赛恩人

NEW SUN

2006年3月18日
总第 33 期

天津赛恩集团有限公司企管中心主编·内部交流

津内部资料准印证第 01200 号

赛恩人

全面开创 2006 业绩年

2006 年被确立为赛恩的业绩年。

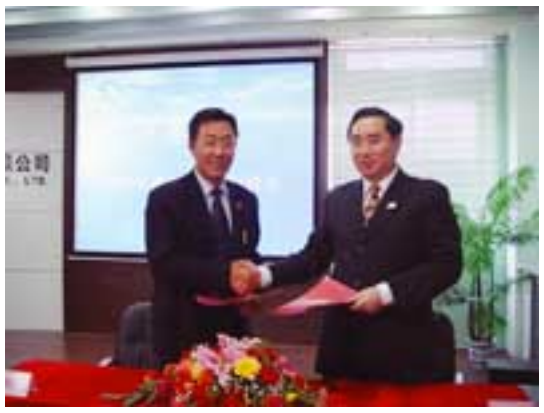
2005 年，我们已经在人力资源、流程管理等各个方面作了大量的工作，并突破发展瓶颈，创建了静海产业基地，为我们实现三年发展目标奠定了坚实的基础。

2006 年，攻城掠地的时候到了，我们确立了今年发展的 9 大任务。为了确保任务的顺利完成，从春节后，即发起了签订责任状、大招聘、营销大培训等一系列活动，从思想到资源上做好了会战的充分准备。让我们发扬赛恩的精神，用饱满的激情和智慧，全面创造 2006 年新的业绩记录。

集团隆重举行 2006 年度责任状签订仪式

本报讯 （记者乔凤青） 2月１７日，集团公司在商学苑隆重举行２００６年度目标责任状签订仪式，今年工作九大任务、各部门工作以及子公司各项目的负责人共２０人向直属领导签订了责任状。公司全体干部、高级技术人员以及能源、科技公司全体员工参加了签订仪式。签订仪式由人力总监王子辰主持。

下午三点，签订仪式开始。在庄严的气氛中，科技公司、能源公司、人力中心、技术中心的负责人分别与集团董事长左晔签订了责任状，静海生产基地、信息中心、财控中心、采购中心、行政中心的负责人分别与副董事长杨淑华签订了责任状。科技公司、能源公司的营销、研发部门分别与董事长程熙、李国才签订了责任状。每当签订双方相互交换责任状，双手紧紧地握在一起，台下一次次响起热烈的掌声。



最后，集团董事长左晔作了总结讲话。他说，搞责任状签字仪式，我们这是第二次。为什么要搞这样一个仪式，就是因为仪式很重要，它像宗教，像信仰。今后，每年的元月我们都要举行年度责任状签字仪式。责任人要把责任状放在最显眼的位置，时刻提醒自己，鞭策自己，完成任务。

签订责任状，是考验责任心，加强责任心，但我们不仅要有责任心，还要有事业心，事业心更重要。其次，还要讲究方法论，完成任务方法很关键。第三，企业竞争靠制度，个人竞争靠能力，责任状的内容就是制度，能否完成任务、赚到钱，关键还要看个人能力。第五，要重视组织建设、团队建设，各责任人不仅要完成经济指标，还要把培养人作为另一个重要任务，虽然人力中心签订了责任状，但是真正的招聘工作、人才培养工作实际在于每一位干部，要自觉地承担起这个责任，善于发现人才，悉心培养人才，大胆使用人才，这是年终考核各责任人的第二个指标。

我与市科委静海县签订建立高新成果转化基地合作协议

本报讯 （记者乔凤青）3月6日，赛恩集团与静海县政府、天津市高新技术成果转化中心关于建立高新技术成果转化基地的协议签字仪式在静海县行政办公中心举行。市科委负责人杨旭才、天津市高新技术成果转化中心党委书记刘友林、主任郝为民等，静海县县长陶润立、副县长欧宝聚，我集团董事长左晔、科技公司董事长程熙、静海产业化基地主任杨卫宁、集团技术中心总监王毅、投资部经理王涛等参加了签字仪式。参加仪式的还有静海县县直机关其他领导同志。

这个协议旨在利用赛恩静海产业基地以及企业实力与创新能力优势，市高新技术成果转化中心的项目以及政府职能优势，静海县政府的政策和地域优势，进行新技术创业。

这次合作开创了政府与企业合作高新技术转化项目的先河。

集团静海产业化基地主任杨卫宁首先汇报了静海基地建设构想。赛恩静海产业基地占地３２０亩，建筑面积１５万平方米，目前一期工程已经竣工并投入使用，包括餐厅、生活综合楼、厂房等配套设施超过一万平方米。合作建立静海转化基地，就是通过把政府职能、科技职能和企业职能，多样化的资源整合在一起，针对不同高新技术项目的需求，给予多方位的、有效的资源配置。对此，赛恩提出了“三个三”的发展目标，即利用三年的培育时间，通过对企业在不同发展阶段提供三种资本注入方式，培育出以三个具备准上市能力的高科技企业为龙头的高新技术企业群。

