ERP,如何为滨农效力(二)

为什么会出现 ERP 实施的失败? 如何防范?

不能统一认识、上下一心。实施 ERP 是对现行业务的改革与创新。在此过程中,由于企业现行的业务流程要进行变更与改革,实行业务流程重组,企业的各级管理人员和基层员工,可能会因此事关涉本部门、本单位及个人利益,或是业务人员的工作习惯会受到冲击,从而对实施会产生各种各样的阻力。

在此情况下,企业必须强化领导,采用坚定有力的措施,如宣传教育、培训提高、激励机制或组织措施等,以排除实施阻力,提高企业人员的业务技术水平、综合素质和参与实施的积极性。

不能明确需求,周密计划。在企业实施 ERP 项目之前,一定要十分明确 ERP 项目需求,搞清项目的主要目的、特点、实施的范围和策略,并细化成文存档。企业选定的 ERP 厂商在实施项目前都要根据企业的实际情况及项目需求来设计企业的系统范围、系统架构,并根据实际情况对企业的业务流程重组提出建议。

对企业领导和全体员工进行培训、实施计划与具体目标、实施质量控制等多方面发挥积极的作用。此间还须引以注意的是,企业通过实施 ERP,是对现有不合理的管理模式进行改进,而不是全盘否定重新开始一个陌生的、不一定符合企业实际需求的模式,以防范"过犹不及"的风险。

统计基础差,数据不准。ERP 软件运行的基础是企业的数据,在系统实施之初,就要规范数据的收集整理工作。此内有"三分软件,七分组织,十二分数据"的说法,充分说明了数据的重要性。我公司 ERP 实施过程中,在整理、提交数据时,几乎没有一项一次提交成功,最基本的静态数据都反反复复多次修改,如何保证上线的准确性?必须把追求系统数据的正确性、完善性作为提高企业管理水平的一项重要工作抓实抓好,而不是只为上线 ERP。

一个完整的 ERP 系统是一个十分庞杂的系统,既有管理企业内部的核心,还有企业关系管理和供应链管理,既有对物流、资金流的管理,又有对人力资源、设备资源、融资等管理,还有对决策性支持。因此公司不可能一次性实现这一庞大的系统,我们要根据自己的特点和需要先解决的主要问题,确定实施目标和步骤,分期进行。

公司要有选择地实施 ERP 的模块,否则一次性地重组企业所有业务,实施 ERP 的所有模块会超出企业的承受能力。应选择那些可能获得阶段性成果和对实现企业战略目标有重大影响的关键作为首期的实施对象,以便于成果早日显现,树立实施人员的信心,促进 ERP 在企业中的推广应用。

准备不足,急于求成。项目实施的最终目的是在企业内部全面采用 ERP 模式的管理信息系统,既不再只搞单项业务的管理,也不只是停留在基本 ERP 阶段。在切换过程中,要严格按照科学的项目管理实施方法稳步进行。到了上线切换阶段,是在基本问题全部解决的基础上进行的,所有的问题应该在模拟运行阶段就要解决。在模拟运行必须取得部门领导和操作人员认可,最终用户必须接受培训并合格,才能转入实际应用,以防延长切换过程。虽然我们这些工作已经做了,但质量如何,需待验证。在上线时再提出流程、编码、配置等等问题是非常危险的,应当到,手工管理者与 ERP 系统并行,只会增加管理的复杂性,因此要重视及时的过渡工作,把握好时机,尽量缩短切换进程。

重工具、轻维护,不能持续发展。ERP 成功运行后标志企业管理水平进入了一个新的境界,似乎 ERP 本身给我们解决了长期困扰的问题,其实不然,真正提高我们管理水平的基础,不是 ERP 本身,是我们在实施 ERP 的过程中了解了管理中的诀窍,发现了我们存在的问题,使其改善了我们的管理条件,增加了对管理的认识,无意之中提高了我们的管理人员水平。可以这么说:到现在即使不上 ERP,我们的基层管理人员的水平已经得到了提高,解决问题和沟通上得到了增强。

只有充法的管理意识与先进的管理工具相结合才能真正达到我们的目的。同时我们的管理手段也要优化,符合先进管理工具的要求,给整个先进管理一个平台,要想达到管理效益最大化,还要优化、理顺公司设置的结构,管理缺效的真正改善尚需一段时日。从我公司的统计人员安排及管辖权限来看,也不是很乐观,ERP 采集数据必须坚持四个原则,即真实、规范、及时、全面。差一项,也会影响统计结果,给人们一个毫无用途甚至是有危害的数字,让你做出错误判断。基层人员安排的不足,会使数据的维护拖延,素质不高会使数据的维护不能规范、全面的进行,本部门的管理会使数据的真实性大打折扣。这些问题,时间久了,就会影响 ERP 的应用,最终丧失 ERP 的功能。

专业技术人员对 ERP 技术上的维护,也非常重要,公司的发展、变化,需要保持 ERP 随时跟进,时刻解决新的问题,开发新的功能,保证 ERP 正常运行。上线后必须做好以下工作:

建立企业数据维护管理制度,对日常数据维护实施监控。及时发现管理中存在的问题并纠正和调整管理策略。

建立 ERP 知识转移管理体制,让每一个职工对 ERP 的作用有一定的了解,保证 ERP 长期的健康的应用与发展。

建立 ERP 开发机制,培养 ERP 人才,自我管理 ERP 软件,实时配合、适应公司发展的要求。企业管理自我改善机制,定制一套评价指标体系,以促进企业的管理水平向尽善尽美的境界迈进。

ERP 上线后应用成果的分析

我公司实施 ERP 系统已经半年有余,实施的成功,需要项目组成员及全体员工在各阶段付出艰苦的努力。对于我们来说 ERP 系统实施成功,要看以下几个方面是否达到要求。

一、企业选购的系统能全部正常运转起来,已成为各部门管理人员日常工作离不开的有效工具,这是 ERP 应用成功在技术解决方案方面最基本的表现。物流链首先能够正常运转,表现内容是销售开单——仓库发货正常运行;其次是销售下单——生产下单——车间生产——入库正常运行;车间提单——仓库提单——供应采购——仓库入库——车间提用正常运行;相关环节对应记录账务;出具相应的报表;生产流程细化并按配方监控生产过程;资金流、信息流进行一体化管理的软件系统,其核心就是实现对"供应链"的管理,软件的应用将跨越多个部门甚至多个企业。为了达到预期设定的应用目标,最基本的要求是系统能够运行起来,实现集成化应用,建立企业决策完善的数据体系和信息共享机制。只有集成一体化运行起来,才有可能使企业实现降低库存、提高资金利用率和控制经营风险,控制产品生产成本、缩短产品生产周期,提高产品质量和合格率,减少坏帐、呆帐金额等目的。

二、ERP 应用成功在改善管理效率方面的表现。ERP 应用成功是要对企业不合理的实施企业流程进行重组,这种对流程的重组不单纯是使企业的效益略有改善或简单提升,而是抛弃所有陈规陋习,改变毫无效益或效益低下的作业方式,创造全新的工作方法,从而使企业效益有显著增长或极大飞跃。

