事了，回哇！”有人这样说，但包括他自己在内，没一个人走。

……

“等哇！来回 60 公里了！”

……

“李院长几点睡下的？”

“七点”。

“噢，十点差不多，再等一阵……”

……

果然，在十点十分左右，院长办公室的门打开了。

“进来吧，爷爷们，你们把爷（方言）操磨死你们都好活了……”

开门的是一位身材魁梧的黑脸大汉，其面貌身材颇像现任南非总统祖玛，令人惊讶的是他的装扮：上穿背心，下穿秋裤，外罩一白大褂；赤足，穿一双拖鞋……

所有患者并不排队，蜂拥而入后“各就各位”，刹那间，沙发上，沙发扶手上，诊断床上，墙角下……全是人，仿佛是去邻居家唠家常一样随便。

“几点做的手术？扰得您才睡三个小时！”一位农牧民模样的患者脸上陪着笑，客套着。

“你们才知道？反正横竖不让爷好，白天黑夜操磨爷……来！谁先来的？”李

院长笑着，骂着，还不时打着哈欠。

见了李院长，患者（大多数是农牧民）变得很乖，很文静，我甚至想用“文质彬彬”这个词来形容他们了。他们不排队，但谁第一个来的，谁在谁前面清清楚楚。他们小心翼翼的，满脸满眼的崇敬与李院长交流，但李院长仍是边开处方边嘻笑怒骂：

“你得住院！”

“等农忙过了再？”

“行了，农忙过了好打落（方言，出殡的意思）你！”

“那……我下午办。”

……

“能回家输吗？”

“回家输谁给你报？办住院在这输吧！”

“李院长咋谢你？总麻烦你！”

“麻烦甚？你们给爷留条活路就行了……”

……

“咋了？昨天王主任不是给你看了吗？”

“你给我看看！”

“你好麻烦，人家医科大的高材生，比我强。”

“还是你给我看看……”

……

“你咋又回来了？”

“病了！”

“说让你去找我同学——他们是大医院，又是名医，比我这强！”

“你嫌我麻烦，把我往外推了，你这娃娃变了……”

“我妈就要回来看了，北京上海都不去……这一大早跑了 100 多公里……”

……

这样说着，笑着，骂着，诊断着，病有轻重，人有喜忧，但诊室里一直充满着快活、和谐的空气。

12 点半左右，患者方陆续散去，李院长注意到了站在墙角的我。

“你咋了？”

“李院长您好！我是贵州神奇……”

“噢，强力枇杷露……”

“对……止咳就是神奇”

“你们有标？”

“有，我们有十二个品规是低价药中标品种。”

“网上能点？”

“能！”

“价格？”

“价格比较实惠，例如 100ml×2 强力枇杷露，中标价 19.3 元，市场上卖 25 元……”

“噢，行，我让药房点点儿……你们的药做主——我得吃点睡啊！”

……

这是一位有趣的院长，来了几次后，还听到许多他的奇闻轶事：有人离不开他，即使搬到大城市跟子女住也要回来找他看病；有人恨他，他曾经打过一个不给老人治病的逆子一个耳光；有人怕他，因为他总能找出你的致病原因并把你训（甚至喊骂）一顿，让你无地自容；还有人对他有“依赖症”，没病隔一段时间也要来看看他……

跑基层时间长了，我感触良多，基层医疗机构的医生真不容易啊！他们得有好的医术，否则患者不信任你，你也实现不了人生价值；他们得像李院长一样当超人，内外妇儿心脑全通，还得能做各类手术并懂护理；他们得心静，在这个物质的世界能在穷乡僻壤坚守是需要定力和勇气的；他们得有高情商，否则走不到农牧民心里；他们得有爱心，有良心……总之他们得做完人。跟这些人接触下来，我觉得我的人生得到了升华，我们现在做的是一项高尚的事业，医药不分家，我们治好了患者的病，我们尽最大可能给他们带去实惠，尽管我只是神奇药业一名普通的销售人员，但我能把我们的药品以实惠的价格销售到最需要的基层患者手中，这难道不是一件高尚的、有意义的事吗？