之后，集团董事长左晔致词，他说，赛恩是一个民营高科技企业，在静海建立产业基地，就是想走科技加实业的路子，目前的科技政策是一个大好的机遇，与静海县政府、市高新技术成果转化中心举行这个签约仪式，是搭台，有利于调动三方用最快的速度促成项目到位。

接着，市高新技术成果转化中心书记刘友林、市科委负责人杨旭才分别致词。他们介绍了市高新技术成果转化中心的情况，并承诺充分利用科委的职能条件支持该项目，祝愿三方合作愉快。

静海县副县长欧宝聚也发表致词。他说，当前，高科技是提高竞争力的新增因素。赛恩有雄厚的发展实力和创新能力，市高新技术成果转化中心有项目资源，静海是全国百强县，在经济基础和交通配套等方面具有优势，相信三方合作能取得很好的效果。最后，三方在协议书上分别签字并合影留念。

责任重于泰山———责任状签后感言

能源公司董事长 李国才：

一纸“责任状”轻如枫叶，又责重如山。这已不仅仅是一纸文书，更重要的是代表了能源公司全体员工的工作重任。

技术中心总监 王毅：

我们将努力抓住当前政府大好的科技政策契机，根据０６年集团经营的转型和集团扩大发展的要求，选择一个起点高，行业新，又有持续发展性潜力，有回报率的新项目。

人力中心总监 王子辰：

一纸责任状，不过百十字，但我知道这每一句话、每一个字的分量。“军中无戏言”、“军令如山”，有着３０年军龄的我更清楚“军令状”的含义。

责任状的目标明确，为我们的工作指明了方向，同时也增强了我们完成任务的信心。我们有决心脚踏实地，团结一致，努力工作，圆满完成２００６年招聘工作任务。

财控中心总监 李业彬：

企业的责任状，如同军令状，只有扎扎实实地埋头苦干，才能达成目标的实现。下面几句话，与大家共勉。

责任状沉甸甸，拿在手重在肩。为了目标早实现，同志们！齐心协力加油干！

信息中心总监 赵希林：

信息中心作为集团的管理与技术并重的一个部门，０６年承担着深化流程化管理、信息化应用的功能升级和集成、网络升级与维护的工作。签完责任状，深深感到身上的责任。０６年，我将密切与总裁办配合，做好流程化管理工作的深入与优化，并通过信息化应用的进一步开展，用ＩＴ的手段固化业务流程。

采购中心总监 杨涛：

责任状代表了公司对我的信任，代表了肩上的担子，代表了责任。我将带领采购中心全体同仁，努力完成２００６年部门工作任务，降低成本，提高产品竞争力，为市场做好服务工作。

能源公司项目二部经理 王家和：

要完成指标，需要团队的合作，我们已经将２００６年定为能力贮备年，我保证，今年不但要带领项目部胜利完成销售任务，而且要建设一支过硬的销售团队，培养至少两个能独立作战的销售骨干以及两个能辅助项目的后备人才，实现经济指标与团队建设双丰收。

科技公司项目一部 孙广涛：

签完责任状，感慨万千。强烈的责任感冲击着我的内心，再多华丽的词藻也无法形容，只想把这份责任凝聚成一股力量，一股团队的力量、一股向上的力量，一股实现梦想的力量！在集团为我们搭建的平台上做出业绩，回报企业，实现自我。

科技公司项目三部经理 梁树春：

签订责任状，让我感觉到任务的艰巨、担子的沉重、责任的重大，同时也备感各级领导和同仁对我工作的支持、厚爱和信任，更加鞭策我在今后的营销创业道路上勇往直前，勇创佳绩。

同时努力在２００６年里，带好新人，带好团队，带出一支既具有高度的团队合作精神，又具有高素质、高水平的营销队伍。

科技公司研发总工程师 赵俊芳：

责任状——接在手中，沉甸甸的，军令如山倒，勇往直前；

责任状——摆在桌上，天天相见，每时每刻都会感到一种无形的鞭策，知难而上；

责任状——默记心中，年终时，为你摆上庆功宴。

修炼

集团营销大培训火爆收场

本报讯（记者 乔凤青）3月4日，为期六天的集团营销大培训火爆收场。

这次培训是集团为充分执行２００６业绩年战略而精心策划的一次营销全员范围的集中培训和考核，花费了巨大的人力、时间和财力，意在通过这次培训，使营销人员全面掌握集团的营销战略，提高业务素质和业务能力，激发激情和斗志，迎接２００６年营销大会战，圆满完成各项任务指标。

