

李文华要求办公室人员 凝心聚力重“品”提“质”

□办公室 徐明琪

5月8日,浙农控股集团办公室工作会议暨信息宣传工作会议在浙农科创园召开。控股集团总经理李文华出席会议并指出,办公室作为综合性最强的职能部门,要发挥好上传下达、沟通左右、协调各方的职能,密切联系业务经营,为公司凝心聚力、稳健运行和创新发挥特殊作用。控股集团总经理助理、办公室主任陈江作了具体部署。控股集团各成员企业办公室(综合管理部门)负责人、专职宣传人员等共20余人参加座谈。

李文华对2020年控股集团和各成员企业的办公室工作表示肯定。他强调,办公室密切联系着企业管理和业务工作,为企业的经营决策提供建议和参考,十分重要。集团各级办公室、综合管理部门要主动适应新形势、融入新形势,为企业发展作出贡献。一是要重“品”(品德)提“质”(素质)。作为上下级之间、内外部之间的桥梁和纽带,办公室人员必须要有较高的品德和素质修养,说话做事要慎之又慎,严谨周到,树立全局意识。二是要不断提高业务能力,特别是要提高本岗位位的业务能力和熟悉企业经营业务的能力。在办公室岗位上,对待文字、宣传、统计等工作,每一个从业人员都必须具备非常专业的能力,把“练好内功”摆在突出位置;熟悉公司日常经营业务是办公室

的第二能力,要主动对国家政策、企业发展战略、业务经营情况进行深入了解和研究,真正围绕公司发展出谋划策,做好“参谋”当好“智囊”。三是要不断加强团队建设。要通过内部培养和外部引进相结合,建设一支专业人才培养和外部引进相结合,建设一支专业人才培养,形成一股整体更强的团队力量;要全方位锤炼自身本领,提高综合能力,成为“想得到、写得出、讲得了、顶得上”的杰出人才;要组织开展内外部多形式、多渠道、多层次的办公室人员培训和交流,开拓视野,提高其业务水平和整体素质;要完善梯队建设,培养储备后备人才,确保各类人才持续供给。四是要不断适应形势变化。在从严治党、从严治企的形势下,加快对企业日常经营管理工作中心涉及的流程、规范、制度、执行、监管的梳理,要引领公司内各个职能部门高效运转、化繁为简,为管理赋能、为业务赋能;要加快信息化建设,充分发挥信息化在优化资源配置、提高工作效率、提升管理水平方面的作用,助推各项工作水平的提高。

与会人员多角度多方面分析总结了近年来办公室工作情况和新时期办公室工作面临的形势、挑战与困难,探讨了如何围绕公司发展进一步发挥好办公室作用,如何做好材料撰写、综合协调、会务组织、新闻宣传等工作作了重点交流探讨,畅谈了对于办公室工作的思考与认识。



开会当天,花园里创客孵化中心内座无虚席。

衢州花园里首开 首日去化超9成

□通讯员 吴明仙

5月16日,衢州华都花园里项目首开问世,受到客户的热烈欢迎。本次首推148套房源去化超过9成,首战告捷。

开盘活动还未开始,华都花园里营销中心已是宾客如

云,提前到场的客户们有的与置业顾问热情沟通,有的三五成群在讨论交流,分享着自己喜欢的户型,都期望能够选购到心仪房源。

下午2点18分,选房正式开始,分秒必争的情绪感染了在场的每一个人。现场喜讯不断、捷

报频传,顺利购得心仪房源的业主们难掩欣喜,到处是一派热火朝天的景象。

瞩目一城的热销,是华都品牌厚积薄发的沉淀。未来,衢州华都将以匠心品质续写热销传奇,让花园里的理想生活更加值得期待。

速览

广东省社、黑龙江省社领导到访浙江农合

4月27日和5月12日,广东省供销社党组成员、理事会副主任俞少能和黑龙江省供销社党组副书记、监事会主任赵明先后到浙江农合,与浙江省供销社党委委员、理事会副主任、浙江农合董事长童日晖交流改革创新经验。童日晖向来宾介绍了浙江省“三位一体”改革工作推进情况和浙江农合公司的基本情况,希望双方通过交流学习,实现两省供销社系统的相互促进、共同发展。(浙江农合 袁志鹏 通讯员 陈叶霖)

新疆阿拉尔统众国有资产经营公司考察团到浙江农合

5月8日,阿拉尔统众国有资产经营公司副总经理夏霞,新疆兵团第一师供销集团公司党委书记、董事长苏育彩一行在浙江省供销社副主任沈省文的陪同下到浙农考察,与控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海,控股集团党委委员、副总经理、浙江农合总经理陈锡锋等就产业合作进行交流。双方均表示要进一步加强沟通探讨,积极寻求合作模式与合作机会。(通讯员 方小康)

