

# 坚定理想信念 争做时代先锋

## 贵医神奇学院党校第一期入党积极分子培训班结业

本报讯 经过近一个月的培训，贵阳医学院神奇民族医药学院党校第一期入党积极分子培训班顺利结束，经过考试考核183名学员获得结业证书。6月8日，党校结业典礼在春华楼A209教室举行，院党委书记、院党校校长胡继跃，院党委委员、院党校教务委员张丽荣，院党委委员刘宝瑛、医学系党总支书记何兴邦、护理系党总支书记何利出席。结业典礼由院党委书记、党校办公室主任唐金华主持。

结业典礼在庄严的国歌声中开始，学员代表叶青、欧思思、许丹丹分别作学习交流发言。学员代表们交流了学习心得，表示将以党的十八大精神为指引、认真学习党的基本理论知识，坚定入党信念，继承革命传统，牢记医学生誓言，以饱满的精神面貌投入到学习和工作中去，争做时代青年先锋，争做党的事业接班人。

张丽荣宣读了《中共贵阳

医学院神奇民族医药学院委员会党校关于表彰第一期入党积极分子培训班优秀学员的决定》。

胡继跃在总结讲话中对培训班学员提出三点要求：一是思想上自觉加强党性锻炼和修养。要坚持用马克思主义中国化最新理论成果武装头脑；“未进党的门，先做党的人”，坚持用党员标准要求自已，坚定理想信念。进一步提高思想觉悟。二是组织行为上自觉接受党组织的培养、教育和考察。树立终身学习的理念，努力学习，提升素质，学以致用。三是勇于实践，在实践中增长才干。从小事做起、从自身做起，发挥模范作用。他希望全体学员以党校培训结业为新的起点，不断加强党性锻炼和修养，努力学习，勤奋工作，争取早日成为一名光荣的中国共产党党员。

最后，出席典礼的领导向结业学员及优秀学员颁发了证书。

(学院 党办)

# 做一名圣洁的白衣天使

## 2012级护理系授帽仪式走笔

五月，春暖花开，生机盎然，我院2012级护理系举行了庄重、严肃的护士授帽仪式，以此来庆祝第101个护士节的到来。

此举旨在加强护理系学生专业思想教育，培养学生职业道德修养，规范学生行为，培养学生的爱伤观念和职业责任感，充分展示新时期“白衣天使”的形象及增强护理系学生的使命感、荣誉感。

5月29日下午19时，在学院励志报告厅，我院邀请了十余位专家、老师给同学们带上圣洁的燕尾帽。在护理学创始人南丁格像前，在责任与使命面前，伴随着悠扬而庄重的音乐解说，授帽仪式开始，学院副院长夏宇波致辞。夏宇波首先表达了对全校师生节日的问候和祝福。他说，护理专业是我校的名牌专业，在学校的发展建设中起到举足轻重的作用。夏宇波要求学院全体护理工作工作者再接再厉，继承和发扬南丁格尔精神，把护理精品工程、精品课程做强做大，为护理事业培养出更多高素质技能型人才。

护理系主任任何利代表所有护理教师向在场学生重申了南丁格尔精神的内涵，以及护理工作的神圣与崇高。随后进行了授帽仪式，至此，活动进入高潮。护理教师将圣洁的燕尾帽戴在护生的头上，所有护生在南丁格像前庄严地许下了自己的誓言。

通过授帽仪式，让同学们经历了一次人生的洗礼，他们立誓，一定要做一名圣洁的白衣天使，为护理事业做出自己的贡献。护理事业是一项庄严神圣的事业，一袭飘然白衣，是一颗纯洁的心灵，一顶别致的燕尾帽，是一项守护生命的重任。

也许护士没有诗人华丽的语句，去讴歌他们的职业；也许护士没有学者深邃的思想，去思考他们存在的价值；也许护士没有歌手动人的歌喉，去颂扬他们的岗位。然而，他们用一生的时间来铭记一个浪漫而又骄傲的名字——白衣天使！

(学院护理系)

# 青春在这里绽放

## 学院护理系举行“5·12”国际护士节技能操作大赛

本报讯 5月10日，神奇民族医药学院护理系在行政楼一楼大厅举行“5·12”国际护士节技能操作大赛。此举旨在迎接教育部对我院教育学的评估，提高护理专业学生操作技能水平，营造良好的学习氛围；纪念现代护理学创始人南丁格尔的誕生日。

出席此次大赛的领导有副院长夏宇波及院党办主任唐金华、院办主任覃惠南等部门领导，大赛邀请了贵阳医学院王秀红、肖霓、刁雷、徐颢四位老师作评委。夏宇波致开幕词。

此次大赛本着“以赛促改”、“以赛促学”、“以赛促评”的指导思想，设立

铺床法、肌内注射法、单人徒手心肺复苏的小护士，平时认真刻苦的练习使她们在严肃的评委老师面前也能保持丝毫不慌，有条不紊地进行着手中的操作；赛场上，观看比赛的同学们个个激情澎湃，全身心地融入到比赛中去。在进行单人徒手心肺复苏术比赛时，整个赛场氛围达到了高潮，场下掌声阵阵，领导们纷纷走下领导席，用手机或相机记录下这精彩的瞬间。