培训包括授课培训、演讲比赛和卡拉ＯＫ大赛三大部分。为了激发培训热情、鼓励先进，这次培训还专门设立了单项和总分重奖。

整个培训由集团副总裁蔚殿庆主持。

授课培训采取了营销知识全方位培训、严格考试的方式，从２月２７日开始，历时５天，内容囊括了营销基础理论、赛恩战略营销模式、市场营销攻击战术、行业背景及竞争对手、赛恩集团企业文化、赛恩营销个案分析、产品知识、营销人员基本素质、财务基础知识、演讲技巧等多项课程。董事长左晔、资深副总裁程熙、李国才、副总裁蔚殿庆、王秉明、法务总监乐宜东、财务总监李业彬、总工程师邢新军、能源公司总经理助理李少勇、招聘专员张建等悉数上阵，参与授课。经过５天的课程培训后，所有受训人员进行了闭卷考试。

３月３日至４日，全体受训人员在紧张的笔试之后，进入演讲比赛。比赛题目限定在以下三个题目，分别是：

１、决定赛恩营销成功的关键是什么？

２、“营销是一段刻骨铭心的经历，没有做过营销的人生是不完整的。” 你怎样理解这句话？

３、基于赛恩的战略营销模式和产业平台，如何做一个营销高手？

参赛人员经过认真的准备，分别就各自选择的题目进行了精彩演讲。整个比赛过程高潮迭起，掌声不断。张祎凡的一气呵成，李春义的激情澎湃，董环的情真意切，白立力的幽默诙谐，李慧的自信非凡，给人们留下了深刻的印象。演讲看出了赛恩的精神，赛恩的士气，特邀评委蒋定坤老师激动地评价：“一个企业，员工有这样高的演讲水平，是很少看到的，令人惊奇。虽然有的人很紧张，但是看得出所有的人对这次比赛是认真的，大家都作了精心的准备。这种精神和士气令人感动。”

当培训进入最后一项——卡拉ＯＫ大赛，气氛达到了最高潮，选手们扫除了课程考试的紧张，延续了演讲比赛的激情，尽情放松、纵情歌唱。不少人唱功直逼专业水准，极大地调动了观众的情绪，逐渐地台下已经坐不住，人们站着，随歌摇曳，呐喊，或跑上台一起合唱。台上气球飞舞，彩带翩飞，董环甚至摇摇晃晃地将一盆大树抱上舞台，整个赛场成了一片欢乐的海洋。

六天的培训结束，经过评委会认真的评选，李春义、张祎凡、武国丽、王家和、阎坤、董环等夺得总分一、二、三等奖，王艳、于洲、张晨、艾菁、王本龙、刘江品等荣获笔试一、二、三等奖；吕金羽、谷金、刘丽梅、韩烁、于春叶、孟好旻等荣获演讲比赛一、二、三等奖；李丹、李威、丁洋、于洲、吕金羽、李慧等荣获得卡拉ＯＫ比赛一、二、三等奖。

这是一次空前的大培训，整个培训赛出了水平，赛出了气势，赛出了活力。许多人表示它像一次洗礼，不仅学到了知识，提高了业务素质，更调动了活力、自信和热情，他们会以崭新的面貌投入到营销会战中，创造佳绩。

营销大培训花絮
可爱的赛恩人

在这次营销大培训当中，给我印象最深的是感动。我发现赛恩的员工是这样的可爱，他们上进、认真，他们善良、无私，他们为了事业不顾一切……

第一次落泪，为了武国丽的精神酒拚

喝酒为许多人不齿，正统思想更难将它与事业心挂钩，尤其对一个女孩子来说。但是，武国丽的那一次喝酒却让人刮目。她不会喝酒，但是为了徐州的项目，她与徐州水司的老总在酒桌上拼了，啤酒、白酒、再啤酒，结果成了软面条。她说，这是她从业以来交的最深刻的一次学费，不过成绩令人可喜，徐州水司老总趴下了，她也醉了但是没摔倒。讲到这，她自己不好意思地笑了，大家也笑了。但是，下面的话却让人心头发热。“这就是赛恩的企业精神：追求卓越，我们锲而不舍…。也是我的人格定位：要坚持、再坚持，一定要看到你先我而倒下，我要最终的胜利与成功！”至此，我的眼眶湿润了。

