



本报讯 5月16日, 贵阳医学院神奇民族医药学院团委组织了以“中国梦”为主题的演讲比赛。各系团总支积极参与, 在系部选出优秀的同学代表参赛。比赛旨在让同志们激发青春正能量, 表现出当代大学生为实

中国梦 我的梦

贵医神奇学院团委举办“青年的中国梦”演讲比赛

现中国梦应有的激情和担当。此次演讲比赛邀请了院党委书记胡继跃、副院长夏宇波、高级顾问梁炜、学院督学薛舜英、院办主任谭惠南、医学系党总支书记何兴邦、药理学党总支书记郝小燕、学生处副处长刘桂珍、学工部副部长、院团委副书记郭敏艺出席比赛并担任评委。

本次比赛围绕“青年的中国梦”展开, 通过演讲的形式引导广大学生结合学习十八大精神的心得体会及青年人的责任义务, 讲

述自己的“中国梦”, 畅想民族复兴的伟大, 个人理想信念和对美好生活的追求。本次比赛共有10位选手参赛。比赛过程中, 每位参赛者都激情昂扬, 声音洪亮, 仪态端庄大方, 以极高的热情分享了自己心中的中国梦梦, 倾情地讲述了如何把“中国梦”融入自己的大学生活, 为实现“中国梦”贡献自己全部智慧和力量。台下的同学们听得聚精会神, 一次又一次被选手们的演讲震撼。

比赛结束时, 梁炜为此次比赛做了认真点评。获得第一名是来自经管系的陆明宇同学, 第二名是护理系的王青和药学系的潘梦玉同学, 其余七名同学分别获得了三等奖及优秀奖。

(院团委)



中国驰名商标
神奇商标

主办 贵州神奇集团
黔新出(报刊)2014年连续性内资
准字第407号

医苑传佳讯 神奇谱新篇

神奇制药荣登中国制药工业百强榜

本报讯 4月2日, 贵州神奇制药凭借强大的品牌优势和销售业绩, 荣登中国制药工业百强榜。用实力证明了神奇制药的品牌影响力和企业价值。

由工信部官网发布的这则消息称, “中国制药工业百强榜”评选活动是由国家食品药品监督管理总局南方医药经济研究所和医药经济报社共同组织评选, 每年

开展一次。依照企业资产规模、主营收入、净利润分别排序。国内外医药工商业、制药明星企业以及关注我国医药行业发展态势的各界人士共同见证了这一医药界的高端品牌盛会。

神奇制药荣登2013中国制药工业百强榜可谓实至名归, 与其多年来坚守的品牌塑造和企业文化密不可分。三十年来,

神奇制药坚持自主创新, 培育出了“神奇娃娃系列”、“止咳系列”、“抗真菌系列”、“神奇感冒系列”等多条产品线, 其中的“神奇珊瑚癣净”、“枇杷止咳颗粒”、“小儿咽扁颗粒”等产品更是家喻户晓。

品牌是企业的灵魂, 更是激活产品生命力的内核。神奇制药获得百强殊荣既是

一种肯定, 又是一种鞭策。神奇制药不仅收获了荣誉, 更重要的是对当今的医药热点政策、最新经济数据及产品销售分析等有了进一步的认识和理解, 这对于神奇制药未来扩展医药经济版图、深化品牌价值、推进可持续发展有着重要而深远的影响。

(神奇药业市场部 彭严)

感恩父母

Good afternoon ladies and gentlemen, it's really my honor to have this opportunity to stand here to introduce this wonderful book to all of you ! I hope you will like it I will introduce this book in Chinese.

在开始介绍这本书前, 我想问问在座的各位: “你爱你的父母吗?” 我很高兴听到这样的回答。从我们呱呱坠地就一直被父母捧在手心, 我们从一个年幼无知的孩子变成有理想、有文化、有纪律的大学生, 可想而知这背后是父母费不尽心血。父母是我们人生的第一任导师, 让我们怀着了一颗感恩的心, 走进《感恩父母》的世界。

《感恩父母》这本书是一本自我懂事以来就伴随着我的书, 它朴实无华却蕴含着深意, 它用一个个平凡的故事, 诠释了世间大爱、父母恩情, 它用最朴实的话语表达了父母最无私的爱。记得老舍曾经说过这么一句话: “人, 即使活到八九十岁, 有母亲, 便多少还有点孩子气, 失去慈母, 就像花插在瓶子里了, 虽然还有色有香, 却失去了根。”是的, 父母的健康快乐是我们这一生最大的财富。

记得父母常说: “我们吃的盐比你们

吃的米还多, 我们过的桥比你们走的路还长。”我们却总是那般年少轻狂, 不以为然。我们忽略了当岁月无声溜走时在他们面庞和两鬓留下的痕迹, 自然也忽略了许多在他们心田积淀的无价的智慧和经验。他们总愿意对我们倾之所有, 而我们总是固执地抵触这已不合时宜。我们像刚生牛犊, 乱闯乱撞, 直至遍体鳞伤, 倚角流血, 然后奔向他们, 头枕他们的胳膊, 舔舔伤口, 又继续前行。

看着那少不经事的孩子把母亲气得落泪, 看着父母望子成龙、望女成凤的凤凰, 看着父母因孩子成绩一再滑落而着急, 看着父母那爬满岁月的额头, 看着那饱经风霜的脊背, 看着那饱经艰难困苦丝丝白发, 我们会觉得鼻子发酸, 眼睛湿润, 因为那是亲情的呼唤。