本次比赛按公平公正原则评选了3个一等奖，6个二等奖，9个三等奖，若干优秀奖。夏宇波、唐金华、覃惠南、周婧、张丽荣等领导为参赛选手颁奖。

(学院护理系 摄影报道)



木三个比赛项目，共有48位选手参加角逐。赛场上，选手们俨然一个个技术娴熟

本文为四川终端主管于曠所写。于曠是四川办事处在今年初新招聘的终端主管，其在短短的几个月时间内，在南充地区的终端开发中取得了非常明显的效果，他是如何做到的呢？请看

# 我怎样做终端

5月15日至5月24日，南充科伦药业有限公司举行了2013年度第一次针对南充市3区6县终端客户“扫街”活动。活动期间，南充科伦所有销售人员分别带领他们选择的贵州神奇、千金湘江、湖南迪普、白玉山贵阳和北京同仁堂5家企业驻南充业务人员，一起分别对南充市内科伦已有终端客户进行挨个拜访，并销售各厂家终端产品（南充科伦对终端客户购买参加活动的厂家的终端产品拿出9%让利）。我处积极认真地参加了这次活动。在这次南充科伦终端客户“扫街”活动中，由于我处采取了“二依”、“四抓”、“三促进”等办法，共销售我公司42674元终端产品，取得了初步成效。

一、切实做到“二依”，为促销活动打下扎实基础

一是紧紧依托南充龙头商业公司（南充科伦）。南充科伦在南充拥有强大的终端客户资源（肯给客户放资信，有的可以多达两个月；而其他商业公司对客户的资信时间较短），南充市95%的终端客户都要在南充科伦拿货，我处通过依靠南充良好的人脉资源，很快和南充科伦建立了良好的合作关系，并充分利用南充科伦终端客户资源，迅速与南充各地终端客户建立融洽的关系，

迅速扩大了终端品种市场占有率。

二是切实依靠四川办事处。我在工作过程中出现困难和问题及时向办事处汇报，得到了办事处领导和同事的大力支持。今年3月后，只要川东市场有困难，四川办事处主任、终端经理及各位同事都全力配合，出主意、想对策，帮助我处解决问题。尤其在今年4月、5月南充科伦举行终端促销会和终端客户“扫街”活动时，需要参会厂家缴纳一定费用，四川办事处都给予了大力支持。

二、努力做到“四抓”，全力推销终端产品

一是紧紧抓住原有重点大客户。通过公司销售流向，掌握以前购买我公司产品的重点客户，并与之取得密切联系，增加对终端品种的购进数量。

二是紧紧抓住潜力大客户。依托南充科伦业务员，请他们介绍当地终端客户，在每个乡镇确立1-2家重点终端客户，通过这些重点终端客户，覆盖到所在乡镇的每个村的卫生室或诊所。

四是紧紧抓住有合作意愿的小客户。通用要求高，虽然我们一起用了很多办法，直到现在才基本谈好了三家最大的连锁，但产品铺到终端门店也还需要几天时间，下一步的重点工作就是理论联系实际，在这三个连锁将近180多家门店中进行维护、推介、陈列、上量工作。

最后，一个区域洛阳，现在有一名终端主管李艳梅，她是去年进的公司，虽然也算老员工，但由于去年公司没有组织过终端工作培训，再加上其他一些原因，她对终端工作知识很多方面还是不懂，经过这次正规的终端培训后，她才在理论上正式系统的接触和

过参加南充科伦举行的终端客户“扫街”活动，结识了很多未销售我司终端品种的小客户，对初次拜访有购进意向但还未产生购进的终端客户进行回访，并与其建立合作关系，购进我公司的终端品种。

三、尽力做到“三促进”，提升我公司产品市场竞争力

一是尽力促进与原有合作的重点客户的良好关系。通过对以前产生购进的终端客户进行拜访，加强与他们之间的客情关系。

二是尽力促进公司终端品种在市场的知名度。通过南充科伦举行的终端客户“扫街”活动，把印制终端品种简介的宣传单发到每一个拜访了的终端客户手中，并拿出药品包装袋给终端客户做详细介绍，让客户对我们的终端品种有更深刻的了解。

三是尽力促进新开发市场的销量。通过南充科伦举行的终端客户“扫街”活动，让南充市场的终端客户在第一次了解我们终端品种的情况下，购买了我公司42674元的终端产品。

通过参加南充科伦举行的终端客户“扫街”活动，我处的工作取得了一定的成效，但工作中还存在一些困难和问题，主要有：一、费用问题。为开发终端客户，需要经常到县上和乡镇拜访客户，尤其是第一次