因此,ERP 应用成功也即意味着企业业务处理流程趋于合理化、效率化,并实现了企业竞争力得到了大幅度提升,企业面对市场的响应速度大大加快,客户满意度显著改善等应用的最终目标。

三、ERP 的应用能够及时的为企业提供丰富的管理信息,在 ERP 系统完全投入实际运行后,企业应根据管理需要,利用 ERP 系统提供的信息,实时监控生产经营管理活动,以期及时反馈和纠正管理中存在的问题。

四、随着 ERP 系统的应用和企业业务流程的合理化,企业管理水平要有会明显提高。通过实施 ERP,实行强有力的管理措施,将强制管理逐步转化为习惯行为,使之成为绝大数人认可的行为规范,继而成为企业独有的文化,提高企业员工的素质,建立了一支既熟悉现代管理又能熟练应用计算机技术的员工队伍。

ERP 的实施,能够为公司提供的先进的管理理念和完整管理体系,给企业建造一个提升经营管理能力的系统构架和平台。它是我公司一个管理系统工程,而不仅仅是财务数据统计工作或公司信息化建设工程。为此公司上下要达共识,同协力,进一步加强 ERP 实施的管理,让我们真正利用 ERP 这一现代化工具,提升公司的管理,为建设百年滨农而努力!

(副总经理 任玉岩)

(上接1版)验变成我们自己的经验,你就成功了。所以今年对高管提出两个要求:一是勇于学习,走出去学习;二是高管要作为培训师,去培训员工,准备课件本身就是一个提升、梳理和思考的过程。今年所有的高管都必须参加培训,承担课程,每个高层培训两场,这是必须要完成的指标。只有高管动起来,整个公司才能动起来,高层影响到中层,中层影响到员工,使整个企业形成一个学习的组织,形成一个创新的组织,形成一个不断颠跃改变自己的学习氛围,这样去强化管理的传播,才会使我们的整体业绩增加。

第四个就是继续加大投入。首要的投入是环保,因为环保不解决,公司就没有生存空间。今后国家所践行的科学发展观,地方政府对环保的敏感,我们自身对社会的责任回报,都不允许这种粗放式的生产模式继续存在,包括职业病防治,操作现场与环境的改善,污水的处理排放等等,每个分厂都要达标,让员工长期在有气味、粉尘的环境里生存肯定不可以!只有环保的彻底解决,才会为公司的长期生存繁荣发展带来契机。第二项投入就是几个项目的优化,今年的投入大部分要放在老产品的扩大上,要改力于减少的降低和向上的延伸,加大单品利润。今年不但要把这些销量受制的产品扩出去,还要把中试做好,为下一步原药的发展打一个好的基础。很多产品的成本、产量、质量,都可以在中试中确定,中试看似投入,实际上是为今后的发展做一个很好的铺垫,所以要继续加大中试投入,为今后市场增长奠定基础。同时加大杀虫、杀菌剂的加工能力,加大物流仓储投入。总之,所有投资在建项目都要建设好,管理好,才能为公司长期的发展经营打下一个坚实的基础,才能使持续的投入换来持续的产出。

(本报记者 戚哲芬)

BNS 滨农科技 BINNONG TECHNOLOGY

滨农报

总第043期

Believe Need Success 信任－需要－成功

山东滨农科技有限公司 http://www.binnong.com

2011年3月1日 第03期 (内部资料 仅供交流)

企业使命

以优质产品服务客户
以开放平台成就员工
以绿色环境回报社会

编者按:2月11日,我公司组织全体高层管理人员召开本年度第二次办公会。会上,黄总指出,春节过后,是公司一年最繁忙的时节,6月底前的生产经营成果将奠定我们全年业绩的基础。因此,当前正是公司生产经营的攻坚期,各级管理人员一定要各负其责,恪尽职守,各项工作计划、部署既要与公司的战略规划高度对接,又要扎扎实实严格纳入到规范的流程中去,确保 2011 年开好局起好步。

如何实现战略目标? 管理提升,时不我待!

黄总在本年度第二次高层会上的讲话摘要

2011年,我们的销售任务是13亿,目标为14亿,纵观当前的市场形势,出口和国内原药销售市场不错,但制剂市场依然形势严峻,华北干旱导致麦苗瑞情较差,俄罗斯干旱、澳大利亚洪灾、美国暴雪等异常气候使全球农业受挫,全球性粮食短缺已成定局。这虽然对局部农药销售造成一定影响,但对农化行业的长久发展却是利好消息,因为农化市场会因此而加速规范。

当前我们最主要的任务就是抓生产促销售,确保在6月底国内制剂完成6亿,原药加速销售完成5个亿,上半年就能完成11亿(全年任务的78%-80%),2011年"保13奔14"的目标才能实现。因此不管是原药还是制剂,都必须确保销量增长,并且实现我们营销模式的转变。

2011年国内制剂销售重在转变。我们应当看到,经过几年的打拼,滨农在选择性除草剂方面真正做到了国内销量第一,但销售业绩以及带给公司的利润却是不匹配的,所以2011年经营模式要向利润型转变,从过去粗放的量的增长改为向公司核心指标转变,这是确保公司未来发展以及上市所必须要解决的问题,我们必须实现营销方式及盈利模式的转变。

当前,三分厂一定要确保制剂生产,整合调动一切精力和资源,"一切保订单,保一切订单",三个月的时间非常紧迫,必须每个月都要完成计划。几年来,我们一直坚持原药制剂两手抓、国内国外市场并重,才有了现在的业绩,这个管理思路是不会变的,异丙甲、二甲戊乐灵、净类这几个产品都是公司的盈利产品,要力保一切生产,确保不断货、不缺货,以稳定公司销售的增长,稳定公司利润的来源。

原药销售要加大国际化。2011年,要加速海外攻坚,加快滨农国际化进程,我们提出2015年要完成20-25个亿,这其中必须要确保原药和海外销售的大幅度、稳定增长。上市只是我们的阶段性目标,确保公司的长久可持续发展才是公司的真正目标。公司要想可持续,首先靠的是销售份额的稳定增长,多年来,我们一直是以销定产,因此,销售是方向,当前要做的就是全力以赴抓生产促销售。另外,2011年我们一定要在海外市场上有所建树,包括南外分公司的建立和引进外籍员工,因为我们不去占领海外市场,滨农想做到2015个亿,甚至再做得更大一些都是很困难的。

生产方面,我们不放弃苯达松、氟磺胺草酰这两个产品,虽然这两个产品给我们带来了一定的损失,但只要我们沿着正确的方向坚持做下去,就一定会做好,今后公司新项目一定要中试,我们要加速中试车间和中试队伍的建设,登记、研发、新项目永远是公司持续投入和不断加强的板块,老的原药产品还要持续提高,我们只有这样做,公司发展才有后劲。