第二次落泪，为了刘婷的知心

刘婷是一名销售内勤，她是为营销人员服务的，很难说有什么刻骨铭心的营销经历，但是，她以过去的营销见闻，认识了营销，从此深深体谅营销人员的辛苦。她说，“原单位在成都开订货会，我作为会务人员随同参加，随行的有个销售部同事，他一顿早点能吃我的四倍，我就觉得不可思议，问他真的有这么饿吗？那中午还吃得下吗？后来他跟我说：出门在外，没有一日三餐之说，这顿吃饱了，下顿不知道什么时候吃，最怕就是空着肚子见客户，喝酒是免不了的，这就是大多销售人员有胃病的原因。”话至此，我的心一震，眼泪也止不住溢满了眼眶。一个局外人尚且如此，何况那些曾有过亲身感受的营销人员，遇到如此知心的内勤会是什么滋味？

第三次落泪，为李春义的真情

李春义获得了此次营销大培训的总分第一名，全场掌声雷动。他当然是激动的、自豪的。但是没想到，他上台的步伐是那样的缓慢，一个堂堂七尺男儿，他哽咽在台上，半天说不出话，许久，他强忍住泪水颤抖地说：“第一个是感动，在我而立之年，２００３年，当我儿子稚嫩地喊出第一声“爸爸”的时候，我忽然间感觉到自己作为一个男人，作为一名职业经理人，作为一名导师，我所肩负的那个责任。

还有，在一个寒冷的冬季，在最后一点幻想也破灭的时候，我失去了一生最疼爱自己的人，我的姥姥。如果今天她还活着，她刚好１００岁。如果她看到我今天取得的成绩，我相信她一定会含笑九泉……

在０１年年末时，我在日记本上写下了这样一句话：你已３０而立，立者就要志存高远，而脚踏实地。用自己不懈的努力，去创造卓越的成就。我希望与大家共勉！”

不少人都掉泪了，这是一个多么上进、有责任感的男人，这是一份多么真挚的情感。

感动，为谷金的用功

这次培训安排相当紧凑，甚至近乎残酷，没有半天喘息的机会，授课之后紧接着就考试，考完之后紧接着就演讲比赛。他们是如何复习的，如何撰写演讲稿并背稿的，你都不知道。直到有一天我听说了一个秘密，在能源公司的会议室里，人们经常看到谷金关紧了玻璃门，在里面，面对着墙壁，口若悬河，挥舞着手臂，表情丰富。而外面什么都听不见。见的人说，谷金就像一个神经病一样，问她在干什么？她说在练习演讲。

心疼，为董环通红的双眼

在比赛的最后一天，我发现董环两眼通红，像得了严重的红眼病。问她怎么回事？董环说，背题、准备演讲熬的。几天来，她每天两三点钟才睡。她说，岁数大了，又带孩子，哪能和那帮年轻人比，精力、记忆力都达不到了，就只能熬夜背。就这，还只能带稿演讲。一时，我的心剧烈地颤了一下。

折服，为张祎凡的一气呵成

演讲比赛，张祎凡赢得满堂彩，她的演讲一气呵成，感情充沛，肢体语言恰到好处。被评委赞为“具有专业水平”。这个清爽、永远带着微笑的女孩，又有谁知，在背后下了多少工夫。

敬佩，为蔚总等人的辛苦

从去年培训策划、执笔撰写２万多字的教材，到培训主持、授课、联系比赛场地，蔚总全程参与。到培训后期，我发现他真的累了，当找他去商议下面的培训问题的时候，他在座位上半晌不动，楞楞的，再不像已往那样张扬。当他和程总、王总等人饿着肚子给大家判卷子到晚上七八点，我看见蔚总提着半兜果脯往嘴里填。

张晨和杨艾迪为教材一页一页地制作幻灯片，整整忙了两个月，到培训后期，杨艾迪连比赛都放弃了，她说，太累了。

（兰汀）

基地庆三八 一片欢乐海

３月８日，赛恩静海产业基地“‘扬企业文化，展巾帼风采’庆‘三?八’文体联欢会”成功召开。集团董事长左晔亲自来到现场，为女同胞们带来节日祝福！

联欢会上，女同胞们清一色的深蓝工作服，洋溢着别样的美丽。

活动分为五个篇章。

第一篇章，“知识竞赛”。参赛选手对主持人提出的一个个问题对答如流，展示了公司员工的文化素养！趁着评委统计分数的当口，男同胞们也加盟进来，带来了他们精心准备的节目“三句半”！顿时，会场上下笑得前仰后合。

第二篇章，“综艺大比拼”。随着音乐响起，一个个超级明星诞生了，或清亮或婉转的歌喉折服了在场的每一位观众，以至于评委在讲评时由衷感叹，“仿佛置身于‘超级女声’的现场”，迎来场上一片欢呼。