# 四川办事处终端主管 于曠

去时，需要提供一些车费、住宿费，各终端主管不愿意安心在县上和乡镇多呆上几天把客户工作做透，以致影响了销量。

二、终端客户奖励问题。为了更好的调动终端客户的积极性，很有必要在年终时对公司终端客户进行年终奖励。

三、价格问题。通过走访乡镇客户，大多乡镇客户反映我公司产品与同类厂家相比价格偏高，乡镇客户购买药品首先询问的是价格，他们需要一般愿意接受的价格都在5元左右。

四、购进量问题。新开发的客户对我公司产品终端品种不是特别了解，要求他们第一次购进就达到500元，很多客户都不愿意接受。

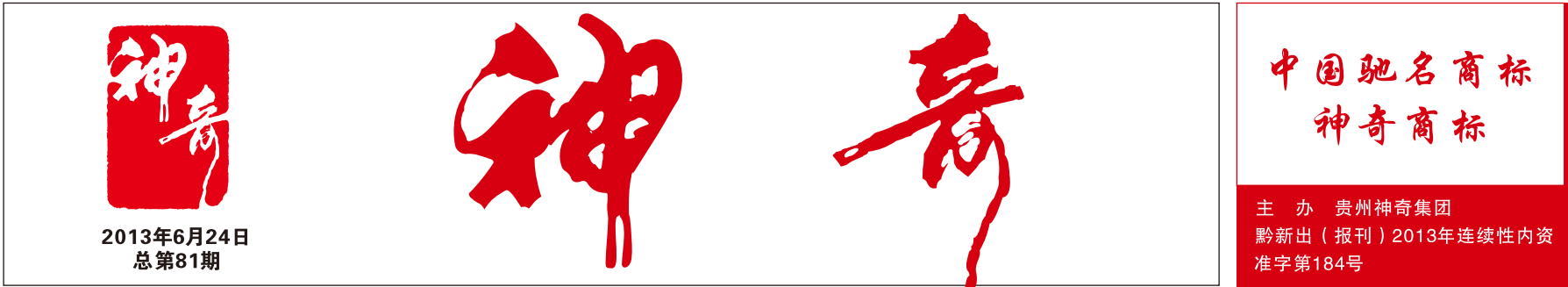
五、终端销售人员问题。今年3月开始，虽然陆续招了几个终端销售人员，但效果不尽人意。对于熟悉市场，有客户资源，有敬业精神的终端销售人员很不好招。由于终端销售人员少，对销量的大力提升有一定的影响。

我处在这次参加南充科伦举行的终端客户“扫街”活动中虽然取得了一定的成效，但离公司的要求还有不小的差距，今后，我处将在四川办事处领导下，为开拓市场，提升销量，尽力做好公司安排的工作。

得到了很大的提升，使我市场在竞争中日益激烈的环境中，提高了竞争能力，得到了健康的成长和发展。当然，在我们人手不足，管理还需进一步提升的情况下，还有很多没有做到的地方，需要我用正确的方法通过时间去一步一步的做好、做扎实，也希望在以后公司能经常召开这样的培训会，让市场上的每个人都能够不断的提高自身业务水平。同时还望公司领导在百忙中抽出时间来豫北指导工作，带来好的方法和兄弟市场的优秀做法及经验，使我们能够做得更好，在公司战略大局中贡献自己的一份力量！

（上接第三版）做，帮客户保护市场，如果一个镇上两个客户都想做，那么就挑其优点分品种做，比如一家卖12袋、36粒胶囊、桔梗和帕特，另一家卖强力露、氨酚、咽扁和脚癣等，因为一家不可能把你将近10个品种都卖的好，如果上10个品种他可能有4个品种卖的好，另外的品种卖的不好，那么干脆把他卖的不好的品种拿给另外一家做，这样给两家分品种保护市场，保证两家的利益，使两家的销售积极性都提高了，量自然也成倍的上涨。另一名终端主管薛杰负责郑州市区的连锁，由于省会城市连锁上相比比较难，费

总编：张芝庭 执行总编：张莉 美编：刘晓娟 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：0851-6768888 印刷：贵阳德堡快速印务有限公司 印数：3000份



中国驰名商标  
神奇商标

主办 贵州神奇集团  
黔新出（报刊）2013年连续性内资  
准字第184号

# 奋力冲刺 志在必得

## 贵医神奇民族医药学院召开迎接教育部教育合格验收专题会议

本报讯 6月9日上午，贵阳医学院神奇民族医药学院召开迎接教育合格验收专题会议。学院院长张芝庭在会上强调，学院一定要按照省教育厅的统一部署，力争今年通过教育部对我院的教育合格验收。学院院长罗俊、党委书记胡继跃、副院长夏宇波、高级顾问梁伟、督学薛夙凤等出席会议。

会上，夏宇波传达了在北京参加教育部办高校教育合格验收工作会议情况。张芝庭指出，今年是学院发展史上举足轻重的一年，理由有三，一是我们预计

今年秋季招生2000人左右，新校区因此将有5000余人，加上贵医本部的2000学生，神奇学院在校生将达7000人以上，进入中等规模高校行列；二是贵州省今年向国家教育部申报了两所独立学院的教育合格验收，我院是其中之一。通过教育合格验收，学院将进入独立自主发展的新阶段；三是由南丁两点所决定的，学院将从以医科为主的高校转型为设有医、药、经、文、管等多学科的综合型大学。因此，今年是学院发展的转折年，关键年，机遇年和希望年。

张芝庭强调，要加强队伍建设。加强院级领导班子建设，要把班子打造成为一个团结、务实、得力、富有进取精神的领导核心；要提高中层干部的执行力，每一位中层干部要不断提升专业管理能力，提高执行效率；要加强全体员工的思想政治教育和专业知识培训，不断提高实际工