2011年是公司的管理提升年,要持续提升管理水平,当前公司发展最大的瓶颈就是管理上优秀的东西不能持续坚持,不能把优秀基因扩大化、固定化。首先分厂厂长一定要抓抓生产的现场管理,将老产品要不断优化,我们的乙草胺质量颜色都很优秀,希望所有的产品都要做到。因为我们要做的不是国内知名,而是国际知名的产品,只有一流的产品才会有一流的公司。一流的公司一定有一流的标准,所以管理人员包括品管部,一定要多走出去看看,只有做出世界一流的产品,滨农才能做成世界一流的公司,否则我们在这个行业里就面临着被淘汰。虽然质量是生产出来的,不是检测出来的,但质量是可以过程管控的。

公司未来三到五年的战略规划已经非常清晰,我们应该沿着什么样的路径,如何缩短过程,快速实现这个战略目标?需要全体高管人员率先从自我开始,践行管理上的转变;

一是人力资源管理的改进。人力资源首先要摸清现状及未来三到五年所需要的人力资源结构,当前的关键需求,针对这个需求,应当匹配什么样的薪酬体系。2011年管理部定要按行员工等级制,试行差别工资,生产系统要推行减员加薪,要想解决人力资源短缺,首先要建立科学的薪酬体系,建立员工的分级管理,包括经济适用房的提供,随着公司效益的不断提高,逐步持续提高员工的工资待遇,同时加速对员工的培养力度。再就是人力资源管理要向留人、育人更进一步,想做好产品必须用稳定的、成熟的员工队伍,在公司干两年的员工和刚进厂的员工,工作质量和工作效益是完全不一样的。人力资源要有年度计划、三年规划和长远规划,包括中层管理人员的引进和使用,我们在留人和容人上还是有问题的。我们今后还将不断地引进人才,除去立足自身培养之外,还是要不断从外界引进优秀的人才,引进来、留得住、用得好,这才叫人力资源管理。我们必须检讨当前的用人机制、薪酬体系等等,迅速把这些短板予以修正,所以人力资源管理是管理提升的重中之重。

第二个就是启动对高管层的考核。过去我们只对销售板块高层有考核,今年要对所有的高层启动考核,要求所有高管的待遇都要和责任、工作业绩挂钩。做销售的必须保销量,保销售额,保毛利率;分管生产的,要结合生产车间的安全环保、产量成本、现场管理予以考核。我们要提高高管待遇,但待遇必须和管理的工作质量挂钩,首先做好高层管理者的激励机制,然后修正中层管理者的激励机制,当前中层管理者的潜力还远远没有发掘出来。想要拿高的待遇就必须为公司创造出相应的效益,只有激发出大家潜在的能力,才能保障公司完成战略目标。相应高层要迅速拿出一套激励和考核办法,根据工作分工不同,激励机制先从高管开始。

第三个就是管理提升。2011年作为公司的管理提升年,我们和其他优秀公司的差距非常大,人力资源、现场管理、生产管理、研发、投入和营销管理等,各分管副总要对照自己的工作,比比自己的差距。现在我们通过努力增加销售多卖一两个亿非常困难,但水电汽费用一年一个亿,工资一年一个亿,各种费用和原材料消耗都是上亿,通过我们的节能降耗、细化管理,公司一年节省三百万到一千万却非常容易。所以公司今后的效益和利润增长点来自于两个方面,一个是销售价格的提高和生产成本的降低,另一个真正的利润就是来源于管理。我们一定要下大力气改变我们当前管理的现状,高层要清醒的认识到这个差距,因为高层的意识和行为决定着公司的未来和未来发展的高度。公司能够走多远,取决于我们这群人能够做出什么样的业绩,能够首先提升自身。管理的提升首先是人的意识的提升,高层的行为要规范,要接受制度的约束,要保证分管流程的顺畅。高管工作有分工,但不要画地为牢,各分管的部分相互之间一定要勇于沟通、善于沟通,上下左右协同高效,一定要真正融入这个大团队。只有优秀的团队,没有优秀的个人,只有滨农这个团队优秀,我们才会优秀。将公司的战略目标,细分到个人,我们的担子还非常重。所以管理的提升不仅仅在2011年,要的是持续改进。毛主席曾教导我们:把别人的经(下转1-4版报道)

销售公司进行营销人员2011年TAP方案演讲比赛

本报讯 2月14-15日,销售公司组织全体营销人员进行了2011年度销售行动计划(TAP)演讲比赛,为业务人员制定全年销售目标,提高对市场把握,增强营销技术和市场操作能力提清了思路。

比赛采取现场抽签,当场亮分的形式,安排紧张有序,现场气氛热烈融洽。业务人员根据所的销售经验、市场调查分析、行业动态,制定2011年本区域具体的市场行动计划、费用预算及预期目标进行演讲,演讲者情绪饱满,以精彩、丰富,别具新意的演讲赢得好评。经过紧张激烈的角逐,制剂南方区刘洋脱颖而出荣获一等奖,刘少华、徐兴堂、许力敏、赵栋、刘祥涛、张洪岩、原志军、于振海8人分别获得二等奖,制剂南方区荣获团队优胜奖。 (技术部 段敏)

营销公司举办先进表彰暨元宵欢聚晚会

本报讯 2月16日,农历正月十四晚,银茂大酒店华灯异彩,营销系统先进工作表彰暨元宵欢聚晚会在这里隆重举行。营销人员济济一堂,欢声笑语,其乐融融。会上,对销售系统2010年度优秀员工、优秀管理者和销售冠军进行了表彰,董事长黄延昌为原药销售冠军宋玉国和制剂销售冠军郭树鹏颁奖。宴会伊始,黄总发表热情洋溢的致辞,鼓励大家在新的一年,携手并肩,团结奋战,紧抓机遇,迎接挑战,胜利完成2011年销售目标。 (特邀记者 杨希坤)

科研所内训活动圆满结束

本报讯 2月12-23日,科研所总工徐家俊组织全体研发人员进行了为期12天的内部培训。此次培训以播放专家讲座光盘的形式开展,通过吴维库、余世维、姜波祥、李强、王笑非等专家讲解个人观点,分析现实生活中存在的客观关例,与大家共同分享了如何以正确的心态、超强的团队意识和执行力为企业创造结果创造效益。每次学习结束,徐工都与大家交流探讨,分享彼此的学习感受。 (本报记者 苏汐沙)

周六培训例会稳中推进

本报讯 2月12日,质量专题培训由二分厂厂长邬军主持,品管部主任李长环、市场总监孙永安等就近期采购、生产、市场上出现的产品质量问题进行了反馈,并与生产一线管理者探讨了解决方案;2月19日,人力资源专题培训由副总经理李华主讲,李总结合滨农人力资源方面的实际,对整个人力资源实施规划进行了详细的申讲;2月26日,科室部分员工齐聚四楼会议室,企业文化部主任臧哲芬做了《金牌团队》的专题讲座,与大家共同分享了个人如何融入团队,如何依靠团队力量获取更大提升。(本报记者 梁新凯)