团队与个人

内蒙古办事处包头销售主管 罗兴梅



所谓团队，是由无数个经历不同，背景不同，个性不同的人为了共同的目标而组成的整体。为了这个共同的目标，所有人都必须放下个性，掩藏锋芒，共同进退！“共同进退”这四个字是我对团队的第一感悟，只有你认可了团队的理念，才能感受到团队的荣誉。总而言之，没有完美的个人，只有完美的团队！

俗话说：“三个臭皮匠，胜过一个诸葛亮。”在我们实际工作和学习中也是如此。在一个缺乏凝聚力的环境里，即使个人再有雄心壮志，再有聪明才智，也不可能得到充分发挥。只有懂得团队协作的人，才能明白团队协作对自己、对别人对整个团队的意义，才会把团队协作当作自己的一份责任！

在这个世界上，任何一个人的力量都是渺小的，只有融入团队，与团队一起奋斗，才能实现个人价值的最大化。常言道人多力量大，加入团队我们会变得更强大，更自信。虽然只是一个普通的助理，但是我知道任何一位员工的利益都是和团队捆绑在一起的，帮助别人就是帮助自己，帮助别人就是强大自己，我们是为了一个共同的目标而努力。

一个优秀的团队，所有成员之间必须信任，彼此之间，毫无保留；只有团队的每一个成员彼此之间紧密合作，才能真正做到整个团队的紧密合作。因此我们都应该向狼学习，狼虽然喜欢独自活动，但它们却是最团结的动物，当它们面临强大对

手的时候，就会发扬它们的团队精神，并肩作战奋勇抗敌，绝不会在同伴受伤时独自逃走。

一个好的团队要想共同发展，团队就必须具备有效沟通和良好的交流环境，如果不能很好的交流沟通，则可能导致工作效率不高，工作散漫，甚至员工之间也会发生抵触，不愿配合等现象；而如果成员之间相互交流心得，将各自经验进行分享和总结，便能够获得更多的收获，最终达到团队成员共同成长。很荣幸加入贵州神奇内蒙团队，相信在李总的带领下，未来一定会越来越好！同时也祝愿神奇大家庭的每一个兄弟姐妹，工作顺利，心想事成！



销售员的价值

内蒙古办事处通辽销售主管 陈月珺



刚做销售的时候，能力不足，常常抱怨公司的产品价格高，没有创新，竞品太多等等，后来有前辈说：“不出门就形成排队之势要咱们销售人员干嘛？”是呀，问题来了，我的价值何在？