音乐再次响起，不同的是并没有歌声，而是一个娇小的女孩舞动宝剑飞身入场，片刻间，剑光闪闪，一声又一声的喝彩响彻耳畔。

一篇清新的美文朗诵，带着对“生命的意义”的回味，结束了本篇章。

第三篇章，“球胜心切”——带球比赛，比赛还没开始，选手们已经迫不及待要一展风姿了！

第四篇章，“自投罗网”，每人端一个纸篓，去接投过来的羽毛球，每个人都像一个舞蹈家，身姿曼妙，形体优美，真切地告诉大家“我们永远年轻”！

最后一项比赛：集体跳绳。一根根长绳像一道道彩虹，瞬间闪过，又打过地面，发出愉悦的劈啪声响。淑女们都丢开了平日的矜持，极力配合，完成这项限时任务。

这次活动展现了我公司女性意气风发的精神面貌，巾帼不让须眉的奋发精神！静海产业基地卧虎藏龙，人才济济。员工素质的提高，给公司带来了全新的面貌。

奇怪，女同胞的节日为什么有这么多帅哥的身影？看看他们的红色胸牌就明白了，没错，他们就是本次活动的“志愿者”。在这次活动中，为我们“三?八”节，作出特殊贡献的是我们静海基地的帅哥们，是他们在幕后默默的付出，才使得我们的节目顺利的举行下去！谢谢帅哥们！

还有我们的特约主持人穆伟先生，和五位裁判员：杨卫宁，卢俐，张敬忠，崔云锁，刘立国。感谢他们能够在百忙之中抽出时间支持我们这次活动！

（静海产业基地 田野）

铿锵女人花
——记赛恩三八节活动

很久以来，赛恩的女性是宁静的风景，她们苗条，清秀，语不高声。偶有一点涟漪，也只是几个性格爽朗的女子的笑声。自从营销大培训的演讲和卡拉ＯＫ比赛，女性才风芒小露，如同初夏荷苞，她们开始歌唱、舞蹈，呐喊，欢笑。今天，三八妇女节，我看到了女性筋骨的爆发——她们较劲，她们拼抢，她们叫喊，她们满头大汗，她们喜极而跃……

根据赛恩女性既往的风格，我们原本设定的是踢毽子、跳绳、乒乓球等小巧性项目，但在部门男士们的极力怂恿下，我们改上了集体对抗项目。没想到，它竟然激发出了女性们深藏已久的活跃与激情。原来，赛恩女性不光有婀娜多姿，也能大刀阔斧。

也曾自行车慢骑比赛，ｚｉｇｚａｇ（走之字），颤颤巍巍，欲走还羞，袅袅婷婷，犹如一支曼妙的小夜曲。即使那惊险的一歪，落地，也那般的轻柔、优美。

但是，在拔河赛场上，女士们完全是另一番景象。四个代表队摩拳擦掌，互不服气。待比赛开始，龇牙咧嘴，死拉硬拽，一个个早顾不上模样，只剩下后悔，为什么这样单薄？块头大的明显占了上风，力气小的被拽得整个队伍左右摇摆……

男士成为三八节一道别样的风景，原本只想象征性地邀请几位男士助威，结果几乎所有的男士们都聚集到了操场，他们似乎比女士们兴致更高，比选手们还累。他们现场指挥，高喊加油，声嘶力竭。整个现场被他们搅得热血沸腾，以致他们也手心发痒，嚷着也要来一场。

待到篮球比赛，气氛直冲白热化，能源联队以势压人，口号连天；科技联队不声不响，暗中较劲。想象不到，女士，尤其是赛恩的女士竟然会拼抢得如此凶猛。科技联队的杨明被撞了个后滚翻，能源联队的邵丽云被撞肿了脸。几个你来我往之后，“能源”首先破篮，拉拉队一片欢呼，李春义一蹦３尺高。科技队尽力反攻，但终未得手。替补上场的张海燕得球，激动得抱着就跑……

最终能源队横扫一片，大获全胜，包揽了自行车慢骑、拔河、篮球比赛三个第一，其他各队分获二三名。谷金自豪地叫板：还有什么比赛？

集团副董事长杨淑华、资深副总裁程熙、副总裁蔚殿庆参加活动并为获奖队员们颁发奖品。董环抱着一等奖的一大桶巧克力挨个分发，豪气十足。

三八活动鸣金，虽然大家腰酸腿痛，筋疲力尽，但心里畅快淋漓。董环式的豪气，谷金式的霸气，青晓英式的冲劲成为整个活动的主宰，成为大家的享受。女性应该活力四射，我们期待赛恩女士们能像今天一样动感永存，活力永存！

（乔凤青）

团队精神闪光点

如果把公司比喻成一张网，团队合作就是网的结。没有这个结，网是散的。没有团队合作，公司也是散的。结的松紧关乎网的质量，团队合作的程度，则体现公司的素质和实力。我们公司讲究团队合作，重视团队合作，它塑造了公司对外的强劲，也创造了内在氛围的温暖。董国斌、崔文泉是这温暖中的一团火。