我公司海河迎查进入现场模拟演练阶段

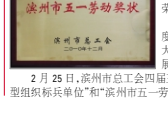
本报讯 随着国家海河迎查全面进入倒计时阶段,滨州市海河迎查督导组将按照市海河迎查路线的初步方案,进行现场模拟演练。我公司以本次模拟演练为契机,认真查找不足,使海河迎查各项工作在模拟演练中进一步优化。

2月18日,委常委、副市长孙承志带领滨州市海河迎查组来我公司进行现场模拟演练,孙副市长强调我公司要结合实际,做出亮点、突出特色,确保海河迎查各项工作高标准、严要求、高水平完成。

2月23日,区委书记林国华、区委副书记、区长焦本强等领导来我公司督察海河迎查工作,林书记要求我公司要进一步完善接待方案细化接待流程,把各项工作做细做扎实。

(本报记者 凤信子)

我司荣获滨州市2010年度多项先进表彰

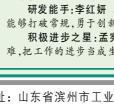


本报讯 2月21日,我公司在滨州市2010年度工业经济表彰暨转方式调结构动员大会上喜获丰收,被评为"2010年度滨州市优秀企业"、"2010年度滨州市技术中心创新能力建设先进企业"、"2010年度滨州市企业管理先进企业"、"2010年度滨州市市场开拓先进企业"、"2010年度实施质量兴市战略先进单位";同时,公司董事长黄延昌被评为"2010年度滨州市优秀企业家",荣获奖金五万元。

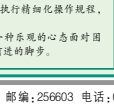
2月23日,在滨州工业园区关于对2010年度工作中做出突出贡献的先进单位和个人表彰大会上,我公司荣获"2010年度服务园区经济发展先进企业"称号,并获奖金2万元。

2月25日,滨州市总工会四届三次全委(扩大)会上,我公司喜获"滨州市学习型组织标兵单位"和"滨州市五一劳动奖状"两项殊荣。 (本报记者 李玲娣)

【研发专题】



分析室 李 霞



制剂室 李红妍

分析室 孟宪杰

爱岗敬业之星:李霞 尽职尽责,恪守自己的职守,将自己的所学应用到实践中,得来活的热情投入到工作中,收获的不仅仅是工作还有快乐。

研发能手:李红妍 在研发中高标准要求自己,严格执行精细化操作规程,能够打破常规,勇于创新,在制剂研发工作中重献奖章。

积极进步之星:孟宪杰 工作中积极上进,始终用一种乐观的心态面对困难,把工作的进步当成生活的历练,困难再大无法阻挡前进的脚步。

一句话新闻

○2月11日,我公司副总经理闫勇率原药部经理宋玉国、王银锋等人走访了胶东、鲁南等区域重点客户,使客户充分感受到公司的真诚和祝福,更加坚定了今后合作的信心。 (特邀记者 宋玉国)

○2月7-10日,污水处理车间对管路堵塞、排水不畅的污水管线进行了分段排查,并全面清理沉淀杂物,为公司正常生产保驾护航。 (本报记者 李春春)

○2月12日,经过ERP项目组及相关业务部门的努力,已经完成2010年度的结账工作,从下周开始进行数据补录工作。 (本报记者 郝艳春)

○2月21-23日,市场监监孙永安与推广部王忠印老师专程到聊城大学农学院化学工程学院招聘,共收到简历七十余份(含五份硕士简历);经过一天面试,最终选定六名学生到生产研发部门,七名学生进入产品推广一线。 (审稿师 徐付贵)

○2月23日,滨化集团出口部业务人员一行八人来我公司原药部交流学习,就当前出口退税核销及相关业务问题与出口部经理李艳杰进行了交流和探讨。 (原药部 宋新蕾)

○截至2月25日,我公司有139个产品商标在商标局已经注册成功并拿到注册证,现受理并临时登记的商标有55个。 (审稿师 徐付贵)

【诗文段学】

春望

□合成三 刘宝山

温和的阳光驱走了严寒
这是春的呼唤
大地学着生命
用激情上演春暖花开
向困难挑战
抓住这新的机遇
我们放手一搏

谱写出2011年绚丽的春天

听 滴水鹿鸣
看 杨柳青青
走在复苏的原野

把新的画图绘满
我们是美丽的长卷
昨日的花蕾开放
我们用自己的历史的画卷
节和的日子又一次降临人间
喜庆的爆竹又一次点燃
红红的灯笼又一次高挂

希望

□合成三 姚武军

虽然没有超人的能量
我希望像萤火虫一样
在无边的黑夜里散发点点光亮

虽然没有别人的高大强健
我有一个为之拼搏奋斗的志向
努力建设我那美丽可爱的家乡
我心中充满力量

虽然没有伟人的智慧
可我有个不灭的梦想
他就像永远不落的太阳
照亮我的人生旅途

虽然没有成功者的荣光
我坚信我能在平凡的岗位上
把自己的工作完成得漂漂亮亮
我要我的生命在滨农发热放光
这就是我的希望

茫

□品管部 李贝贝

一片白白的茫
沉静地舔舐晚残留的霜
在没有歌吹的苍寂原野
他只是一位孤行的旅人
远处的目由是它的梦
而注定的桎梏 却不愿将它摆脱
爱 可以是积极的力量
将心底的激情呼啸成风

所以努力的呼吸
感受清晨的温润
那迟着会色的流光
放慢了脚步
在锋刃的茫尖
迸溅着新生的喜悦
在这回将落幕的冬 自信地奔翔
亦步亦趋……

地址:山东省滨州市工业经济开发区永莘路518号 邮编:256603 电话:0543-5087555 总策划:黄延昌 任立明 李 华 主编:戚哲芬 责任编辑:王勤勤 美术编辑:石 洁

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn

让劲见在实践中行稳致远

2010年度优秀管理者语录(一)

丁培峰：广开言路 以德服人

推广部主任

我深知作为一位合格的管理者必须具备各方面的素质,所以在日常的工作与管理当中,我不断的探索和总结适合我们部门的管理方法。滨农推广部的成立在全国农资行业算作是先河,没有现成的模式可以套用,只能在探索中前进。推广员作为最前线的“战士”,有很多建议和方法是很值得借鉴采用的,所以要广开言路,及时和一线回来的推广员沟通,认真听取一些好的工作技巧和方法,酌情予以采纳。推广部不仅肩负着全力打造滨农产品和企业品牌,增加产品销量的重任,而且担负着向各部门输送优秀人才的使命,在选人和用人方面我也本着以德识人的原则选拔优秀的人才。管理者必须要树立一个榜样的形象,推广部大部分的员工是刚出校门走向社会的学生,作为领导必须要身先士卒,以身作则,激励和鼓舞他们努力的工作和学习。尊重和信任他人,才能得到他人尊重和信任,反之,他们就会失去工作的动力。“己所不欲,勿施于人”,这也是管理上的金科玉律。成绩只能代表过去,2011年崭新的一页已经开始,我们推广部也将会在公司的领导和各部门的协助下,迈向一个更高的台阶。