作能力；要进一步建立健全以岗位责任制为中心的各项规章制度，实施规范化管理；全体职工都要爱岗敬业。无论是干部、教师还是工人都必须全身心地投入到自己的工作岗位上。

张芝庭指出，要进一步发挥教学设施设备的保证作用。对现有的教学设施设备要进行科学调度，合理安排，提高利用率，降低闲置时间，充分发挥其作用。随着各专业教学深度的深入，需要添置新设设备的，应本着勤俭、实用、必需的原则，事先进行科学论证，写出切合实际的报告，然后报董事会审批，及时添置，以保证教学。

张芝庭指出，要及时做好学院转型的各项准备工作。学院从以医为主转型为综合性大学，要以教育部制定的高等学校专业目录为基础，根据我们自身的条件，结合社会需求和经济社会发展趋势，认真进行研究。建议在现有系、科的基础上，设

立医学、护理、药学、经管和人文科技五个方面的学院，对此，要请专家进行论证。

张芝庭强调，要进一步加强后勤服务工作，切实搞好5000余学生吃、喝、住、洗、用、行等方面的服务。食堂办得好不好，事关学院的稳定和学生的健康成长，所以，对食堂工作一定要严格甚至严厉要求，不能有半点马虎，这方面的管理必须要加强。尽可能把食堂、超市和浴室办好，以满足5000学生乃至发展到8000学生的生活需要。要进一步加强学院安全保卫工作。一要加强安全保卫工作的领导；二要健全安全保卫组织，培训保安队伍，提高他们的素质；三要加强安保方面措施和设备。同时，要加强对全院学生和教职工安全意识的宣传教育。切实把我院建成安全校园、文明校园、和谐校园和文化校园。

(学院 董办)

# 警钟长鸣 安全第一

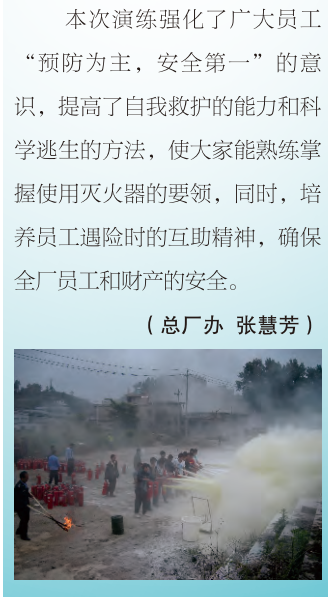
## 总厂举办消防演练活动

本报讯 为进一步强化员工的消防安全意识，提高处理突发事件的应变能力，总厂于5月17日组织各部门领导、车间主任、技术人员、班组长和义务消防队员226人参加消防演练活动。

演练中，有关领导组织参与者认真学习灭火器种类及用途，灭火器使用方法和注意事项。并使用报废的灭火器进行了现场人员疏散、灭火演练。

本次演练强化了广大员工“预防为主，安全第一”的意识，提高了自我救护的能力和科学逃生的方法，使大家能熟练掌握使用灭火器的要领，同时，培养员工遇险时的互助精神，确保全厂员工和财产的安全。

(总厂办 张慧芳)



# 喜看英语佼佼者华丽登场

## 第四届贵州省高等院校英文读报大赛在贵阳医学院神奇民族医药学院举行

本报讯 5月25日，由贵州省大学外语教学研究会主办、神奇民族医药学院承办、英语辅导报协办的“第四届贵州省高等院校英文读报大赛”在我院励志报告厅举行。

省有关领导和专家出席开幕式。开幕式上，神奇学院副院长王晓昕代表学院致欢迎辞，向到会的各位领导、专家、评委及各兄弟院校的师生表示热烈欢迎。他指出，此次大赛为贵州各兄弟院校大学生之间的交流学习提供了很好的机会与平台，并预祝大赛取得圆满成功。外语学会会长丁廷森教授致了热情洋溢的开幕词。

本次大赛的评委由来自贵州大学、贵州师范大学、贵州财经大学、贵州民族大学、贵阳医学院、贵阳中医学院、贵州师范学院、铜仁学院、兴义师范学院等高校的专家组成。黔南民族师范学院外籍教师在本次大赛中担任了提问专家。

来自全省22所兄弟院校的共46名优秀选手参加了本次比赛。比赛分为自我介绍、英文读报、

现场问答和才艺表演4个环节。选手们别具特色的英文自我介绍、流畅的英文读报、精彩的即兴回答以及富有创意的才艺表演赢得了现场观众的阵阵掌声，充分展示了我省当代大学生的精神风貌和英语水平能力，展示了我省英语教学取得的成果。

比赛过程中还穿插与现场观众的英语互动、嘉宾歌舞表演等精彩的节目，将现场气氛推向高潮。比赛结束前，韦启卫教授对本次贵州省英语读报大赛决赛进行了生动的点评。

本次大赛评分分为高职高专组、本科专业组、本科非专业组三类。

通过激烈角逐，本次大赛评定：高职高专组：一等奖2名、二等奖3名、三等奖7名；本科专业组：一等奖2名、二等奖3名、三等奖11；本科非专业组：一等奖3名、二等奖5名、三等奖10名。