母爱伟大, 父爱亦然, 父母给予我们的是他人所不能及的无私的爱。父母给予我们生命, 哺育我们成长, 教育我们长大。父母的苦不是我们所能想象出来的。多少次, 深夜里他们将我们送入医院; 多少次, 风雨中他们盼望着我们赶快回家; 多少次, 月光下他们教给我们做人的道理; 多少次, 我们的叛逆、不懂事伤透了他们的心……“谁言寸草心, 报得三春晖。”父母的恩情深似海。

人的一生就是感恩的一生, 我们沐浴着别人的恩泽而来, 感恩是我们一生的使命, 让我们以感恩的心将我们的爱撒向这个世界。生我者父母, 养我者亦是父母, 如果说母爱是船, 载着我们从少年走向成熟; 那么父爱就是一片海, 给了我们一个幸福的港湾。如果母亲的真情, 点燃了心中的希望, 那么父亲的厚爱, 将是鼓起我们远航的风帆。

拿什么来感谢我们的父母? 他们不需要你创造多么优越的物质生活条件, 只希望你常回家看看; 他们不奢看你时时刻刻都陪伴在左右, 只希望你有时打个电话, 道声平安。俗话说: “树欲静而风不止, 子欲养而亲不待。”为了不让亲情在熙熙攘攘的生活中变得脆弱, 不让自己留下无尽的遗憾和悔恨, 请即时为自己的双亲送上一句不算奢侈的温馨问候, 对父母说一声: “爸爸妈妈, 你们辛苦了!”

(学院经管系 宣玮玮)

聆听

《明朝那些事儿》

所谓好坏, 不过是你爱花红他恋柳绿, 所以就不许我迷天蓝; 所谓黑白, 不过是类比于灰, 所以显得色彩分明; 所谓好色, 不在于塑造了完美, 而在于讲明白了一件事, 讲活了一个人, 讲真了一段情。

红尘陌陌, 塞上寒烟, 就让我们跨越时空的距离, 一起去聆听历史与现实的对话, 走进《明朝那些事儿》的古老时光!

历史从来不是荒芜沉重的, 更不是沧桑晦涩的, 因为历史本身是很精彩的。当然, 历史书也可以写的很好看。翻开历史的风尘, 那些迷途的惆怅、失败的痛苦, 是寄予感动的热泪、深情的同情, 还是给以轻蔑的微笑、辛辣的嘲讽。我坚信人们对于我们的脊骨: 那无数次的探索、迷途、失败和成功, 一定会给予热情、客观、公正的评定……

明朝在中国历史上是一个很“极致”的王朝, 作为中国历史上最后一个汉人王朝, 它是非常强盛和富裕的。中国人民大学教授, “百家讲坛”主讲人之一的毛佩琦老师认为, 明朝完全当得起“治隆唐宋、远迈汉唐”八个大字。

那接下来, 就让我们随着音乐的节奏一起去看看当年明月先生是如何以瑞士表匠的耐心, 德国制造工人的严谨, 法国酿酒师的情怀, 和美国戏剧演员的幽默, 想我们讲述了600多年前的那段波澜壮阔的元末农民起义……

一、从时空的角度: 本书很大程度上还原了一个朝代的面目, 引导我们去正视历史;

二、从文学的角度: 本书体裁新颖, 有别于其他史书, 开创了史叙史裁的新风;

三、从情感的角度: 本书作者渊博的学识, 幽默的话语, 现代流行文学的表现方式让我为之折服。

当蜘蛛网无情的查封了我的炉台, 当灰烬的余烟叹息着贫困的悲哀, 我依然固执的铺平失望的灰烬, 用美丽的雪花写下: 读书、学习、相信未来。

读好书 一如品香茗, 看历史, 观世事, 明智、明心、明性。

(学院经管系 宋书敏)



《文化苦旅》赏析

我喜欢汉字的抑扬顿挫, 字正腔圆, 也喜欢英文行云流水, 潇洒自如。我喜欢阅读如烟雨潇潇的中国名著, 也喜欢品味别具风骨的异域佳作。我喜欢阅读, 尤爱余秋雨先生的作品, 因为每每阅读之后, 总能体会到一种“苦涩后的回味, 焦灼后的会心, 冥思后的放松, 苍老后的年轻”。今天, 我为大家介绍的这本《文化苦旅》, 是余秋雨先生的第一本文学散文集, 也是我最喜爱的一本书。

读这本书, 就像和作者一起, 从中国的西北走向江南, 偶尔, 他也会停下来, 写一写赠梅或是写写自己的藏书, 或者在某个清静的雨夜里, 想起了夜雨诗意。但是他永远都没有忘记, 真正的山水不光只是自然山水, 更应该有着文化气息, 人文山水。

正如他自序中所说: “每到一地方, 总有一种沉重的历史气压罩在我全身, 想摆脱也摆脱不了。这是中国历史文化的悠久魅力

和她对我们的长期熏染造成的。”是的, 在酉天凄艳的晚霞下, 我看见了王圆篆, 那个敦煌石窟的罪人; 在罗池庙里, 我看见了失落的柳宗元; 在都江堰, 我看见了

(上接第一版) 决关系群众切身利益的问题结合起来, 取得整改实效, 赢得全校广大教职工的支持; 五是要针对征求到的意见和“四风”方面的问题, 进一步深入基层, 加强调研, 理清工作思路, 增强管理能力, 解决好关系师生员工切身利益的问题。

听取督导组的情况通报后, 学院党委书记胡继跃、党委副书记夏宇波, 学院董事会高级顾问梁炜分别作了表态发

大愚又大智, 大拙又大巧的李冰; 在天柱山, 我看见了华发苍然的苏东坡。

曾经, 有一个外国朋友问余秋雨: “中国有意思的地方很多, 您能告诉我值得去的一个地方吗? 请只说一个。”余秋雨想了想回答说: “那应该是三峡!” 顺长江而下, 三峡的起点是白帝城, 这个头开得很漂亮! 顺着白帝城漂流而下, “从《诗经》中‘坎坎代擅’的江边, 到《史记》‘金戈铁马’的楚河汉界; 从郦道元的《水经注》, 到苏东坡的《大江东去》; 看青藏高原脉动的祖国; 看黄土高坡起伏的祖国; 看千帆竞发, 百舸争流的祖国; 看群峰踊跃, 平原奔驰, 长河扬鞭的祖国!”