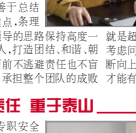
林景果：开拓进取 勤于实践

财务部主任

财务部是企业的一个核心部门,加强部门间沟通,强化服务意识尤为重要,主动沟通既要坚持自己的原则,又要承认别人的工作成果,开诚布公,这样才能达到双赢的结果。作为一名管理者,良好的职业素养是十分必要的,勤于实践学习,善于总结汇报,重点突出,抓关键点,条理清晰,与组织决定和领导的思路保持高度一致。严于律己,宽以待人,打造团结、和谐、朝气蓬勃的团队,问题面前不逃避责任也不盲目批评,勇于自我批评,承担整个团队的成败责任。在实际操作过程中把握分寸和尺度,在稳健中不断发展和超越。作多部门领导不要陷自己的部门于孤立,做事要谨慎,思考要周全,给部门创造良好的工作空间。我们在考虑自己利益的同时也应该兼顾其他部门。把部门发展与企业发展结合起来,这样才能创造出最大的利益。其次就是超越我们的位置“能站在上级的高度去考虑问题,站在下级的位置去解决问题”,不断向上走才有新的高度,垫高别人,放低自己才能有更大的超越发展。

司福来：安全责任 重于泰山

安全环保部安全专员



身为公司的一名专职安全员,深知自挑的责任重大,特别是特种作业本身就是一种高危的作业。在审批和落实安全措施上,稍有不慎就会给公司造成巨大的损失和不可挽回的影响。在此项工作中坚持原则,严格执行规章制度,落实安全措施,在车间领导的指导下和作业人员的共同努力下,本年度完成783份特种作业审批,实施作业未发生问题。安全培训教育是安全工作的基础,2010年度完成九批近600名新员工的厂级安全教育,并结合车间大修工作进行了特种作业监护人员专题的安全培训2批100余名员工,为作业现场安全打下了良好的基础。2010年优秀管理者的荣誉只能代表过去,不是终点而是今后工作的起点,更是一种责任与坚持。当生产效益与安全管理发生冲突的时候,我们要牢记“安全是根高压线”,摆正安全和生产的关系,改掉那种“讲起来重要,干起来次要,忙起来不要”的传统观念。在生产安全中尽职尽责,永远把安全工作、安全责任放到工作的首位,才能保证生产安全的落实。

李艳杰：2011年 我们更有信心

出口部主任

出口部自成立以来,始终遵循着以高度的责任心做团队,以完美的态度做事情的原则,彼此之间不断传递着工作的信心。无论是管理者还是普通员工,出发点一致,目的地一致,无论什么时候我们的心都紧紧的在一起。因为,我,我的队员都懂得,只有劲往一处使的团队,才会产生强大的不可估计的力量。

2010年,面对不可预知的市场风云,我们分析行业态势,清晰工作思路,寻求工作突破口。我们从市场的竞争之战中一路走来,凭着不怕吃苦,不畏劳累的认真态度,我们一直在努力。质量战,我们可以,有公司高品质的产品,我们信心十足;持久战,我们同样可以,别人付出一倍,我们愿意付出双倍。我们的努力朝着最有利于公司的方向,是为了更好的胜利。

我深知优秀管理者的荣誉包含的不仅是一个名号,而是公司领导对出口部的高度关注和关心,这样的关心让我们感受到了一种温暖和鼓励;这荣誉是送给出口部所有员工、领导和同事的,有了我们共同的努力,才有了今天让我们值得骄傲的成绩。面对崭新的2011,我们依旧拥有赢得胜利的信心;相信,我们以付出的态度对待每一天,我们以负责的态度对待每件事,等待我们的2011,必将温暖和美好!2011,我们有信心与你再次以胜利的姿态相遇,以美好的方式再次拥抱!

周磊：车间管理“五必须”

合成四车间主任

必须做到安全生产;安全为了生产,生产必须安全。安全生产是企业和社会发展最根本的保障。车间必须对“人、机、料、法、环”五大生产要素严格落实好各项管理措施。

必须有一套科学成熟的管理制度;没有规矩不成方圆。任何一个团队,失了制度的约束,势必如一盘散沙,毫无战斗力可言。在车间要逐步建立完善的车间管理体系,并注重其可操作性。通过日常检查督促,培养员工良好的工作习惯,鼓励员工自觉按规程去做,固化良好行为,使车间管理趋向正规化。

必须有一套成熟完善的工艺操作流程;作为精细化工生产的车间管理者,必须有坚实的专业知识做后盾,时时刻刻关注生产,时时刻刻提高工艺技术水平,优化工艺指标,完善操作流程,实现产质量的提高和消耗的降低,提高生产效率,降低生产成本。

必须有一支本领过硬的员工队伍;注重员工综合素质的培养,培养多面手,培养骨干员工。

必须积极推行公司企业文化:一个企业,其精神支柱、其灵魂就是企业文化,必须用企业文化来熏陶员工,激励员工。在车间营造一种员工心态要积极向上、要团结协作、要有高度责任感的氛围,在这种氛围及车间底蕴文化的营造上,作为车间管理者,必须以身作则、言传身教。

威哲芬：激发一线生产力

企业文化部主任

管理是一种团队活动,一名管理者的产出,一定是下属产出的总和乘以你的领导系数。每天一个部门的工作一开张,就像运动员上了场,管理者是教练而不是运动员。比赛过程中,教练再怎么强,也只能站在场外,只能阳仗运动员的整体表现了能出成绩。因此,释放“一线生产力”至关重要。如何释放一线生产力呢?那就是善为下属打工。如何为下属打工呢?我总结了三个工种:

一是做好顺菜工,部门的工作分开去,一个岗位好比一道菜,员工才是大厨,才是掌勺的,顺菜工要买菜、洗菜、挑菜、切菜,样样准备齐全之后,只需隔灶观火即可。至于煎炸烹炒,全凭大厨说了算。管理者要顺的菜就是管理资源、流程标准、制度规范、计划安排等等,样样置办齐全,即可场外观战。

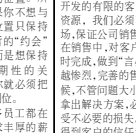
二是做好司炉工。中国菜靠的就是一个火候,员工开了火,管理者要勤于拾柴,善于添柴,一般来说都是旺火快炒饭菜好吃,干活也是,思路清、氛围好、效率快、士气高。管理者的司炉,其实就是加油助威添士气,我们一同习惯于激励结果,其实过程才是最需要激励的,高层管理者看结果,中层管理者一定要关注过程,运动场上,不可能运动员到了终点才鼓掌加油,加油声一定要贯穿全程。员工在跑马拉松,汗流浃背你要递毛巾,口渴难耐你要送瓶水,鞋带开了你要告诉他,偏离了跑道你要纠正他,跑不动了你要鼓励他。因为他的成绩就是你的成绩。

三是当好吹鼓手。马拉松长路漫漫,难免疲惫寂寞松懈,要调节好节奏,帮员工制造成就感。一要善于搭台,把员工亮在台前,自己甘做幕后,让员工成为公众人物,自己整合调度资源,保持流程畅通。二是掌握节奏鼓励情绪。452年前,福建东海边,抗倭名将戚继光奋起神威,擂起一面通天大鼓,汗下如雨长达六个小时,靠着鼓声的高低和鼓点的节奏,传给负草填泥、趁退潮间隙强渡淤泥滩、勇闯夺命岛的威家军将士,一千五百精兵上岛激战一个半小时即全歼盘踞岛屿多年的倭寇数千人,而无一伤亡,打出了一场明军历史上最完美的歼灭战。

人都说“千里马常有,而伯乐不常有”,那是因为人人都想自己跑在前面,其实一个人再能干,也只是一匹千里马,当了伯乐,就可以拥有一群千里马,而世人喜欢千里马,但更看重伯乐。何乐而不为?