客户服务部配有四部车，承担着天津市几十万台水表的维护维修任务，由于使用频率高，经常出故障。按照分工，公司车队只是负责这四辆车的技术指导工作。但是客户部只要求助到车队，董队长和崔师傅就会像对待自己的本职工作一样热情帮助维修。

大年初三，客服部两部车都坏了，严重影响了出勤，找到董队长，董队长二话没说，钻到车下就修。

正月初八，下了一整天雪，客服部正在出勤的一辆车坏在了路上，董队长冒雪把车拖回公司，并连夜修好，交给了客服部。

客服部顾经理说，董队长和崔师傅帮助我们处理车辆小毛病是常事。他们不辞劳苦，有求必应。甚至加班加点，没有任何条件，为我们解了不少燃眉之急。我们非常感动，也很感激。

（乔凤青）

心系赛恩营销 成就精彩人生

难忘的一九九八，在那个残雪消融、万物复苏的早春，我怀揣着自己稚嫩的理想，做出了我人生中最重要的一次选择——加入赛恩的营销团队。

伴着寒来暑往的季节变迁，不经意中自己竟在这个极具挑战的岗位渡过了生命中最灿烂，也最弥足珍贵的八年。那些如烟花般璀璨的往事，那些摆脱不掉、刻骨铭心的真实经历，都鲜活而生动地丰富着我无悔的青春岁月。

蓦然回首，初学乍练时“跑单帮”的辛酸遭遇竟是如此的清晰依旧。由于当时缺乏对行业市场的了解和对专业知识的有效积累，在近一年多的时间里，自己碌碌无为的糟糕表现就像迅速蔓延的病毒，吞噬着我青春进取的热情，使我陷入了一种无所适从的困惑与迷茫。

“追求卓越，我们锲而不舍…”。就在我悲观、失意的困苦时刻，是赛恩的优秀企业文化和赛恩人永不言弃、艰苦奋斗的创业精神，赋予了我挑战“命律”的勇气和毅力。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”。在领导和同事们的鞭策鼓励下，我从第一笔只有几千元的小订单开始，逐渐在与客户的沟通交流中找到了感觉，找回了自信。

“忆往昔，峥嵘岁月稠”。从“戴上草帽进城”，英雄创造历史的“提篮小卖”，到以点的切入聚焦、拓展外埠市场的直销“种草”。我们在一次次痛苦的蜕变，在无数成功与失败的探索和求证中，以不懈的努力，阐释并实践着自己人生的梦想和价值。

有人说：“没有做过营销的人生是不完整的人生”。我很庆幸自己在赛恩完美的舞台上收获了八年精彩的营销历程。它不但扫除了我青春年少的浮躁与偏执，而且磨砺了我的心志、升华了我的学识，也赋予了我生活的智慧、勇气和战胜困难的决心。更让我无法忘记的是，与我朝夕相处的“战友”，是你们用一颗颗不倦的爱心温暖、感动了我，使我在懵懂、迷茫的困苦中得到了解脱，使我在与你们共沐风雨，同渡沧桑的相濡以沫中，学会了承受与坚强。

今天，我很欣慰地看到有如此众多的优秀员工融入了赛恩的营销血脉。作为一名老员工，身为一名导师，我愿肩负起“头狼”的重任，不惜倾注自己的一切，使你们在赛恩的舞台上收获自己精彩的人生。

“沉舟侧畔千帆过，自强不息始到今”。让我们秉持本色，不断超越自我，为了赛恩辉煌的事业，用心去雕琢那份属于自己的永恒魅力。

（能源公司 李春义）

我的赛恩营销路

轻轻回首间，在赛恩的营销路上已走过了八年，八年的营销历程像一部经典影片，在我脑海里百放不厌。

记得是八年前一个难忘的夏天，父亲突然脑中风住进了医院，我辞掉工作，全力照顾病中的父亲，当父亲醒来第一眼看到我就问，你是不是又没有工作了，那年我２７岁，在社会上闯荡了多年始终没有稳定过！工作问题已成为父亲的一块心病，以前父亲提到此事我总是不屑一顾，而这次病床上父亲的一句问话，却让我感到心痛，并且顿悟，我，应该好好找一份工作了。此时报上的一则招聘广告吸引了我，招聘单位是赛恩公司，招聘岗位有销售和司机。当时我只有高中学历，开过一段出租车，没有特别技能，就写了一份应聘司机岗位的求职信。当时面试我的人正是左总，是他的一番鼓励，一番指点和肯定，使我放弃了应聘司机的念头，勇敢的走上了这条痛并快乐的营销之路。