总社杭州茶叶研究院原院长张士康到浙江农合

5月11日,中华全国供销合作总社杭州茶叶研究院原院长张士康一行到浙江农合,与控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海及浙农下属涉农企业代表座谈交流。双方均表示将抓住茶产业合作机遇,进一步加强沟通交流,探讨共同成立茶产业高质量发展平台,搭建中国茶产业链体系的可能性。(石原金牛 李晓勤)

李文华赴浦江、龙游等地调研

5月12-13日,控股集团党委副书记、总经理李文华赴浦江、龙游等地调研,实地查

看了浦江农贸市场、龙游建材市场和建德农批市场的运营情况和在建项目建设情况,要求各项目团队进一步做好项目运营和开发工作,加强项目整体筹划和资金平衡,探索出一条可复制的市场类项目开发管理模式。调研期间,李文华还现场查看了建德临时农贸市场,了解了有关经营情况,嘱咐运营团队及时总结临时市场的管理经验,为后续正式市场的开发做好准备。(办公室 余小波)

金昌汽车召开2020年度“三会”

4月26日,金昌汽车召开2020年度“三会”,提出公司未来品牌发展战略,强调要完善人才招聘、培育、使用机制及优化股权激励机制,并要求广大员工严控风险,保持廉洁自律,把好廉政风险这道关口。控股集团党委副书记、浙农股份董事长包中海在会上强调要密切关注行业发展趋势,根据规范化要求完善制度,同时关注员工个性化需求,保持员工队伍稳定。(通讯员 吴经军)

浙农股份成为浙江省中药材协会副会长单位

5月8日,在浙江省中药材协会五届二次理事会上,浙农集团股份有限公司被认定为协会副会长单位。浙农股份有关负责人向与会嘉宾介绍了公司在中药材领域的服务能力及优势,并表示未来公司将进一步整合资源,重点围绕新老“浙八味”探索中药材全产业链布局。(浙农股份 夏亦涛)

衢州惠多利参加春耕送肥服务活动

4月下旬,衢州市供销社举办的2021年度春耕送肥服务活动中,衢州惠多利承担了衢江、柯城、龙游、江山4家产业农合的送肥工作,安排车辆将价值6万余元的化肥送到产业农合手中。此外,公司还组织技术人员深入田间地头了解农情,解答农户的技术问题并开展后续农技服务。(惠多利 汪明远)

浙农爱普一行走访上海芳甸公司

5月12日,浙农爱普组织考察团赴上海芳甸生物科技有限公司考察,并与芳甸生物科技有限公司有关负责人座谈交流。双方介绍了各自公司情况,探讨了未来合作方向并达成共识。期间,考察团还参观了芳甸生物科学提炼及生产运行高科技肥料的过程。(浙农爱普 焦小东)

浙江金诚凯迪与浙茶狮峰达成战略合作

5月11日,浙江狮峰茶业有限公司与浙江金诚凯迪汽车销售服务有限公司达成战略合作,通过狮峰“问茶”入驻凯迪拉克4S店的合作模式建立优质合作伙伴关系,在为客户打造舒适“茶空间”,提供卓越体验的同时,共同提升金诚凯迪和浙茶狮峰的品牌价值和影响力,实现互利共赢。(华都股份 李传胜)

明日控股供应链服务试点成果亮相行业宁波现场会

4月29-30日,全省供应链协同创新推进工作现场会在宁波召开,明日控股作为全国供应链创新与应用试点企业之一在会上展示了公司前期塑化供应链服务试点成果,传递了产融结合、数字化转型、新技术应用、国际化运作等方面经验。省政府办公厅副秘书长高屹,省商务厅厅长盛秋平、总经济师朱军等领导参观了明日控股展台,并详细了解了公司试点成果。(通讯员 俞涛)

新光公司农膜驰援南通受灾农户

4月30日,江苏南通等地出现冰雹和大范围强雷暴大风天气,对农业生产带来较大影响,部分地区农户的大棚架梁倒塌,薄膜被吹飞,农户损失严重。灾情发生后,为了不耽误农时,把农户损失降到最低,明日控股下属杭州新光塑料有限公司组织一切力量抢时间、争进度,全力生产救灾农膜支

援受灾农户。(通讯员 丁伟萍)