高巧玲：站在新的起跑线上

内勤部主任

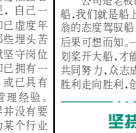


2010年的帷幕已经落下,滨农人又写下了浓墨重彩的一笔,在如此艰难的形势下,滨农人迎难而上,克服重重困难,又打了漂亮的一仗,完成了既定的销售目标,这些都与营销将士们的浴血奋战,公司后勤人员的辛勤付出分不开,滨农人的精神又一次被挥洒得淋漓尽致,我作为其中的一员亦倍感自豪。

现在,我们又踏上了2011年的征程,站在新的起跑线上,我们作为中层管理人员更应该重新审视自己,根据公司制定的目标,在公司内涵式发展,提升管理的要求下,不断调整自己的思路,努力学习进取,加强内功修炼,提高工作效率,准备好自己的跑鞋,利用好每分每秒做最有生产力的事情,敬重自己的工作,把工作做到极致,用积极的心态处理事情,像老板一样去思考和行动。海纳百川,有容乃大。用包容的心态去对待人和事,用斗志激发潜能,去实现我们新的目标。

李洪亮：性格决定命运 气度影响格局

干燥车间主任



只有满怀着激情投入到工作中,才能绽放出耀眼的火花;只有把工作当成事业去努力,才能做出踏实的业绩。作为一名管理者,要做的不仅是鼓鼓业业,如履薄冰、按部就班,更重要的是开拓创新,在管理上有新突破、创新成绩。对此,我倍感压力,只能在工作中大胆假设,小心求证。

连续四年被评为优秀管理者是一种无上荣誉,更是推动我不断进步的原动力。我十分感激和欣慰的同时也深深感到自己担子的沉重,优秀管理者这一荣誉是对过去工作的肯定,也是我今人成长路上的里程碑。面对压力,我只有抱去昨天的光环,勤恳的耕耘着每一个今天。回首成长路,辛酸百味,但更多的是为自己有今天的成绩感到自豪,为公司有如此美好的前景感到骄傲。

罗建春：勤于学习 力求更好

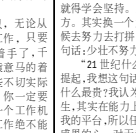
合成三车间主任

很高兴获得了公司2010年度优秀管理者这一殊荣,回顾过去的这一年,公司面临着瞬息万变的行业形势,其中充满了机遇和挑战。

作为二甲戊乐灵生产车间的管理者,如何在力保生产安全、产品质量和产量的前提下,把消耗降更低,这一直是我和整个车间不断努力和改进的方向。为此,我不断加强学习,努力提高工作业务水平,发奋工作,力求把工作做得更好,树立良好个人形象;同时,我根据车间现有工艺流程,带领车间职工不断尝试、摸索,不断更新、改进,在所有人的共同努力下,现在我们车间的生产已经趋于稳定,生产安全和产品质量有了很好的保障。在公司下一年的工作安排中,我们车间将通过设备调整等方式,增大原药生产能力,力争完成公司的生产任务!

岳龙文：本分做人 用心做事

中五车间主任



中五车间主要负责生产杀虫剂及部分除草剂等任务,根据不同的工作安排,车间首先设定各块人员机构框架,而后加以重点培训培养,满足工作需要。在公司管理规范框架内,车间做出了自己的文化特点,实现了“招到人、用好人、留住人”的企业宗旨,保证了员工队伍的稳定,尤其做到了车间骨干员工的稳定。工作中采取“定额计件制”,进一步稳固了原有的“计件制”;对于产品质量采取严格“三关”(严把进料关、严格过程关、严把入库关)政策;安全管理要承“未雨绸缪”事前预防的管理理念;推行7S现场管理,提升员工素质;培养员工“领导不在”独立、自觉工作习惯和激发员工“给加西亚的一封信”似的敬业精神,发扬团队协作精神,发动全员积极主动革新改造工作,全年共完成革新改造6项,上报并获公司奖励2项。我始终坚持“本分做人、用心做事”的原则,工作中灵活借用外脑,敢于否定自己,多渠道加强业务知识学习,拓展视野,学以致用,坚持不懈、完善自我。

●报缝话题

把工作做到位

在实际工作中,我们发现,真正能做到“在其位,谋其事”的人却是少之又少。很多人“身在其位,心谋他政”,眼睛盯着更好的职位,慨叹自己空有一身才华却无处发挥,在抱怨中度日,这样的员工是不称职的,而且还会错过很多宝贵的发展机会。留心观察那些在职场中获得成功的人我们不难发现,这些人不论做什么事情,都是认认真真把本职工作做到位,所以,他们往往能在平凡的岗位上做出不平凡的业绩,也正因如此,他们总能在职场中获得成就梦想的机会。

每个员工都要清楚,只有忠实的对待自己的工作,忠诚地对待公司,充分地使自己发挥出应有的作用,才能巩固你现有的位置。因为在老板的眼中,永远不会有空缺的位置。所以,如果你不想与自己的位置只保持一种短暂的“约会”关系,而是想保持一种长期性的关系,那你就必须把工作做到位。

许多员工都在拼命追求丰厚的薪酬和良好的工作环境,但当落然回首时却发现,自己一无所有却已虚度年华。而那些埋头苦干,默默坚守岗位的人,却已拥有一技之长,或已具有丰富的管理经验。这个世界并没有要求你成为某个行业的专家,也不会强求你成为医生、律师、作家或者商人,但它确实要求你在自己的位置上付出你全部的精力与智慧。如果你在自己的专业领域里把工作干的很到位、很完美,那么本身你就是一个成功的人。

所以,无论从事什么工作,只要你已经着手了,千万别心猿意马的着迷于那些不切实际的诱惑。你一定要珍惜每一个工作机会,工作绝不能吝啬勤奋和汗水,一定要全力以赴,把该做的事情做到位,否则在失去后再痛心疾首,那就太晚了。

(加工车间 杨怀强)

聆听一线精英的“炮火真言”