然而对于既没有营销经历，更不懂得营销理论的我来说，开始的几个月的确很难！背着手提电脑，提着样表演示盘，穿梭于大街小巷，三个月过去了，半年过去了，仍然是一无所获，我行吗？我是否还要继续地做下去？我问自己。这时负责市场销售的程总看出我动摇了，就主动找我谈心，教我如何注意营销细节，如何驾驭不同的客户，并亲自到现场帮我把握客户，教我如何踢好临门一脚，在程总的帮助下，我终于有了订单，建立了信心，找到了感觉，并尝到了甜头（领提成时心花怒放）。程总不仅培养了我，也培养出当年名声在外的“赛恩五朵金花”，在这“五朵金花”中，我不是最优秀的，却是最努力的，最锲而不舍的，那时大家都戏称我是“提篮小卖”，我爱这个绰号，它对于我来讲，既是一种肯定，也是一种激励，每当提起“小篮子”时，我就暗暗下决心，一定换个“筐”。

２００３年是我人生中的一大转折，一个健康可爱的小男孩降生了。休完产假的我一上班就被安排到当时营销业绩最好的天津市场部，在天津市场部的日子里，李总的工作风格深深地感染了我，他让我懂得了风物长宜放眼量的道理，教会了我如何处理眼前利益与长远利益的关系，他让我切身感受到了战略营销的魅力。２００５年集团确定了战略营销模式并组建项目部。我担任了项目部的负责人，同时获得了２００５年度最佳效益奖！并考取了高级营销师资格证书。

与大家相比，我没有高学历，也没有显赫的工作经历，但我可能比在座的新员工多几份幸运，幸运的是，我比大家早几年选择了赛恩！并坚定了与赛恩共发展的信念，实现了自身价值，如今赛恩成为集团公司，我也在“提篮小卖”中提回了车子和房子；父亲已不再为我操心，而以我为荣，幸运的是我在赛恩遇到了无数位导师，左总、程总、李总以及公司所有同仁，你们才是我人生中最宝贵的财富。幸运的是，在赛恩的平台上我能够从一而终地坚持下来，在困难与挫折面前没有选择放弃！我无法想象如果当初我没有选择赛恩营销，我会怎样，不知道！也没有必要知道，因为八年的赛恩营销路对于我来说是一段刻骨铭心的经历，营销已经成为了我生命中的一部分！感谢赛恩，是它改变我人生的轨迹，使我找到了人生价值与方向，八年是一个总结，更是一个新的开始。如今我已是新员工的导师，我会把导师们传授给我的宝贵经验无私地传授给他们，为赛恩明天更加的辉煌献出我全部的力量！