济宁湖滨学校项目隆重奠基 助推蓼河新城教育质量提升

4月21日,济宁华都与高新区政府协力建设的蓼河新城公立教育重点工程——湖滨学校破土开工。湖滨小学项目位于济宁高新区重点打造的蓼河新城核心区域,总占地面积约87.5亩,总建筑面积约3.3万平方米,包含40班小学和21班幼儿园,可容纳近2600名小学生入学,是济宁市、高新区政府重点推进的蓼河新城公立教育提升工程,将为提升蓼河片区的公立教育质量,促进蓼河新城生态科技的全面建设起到积极作用。(华都股份 李传胜)

浙农茂阳“周营养菜谱下单系统”获好评

5月14日,在“5·20”中国学生营养日暨诸暨市学生营养与健康交流研讨会上,浙农茂阳开发的“周营养菜谱下单系统”获好评。据悉,该系统由浙农茂阳与教体局发展中心联合开发,现整体功能已在线运营,部分个性化功能试点运行。浙农茂阳相关负责人表示,公司将依托新系统,全力以赴做好诸暨学生膳食保障、食品安全和营养分析的基础工作,同时进一步完善系统,为教育主管部门、政府监管部门各项工作提供数据支持。(通讯员 戴新维)

浙农科创园企业员工有序接种新冠疫苗

为进一步做好外防输入、内防反弹工作,解决浙农科创园内企业及员工的实际需求,近日,浙农科创公司对接相关部门,分批组织园区内企业员工有序接种新冠疫苗,截止5月20日共计组织570人接种。浙农科创公司将继续组织园内企业员工免费接种新冠疫苗,为员工的健康安全保驾护航。(浙农科创 苏莉莉)

师说

师者,传道授业解惑也。良师一言常醍醐灌顶,犹如航行中的灯塔为迷茫者指明方向。《浙农传媒》从本期开始推出《师说》栏目,邀请集团内相关业务板块的“良师”,与大家分享在各自领域内独到的经验、见解,帮助大家解锁学习方法、把握行业动态、提升工作能力。“操千曲而后晓声,观千剑而后识器”。希望每期《师说》都能为你带来新的启迪。

本期主题:

销售精英是如何炼成的?销售,有人称之为艺术,有人视其为学问,而回归到其作为“工作”的本真,一个销售应该怎么做才能提升业绩?来看看各个板块的“大师”为我们传授的销售经验。

浙农爱普总经理 洪萍:

兵无常势,水无常形。销售工作千人千面,并没有一种固定的技巧可以通用。我认为从事销售工作,重要的是找到与自己价值观相符且让自己感到舒服的方式,并不需要照搬他人。但是销售工作也有其共性之处,值得好好把握思索。

一是勤奋。刚入门的新人内外部的基础都不具备,内部团队、规范、产品特点不熟悉,外部市场、客户、联系渠道不了解,想要快速上手,唯有勤奋。“走市场”是必要的基础工作,要通过各种渠道去了解自己手中产品在市场上的定位、把握市场的脉搏跳动、清楚目标客户群体画像,要熟悉从竞争对手、自身产品到客户需求的整个市场环境。

二是持续学习。市场瞬息万变,客户也不可能一成不变,这就要求我们不断充实知识结构。专业能力是我们的核心能力,只有对日新月异的市场、更新换代的产品和丰富多变的客户需求有着细腻的把握,才能够收获信任,取得销售工作的突破。沟通能力也是在不断交流学习中逐渐提升的,尤其是在和客户的交流谈判中,学会换位思考能很大程度上帮助我们了解客户诉求与关注重点,并据此及时调整销售策略。还有人际交往的礼仪、个人的特长等其他领域的知识都可能为销售工作提供帮助,值得我们持续地学习与琢磨。

三是真诚。唯有真诚最动人,想要拥有一个长期的良性客户关系,切忌耍小聪明。聪明人往往倾向于回避和精明外露的人打交道,坦诚的人也更容易获得他人信任。当然,在销售中,真诚也并不意味着什么都说什么做,如何在合理范围内给予客户信任感是需要自己把握尺度的。

明日控股副总经理、PP公司董事长 邵世萍:

从事销售工作,我认为需要“用心”。用心并不是一味的瞎使劲,而是有方向的努力。

找客户要用心,寻找客户首先是要把握住核心渠道。过去我们是通过黄页、百度搜索寻找客户,而现在年轻的团队会通过抖音等新型信息平台发掘需求客户,需要因时因地变换获取途径。寻找标杆企业、联络目标客户群体组织如协会等也是一种开发核心渠道,把握住优质的核心用户并建立良好关系,能为我们带来丰富的客户资源,往往突破一个即可以点带面,实现销售业绩的提升。

维护客户也要用心,尤其是针对能带来更多可能的核心客户,更要用心经营关系。这种维系并不是隔三差五打电话、送送礼、拍马屁,这是方向上的错误。就我自己的工作经验来看,维系客户最基本有效的是线下的交流,如上门拜访,找到共同的兴趣话题甚至参与共同的