水之灵动, 贯穿着整部中国文化史, 我们依稀记得夫子在川上叹曰: “逝者如斯夫, 不舍昼夜。”那该是多么远的一江春水了。当淙淙一池水无语东流, 不再西回, 我们这些后世的水边人伫望了那岸, 究竟捡起了什么? 是夫子的声音还是俯身, 是一叶扁舟, 还是半捧残英?

聪明的你也许早已窥斑见豹, 知道这本书是凭借山水风物以求文化灵魂和人生真谛。但对我来说, 这本书还有另外一个特

言, 一致肯定了督导组的情况通报是全面切实的。胡继跃代表学院党委强调, 督导组反馈的意见建议反映了广大师生员工对学院领导班子的信任和期待。大家要认真学习、领会精神, 按照这次活动的总体要求“照镜子、正衣冠、治治病、洗洗澡”来对待大家所提的意见。紧密联系学院实际和自身实际, 认真查摆自身存在的突出问题, 正确处理并积极回应师生员工所提出的意见建议,

进一步明确责任、落实措施, 扎实开展整改工作。要加强领导班子的作风建设, 为开好专题民主生活会打下思想和工作基础。在督导组的指导下, 共同努力, 在一个高质量的专题民主生活会。

会后, 督导组还单独向党委书记进行了个人情况通报和谈话提醒。

(党的群众路线教育实践活动领导小组办公室 唐金华)

锲而不舍 抓出实效

贵阳医学院第一督导组到我院召开教育实践活动第一环节情况通报会

本报讯 6月5日下午, 根据贵阳医学院党的群众路线教育实践活动统一部署, 贵阳医学院第一督导组副组长夏欣一行四人到贵医神奇学院召开群众路线教育实践活动第一环节情况通报会, 我院党政班子成员出席了通报会。

会上, 夏欣受第一督导组组长高勇的委托, 代表督导组向学院党政班子通报了第一环节的情况, 并反馈了在征求意见环节中征求到的商业资源、优势, 为整个营销工作的转型争取到更多的“时间”。

点培训关于承兑汇票注意事项, 包括背书章清晰、书写规范等实用内容。彭涛在讲话中对商务系统前期所做工作予以充分肯定, 针对各大区的工作汇报内容中所存在的不足, 提出了要求: 一、数据管理, 除了发货回款数据还应包含各区域动态销售变化; 二、渠道管理, 应体现规划、目标及设置; 三、团队管理, 包括对省区商务经理及渠道商务主管的管理, 微信管理中应体现工作计划、工作总结等内容; 四、对销售形势的分析; 五、下一步工作目标。彭涛强调, 作为在一线的商务人员, 应充分体现正能量, 在神奇制药上市的三年考核期中应发挥积极作用, 针对目前市场所面临的困难, 应积极获取更多的商业资源, 劣势, 为整个营销工作的转型争取到更多的“时间”。

路线教育实践活动重要性的认识, 做到真学、真懂、真信、真用; 三是要正确对待征求到的意见。她强调, 反馈情况是按“原汁原味”的要求来通报的, 希望大家本着有则改之无则加勉的原则, 认真分析, 虚心接受; 四是要勇于开展批评与自我批评, 针对自己存在的问题, 进一步明确办学方向, 完善办学思路; 二是要进一步加强对政治理论学习, 从“总开关”的高度, 在思想观念上进一步加深对党的群众路线教育

凝心聚力 共谋发展

——神奇药业二季度商务工作会议召开

本报讯 6月6日, 二季度商务工作会议在西安召开。神奇药业营销中心总经理陈涛、财务经理李发森、金桥药业财务经理陈之勉、全国商务总监张建川、全国商务经理陈亮及各商务大区经理出席会议。

会上, 各商务大区经理就1-5月各自区域商业发货、回款数据, 以及各市场要完成二季度发货回款任务存在的差距, 所面临的困难作了汇报。

张建川介绍了1-5月商务发货回款数据, 对6月各大区发货指标作了部署, 强调目前商务系统必须做到以下几个坚持: 一是坚持完成发货、开票、回款目标; 二是坚持执行连锁产品在连锁机构销售; 三是坚持渠道产品的县级促销, 终于在今年5月, 省中小企业服务中心和省工商联后将评审结果予以公示。我公司41名报名参加评审的专业技术人员中, 共有40名通过了评审, 其中高级经济师2人, 高级会计师1人, 高级工程师4人, 中级工程师26人, 助理工程师7人, 通过率高达97.56%。在此次评审工作中, 我公司技术人员展现了过硬的专业技术能力, 丰富的技术成果, 得到了评审专家的一致好评。