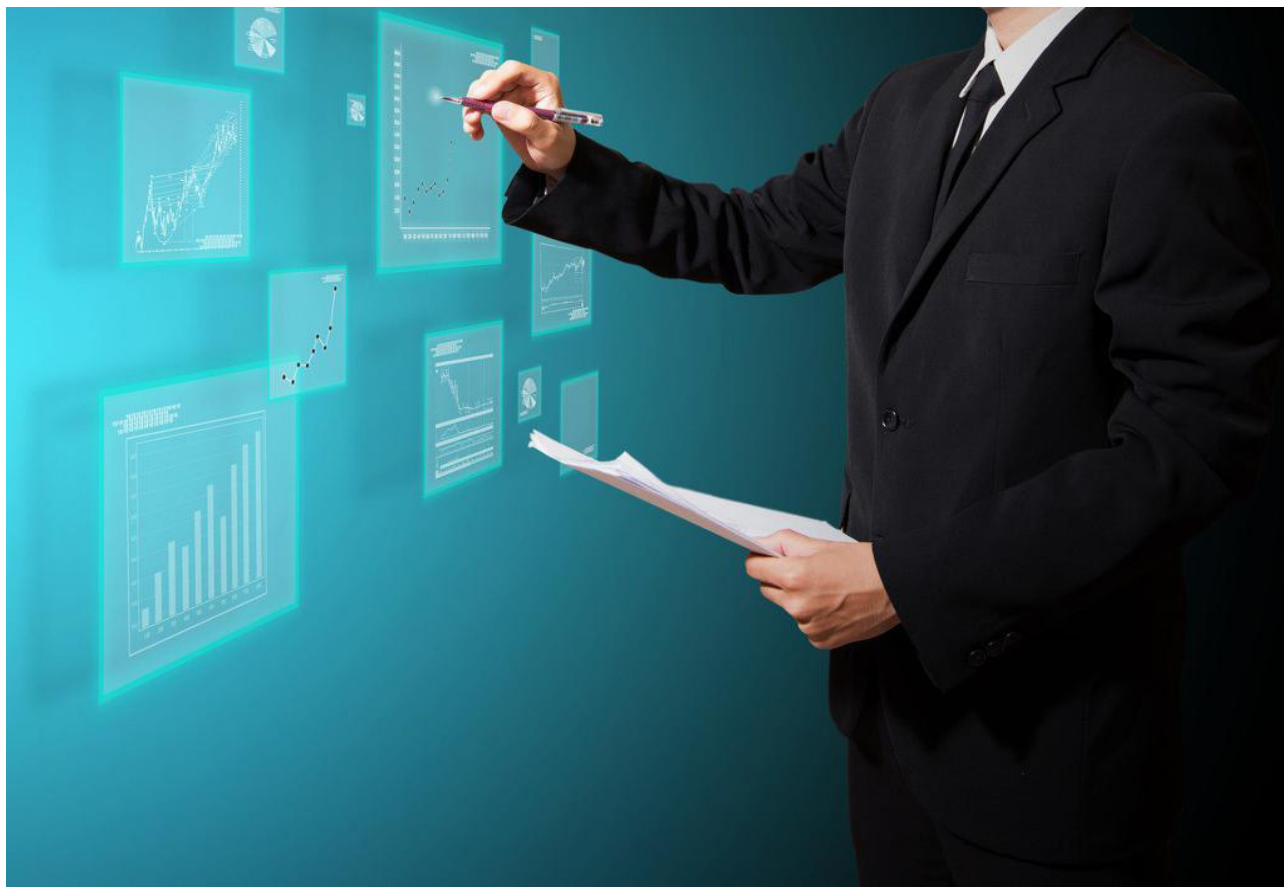
生活中常常会听到这样的声音：“我爸为什么不是李某某”，“我的领导太没水平了”，“如果我们家有关系就好了”，“我出生在发达国家多好”……这些人就希望别人创造好了条件，自己不费吹灰之力就能得到好的业绩成果，如果现实生活中没有把条件创造好，就开始抱怨牢骚。这种人说的动听一点叫“客观条件依赖症”，

依赖别人，没有自我。难听一点就是“精神寄生虫病”，梦想靠别人的恩惠生活，外加一张牢骚的嘴巴。这是一种病，这种病的最基本的病根，是对自己没有信心，从思想上没有挖掘自己本身的潜力，没有发挥出自身的主观能动性。

当然销售是一份挺辛苦的工作，还会有人觉得不体面，心理承受不了被客户拒绝，也有人处于就业压力而无奈的选择。但如果你改变不了那就去适应环境，适者生存就是这个道理，不喜欢所从事的工作，经常把生活中的情绪带到工作中来，工作状态非常差，那么在你没有提升能力找到喜欢的工作之前，就努力适应，迅速调整好，否则会被这个环境所淘汰。我始终坚信，当你把一份事业干的好的时候，自然而然的就会喜欢上它和它带给你的成就感和荣誉了。我们的销售之路需要实践，需要很多次的失败。怕失败而不敢去做，不敢去突破。工作最大耻辱不是没有做好，而是怕做不好而不去做。成功收获的是金钱和荣誉，而失败收获的是经验、能力和教训，而这些才是我们最大的财富。

做销售什么最重要？

内蒙古办事处包头销售主管 黄二虎



销售是企业生存发展的命脉，也是企业运作的核心，没有销售，企业的一切将化为乌有。那么，如何做好销售工作？在此就平日里遇到的心得和感受与大家共同分享，希望能够共勉。

一、口才不重要，让客户信任才是最重要的

通常人们认为从事销售工作的一定

得能言善辩，巧舌如簧。但我却认为，最重要的是赢得别人的信任。有一次和客户闲谈，他告诉我：“我之所以买你的货，是因为你一眼望去很实在，我放心。”我有位朋友说话有些磕磕巴巴，可就是这样口才的人，在担任某企业销售经理期间，竟然短短几个月内把业务量提高了几倍。可见，只要善于与客户沟通，取得信任，