兴趣活动使自己能同客户成为某种意义上的朋友,会有利于形成良好的关系。

此外,销售工作不是孤军奋战,团队是我们坚实的后盾。融入团队也要用心。想要进入团队首先要打开自己,自己不能先抗拒、畏惧团队氛围去做“独行侠”,这是融入团队的前提。在积极融入团队的内心驱动下,去找前辈请教问题、向同事请求帮助,勇敢地表达、积极去帮助他人,工作外一起运动、聚餐等都可以帮助迅速找到团队默契。

销售工作并不是无门槛的,相反,很多时候销售的入门很难,新人进入可能有很长一段时间都得不到客户的反馈,但用心投入、长期耕耘,有目标、有计划地去提升自己专业能力,自我驱动,相信你一定会从销售工作中收获成就。

金昌汽车杭州板块销售副总监、金湖机电销售经理 李钟:

反思与复盘是销售工作的好方法。做销售不可避免地要遭遇挫折,被客户拒绝有负面情绪也很正常,我们要坦然面对。最重要的是不被这种挫败感笼罩,不任由沮丧情绪蔓延,要用理性回到问题本身进行复盘,这样才能真正克服并避免下次负面情绪的出现。

我刚开始从事汽车销售的时候,接待了一位客户,

全程陪同大概两个多小时,努力提供了细致的方案,客户现场反应也非常积极,但最后还是被婉拒了。这时既有受挫、又有埋怨,最后请教师傅,经过他的点拨我才成功走出情绪陷阱。之所以分享这段经历,就是想说明理性复盘的重要性。对于年轻的销售工作者而言,自身经验欠缺,需要第三视角的审视来帮助自己复盘,这时候请教前辈是很好的选择。

济宁华都总经理助理、营销部总监 朱峰:

我认为,团队协作对开展销售工作大有帮助。团队能够提供感情支撑,提供基本业务模式,也能够帮助成员开阔思路,制定更多销售方案。交流是整个团队存在的基石,在我们团队,每天都会进行组会,成员们共同整理和分享销售案例,探讨客户需求,反思失败背后因素,大家共同支撑可以帮助情绪的消化和能力提升。

团队荣誉感是团队良好运作的纽带。团队中会有冲突的时候,比如客户重合,这时就应该以大局为重,共同交流协商,解决矛盾冲突。又比如,当你的客户并不

习惯你的交流方式甚至拒绝了你,这时可以在与团队沟通的基础上试着为适合该客户的同事牵线搭桥,努力促成销售目标的达成,这样才能把团队蛋糕做大,自己也能获得比独自战斗更多的收获。

销售并不是迎合,即使是销售冠军也会遭到无数次的失败,这时候我们要做的不是一味否定自己,改变自己的风格,而是在审慎理性的基础上,依托团队合理地解决客户诉求。与团队好好磨合,你会发现一片新的销售天地。

感悟长征精神 扬帆再启征程



□集团团委 樊诗漪 周晨晔

环节中,各小组成员精诚团结,不畏失败,最终成功将“战略物资”送到前线,取得胜利。在“飞夺泸定桥”、“强渡大渡河”环节中,全体团员克服天气、体力、饥饿等困难,勇登高峰,面对“敌人”猛烈的火力,迎难而上,迅速突破了封锁圈,成功实现了胜利大会师。

到达活动场地后,全体团员统一换上了工农红军服装,组成浙农青年“红军团”,并选出司令、政委、团长等“角色”,正式开启了一天的“长征之旅”。全体团员来到红军广场,在“政委”的带领下重温入党誓词并向红军战士纪念碑敬献鲜花。随后,浙农青年“红军团”踏上长征之路,开始挑战红军长征途中的“四道封锁线”。在突破湘江封锁线时,全体团员分成两个小组进行PK,在“红色轨迹”、“争分夺秒”

为庆祝中国共产党建党100周年,4月24日,浙农控股集团团委组织青年团员赴金华横店红军长征博览城开展主题团日活动,体验红军长征路线,重温红军革命的艰难岁月。

此次红色主题团建活动是集团团委庆祝建党一百周年系列活动之一,也是团委为迎接“五四”青年节举办的活动。全体团员展现出了浙农青年的新时代风貌,在寓学于乐与切身体会的过程中,进一步了解了红军将士在长征途中的勇敢精神,也更加坚定了共产主义的信念。大家纷纷表示,在今后的工作与生活中,时刻要求自己秉承长征精神,以更加奋发向上的姿态建功新时代、奋进新征程。