根据贵州省人社厅的统一部署, 民营经济组织专业技术职务评审将作为常态化工作进行开展, 并区别于社会化评审不同, 民营经济组织评审采用“只评不考”的形式, 不要求报名人员必须通过职称英语和职称计算机的考试即可参加。通过评审后取得的相应职称在省内的民营经济组织中均可得到承认。2014年人力资源部将继续开展专业技术职务的评审工作, 并构建和完善专业技术人员的管理制度, 激励各岗位专业技术人员努力提高业务技能水平, 不断提升我公司的专业技术人员队伍, 提升公司整体技术水平。

营销, 贵在“精耕细作”。离市场地火最近的人, 最有发言权。做营销, 不仅是产品层面的提升, 还需要目标市场的提升。商业本质的两要素, 也就是用户和产品, 也可说是营销的命脉, 要赢得用户, 当然首先是你的产品必须优秀, 但好酒也怕巷子深, 没有营销谋略, 好产品也只能望洋兴叹。这就互联网营销, 如今是遍地英雄, 阿里巴巴为促销, 硬造了一个“双十一”, 让网民尽享狂欢盛宴, 芝麻开门, 财源滚滚。四年一度的世界杯决赛未燃, 马云在世界杯前一周便抱着与恒大联姻, 这种特殊时刻, 给阿里又赚了多少钱。

会议认为, 不管是销售系统还是商务系统, 记住“神奇是我们共同的家园”。只有通过大家共同的努力, 才能使我们共同的“家园”更加强大, 只有健康的发展, 才是可持续的发展, 才会有更好的明天!

(熊军)

谁能笑傲江湖?

——写在神奇制药荣登中国制药工业百强之际

医药市场, 变幻莫测, 乱纷纷, 你方唱罢我登场; 不敬言, 谁是谁的江湖! 谁能掌控的, 是对这个行业的敬畏, 对消费者的敬爱。中国全面深化改革之元年, 恰逢神奇集团迈向下一个三十年的第一春, 神奇制药荣登中国制药工业百强, 公众的眼球, 亦向优秀企业汇集。

这是打造注意力经济的好模式。市场险恶, 消费者要买放心产品, 自然眼光只会盯着优质企业, 所以, 这也是一次成功的企业形象营销。

开心一刻之余, 危机意识、生存意识断不能松懈, 更大的考验在等着我们。闻天下, 外企加紧跑马圈地, 凭借强大大资本、技术, 稳居高端市场, 获取超额利润; 本土大型药企凭借天时地利, 奋起直追, 一决雌雄; 中小企业不甘示弱, 合纵连横, 频出新招, 夹缝中求生存。

宣传。因为, 一家企业在美上市, 并非新鲜事, 而有了“奶茶妹妹”这个网络红人, 宣传效果就大不一般, 它让消费者记住了“京东商城”。

两则案例, 归结为注意力经济给企业带来的红利。打造注意力经济, 一是眼观六路, 耳听八方, 不错过任何宣传企业的机会; 二是营销队伍要拉出去, 沉到终端, 与经销商、消费者面对面, 沟通从心开始。来自山东、安徽市场的调查报告, 清晰地表明了决策者的意图, 及各路诸侯的良苦用心。这就是, 迈出色、地区的圈子, 眼睛向下, 直达终端, 掌握第一手资料, 知己知彼, 百战不殆。堪称伯乐的企业都懂得该怎样支持自己的“封疆大吏”, 支持营销链条上各利益相关方, 燃烧起上上下下奋斗的火焰, 众志成城, 向着共同的愿景, 迎接光明!

神奇时评

我们不停 为你加油

“这是最好的时代，这是最坏的时代”。事物的辩证法就是如此。

应当说，中国三十余年改革开放，人人都拥有实现自身价值的环境，是一个追梦、圆梦的黄金时代；市场竞争的残酷，与狼共舞的困境，也是一个生存压力巨大、焦灼、彷徨的岁月。

我们为谁打工？为谁辛苦为谁忙？为自己。

不是吗，企业好，大家才会好。你所在的团队优秀，你就是他们中的一份子，光荣有你的份，待遇有你的一份。

心态决定一切。有了正确的价值观，你会融入团队，急大家所急，想大家所想，兄弟齐心，其利断金，还有什么事不能做成？

安徽市场这个团队，给人的感觉，就是在营造一个和谐、向上的大家庭，办事处主任沈健，细致到发篇稿件，落款还写；安徽市场全体人员共同完成。编者曾去电询问：“到底谁执笔？”“就是大家写的”，沈健如此回答，编者只能尊重其意。

文中，李渝、钟军、张政、吴春华四位渠道经理逐一亮相，述说着各自走访基层的经历，实践中的感悟，困惑中的思考，均在文中有所提及。终端怎么走？这是营销的大课题，在不断的探索中，答案也逐渐清晰。

关键是，得有人去做。管理决策再好，靠执行力，执行可否到位，靠办事处。怎样带好团队，保证执行力畅通，办事处主任责任重大。要善于识才用才，让人才为我所用。

这就引出一个话题，你愿成为一个优秀的营销人才吗？

联想的CEO、“打工皇帝”杨元庆，当初只是联想的一个销售员；再看我们身边，神奇制药总经理冯斌，当年也只是神奇药业小虎队的一员，他们能走上今天的位置，靠的是不懈奋斗。

所以，我们一切的努力，追求，为的是自己的明天更美好。投资未来的人，是忠于现实的人。让无力者有力，让绝望者前行，让创新者有梦，让实践者活出精彩，而我们，则不停为你加油！

神奇，正在千方百计为员工搭建实现梦想的平台，让大家实现自己的梦想，顺便，也实现了企业的梦想。

试着今日之中国，千千万万有识之士的梦想，千千万万企业的梦想，终将筑就中华民族的伟大复兴梦！

神奇锐评

赢销 贵在“精耕细作”