我院选手2012级医学英语专业罗一唯同学荣获专业组三等奖，2012级护理（幼儿保育）专业

易橄同学荣获非专业组二等奖。为学院赢得荣誉。

此次大赛吸取了往届英语读报大赛的举办经验，获得参赛人员好评。通过此次比赛，进一步激发了我院学生学习英语的积极性，营造了浓厚英语学习氛围，同时向外界很好地展示了神奇民族医药学院和本院学生风采。

(学院 大外部)



# 凭什么驾驭市场？

当今，“用户体验为王”，商家“闭门造车”的岁月渐行渐远，产品研发如是，产品经营如是。所以，与消费者“零距离”成为商家争相追逐的战场。

君不见，百年柯达黯然收场，索尼、松下日渐衰落，诺基亚、摩托罗拉经营惨淡。他们败在：产品墨守成规。

君不闻，当年雄居央视黄金时段的大德们，还有多少在市场呼风唤雨？他们败在：产品不上位，愚弄消费者。

生存法则，让商界的营销模式不断创新，如今，终端成了商家必争之地。终端，离消费者最近，终端，离市场炮火最近。倾听来自终端人员的心声，就成为管理者的必修课。

在终端，可深刻了解用户的需求，把信息及及时反馈到本部，调整产品结构；在终端，可及时调整战略，与竞争对手抗衡；在终端，可砥砺意志，淬炼自己，尽快成长。

互联网正在改变游戏规则，阿里巴巴们对传统商业的冲击可谓凌厉，阿里巴巴是一骑绝尘，苏宁近期使出的杀手锏是网上网下价格同步，一些医药行业也在试水电子商务，如康恩贝、小葵花药业等。陕西办事处的蔡伟在《尝试微信 积沙成塔》一文中提出：“在我看来销售就是一点一滴的累积，积沙成塔，虽然借助微信平台自己微小的力量去推广只是很小很小的一步，但疗效是可以‘传染’。”说明我们的终端主管也在互联网探索，能否推广开来，有待决策把握。

有学者坦言，从社会学的角度看，人类历史无非就是一个人人与人之间交往互动的历史。就此而言，基于人际互动的微博，必将改变世界，只是我们准备好了吗？

四川办事处的于曠，是今年初新招聘的终端主管，其在短短的几个月时间内，在南充地区的终端开发中取得了非常明显的效果。他在《我志

想做终端》一文中总结出“二依”、“四抓”、“三促进”等办法，值得其他市场学习、借鉴。

在与市场短兵相接中，一批营销人才正在茁壮成长，这是神奇的希望所在。观中外名企，成功的背后，不泛营销天才和一大批献身营销事业的人。

华为的任正非是从贵州走出去的商界明星，最终登上世界经济舞台；宗庆后靠“娃哈哈”起家，一跃成中国首富，除了本身的智慧和商业头脑，善用、善待营销人才，应是成功的重要保证。因为他们经营的，乃是大众消费产品，要推销，要得到消费者认可，靠什么？营销人才。

医药产业趋势不会以人的意志为转移，神奇要继续写下一个传奇，还有很长的路要走。神奇若是能培养和造就一大批营销高手，并能使其真心为企业奉献聪明才智，神奇发展的天地定会越来越广阔。

神奇时评

## 神奇·主题策划

**编者按** 四川办事处在2012年的销售中获“大盘指数”贡献奖、“期权合约”超值奖，办事处主任卢峥嵘荣获管理突出奖。今年继续领跑。

答案就在于，有一个优秀的团队。在震灾激烈的医药市场，在震惊世界的四川两次大地震中，团队成员守望相助，齐心协力，顽强拼搏，超额完成公司的销售目标，唯其不易。



## 浅议团队的生命力

四川办事处主任 卢峥嵘

前段时间看到一则故事，从前，有两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根渔竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中，一个人要了一篓鱼，另一个人要了一根渔竿，于是他们分道扬镳了。得到鱼的人原地就用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽，还没有品出鲜鱼的肉香，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光，不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。另一个人则提着渔竿继续忍饥挨饿，一步步艰难地向海边走去，当他看到不远处那片蔚蓝色的海洋时，他浑身的最后一丝力气也使完了，他也只能眼巴巴地带着遗憾撒手人间。

看完后我想到团队，所谓团队就是由两个或者两个以上的，相互作用，相互依赖的个体，为了特定目标而按照一定规则结合在一起的组织。团队应该有一个既定的目标，为团队成员导航，知道要向何处去，没有目标这个团队就没有存在的价值。

团队不是“一群人”的简单组合。团队与群体的区别是：在简单组合的群体中，每个人本身是独立的，他们的目标各不相同，活动也有随意性；而一个团队的人是有共同目标共同愿景的，他们相互依赖、互相支持，共同承担最后结果。

一个优秀成熟的团队通常会经历以下几个阶段：

在团队建立之初，成员比较关注工作的目标和程序，考虑较多的是：人们对我的期望如何？如何才能融入团队？我该做什么？有什么规矩？在人际关系方面表现为：成员之间相互了解、交往，表现出一种兴趣和新鲜感。在行为方面表现为：在完全了解形势之前，不会轻易投入；对个人期望不确定；保持礼貌和矜持，不表现出敌意。当每一个团队成员视自己为团队成员时，团队基本形成。