口才不好的人照样能够纵横市场，反过来，只是一味夸夸其谈的人往往会引起顾客的反感和抗拒心理。

二、送礼不如送感情，要做生意先做人

如果你认为销售就是吃吃喝喝，再给点好处就能搞定，那只能说你差得还很远！一位朋友给我讲了他的故事：有次他准备带货去某医院，临出发前听说那家医院新开了个门诊部，正好当天开业，于是灵机一动，赶紧去花店订购了4个花篮一起带上。到了就直奔新开的门诊部，门口已经放了不少花篮，但外地的只有他带去的那四个。院长非常感动，留他中午一起吃饭，吃饭过程中，医生跑过来告诉院长设备坏了。这在通常情况下，医院是不可能接受设备的，当然货款也不可能给，这下他慌了。但很意外，院长却反而安慰他说：“没关系，设备留下，下午就打款，过几天你给我换换就行了。”这就是感情的力量，他从你的细心和真诚中感受到了你值得信赖。买花篮只不过花了几百块，但如果这一单搞砸了，损失则是几万块。

这位朋友的销售业绩一直雄居所在公司首位，其实我们看他，貌不惊人，才不压众，嘴笨舌拙，他凭什么就这么厉害？用他自己的话说，就是“用心”。当然，有人会问：难道这些人就不收好处了？当然不是，问题是好处人人会送，没什么稀

奇，但只有同时能送上“感情”的人才能出类拔萃成为高手。

三、眼光一定要长远

还有一位是我的高中同学，他大学毕业就开始做口腔器材的销售，有一次一起喝酒，就谈到其中的一个客户，去年快过年的时候，准备回家前，他打了个电话给某老客户，开玩笑地说：“怎么样，给兄弟做一单吧，凑点路费。”对方笑着说：

“你来吧！”就这样，早上带着设备出门，连现场测试都没做，下午就带着全款回来了。这在其他同事看来简直是不可想象的事情，他却轻松做到了。问他缘故，他说：“上次去的时候，他们单位经费很紧张，那一单我按照公司给我的底价给了他，非常便宜，自己一分钱没赚着，还赔了路费。这让对方非常感动，总觉得欠我一个人情，所以承诺以后有需要就先照顾我。”

有时候我们可以想想，如果是你，愿不愿意做一单赔钱的生意？对方说经费紧张，你会相信吗？你能相信他以后还会找你买设备吗？这就是一个人心换人心的问题，可能对方是个白眼狼，不记得你的情，那就得看你的眼力，当然，也得有赌一把的决心！他曾很自信地对我说：“我就是躺在家里，随便打几个电话生意就来了！”别人不相信，我相信。这就是顶尖高手与普通销售员的差距吧。

2017 我在神奇

内蒙古办事处呼伦贝尔销售主管 田伟



我是今年4月加入神奇，在神奇算是个“新人”，我本人从事医药销售多年，一直是单打独斗，神奇药业并不陌生，他们的销售人员热情、开朗、专业，给我留下了深刻印象。

来到内蒙团队像找到了家，这里有最优秀最专业的领导和兄弟，他们性情直爽，热情温暖，团结进取，是一个真正可以依靠的团队。正赶上神奇改革创新年，我信心满满，相信神奇再创骄人业绩。

爱我神奇

内蒙古办事处通辽销售主管 卢国辉



遥远的雪域，圣洁的雪山，淳朴的藏民，佛教的圣地，世界之巅屹立于此。海拔8848.43米的珠穆朗玛峰，强者的向往！

2017年5月22日6时许，来自中国贵州神奇制药销售总监陈岩及其队友成功登顶珠穆朗玛峰！

这是神奇人“卓越无极，创新无限，勇于拼搏”的精神体现。“无限风光在险峰”，那是毅力和果敢，那是坚韧与执着，那是团队的协作和信任。

陈岩总监正是为我神奇人着力践行着“神奇”的榜样，用实践诠释着神奇的务实探索精神，正是这种“务实”才一步一步脚印坚定迈向珠穆朗玛峰的顶端。

新的起点、新的目标、新的征程，贵州神奇再一次远航。迎着风雨，迎着旭日朝阳，我们从这里起步，我们以迎着珠峰的晨曦共同迎接新的挑战。

陈岩总监视频的声音萦绕耳际，陈岩总监登山服上的“神奇”logo在眼前闪耀。“路漫漫其修远兮”，在追求卓越的道路上永不懈怠，神奇人的精神，神奇人的追求，神奇人的骄傲！