编者按: 2010年农化行业市场依然延续经济危机带来的冲击,但是我公司原药制剂已全面完成了全年12.5亿的销售任务,业绩增长25%,成绩的取得离不开整日奔走在市场一线的销售精英们,他们把公司优质的产品、合理的销售政策,通过精湛的专业知识、完善的服务向客户传达得独具特色,成为公司一路拼搏前行的巨大牵引力。让我们的镜头聚焦于此,一睹滨农科技销售状元和销售精英们勃发的风采。

乘风破浪 扬帆远航

2010年原药销售状元

宋玉国——原药部

售工作的——不重要前提。

在书上看到这这样一句话,一艘轮船在茫茫大海中能够胜利的到达彼岸主要是靠一个好的舵手。取得今天的成绩,我要感谢我的领导引导并影响了我,让我在工作之初养成了很多好的习惯。心态决定一切,提高工作效率,工作并快乐着的工作态度很重要。做销售工作需要相应的工作计划和时间安排,任何时候要把工作放到第一位。农药销售的季节性很强,我们整天在面对不同的产品和规格,应对性格各异的客户的各种要求,销售过程中的充实和快乐,外行是体会不到的。学会合理的计划,不断提高工作效率,每次出差之前我都要规定出尽可能详细的可行计划,详细到整个出差过程中每个阶段出行要坐什么交通工具和车的班次甚至准备各个车次时间表,上车里捷下车里捷提前三日海通,包括具体谈什么,把无谓的时间(周末或者晚上)安排在乘车上,把工作日、工作时间留给见客户。

新队员的加入有效地补充了团队力量,也使公司力和市场更具可持续性。新员工朝气蓬勃,善于学习,更具有勇猛的开拓精神与不服输的天性,这些都是值得我们学习的,与他们在工作中相互学习,取长补短,以身示范并给他们搬炕的机会和平台,既可以弥补市场上单一思路的缺陷,也是对新人负责对公司负责。这个时候,我们完全不必存在“教会徒弟,饿死师傅”的保守思想,何况现在自己还没有达到师傅的能力。帮助别人,扶乐自己,影响别人,完美自己。

不断开拓新市场,挖掘新资源,市场会更具生命力。死守耕掌们开发的有限的客户资源远远满足不了公司丰富的产品资源和产能资源,我们必须不断地开发新客户替代一些退化的客户来补充市场,保证公司销售额每年持续增长,保持公司健康快速发展的动力。在销售中,对客户承诺的事情一定要想尽一切办法,保质保量地按时完成,做到“言必信,行必果”,不失信于客户。现在销售竞争融来越惨烈,完善的售后服务至关重要。自己的产品出现质量问题的时候,不管问题大小一定要本着认真负责的态度,及时沟通查找原因,拿出解决方案,必要的时候要第一时间到现场验证问题,使客户免受不必要的损失。用心说话做事,让对方强烈感知你的责任心,才能得到客户的信任和理解。这种责任心正是客户需要的增值服务,也是客户与我们放心合作的安全保障。

公司是老板的公司,但工作却是自己的事业。公司就是自己的船,我们就是船上的水手,船兴我荣,船衰我亡。我们时刻要以主人翁的态度驾驭船只,否则船就会失去前进的动力甚至没有了方向,后果可想而知。一荣俱荣,一损俱损。只有齐心协力,相互配合,众人划桨开头船,才能胜利达到大洋彼岸。希望我的船长和兄弟姐妹们共同努力,众志成城,驾着“滨农号”这艘航母,直接云帆济沧海,从胜利走向胜利,创造一个又一个辉煌。

坚持 感恩

2010年制剂销售冠军

郭树鹏——销售二处

面对艰苦的环境,沉重的压力,我一直学着坚持学着感恩。

坚持,我认为更多的是体现在心灵上。销售是一项非常艰辛与枯燥的工作,90%的工作要在市场上完成,因此出差成了每个业务人员的家常便饭。回想我刚毕业走上工作岗位时,对出差充满了期待与憧憬,我想经历过的人,大多数提起出差就头大。旅途的辛苦,异乡的寂寞,风吹日晒,严寒酷暑……曾经很多人面对这些压力半途而废,无功而返。既然选择了销售这份工作,我们就得学会坚持。只要能够努力,能够坚持到底,成功就在不远的前方。其实换一个角度考虑,我们如果不趁着年轻有一个好身体的时候去努力去打拼,到老就是想努力恐怕也力不从心了,也就应了那句话:少壮不努力,老大徒伤悲!

“21世纪什么最贵?——人才!”这句话经常在很多场合被人提起,我想这句话主要还是针对企事业单位来说的。对于我们个人,什么最贵?我认为是一个机会,或者说是一个平台。刚满入社会的学生,其实在能力上并没有太大的差距,关键是能否找到一个展示自我的平台,所以任何一个工作看的人对自己工作的单位都应该报着感恩的心。对于我来说,是公司,给了我一个展示自我的平台;是客户,给了我足够的信任和对工作的支持;是社会,给了我一定的压力激励着我不断前进。常怀感恩的心,我们可以更乐观的面对工作,把精力放在思考如何把工作做好上,而不会一味地抱怨繁琐的工作,抱怨客户的不配合。

新的一年开始了,我们迎来了一个新的销售周期,此中必有困难与压力,但我相信只要我们摆正心态,努力付出,坚持到底,迎接我们的必定是成功的喜悦。

从零开始迎接一切挑战

2010年销售优秀员工

2010年初,我在朋友的介绍下来到了公司,随后就踏上了前往哈尔滨的火车。透过车窗望着外面茫茫雪原,脑海里像着雪融春来后一望无际肥沃的黑土地,幻想着以后业务开展成功的景象,心中充满了希望。

区域经理给我简单介绍市场区域和主推产品的基本情况,就这样,我的工作在对环境的一切不熟悉中开始了。不熟悉的市场,不熟悉的人,不熟悉的产品……跑了几天后,一点货也没卖出,但对市场已经初步了解。这个市场是公司的空白市场,十几个县就几个客户,虽然雪还没有融化,但市场已经一片火热,县级经销商的仓库已经堆满别公司的产品,零售商处也是一样。看到这一切我心中万分焦急,市场一片空白,时间却如此紧迫!