团队经过组建后，隐蔽的问题逐渐暴露，团队内部冲突加剧，团队成员接受了团队的存在，但仍然抗拒团队的约束。在这一阶段，热情往往让位于挫折和愤怒。抗拒、较劲、嫉妒是常有现象，那些组建之初的基本原则可能荡然无存。这个阶段决定了团队的命运。所谓碰撞包括：成员之间的碰撞；成员与环境之间的碰撞；新旧观念之间的碰撞；经过一段时间的碰撞，团队逐渐走向规范。成员之间开始形成亲密的关系，团队表现出一定的凝聚力，并再次把注意力转移到工作任务和目标上来，大家关心的问题是彼此的合作和团队的发展。团队成员对新的技术制度也逐步熟悉和适应，新观念逐渐为成员接受。在这一阶段，团队的困惑是如何处理成员因为害怕引起冲突而不愿提出自己的好建议。

当团队结构稳定下来，团队对正确的行为基本达成共识时，团队结构已经开始充分地发挥作用，团队成员也能够充满自信地完成手头的任务。至此，人们已经学会了如何合理地提出建设性意见，能承担一定程度的风险，并且能面对各种挑战。大家高度互信、彼此尊重，呈现出高度的学习激情。整个团队已熟练掌握处理内部冲突的技巧，学会了团队决策和团队会议的各类方法，并能追求团队的成功。

四川市场现在的销售团队不仅经历了以上各阶段，更经历了两次大地震的考验，危难时刻见真情，一声小小的问候，一句安慰的话语，让成员之间相互信任，正是在这种信任的基础上，容易达成共同的目标，再把目标分成小目标具体分到各个成员身上，大家合力实现这个共同的大目标。

目标是通过每个人合力实现的，人是构成团队最核心的力量，每个人都有自己的强项，充分发挥各人的强项，做到互补，体现每个人的价值，在这个团队里每个人都很重要，每个人都有自己的定位，提前制定计划，按计划一步一步地接近目标，从而最终实现目标。每位成员不仅要履行自己的义务，还要准备随时承担起更大的责任。一个团体的生命力很可能就维系于此。合理的分工使得团队内的各成员得到真正的“物尽其用”，每一个成员都可以在合适的岗位上发挥最大的价值，而明确的分工使得团队内各成员拥有明确的责任意识，为确保团队的目标任务，他们必须竭力做好自己的工作。同时，这种在具体工作上的细致分工也可以有效避免重复劳动。由于各成员具体工作的明确，也可以大幅提高相互协调合作的效率。

个人再完美，也只是一滴水；一个团队、一个优秀的团队就是汹涌澎湃的大海。一支团队的整体力量总是大于其各个成员的力量总和。企业需要造就优秀的团队，才能实现利润的最大化。

2013年6月24日

# 下一站 掘金终端

## 导言

四月，春光明媚，是播种的时节！一年之计在于春，公司营销中心正是看准这个时机，及时组织全国各办事处的终端经理和终端主管进行了首次全面系统的终端产品、公司政策、销售技巧等方面的培训。培训师全部为公司内部人员，他们既为别人培训，又锻炼了自己。而参加培训的终端主管也用实际行动反馈了这次培训的成果。为此我们挑选了几份比较有特色的培训体会，供大家交流。相信类似的培训会成为常规，为打造具有神奇特色的终端团队保驾护航。

——神奇药业营销中心



锐评

## 树立神奇在终端的品牌力 终端为王 奋起竞争

苏沪市场 杨明

4月的山东培训会，我办事处共去了5个终端主管，会议期间培训内容多，时间紧。培训结束后我办事处终端团队对培训内容又展开了相关讨论，并付诸实践，销售工作得到提升。以下是关于这次培训的一些感想。

**一、差距和不足**  
培训期间与各兄弟办事处的沟通交流中，越发的觉得江苏的终端销售进度太慢，连锁开发没有大的起色，空白市场较多。造成这种局面的原因很多，我们往往把目光盯在那些市场客观存在的困难上，我们应该做的是及时调整自己的思路。在前期的工作中，我们的终端销售队伍没有形成一个团队战斗力；终端主管对于自己的市场没有整体规划，拘泥于单个的终端客户的销售；产品结构不丰富，只关注脚牌、胶囊等几个成熟品种上。培训期及会后我们认真分析了市场的不足找到了原因，每个人都积极提出了自己的解决方法。

**二、收获与进步**  
这次参加培训的主管的刚进公司不久，有的进公司已有一段时期，所以对公司产品和销售政策的理解程度不尽相同。经过这次培训大家基本上能够掌握了公司主要产品的特性及卖点，也熟悉了公司的终端销售政策及操作流程。在会后的讨论中，我们都统一了思想，加快重点连锁的开发以及产品结构丰富，落实了每个人在销售中该承担的责任。

**三、近期的成果**  
脱离山东培训会有一段时间了，这段时间里经过全体

## 不经风雨 怎见彩虹 学习营销内驱力

湖北市场 谢棚

控股集团在湖北省内收购了一批优质的配送商业也全面转型到医疗机构配送环节，更加剧了零售市场终端开展工作的难度。如何在如此恶劣的环境下开展终端推广工作，湖南市场王斌经理讲解了“一镇一店”模式的案例，很好的规避了各种不利条件，开拓了我们开展终端推广工作的思路、方式。市场在变化，我们要在变化中找对方法，寻求突破。逆水行舟，不进则退。