——来自安徽市场的调查报告

3月18日，神奇药业最具代表性的10个市场渠道经理代表全国渠道销售人员相聚武汉，共商2014年及未来发展大计。会议对相邻市场价格怎样维护及处理方法、市场推介方案进行了讨论及制定，另外10个市场对目前销售情况及遇到问题分析和处理意见分别进行了汇报。其间，在听了山东市场经理李宽的长达一个小时的发言后，对我们有很深的感触，作为在神奇公司工作超过20年的一位老大哥，面对公司2014年度终端转型，对市场迅速做出调整，新招聘了7名县级渠道主管，分别陪同主管从2月21日至3月14日历时22天，全省范围内共拜访了10个县医药公司、4家卫生院、20家卫生室（药店），做了大量的县乡镇市场调查，与基层终端客户进行了详细沟通，给我们很大的启发。大家对今年公司作出的调整以及未来的发展方向都很有信心，个别区域还主动要求加任务。

今年公司渠道销售方案核心内容，旨在依靠终端人员和队伍开展终端拉动式销售使我们的产品落地，依靠下拉（终端拉动）和上推（渠道推动）的方式使我们的产品良性的动销起来。我们真的不能再像以前一样只停留在省会、地级城市的商业公司，那样简单的做做开票员、业务员促销工作，要把以前我们到县城开发分销商、开推广会、开发终端客户的劲头再找回来，虽然我们目前全省区域只有4位渠道主管，但抓住这时机合理配置县级渠道销售主管，利用一切条件全力开发县乡镇终端客户，真正将终端客户掌握在自己手中。

安徽省行政区划总计：16个省辖市（地级市），6个县级市，56个县，43个市辖区，252个街道办事处，1257个乡镇（其中923个镇，334个乡镇）。

李渝篇——六安地区作为安徽市场县级商业公司建制较全的两个地区之一，终端市场需逐步开发，增加县级人员进行管理。

3月20至3月21日我们分别拜访六安市委三家县级公司，此次拜访目的是签订2014年分销协议。

宣讲公司今年对县级市场的政策支持，以及市场推介行为的开展。第一站舒城县：舒城博利医药有限责任公司是六安地区最大的县级公司，该公司是舒城县唯一一家公司旗下有连锁药房并有五个配送站，分别覆盖了整个县乡镇，在当地很有影响力，结合今年公司对县级客户开发，给采购经理宣讲了下一步我们公司的营销思路和对县级客户的支持，采购经理表示今年愿意积极配合工作，去年实际完成协议任务27万，今年顺利签下30万。第二站霍山县：霍山县同济药业有限公司经营我公司产品比较单一，主要以9袋颗粒为主，由于紧接阜阳地区，反应价格太乱，低价货物扰乱市场，客户有大量的流失，由于阜阳地区商业的特殊性，外省货物大量涌入，操作灵活存在私人挂靠可以卖掉税票，所以导致价格不稳。我们详细给该公司负责人田总讲述了公司今年对县级客户的重视和政策支持，并且给他看了今年的推介协议，传达了公司今年对市场推介的决心，田总对今年的任务完成充满了信心，去年完成12万，经过商谈顺利签下15万。第三站寿县：安徽大众医药股份有限公司去年完成15万，给该公司介绍了今年我公司对县级分销商的重视和政策支持，采购经理听了很满意，能达到合作双赢也能让客户得到利润，经过和采购经理的商谈顺利签下20万。4月22日-24日，分别前往颍泉、颍州、安庆地区调研，了解到皖南绝大部分县级商业或转型以基药配送为主，或由于经营不善已经倒闭的情况，再者这部分地区目前被合肥、安庆的商业辐射，直接配送到终端，而我们前期在这部分地区开展县乡活动时还需要依托合肥、安庆的商业（业务员）来进行开展，待终端市场逐步开发后再增加县级人员进行管理。

钟军篇——皖北换新颜。皖北地区经过几年的渠道归拢加之代理商开发模式，销售增长实现了由粗放型向集约型的转变。

3月24日我们先来到太和县，向安徽华源王总了解近期销售情况，并传达公司的推介要求，做好推介的动员工作。低价销售对于公司、一级商、二级分销商和终端都没有好处。做好推介工作，能保证各方利益，更能保证我们拉单促销活动的正常开展。

3月25日一路向北开始拜访终端客户，在颍河鎮吕国中医诊所，吕医师拿出了破旧的强力枇杷露和枇杷止咳颗粒要求我们调换，我们立即同意调换。这是我们公司产品多年来的忠实客户，对我们产品的疗效称赞不已。他同意加入神通网，并表示待库存消化得差不多就下订单。随后我们又来到旁边的颍河大药房，这家药房生意很好，产品齐全。颍河大药房的老板对我们公司产品非常熟悉，一直从分销商处接货进货。我们又来到韩魏大药房，老板说正好货都卖的差不多了，准备进货。我们趁机宣传神通网，韩老板欣然同意注册会员，并表示要下订单。