一路走来总会有未知的风雨，总会有艰难和险阻，伫立在竞争的前沿，经历的就是荣辱与共，把神奇的旗帜插到任何一座峰顶。

陈岩总监和队友成功的登顶珠峰，不仅为“神奇”家人们树立了不畏艰险，勇攀高峰的标杆，也是中国贵州户外运动的里程碑，中国贵州神奇制药的丰碑，

曾几何时，贵州神奇制药在中华大地崛起；曾几何时，贵州神奇制药成为中国医药企业的典范；曾几何时，贵州神奇制药的品种深入广大消费者的心中。正是这种“务实”，正是这种脚踏实地，正是这种坚忍不拔，创造了今日之神奇！

一流销售卖自己

内蒙古办事处销售主管 刘美玲



从事医药代表3年时间，在此期间我不断地学习，加快自己的成长。在这里给大家分享一下我3年中的所学所得，希望能帮助到大家。

医药代表应具备的知识。医药知识，特别是自己产品的医药知识，包括医药的规格、用法用量、功能主治等等。现在由于医改，很多药品都在涨价，所以就会有很多人去抱怨的同时又不去寻找解决办

法，这只能证明作为一个销售人员的水平有限或者公司产品质量有问题。

一个成功的销售，价格永远不是销售不好的原因，价格只是顾客拒绝你的理由。曾经有位领导告诉我，三流销售卖价格，二流销售卖产品，一流销售卖自己。从这句话中我们可以明白，一般拒绝你的产品很大程度上就是拒绝你这个人。

首先穿着打扮得体，干净利索，人都

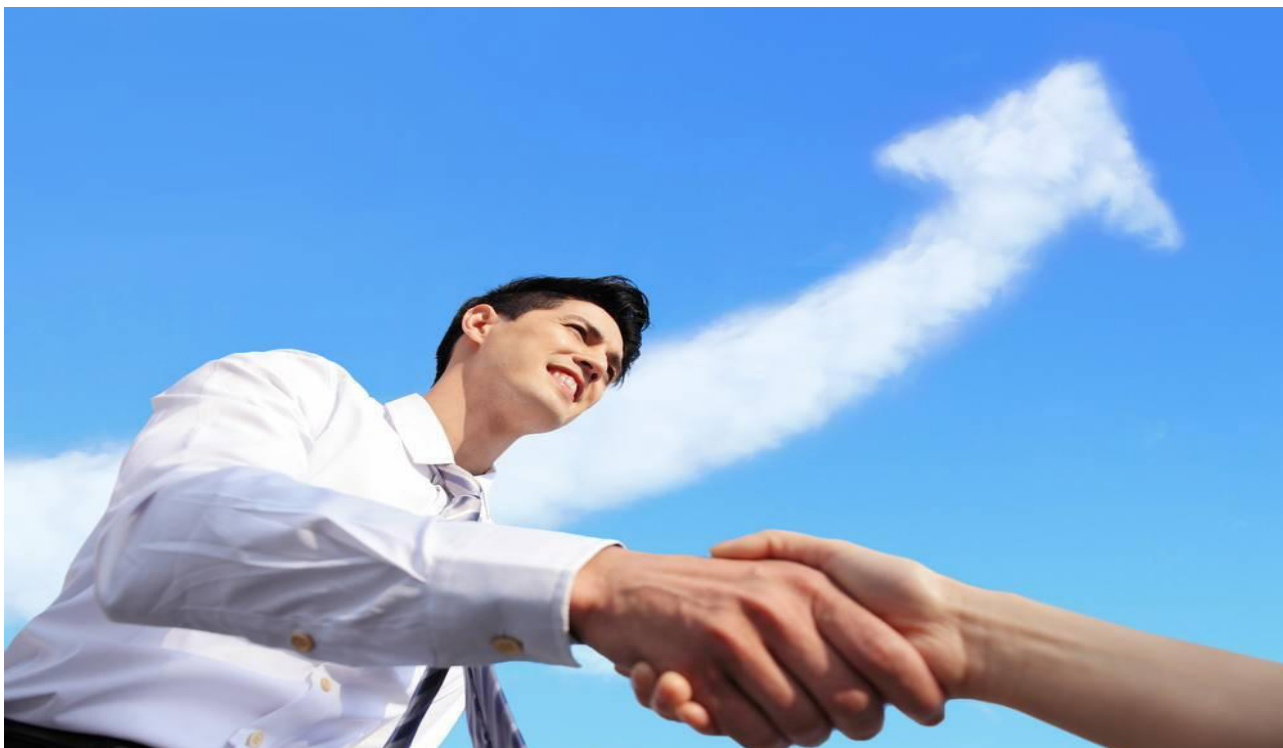
是感官动物，第一眼的印象很重要，会让客户产生好感并且心情愉悦。其次，谈吐优雅幽默，有知识有教养的人我想没有人会拒绝。再有一点就是会懂得察言观色，让人从心里感觉舒服而不反感。