**三、产品知识及产品卖点的讲解**  
产品知识就像说明书，产品卖点就像游戏攻关秘籍，作为销售人员，如果连自己所销售的产品功效和卖点是什么都不清楚，是很丢脸的，但是知道不一定了解得很透彻，市场部彭经理就给我们上了一堂很详细的产品知识及卖点的讲解课程。让我们在回客户交流中，不断灌输我们产品的优势，弱化产品毛利的劣势，增强客户对我们公司产品销售的信心和积极性。

**四、报表讲解**  
今年终端队伍组建以来，由于没有很详细的讲解各项报表的填写，每次上交的报表填写方式是五花八门的，给后期整理增加了不少的工作量。安徽杨启均经理就如何正确填写各类报表，报表的功能等内容给我们做了详细的讲解。让我们在后期工作中对于总结完善工作计划、工作汇报等书面工作提供了正确的指引。

终端销售工作是一项很艰苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回报需要面对，这就要求终端销售人员必须具备强烈的事业心和高度的责任感，有一股勇于进取，积极向上的劲头，我们要勤跑、勤思考、勤张嘴。借用一句歌词“不经历风雨，怎能见彩虹”，用我们不懈的努力争取更大的胜利。

陕西办事处 蔡伟

在终端店面的陈列就起到了关键的作用。所以此次会议对陈列面的要求和价格稳定的维护，使终端部门的每一个人员对此规定更加根深蒂固。

**四、连锁开发**  
我想每一个市场目前最棘手的就是连锁的开发，因为连锁现在在每个市场的主战场都有相当大的优势，在国家宏观的调控政策下连锁在各个市场的占比会不断增加，也会越加强势，所以在此情形下公司重点开发连锁是非常正确的决定。

**五、客户拜访**  
现在是终端为王的时代，再靠渠道去覆盖很容易竞品拦截，怎么抓住现有成熟客户，怎么去开发潜质客户，需要终端人员去与客户面对面讲解产品知识，使产品让客户得到完全的认可，才能最真实的做到可控终端。

**六、报表**  
在以前总觉得报表太多，可能会拖累业务工作的开展，但经过此次培训会理解了报表对公司的重要性，公司的任何决策都是根据市场的报表而制定出来的，可对市场出现的问题及时调整。

**三、陈列面、维价**  
一个产品上市成功与否，价格稳定就是决定性作用。而一个品种的推广是否能成功，

在这个年代，销售已经不仅仅是靠坚持不懈的努力和死缠烂打的利嘴就能获得良好的业绩，还必须有与时俱进的思维和一点一滴的营造销售氛围，去迎合消费者创造客户。

微信，是现阶段人与人沟通与交流的移动即时通讯软件，2011年推出时就己经受到手机用户的青睐，当时周围的朋友都把QQ和微信当做生活和工作中不可缺少的沟通利器，可以语音对讲，传照片，可以查看对方的通讯状态，可以查看附近的用户信息，最主要的流量消耗极低，省钱省时已成为其最重要的代名词，现注册用户已超过3亿，已拥有庞大的用户群，而此群体年轻人占主导。

当销售思路被传统销售的观念所禁锢时，当个人微薄力量无法去超越铺天盖地广告时，当品牌定位趋于年轻化而又无从下手时，我想到了微信，想到了和微信一样的在手机里必不可少聊天交友软件。起初因为成为微信公众账号太复杂，而且必须有专业人士进行维护，所以就注册了一个账号起名专业治疗脚气、灰指甲并附上产品图片靠长期游走在附近的人当中，换一个地方就

**蜕变**

豫北市场 张振雷

公司于4月12日在美丽的山东济南举办了一次终端主管培训会。培训会上针对终端品种的卖点和终端方案的要点进行了详细解读，并对终端客户的拜访、谈判技巧、连锁的开发与维护、报表的填报等内容进行了培训，特别是在培训中间穿插了终端客户拜访的实景演练，大大提高了培训的质量。最后营销中心终端经理张之恒对整个培训做了总结，给大家鼓舞士气，强调了终端工作对公司长期发展的重要性，同时也对终端工作的规范性作了要求。整个培训会在紧张、团结、热烈、充满激情的氛围中结束。

由于时间较紧，会议结束后我市场人员没有时间坐在一起沟通交流，只利用在火车上的几个小时大家提出以前遇到的问题，然后结合这次培训进行讨论，寻找最佳解决方法。从大家争先恐后的抢着发言，为一个问题去努力寻找最佳解决方案的态度来看，通过这次培训，使每个主管都充满了工作的激情，他们心中有一种渴望，渴望马上回到工作中，学以致用，体现自己的价值。