（能源公司项目三部 董环）

地址：天津市南开区华苑产业园区桂苑路 18 号　　网址：http://www.newsuntech.com　　编辑部：李俊龙　孙路　王红娟

旭日计划

——天津赛恩集团人才战略

一、 宗旨

为集团长远的发展搭建人才梯队，使赛恩的人力资源和组织建设达到一个专业化、团队化、制度化、流程化的水平。

二、 人才培养周期

人才培养是一个长期的过程，同时又要讲究人才培养周期。本次“旭日计划”的第一个阶段为三年（２００６年至２００８年）。

三、 培养目标

在未来三年内要培养：

１、 五十名两星以上的干部

２、 １００名技术骨干

３、 １０名高层管理人员

四、 重点培养的岗位和专业方向

岗位：

１、 执行总裁

２、 人力资源副总裁

３、 财务中心总会计师

４、 国际商务总监

５、 技术中心总监

６、 运营总监

７、 总裁办主任

８、 战略总监

９、 企划总监

１０、 主力子公司董事长、总经理、副总经理

１１、 高级秘书

１２、 高级行政主管

专业：

１、 人力资源

２、 财务管理

３、 战略发展

４、 投资与证券

５、 研发管理

６、 市场营销

７、 信息技术

８、 国际商务

９、 专业研发

１０、 行政管理

五、 培养措施

１、 从年龄上划分

１）２５～３５岁为总监级干部重点培养年龄段；

２）３５～４５岁为副总裁级重点培养年龄段；

３）２５岁以下为重点选拔年轻有潜力的人才。

２、 从渠道上划分

１）现有人才储备中确定培养对象，列入后备梯队；，

２）重点引进的岗位和专业要列出需求计划。

３、 保证措施

１）实行新员工的“导师制”；

２）严格按计划，创新招聘渠道，重点引进专业人才；

３）对纳入“旭日计划”的年轻人和培养对象，给予重点倾斜政策，投入更多资源培养。

六、资源投入

１、对纳入“旭日计划”的员工，实施能力提升和专业培养的投入。如投资：带薪进修、出国学习、学历教育、挂职锻炼、轮岗实习等。

２、 从渠道上划分

３、对重点岗位和特殊才能人才，实行战略储备。

４、对子公司重点项目，实行期权、分红权、改制股权奖励等长期激励的资本投入，以使优秀人才与企业形成“共创、共享、共荣、共存”的资产＋组织的事业关系。

七、组织与制度保证

１、集团各部总监以上的干部均为“旭日计划”的法定责任者和执行者。这是评价一个现职赛恩干部的重要因素之一。

２、总监以上干部均要在每月考核和年终考核中，单列栏目总结分析你的“旭日计划”执行情况。

３、集团内刊、内网常设栏目，跟踪报道“旭日计划”和“旭日人才”的情况。

４、集团为表彰现职干部为“旭日计划”所做出的贡献，特设立年度“最佳伯乐奖”。在干部述职与晋级中作为重要依据。

八、该项“旭日计划”的主管机构

１、集团人力文化中心。

２、董事长秘书处。

我选择，我喜欢

“我选择，我喜欢”这是一句广告语，我想用在职业的选择上是再恰当不过了，在此，我想谈谈多年工作，特别是从事销售内勤工作的一些感悟。

我是１９９０年参加工作，当时还是学校统一分配，没有选择，也没考虑到别的选择，便被分配到一家国营企业。录入单位也是因需而用，于是我被安排到厂办公室做文员。

当时我对营销工作只是一般的接触，知道它对企业很重要，而销售人员也是起到先锋军的作用。真正了解销售人员应该是在１９９６年，原单位在成都开订货会，我作为会务人员随同参加，我们坐的火车走山路的时候，山上落的石头把前边车厢的玻璃都砸破了，好在没有人员受伤，我才亲身感受到路途上的危险，这是第一个感悟。随行的有个销售部同事，他一顿早点能吃我的四倍，我就觉得不可思议，问他真的有这么饿吗？那中午还吃得下吗？后来他跟我说：出门在外，没有一日三餐之说，这顿吃饱了，下顿不知道什么时候吃，最怕就是空着肚子见客户，喝酒是免不了的，这就是大多销售人员有胃病的原因。这是我的第二感悟。因为差旅费有限，我们在长沙住的是一个客户单位的招待所，３月份的天气还有些凉，加上一直在下雨，床上的被褥都是冰冷潮湿的，让人无法入睡，最后只能盖着自己的衣服熬到天亮，这是我的第三感悟。当然这一路上感悟太多，就不一一列举。俗话说得好，“在家千日好，出门一日难”，我只是在外短短的十天，而他们一年要有大半的时间在外，那份艰苦，可想而知，从那次开始我真正了解了营销人员，了解了他们的艰辛，了解了他们为了每一笔订单所付出的汗水甚至泪水，敬佩之情也油然而生。所以，在我有机会再次选择岗位时我选择了销售内勤，我愿意为他们服务，愿意为他们当好内勤。当时对于我来讲，这个岗位还比较陌生，正如我刚刚来到赛恩的时候，是周围这许许多多的同事和领导给了我很多的帮助、理解和包容，让我很快适应并掌握，同时也渐渐喜欢上这个岗位。首先，销售是企业的前台，销售数据统计最能直观反映一个企业的生产状况和经营成果，而销售内勤就是财务与销售之间的枢纽环节，基础工作没做好，就会给财务工作造成许多不便，所以我觉得这个岗位很重要。其次，销售人员出业绩时，他们会有成就感，而我在出单的同时也会分享他们这份成就感，感受到工作带来的乐趣。第三，销售人员的亲和力和团队的凝聚力，可能是我愿意从事这一岗位的主要原因，销售人员多为外向型，很容易接触，待人真诚、热情，而且具有我身上所欠缺的“冲劲”，和他们在一起我变得开朗许多，工作也感到轻松而愉快。我想缓解工作压力最好的方法莫过于一个和谐的工作环境、一个可信体贴的领导班子、一群团结友爱的同事，和一份愉悦的心情，在科技公司我感受到了这份快乐。

销售内勤服务于销售工作，同时也离不开销售人员的支持，在此，我也想感谢给我很多关怀和帮助的领导，感谢支持和爱护我的各位同事，感谢赛恩给了我一份喜欢的工作，让我有机会融入这个集体，在这个岗位上我会努力做得更好，为营销服务，让他们全心投入到对外的市场中去，不要有后顾之忧，我相信也许我不是最好的，但我一定是最努力的。

（科技公司 刘婷）

生日祝福(三月份)

愿您的生日百事顺心，愿您在新的一年欢乐充盈，愿您年复一年，称心如意。祝生日快乐！

温春艳 3.3
鲍平亚 3.8
青晓英 3.9
张祎凡 3.13
孔 媛 3.13
李志稳 3.13
崔云锁 3.14
刘德春 3.14
冯 猛 3.15
毕雪娇 3.19
王福荣 3.27
于春叶 3.29
秦 婷 3.31