我们现在很多做医药代表的人的普遍问题是缺少工作热情，工作态度不端正，不注重自己的外表，太过功利，还有很多人缺少必要的专业知识，对自己的产品不够了解，就推销给客户，对自己也是对客户的不负责。还有一些人缺少自信，总觉得自己低人一等求人进货，其实完全没有必要，中国的药厂是很多，但是你要自信的拿出你的优势，本身销售就是一个互利互惠的工作，并不是只有销售人员挣钱，客户也会得到利润而且你的药足够

好，还会带来很好的口碑，那么有什么不自信的呢？你做好了只会让客户感谢你，信任你，认可你包括你的产品。

另外，我们现在去做门店工作的时候总是强调钱的威力，红包、暗返，好像这是唯一能够提高销售的途径，但是如此说来，钱是万能的话，还用销售人员干嘛，找个会计每个月发红包就可以了，还用销售人员有什么用。所以，我们做销售一定要有自己的创意和智慧，而不是按部就班或者照猫画虎。

最后希望各位医药代表们能够调整好自己的心态，建立起自己的自信，用自己的知识和涵养来得到客户的认可和欣赏，祝大家事业蒸蒸日上。



“零事故”才是满分

—生产中心开展安全环境月知识竞赛活动

金桥药业有限公司综合制剂车间主任 罗家宇

无危则安，无损则全。为了增强员工的安全、环保意识，促进安全、环保的有效管理，避免安全、环保事故发生，确保安全为“零”的目标，根据神奇药业生产中心安全生产和清洁生产标准化建设及安全环境月的需要，于今年6月开展了安全环保知识竞赛活动。

本次安全环保知识竞赛活动参赛人员为生产中心神奇药业龙里生产基地、笋子林生产基地、金桥药业龙里新资源部、沙文项目部、物资采购部一线员工，经过各部门的初选，最后代表部门参加生产中心决赛的人员共48名。

经过紧张、激烈的角逐，一等奖被综合制剂车间曾由会同志夺得，二等奖被金桥质量控制科潘文静、神奇设备动力科徐旭两位同志夺得，三等奖被金桥质量保证科赵云兰、神奇中药提取车间彭万玲、神奇生产科姚元智三位同志夺得，优秀奖给予金桥仓储科余桂平、笋子林生产管理部

蒲永菊、神奇质量控制科张宝峰、笋子林仓储科左秀芳、神奇仓储科刘溱、神奇质量保证科黄滔、工程建设部陈廷娟、神奇糖浆剂煎膏剂车间王芳琴、物资采购部刘晶晶、金桥质量控制科杨庭根10名同志。为了表彰本次竞赛考试成绩突出的同志，生产中心于7月12日下午在神奇药业培训中心举行颁奖仪式。



一等奖曾由会



二等奖潘文静、徐旭



三等奖赵云兰、姚元智、彭万玲



优秀奖刘溱、陈廷娟、张宝峰、余桂平、刘晶晶、杨庭根、左秀芳、蒲永菊黄滔、王芳琴（彭良玉代）。

通过本次竞赛，激发了广大员工学习安全知识和环保知识的自觉性和积极性，认识到，责任重于泰山，安全就是生命。在思想上行动上实现从要我安全向我要安全的重要转变。

安全无小事，安全竞赛我们可以考100分满分，但安全事故不能有几分，更不能有几分，确保安全“零”事故，确保你我他的安全，才是我们追求的满分。

总编：张芝庭 执行总编：张莉 美编：尹剑杰 网址：www.gzsq.com E-mail:lie6@163.com
地址：贵州省贵阳市北京路1号 电话：0851-86768888