到现在培训会结束已将近两个月了，下面就把培训会结束后我市场的一些情况简单说一下。

培训会结束10多天后，许昌平顶山市场渠道经理王姐给我打电话，说你们培训都培训了些什么内容，这任晓静回来后像打了鸡血一样，工作热情这么高，一天好几个电话向工作业务上的事情。因为任晓静是王姐去年招来的，关系亲切，加上王姐对许昌平顶山客户熟悉，所以她也在好多问题上有时候是打电话给王姐咨询。这时，我也才突然发现，这10多天中许昌电话大幅度增加，而且不懂的问题、疑问也越来越少。客户需要从渠道进货的她就主动去疏通渠道，渠道暂时不通的又需要要货的时候就让我给她发货，她自己给客户送。到目前为止，她已经自己的一部分客户拜访，并且销售稳定。

商丘市场两个人，并配了两辆面包车，梁荣臻负责商丘、虞城、夏邑、永城，张中华负责宁陵、淮昆、枞城、夏邑。梁荣臻是去年8月开始到神奇工作，对神奇的产品相对熟悉，但对客户拜访的技巧和利用商

## 攻坚不畏难

京津办事处 胡海亮

是处在一种销售方的位置上。买和卖天生就是一种对立统一体，问题在于买卖的过程中，作为我们销售方如何因势利导，统一方向而行，重要的是让客户觉得我们

这次培训学习使我对公司的产品结构、产品知识与销售模式有了进一步的认识，在销售方面的知识与技巧又有了一次提高，使我在销售上学会了以下几点：  
**一、只有主动出击，才会有成功的机会。**我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。用积极的心态来对待客户，学会动脑去想方法设法跟进客户。

**二、合理安排时间，做有价值客户的生意。**作为一名销售人员，我们的时间有限，不可能对那些点头认同服务的客户都觉得有希望，而在一个月的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因而滞后合作的客户身上。

**三、站在公司、客户、自身的三方角度上力求平衡。**在整个的销售过程中，最忌讳的是让客户觉得我们

## 尝试微信 积沙成塔

陕西办事处 蔡伟

在这个年代，销售已经不仅仅是靠坚持不懈的努力和死缠烂打的利嘴就能获得良好的业绩，还必须有与时俱进的思维和一点一滴的营造销售氛围，去迎合消费者创造客户。

微信，是现阶段人与人沟通与交流的移动即时通讯软件，2011年推出时就己经受到手机用户的青睐，当时周围的朋友都把QQ和微信当做生活和工作中不可缺少的沟通利器，可以语音对讲，传照片，可以查看对方的通讯状态，可以查看附近的用户信息，最主要的流量消耗极低，省钱省时已成为其最重要的代名词，现注册用户已超过3亿，已拥有庞大的用户群，而此群体年轻人占主导。

当销售思路被传统销售的观念所禁锢时，当个人微薄力量无法去超越铺天盖地广告时，当品牌定位趋于年轻化而又无从下手时，我想到了微信，想到了和微信一样的在手机里必不可少聊天交友软件。起初因为成为微信公众账号太复杂，而且必须有专业人士进行维护，所以就注册了一个账号起名专业治疗脚气、灰指甲并附上产品图片靠长期游走在附近的人当中，换一个地方就

豫北市场 张振雷

业力量上比较匮乏，通过对培训内容中“对客户拜访的八个步骤”的仔细学习领悟，在跑客户时慢慢用上，一段时间后我发现进货的客户明显增加了，以前没有进货的客户，经过再进行几次的拜访，基本都进货了。现在积极寻求县级连锁的合作，前几天在永城和万全连锁谈好了终端合作事宜。张中华是今年3月到神奇工作，年龄较轻，之前刚从部队回来，对业务属于空白，虽然梁荣臻带了有20多天，但是在单独出去的时候还是不敢不开，去培训之前正是遭受打击、信心不足的时候，但回来后能动性大大增加，也重新找回了自信和动力，每天都在在外面一边跑一边打电话问，一边学习一边积累经验。每开发一个新客户都会很开心的打电话给我，每天早上开车出去，晚上回来时的收获也越来越多。他们两个人在一起沟通工作的情况也越来越多，并在心里暗暗较劲，在销量上每个月都在暗暗赛，这也使商丘市场终端基础迅速达到加强，销量也进一步稳固上升。

安阳市场两个人，荣海超因为不会开车主要负责市区，主要客户是安阳仙鹤连锁，因为仙鹤下面连锁店较多，他的主要任务是针对各门店进行客情维护、维价、陈列等一些工作，通过对培训会上内容的仔细学习并应用于实践，上个月仙鹤在12袋袋和脚套的销售上明显增加。另一名主管李中秋，负责安阳地区的县城，因为区域跨度比较大，之前总感觉客户抓不住重点，培训后，主动和我沟通，重新理顺了思路，对县城的连锁开始重点突破，对林州的大药房连锁，任楷堂连锁和安阳县福安连锁重点开发，对滑县市场利用其他厂家资源方便住了几个大的诊所，他自己有车，在下面跑起来相对抓住效率也高。

郑州市场两个人，一个是李晓帅，李晓帅有一辆面包车，主要负责开封地区及郑州周边县城农村市场，以前对于客户基本是见一个跑一个，大小都跑，培训后对于“一镇一店一诊所”感悟最深。在回来的火车上就对我说，以前他也感到一个镇上几个客户，做起来总是那么不腻，抓不到要项，现在豁然开朗。前几天和我沟通时说，现在一个镇上他挑最大的那个客户(转第四版)