3月26日一早。我们和县级渠道主管一起从亳州出发，先来到大杨镇。万信大药房是该镇上生意最好的药店，店内品种陈列整齐，产品充足。在旺季的时候，该店单月可销售我们的小儿氨酚1-2件，另外颗粒和珊瑚癣净都销得不错，是我们十足的VIP。我们拿出订单，宣传正在涡阳县第一医药开展的促销活动，老板很高兴，现场下单订货。随后我们赶往涡阳县方向，在城父镇，到了万佳大药房，这是一家外行销售药品，内厅销售家电的连锁店。之前全都是做的药店，后来由于镇上药店竞争激烈，药品生意每况愈下，现在增加了家电维修，我们介绍了神通网和现在的促销活动，老板表示愿意加入神通网，但目前库存还多，暂时不需要进货，我们稍感失望。随后我们到了涡阳县第一医药，同张经理和蒋经理一起交流这几天开展的拉单促销活动。由于之前在县里从未开展过此类活动，这次很多终端客户反映热烈，大多积极进货，销售形势喜人。这次的拉单促销活动得益于涡阳县第一医药的大力支持，从公司层面给开票员和业务员下这任务，赠品及时到位，都有利保障了活动的开展。

3月27日，我们来到蒙城县，在蒙城县药材公司和邵经理谈好了四月份开展拉单促销活动的事情。随后我们来到荣康大药房，老板是一位中年大姐，已经卖了多年我们的产品。她说我们的产品质量和效果都很不错，只是最近几年老是涨价，农村人收入低，产品卖不起价。现在卖我们的产品已经不赚钱了。我们给老板详细解释了由于原料、人工等各方面都在涨价，所以我们的产品也只有跟着涨价，但是我们的产品不管是外包装，还是药品质量，都绝对是同内产品中的佼佼者，希望老板继续支持我们神奇，老板点头认同并加入了神通网。之后，我们又来到滁县南坪镇，镇上有几家药店，其中有一家没有我们的任何产品。我们问老板为什么没有我们的产品，他解释说，私下的部分村药店和村卫生室配送其采购的药品，俨然一个个小的批发商。它下面有十多个配送对象，那我们不是初期可以采取公司乡镇会议的形式，在这个镇上召开一次促销会议，一是表示我们对原来镇上这5家药房过去合作的感谢，加强他们今后的合作信心。二是在会上按照他们分品种销售的模式向我们推荐我们的二线品种。如：小儿类和盛世的产品。三最主要的就是在那家“小I批发商”充分沟通好各环节利润后，让他把那十多个配送客户召集起来从他那里拿货，把他打造成神奇在这个镇上的配送点，通过他们，把我们的触角延伸到村里面去。这种会议形式可能和公司的要求有点不同，我们会议是结合咨询和客户（对客户），推广新品（新老客户采购新产品），挖掘潜力（对村里的新客户），培养配送点（对老客户里强势的那家），这种会议不是看一次会议的销售量来决定成败，而是要从长期该镇的总体销售量来看。当然，这种想法恰当与否还要视具体情况而定。

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）



实际的销售中却是销售量不高，主要是两个原因造成：一是铺货率没有，价格透明，基本没有利润；二是品种单一，长期都是这几个品种，缺乏新产品且没有进入基药目录，丧失了大部分基层医疗系统的市场。但同时也在这次调查中我们也发现了我们的强大优势所在，在现在的县乡镇终端店和患者对我们“神奇”品牌有着充分的信任和认可。这是我们做“大销售的”最根本的基础。

那为什么在实际销售中我们的市场在下沉呢？原因很简单，那就是我们遭到了终端药房的人为的主观终端拦截，患者是为买我们的药去的药房，可最终却在药房那里拿了其他品牌的同类产品。终端的拦截，这就是我们这些年来销售停滞徘徊的最终原因。

这次调查中，经过和终端客户的交流，听了他们的一些市场诉求，结合一些市场客户自身的经营情况，我们也发现，现在我们这种局面也不是铁板一块，改变不了的，只要采取有力措施，我们就能破浪前行。

比如：在定远的高塘医院（高塘镇的卫生院），在与他们负责人充分交谈后，我们了解到。这是一家“医院+药房”形式的医院，虽然我们说有品种进入基药目录，名义上就不能进入医院销售，但是基层医院只是用基药来治疗患者，由于医院利润和个体患者特点（比如基药品种对他的病症不具有更好疗效），这个基层医院会选择采用其他药品。这时候医院就可以建议患者在他自己开的药房里去采购药品。这就是我们突破基药限制的一个切入点：我们可以不进医院，但可以通过进入他开的药房（这个药房是同一法人，但工商登记不同）。当然，医院方面我们也提出了保证利润的诉求。像这种基层医院不是全部，但至少有一部分是可以点对点进行管控的。

还如：在定远藕塘镇，在一个镇上有4、5家药房，在那里我们发现一个有趣的现象，那个镇上的药房不是每一家都有我们全部产品，而是一家有颗粒，一家卖胶囊，还有一家习惯推荐强力露，这种模式也让我们深思，由于我们单一品种的特点决定一个患者在购买时不可能胶囊、颗粒、强力三种产品同时购买，那我们是不是可以在这个镇上采取品种区别销售呢？每家药房就只经营我们2-4个品种，这样既保证了这个镇上我们的产品齐全，也对保证了他们之间不会出现恶性竞争。大家都因为神奇的产品而赚取应有的各环节利润。同时这个镇上也有一家药房，私下的部分村药店和村卫生室配送其采购的药品，俨然一个个小的批发商。它下面有十多个配送对象，那我们不是初期可以采取公司乡镇会议的形式，在这个镇上召开一次促销会议，一是表示我们对原来镇上这5家药房过去合作的感谢，加强他们今后的合作信心。二是在会上按照他们分品种销售的模式向我们推荐我们的二线品种。如：小I类和盛世的产品。三最主要的就是在那家“小I批发商”充分沟通好各环节利润后，让他把那十多个配送客户召集起来从他那里拿货，把他打造成神奇在这个镇上的配送点，通过他们，把我们的触角延伸到村里面去。这种会议形式可能和公司的要求有点不同，我们会议是结合咨询和客户（对客户），推广新品（新老客户采购新产品），挖掘潜力（对村里的新客户），培养配送点（对老客户里强势的那家），这种会议不是看一次会议的销售量来决定成败，而是要从长期该镇的总体销售量来看。当然，这种想法恰当与否还要视具体情况而定。

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）



再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

再如：在天长市场（县乡镇），在该市场，有一个药方从业者的协会，这个协会掌管控住了天长地区120家左右单体药房，以前主要是配合政府的行政管理，经过安徽经典药业的业务员的介绍，我们和他们协会的负责人进行了深度交谈，了解到该协会对药房今年不单是要进行行政管理，还要开展行业利益的协调（主要是内部互相的竞争和销售推介）这正和我们推介的要求形成了统一。他们已经成立了一个产品招商的部门专门进行大品牌的二线高毛（下转第三版）

写下青春的诗行

学院团委举行纪念“五四”运动94周年暨表彰大会

本报讯 飞扬的青春如五月的鲜花绽放。在这美好的季节里，为纪念“五四”运动94周年，建团92周年。5月9日下午学院团委在励志报告厅举行“五四”表彰大会表彰在2013—2014年度学院涌现出的共青团工作先进集体及个人。

院党委书记胡继跃、副院长夏宇波、学院高级顾问梁炜、督察薛赛凤、党办主任唐金华、院办主任谭惠南等领导出席会议。

大会以胡继跃一段精彩的致辞开场，他强调，爱国主义是五四精神的源泉民主与科学是五四精神的核心。要坚持不懈地用社会主义核心价值观体系教育引导青少年，弘扬爱国义精神，解放思想，开拓创新、奋发进取，为实现中华民族的伟大复兴梦，走在时代前列；坚持党建带团建，坚定不移地加强学院团组织自身建设。院党委要充分认识青年工作的重要意义，更加重视并大力支持共青团工作，多给团组织提出要求、出题目。多给团干部交任务、压担子。给团干、团员提供更多的施展才华的机会。

梁炜代表学院董事会寄语全院青年，一是要以执著的信念、优良的品德、丰富的知识、

过硬的本领，勇敢地担负起历史责任。在推动科学跨越发展中不断创造新业绩，谱写新篇章。二是要继续大力弘扬时代精神，自觉把个人的追求同工作职责结合起来，同祖国和民族的前途命运结合起来。切实增强社会责任感和历史使命感为国家的振兴、社会的和谐、学院的发展而努力奋斗。三是要勤于学习，努力增长才干，为成为能够担当重任的高素质复合型人才而奋斗。

会上，四个系部的团总支书记分别给大家带来了精彩的团总支年度工作及生活掠影。在高亢的国歌之后，院团委余晖老师带领全体新团员面向团旗，庄严宣誓。随即，新团员代表宣读誓言上台发表入团感言。

随后，夏宇波宣读“贵阳医学院神奇民族医药学院2013—2014年度先进团支部”名单；薛赛凤宣读“贵阳医学院神奇民族医药学院2013—2014年度优秀团干、优秀团员”名单。领导分别为2012级公共事业管理专业等10个获奖团支部颁发锦旗，为

获奖代表颁发证书。优秀团干代表赵鹏威上台发表获奖感言。

经过综合评选，梁炜为大家揭晓先进团支部的获奖名单，他们分别是药理学和经管系。胡继跃、梁炜为先进团总支颁奖。药理学团总支书记刘春艳、经管系团总支书记周榕分别发表获奖感言。

大会在共青团团歌中落下帷幕。

（学院 团委）



确保教学质量上新台阶

学院召开2014—2015学年度教学协调会

本报讯 5月30日下午，2014-2015学年度教学协调会在教务处召开。学院院长罗俊、副院长方颖、夏宇波，教务处及相关教学单位负责人出席会议。

会上，罗俊就学院临床技能实验中心的各个实验的建设、临床医学相关专业的师资队伍建设和等问题做出部署。他指出，临床医学相关专业和护理学等专业的某些课程的教学内容是相同的，因此，临床技能实验的有些设备是可以资源共享，多专业、多班级重复使用的。争取在今年10月建立临床模拟实验室，但一些大型的实验设备没有购买的必要性，使用次数极少，可以通过见习的方式实践，比如医学影像学、口腔医学。

方颖就临床医学等专业师资建设方面提出两个建议：一方面，内科学、诊断学等要依照各专业学科的各个章节内容教学进程表，安排各内科临床科室具有丰富的临床及临床教学经验的副教授、临床医师参与教学。外科学的章节内容繁多、涉及的临床科室广，还得加大力

体会震撼心灵的人格力量

学院党委组织观看电视系列片《践行群众路线的好榜样》

本报讯 5月13日下午，学院党委组织全院党员干部在春华楼B栋409教室观看了电视系列片《践行群众路线的好榜样》。影片通过播放云南省福贡县石月亮乡“索道医生”邓前堆、新疆生产建设兵团农六师北塔山牧场寄宿制学校党支部书记努尔古丽等人的感人事迹，真实再现了在践行党的群众路线教育实践活动中涌现出的优秀共产党员。他们坚守在平凡的岗位上，体现出党的宗旨——全心全意为人民服务，以自己的

实际行动，在平凡的岗位上做出了感人肺腑、可歌可泣的事迹。

通过观看影片，使广大党员干部倍受震撼与鼓舞，更加坚定了社会主义核心价值观的信念。大家纷纷表示，在今后的工作中一定要身体力行，以饱满的热情，积极投身于学院正在开展的党的群众路线教育实践活动中去，为学院的发展贡献自己的一份力量。

（学院党办 王俊岭）

深刻的意识到，我们需要打破以前的思想模式，到了开展新模式销售的时代了，而这一切的前提是我们个人要不辞辛劳，踏踏实实多次下沉入县乡镇终端客户那里去，随时了解他们的变化，聆听他们的终端诉求。及时向公司反映市场情况，针对性地去面对终端客户，切忌“一刀切”的粗暴销售管理模式。只要把终端工作切实做好，很多问题都可以迎刃而解。客户不知道最近哪家医药公司有促销活动，这需要我们做好终端工作。客户生意忙，没有时间主动报要货计划，这需要我们做好终端工作。年龄稍大的终端老板对我们公司产品有偏爱，而年轻一代则不然，这需要我们做好终端工作。客户嫌我们产品价格高，没有利润，这需要我们解释说明，做好终端工作。局部地区恶性竞争，价格混乱，终端无利可图，这也需要我们做好终端工作。总之，做好终端，是我们的第一要务，市场“精耕细作时代”到了！



（学院党办 王俊岭）

深刻的意识到，我们需要打破以前的思想模式，到了开展新模式销售的时代了，而这一切的前提是我们个人要不辞辛劳，踏踏实实多次下沉入县乡镇终端客户那里去，随时了解他们的变化，聆听他们的终端诉求。及时向公司反映市场情况，针对性地去面对终端客户，切忌“一刀切”的粗暴销售管理模式。只要把终端工作切实做好，很多问题都可以迎刃而解。客户不知道最近哪家医药公司有促销活动，这需要我们做好终端工作。客户生意忙，没有时间主动报要货计划，这需要我们做好终端工作。年龄稍大的终端老板对我们公司产品有偏爱，而年轻一代则不然，这需要我们做好终端工作。客户嫌我们产品价格高，没有利润，这需要我们解释说明，做好终端工作。局部地区恶性竞争，价格混乱，终端无利可图，这也需要我们做好终端工作。总之，做好终端，是我们的第一要务，市场“精耕细作时代”到了！

深刻的意识到，我们需要打破以前的思想模式，到了开展新模式销售的时代了，而这一切的前提是我们个人要不辞辛劳，踏踏实实多次下沉入县乡镇终端客户那里去，随时了解他们的变化，聆听他们的终端诉求。及时向公司反映市场情况，针对性地去面对终端客户，切忌“一刀切”的粗暴销售管理模式。只要把终端工作切实做好，很多问题都可以迎刃而解。客户不知道最近哪家医药公司有促销活动，这需要我们做好终端工作。客户生意忙，没有时间主动报要货计划，这需要我们做好终端工作。年龄稍大的终端老板对我们公司产品有偏爱，而年轻一代则不然，这需要我们做好终端工作。客户嫌我们产品价格高，没有利润，这需要我们解释说明，做好终端工作。局部地区恶性竞争，价格混乱，终端无利可图，这也需要我们做好终端工作。总之，做好终端，是我们的第一要务，市场“精耕细作时代”到了！

加强教学督导 提升教学质量

学院召开2013—2014学年度第二学期教学中期检查督导工作会议

本报讯 5月4日上午，2013-2014学年第二学期教学中期检查工作会议在行政楼四楼会议室召开。学院副院长夏宇波、曾源团14位专家、教务处处长张丽荣出席会议，会议由督导组团长薛赛凤主持。

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

最后，夏宇波表示，今后须进一步加强学院各教学部门的督导，并要求将每年的督导检查结果报告进行公示，切实提高教育教学质量。

（学院教务处 张云）

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

相互学习 共谋发展

昆明医科大学海源学院院长李德林来我院考察

本报讯 5月15日下午，昆明医科大学海源学院院长李德林来我院考察。在学院党委书记胡继跃、副院长夏宇波、学院高级顾问梁炜等领导的陪同下，李德林饶有兴致地参观了我校教学设施、实验室、学生食堂。之后召开座谈会，会上李德林介绍了海源学院成立与发展的历程，双方在会上交流了办好独立学院的经验体会。

为增进两校的友谊，李德林向我院领导发出今年7月初到海源学院访问的邀请。

（学院 院办）



加强教学督导 提升教学质量

学院召开2013—2014学年度第二学期教学中期检查督导工作会议

本报讯 5月4日上午，2013-2014学年第二学期教学中期检查工作会议在行政楼四楼会议室召开。学院副院长夏宇波、曾源团14位专家、教务处处长张丽荣出席会议，会议由督导组团长薛赛凤主持。

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

最后，夏宇波表示，今后须进一步加强学院各教学部门的督导，并要求将每年的督导检查结果报告进行公示，切实提高教育教学质量。

（学院党办 王俊岭）

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

会上，夏宇波就近几年学院的教学发展情况发表讲话，他充分肯定了教学督导组的工作成绩，并对各位专家的辛勤付出表示衷心感谢。薛赛凤对教学督导组本学期已完成督导工作进行了回顾和总结，并对后半学期督导工作计划、安排及注意事项作出部署，就本次教学中期检查工作的目的、要求、内容和日程也作了具体说明。督导组两位副团长刘迪成和李竹青就本次教学检查督导工作的分组及要求进行了工作安排，将通过实地检查，对教学管理环节、上学期试卷等方面进行了重点评估。

（学院党办 王俊岭）