面对这一切市场困难,我很快走出迷茫,树立信心,放下包袱,挑战困境。以每一两天一个县的速度开发客户,同时迅速熟悉公司产品特性,除草知识、农民用药情况、市场需求情况。马不停蹄地奔波,深入分析总结市场特点,稳、准、狠地抓住客户需求,一个月后,情况有了很大改变,对市场情况有了比较全面的了解,客户资源也开发得极健全,产品也陆续进入了经销商的仓库,你就也逐渐有了回流。这时我没有一点松懈,因为我的销售额距离年目标还很远,我又开始了苦后除草产品的策划与实施。关注市场的变化,调动客户对苦后产品的重视,配合他们落实苦后产品在销售前的准备工作,系统全面地打好了苦后产品的战役。圆满完成了公司的年销售任务,也为来年的市场操作准备了大量的客户资源。

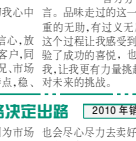
李云涛——制剂黑龙江区

走过重重困境,取得这样的结果,让我欣喜万分,同时也让我更相信天道酬勤这句箴言。品味走过的这一年,有过不知所措的迷茫,有过困难重重的无助,有过义无反顾的坚持,有过完成任务时的喜悦,这个过程让我感受到生活的百味,也享受到工作的充实,体验了成功的喜悦,也品尝过失败的困惑。它进一步磨练了我,让我更有力量挑起若家糊口的重任,也让我更有信心面对未来的挑战。

心态决定状态 思路决定出路

2010年销售优秀员工

市场在我人生当中应该是我的第二所学校,因为市场上存在着快乐与挑战,快乐是学习到与客户沟通的能力,可以学到在大学学不到的东西,通过与客户每次的沟通能总结自己的不足;挑战是学习处事的能力,在市场上每次遇到的事情都不像在学校遇到的事情那么单纯,都存在着一定的挑战性,通过每次事情的成与败,总结自己的缺点也是最好的学习。



李德林——销售一处

干好一件事关键在于自己工作的心态。从开发客户来说,我感觉客户没有好坏和大小之分,只是适不适应公司的政策和发展的问题。首先从网络整合来说,在选择客户的时候必须要有一个良好的心态,要看清问题的所在。目前在市场上是大客户并非是公司的大客户,小客户也未必不是公司未来的大客户。大客户的特点是销量大,市场覆盖广,手里的产品多,厂家也多,整端是无论和那个厂家合作要求的条件多,关注的是政策,谈的是价格,合作具有不稳定性,就算是合作了几年的客户,一旦遇到公司政策调整,合作关系也会发生动摇。小客户其特点是销量小,合作厂家少,市场覆盖面小,但潜力大。和大客户的相反特性就是如果对公司的产品感兴趣,就会作为重点产品来培养,对公司的忠诚度会越来越高,也会尽心尽力去卖好每个产品,并跟着公司共同成长。作为一个业务员在客户选择上一定要慎重,考虑长期合作问题,不要急于求成,非大客户不做这种状态很容易陷入被动.同时,业务员的心态也可以决定客户的心态,一个普通的销售员最基本的是能把一个产品的信息正确的传达给客户,这时客户只是对你的产品有个印象;一个的良好的销售员能将产品的特点传达给客户,这时客户也只是了解了你的产品特点。一个的优秀的销售员在不但将产品的特点传达给客户,同时还能让客户接受公司,感觉不能失去和公司合作的机会。

所谓的思路决定出路,特别是现在公司发展大方向在转型,由以前常规产品量的销售向利润化产品质的销售转型,从做大向做强转型。这就要求销售员一定要理清自己的思路,找到转型方法的“金钥匙”。从公司现在的发展步伐来看,首先我们自己要提前转变,由销售员向营销员的思路转变,必须成为一个成熟的操盘手,将所负责区域市场必须要吃透,了解市场的需求,客户其特点是销量小,合作厂家少,市场覆盖面小,但潜力大。和大客户的相反特性就是如果对公司的产品感兴趣,就会作为重点产品来培养,对公司的忠诚度会越来越高,也可以复制到自己的口中。遇到障碍是很正常的,一定要对自己充满信心,最初的时期可以试着多拜访几个客户,锻炼自己,增强交流的信心。

掌控业务。随着个人沟通能力的不断增强以及客户的关系由生变熟。应该熟悉掌握所辖区域的地理、地形、地貌,耕地面积、种植结构,用药水平,所辖区域内农资经销商分布、数量、基本概况,客户的经营品种、操作厂家、操作模式以及下线渠道的概况。

我觉得只要做到了上面三个方面,一定能够很快进入业务状态,也许不一定卓越,但可以优秀,努力转变自己,加强学习,使自己成为一名合格的业务员。

初做业务“三板斧”

2010年销售优秀员工

学习业务。通常情况下,实习业务员来公司之后需要学习一段时间的专业知识和产品知识,这段时间或长或短,但一定要好好把握,因为这些都是作为一名农资业务员必须要掌握的。出差下市场后,一般都是老业务员或者主管带领下走访每一市场的客户,最初的一周就是大家向客户学习、向老业务员学习的关键时期。

杨玉国——制剂山东区

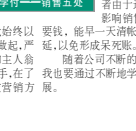
模仿业务。拥有专业知识和产品知识面对着客户,就是不知道怎么开口。一般刚下市场的一周内,有主管或老业务员带领下走访每一客户,不需要大家进行交谈。这时可以尽可能在一边模仿着与客户简单交流,开头白或者结束语均要钱,能早一天清帐就不等到第二天,避免给客户机会拖延,以免形成呆死账。

随着公司不断的发展壮大,对员工的要求会越来要高,我也要通过不断地学习紧跟公司的步伐和公司共同成长发展。

在工作中全力以赴

2010年销售优秀员工

2010年是不寻常的一年。气候异常,皖北年初天气寒冷干旱,造成小麦田除草剂销售滞后或是用药后多地区出现药害,夏季除草剂销售季节时天气持续干旱,严重影响了除草剂的销售;市场竞争比以往各年都要激烈,多数农药企业的销售额呈下滑趋势。在这种情况下,我公司的整体销售量持续呈上升趋势,我负责的市场区域与2009年相比,反而增长了18.5%。



陈学付——销售五处

切实落实岗位职责,认真履行本职工作。作为一名销售业务员,我时时刻刻谨记自己的工作职责,千方百计完成区域销售任务并及时催回货款,努力完成销售管理方法中的各项要求,积极广泛收集市场信息为领导提供可靠有效信息资源。从事销售工作以来,我始终以自己的岗位职责为行动标准,从工作中一点一滴做起,严格遵守公司的各项规章制度,以高度的敬业精神和主人翁责任感要求自己的行为。在工作中,从产品知识入手,在了解产品技术的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案,经常和其他区域业务员勤沟通、勤交流,分析市场情况,存在问题及应对方案,以求共同提高。

明确任务,主动积极,力求保质保量按时完成。作为一名销售业务员,要时刻明白工作中只存在上下级关系,无论是分内、分外工作都一视同仁。接受任务时,详细了解领导意图及需要达到的标准,力争在要求的期限内完成。2010年销售季节前期根据2009年的销售和市场动态以及容量,积极主动给客户发货、铺货,而不是等着客户要什么货发什么货,因为等到客户要货的时候可能因为公司没货或者由于运输的问题造成货物不能及时到位,而影响销售。回收货款的时候,积极主动向客户导提供可靠有效信息资源。从事销售工作以来,我始终以自己的岗位职责为行动标准,从工作中一点一滴做起,严格遵守公司的各项规章制度,以高度的敬业精神和主人翁责任感要求自己的行为。在工作中,从产品知识入手,在了解产品技术的同时认真分析市场信息并适时制定营销方

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn