

性格决定命运,气度影响格局

——九型人格为您破解性格密码

通讯员 郑胜

性格决定命运,气度影响格局。2008年5月23日,时代光华力邀李笑月教授,在中科院杭州科技园与一百多位学员共享九型人格管理工具的奥妙。

李笑月老师是浙江大学副教授,国际应用心理与性格形态学会九型人格课程授权导师。2001年率先在浙江省成功策划了浙江大学职业总裁实战训练项目(EMP)与职业经理实战训练项目(EMT),长期从事浙大职业总裁与职业经理的培训,积累了丰富的工商管理教育经验,集聚了全国丰富的教学资源,是浙江省最早开展系统的总裁、经理人实战训练的拓荒者。李老师以她深厚的心理学理论和丰富的职场经验,对不同岗位职场人士的不同性格一一剖析。

不同个性的企业的决策者,九型性格将直接影响他们的决策风格。有些人能力排众议,决策果断;有些人却平衡协调,优柔寡断。九型性格管理工具,将帮助企业做出完善正确的决策。

团队领导者学习并掌握九型性格管理工具,一方面可以运用九型性格引导员工内在智慧,用智慧创造财富;另一方面,九型性格可以有效地帮助管理者建立高效及合作的团队。

为企业发展不断研究和实施选择、培养、使用、激励、挽留优秀人才的人力资源经理,九型性格管理工具将有助于选对人、用对人、留对人。

对于每个独立的个人而言,没有人能隐

身世外,无论你走到哪里,都会碰到人;你必须与人相处,因为人无所不在;你必须了解人,因为你永远无法独自成功。人人都需要学习和了解九型性格。

李教授以她幽默的谈吐,生动的案例,赢得了在场人员的阵阵掌声、笑声。课程即将结束时,李教授问道:“我属于哪一型?”现场更加热烈。最后,在学员与老师的探讨中,整天课程圆满结束。

九型人格论既简单、精确,又寓意深远。它描述了每种性格更高层次的认知,提示我们每天如何与自己的性格打交道,让我们真正认识自己、了解别人,找到那条人生中暗自牵引你的命运钥匙。

我们有理由相信,通过本次课程,我们能更好的认识自己、他人乃至一个企业的优与缺、强与弱,从而便能找到适合的策略,提升自我,改善关系,让企业的发展速度更上一层楼。



李洪道营销三问让客户主动上门

通讯员 李苗儿

知识改变命运,学习成就未来!6月14日,在李洪道老师的《营销三问——让客户主动上门》的公开课堂上,时代光华与近200名学员的表现再次真切地感受这一理念。授者兢兢业业,不断给学员带来启发;学者认真真,获益非浅,对老师的感激和崇拜之情溢于言表。

《营销三问——让客户主动上门》是李洪道老师的经典课程之一,该课程从营销实际角度,直接剖析营销本质问题,详细阐述营销必须回答的三个基本问题,即卖给谁,谁



来卖,怎么卖。卖给谁?就是研究找客户,介绍MAN原则、产品价值客户化的方法;谁来卖?就是研究带团队,分析团队的金三角、团队的WIFE原则以及渠道功能团队化;怎么卖?就是研究定规则,包括策略组合、销售技巧、分配利益三个部分。最后阐述了开展营销工作的六大基本步骤,要想拥有优势资源,让客户主动上门,营销人员就必须回答本课程主题中提出的三个问题,学习和掌握其中的基本工具。

李洪道老师是时代光华高级特聘讲师,上海恩虹营销咨询有限公司的首席咨询专家,是工业品(工程)营销的管理专家,并在该领域自成一套营销体系,曾使亏损的工业企业在短短二三年间扭亏为盈,并逐步走向持续健康发展的道路。

在课间,学员们纷纷走向李洪道老师要求与其合影,并且针对性地向李洪道老师进行相关问题的咨询,李洪道老师都不厌其烦地给予了一一解答。学员们对时代光华的热情服务、老师的专业和本次课程以高度的评价。

《3A职业人——企业精英的心灵保养》

——打造梦之果的梦之队,实现快活林的快活人生

通讯员 李苗儿

6月3日,由管理培训师、员工激励顾问、企业培训专家、时代光华特聘高级培训师、香港光华管理学院高级培训师、名家黄埔大讲堂特聘专家、中国企业家协会特聘高级培训师、新加坡才商培训机构特聘高级培训师、厦门大学MBA客座讲师等多重身份的顾四国老师与浙江梦之果食品有限公司、



浙江快活林食品有限公司的百余位学员一起分享《3A职业人——企业精英的心灵保养》的课程。

课程通过大量生动案例引发学员深层次的思考。充分互动激荡学员大脑,经验碰撞和困惑共享。内容实用,通俗易懂,形式轻松活泼,快乐学习,理性反思自我。加上职业培训师丰富的培训经验,娴熟控场,确保了培训目标圆满实现。学员们对顾四国老师《3A职业人》给予了极大的肯定。有的学员在培训心得中写道:“对生活有启发,对工作有帮助;有的学员写道:非常感谢时代光华和顾老师提供的《3A职业人》,使我得到了很多,对工作和生活都有很大的帮助;有的写道:收获很大,受益匪浅……”通过《3A职业人》使得梦之果和快活林的学员们对自己的追求更加明确,对团队的认识更加清晰,对公司的理念更为理解和深刻。

《赢在中层》帮助信泰集团打造高绩效中层管理团队

通讯员 吴国华

中层经理是企业的脊梁,是企业的核心人才库,是企业得以生生不息的创新源泉;大量的案例和事实证明,一家企业的成功不仅取决于总经理,中层的水平起到了80%的作用。企业的发展在于执行力,但往往在实际操作中执行力会受到很大的阻挠,在实际工作中,有时领导下达的工作任务,基层在完成过程中积极性不高,完成质量有限。因此,面对企业纵深发展的软肋——中层经理的素养与能力,解除中层管理者之间重要



矛盾和企业高层管理者两难境地;2008年5月18日在温州时代光华全力组织下,浙江信泰集团携手全国知名高级讲师方永飞,在温州为信泰集团110名中高层干部做内部培训。

方老师针对企业的以下问题展开详细讲解:

- 1、如何打造高效能职业经理人的管理思路;
- 2、如何提升企业经理人的执行力;
- 3、如何明确成功职业经理人的角色定位;
- 4、如何提升企业经理人的领导素养;
- 5、如何快速掌握部门管理、团队管理的各种技能等。

一天的课程,在既轻松愉快又不乏方法和智慧的气氛中演绎,绝大多数学员表示,通过此次课程,不仅提升了自己的知识水平和思想观念,更重要的是学会了日常工作中许多问题的处理方法和技巧,有一种脱胎换骨的感觉,对生活和工作更充满信心,也提议公司要多举办这样的课程。

携手时代光华 老板电器打造优质服务团队

通讯员 张凯

随着企业竞争压力的加大,服务作为企业核心竞争力必不可少的一部分,被越来越多的企业重视。尤其是在我们今年的两会过后,我们的国家乃至我们的整个社会都对服务提出了更高的要求,那么如何在如今的社会环境下打造一支强大的服务团队呢?如何提高我们服务团队的服务意识呢?又如何提升服务团队的服务水平呢?这些问题也正是老板电器作为一个打造百年企业需要解决的问题。所以在5月的21-23日特别邀请时代光华高级讲师狄振鹏老师到企业内部,进行为期3天的题为《上门服务流程及技巧》的培训课,3天的课程,博得了老板电器领导层和受训人员的一致好评!

狄振鹏老师是时代光华高级讲师、杭州时代光华特聘讲师;曾任高级营销管理顾问、资深专业行销训练师;出色财智杠杆训练联盟培训总监;上海交通大学管理学院培训中心等多家单位培训师。获2004年中国“十大杰出培训师”称号,从事管理、营销培训及策划十多年,主持开发营销与管理类培训课



程十多种,参与国内企业营销策划、CI推广和企业员工管理培训500多起。擅长于行销、服务技能和管理模式训练,有着丰富的培训经验,课程的实用度深受企业的好评。

杭州老板实业集团有限公司成立于1979年,是老板集团的核心企业。以生产吸油烟机、燃气灶、消毒柜、电压力煲、电磁炉等厨房家电、生活小家电系列产品为主。自创建以来,便坚持围绕以质量为中心的经营战略,荣膺“中国名牌”、“国家免检”产品称号,并被评为国内首批“AAAA级标准化良好行为”试点企业,更于2004、2005年连续两年荣登“中国500最具价值品牌”,并荣膺“2006年亚洲品牌500强”,品牌价值位列国内厨电行业第一位。

三天的课程狄老师根据自己丰富的培训经验和扎实的理论知识,结合老板电器的实际情况,用自己丰富的案例和幽默的语言分别从现代客户服务的观念、客户服务的方式方法、基本的服务礼仪规范、上门服务流程和标准、客户服务的沟通技巧等方面进行详细的讲解和阐述,同时结合企业的实际情况进行疑难问题处理的分组演练,进行现场指导。如果说狄老师的幽默风趣给培训带来的是轻松的气氛的话,那么经过实战演练提升的则是所有学员的操作技能。在我们课后的调查问卷中显示,学员对此次培训的“内容实操性”、“主题符合性”和“内容的深度与系统性”的满意率为100%、100%及97%。很多的学员也希望公司以后能够提供更多的这种具有实际性的课程,面对这样一个富有学习精神的企业,我们有理由相信他们“树百年企业”的目标一定能够实现!

8020人才网 中国专业的企业中高级人力资源服务商
www.8020rc.com

8020人才网是杭州老板电器人才开发有限公司旗下的中型网上招聘、网络教育服务平台,致力于解决企业“招人难,招好的人更难”的问题。

我们的优势:

- 1、海量简历自由查询: 强大的精英人才简历库企业无限自由搜索, 天下英才尽收囊中。
- 2、全方位精准化人才智能匹配: 招聘单位与求职者同城智能匹配快速传递最新职位人才。
- 3、百万广告展示, 招聘宣传两不误: 百万精英广告位供您选择, 让您的企业成为人才关注的热点, 迅速提升您的知名度。

8020招聘宝: 80%的人找工作, 20%的人做事!

会员等级	年费用	岗位数	简历数	网络广告	基本服务
黄金套餐	1800	80	600	C区图标广告40天 B区文字广告40天	2张时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江H月高峰论坛
钻石套餐	2800	90	900	C区图标广告60天 B区文字广告60天	4张时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江H月高峰论坛
翡翠套餐	3800	120	1200	A区图标广告90天 B区文字广告90天	6张时代光华公开课门票、网络品牌推广、浙江H月高峰论坛
皇冠套餐	5800	160	1600	A区图标广告120天 B区文字广告120天	一份时代光华TTT认证培训、网络品牌推广、浙江H月高峰论坛

说明:

- 1、“岗位数”是指职位可同时进行的发布岗位数, 发布岗位数不计算在内。
- 2、“简历数”是指职位主动求职者投递的简历数, 不计算联系方式的查询, 查看已应聘的人才不限。
- 3、“网络广告”单位可自行设置分次使用, 建议每次5天, 现在在有效期内, 概不累计。

地址: 杭州文三西路252号保星大厦4楼 电话: 0571-8908020 传真: 0571-8908020 网址: www.8020rc.com 邮箱: Service@8020rc.com

系统、实战、就是我们想要的

韩增海老师品牌课程推荐：

《双赢谈判策略》、《有效管理沟通技术》、《打造优秀终端干将》、《零售终端系统课程》、《练就顶尖销售》、《高效团队训练营》、《打造职业化员工》等

韩增海老师的《双赢谈判策略》和《打造优秀终端干将》

通讯员 李苗儿

6月4日和6月5日，受浙江梦之果食品有限公司和浙江快活林食品有限公司的邀请，由杭州时代光华教育发展有限公司的实战派讲师韩增海老师为梦之果和快活林的学员们讲授《双赢谈判策略》和《打造优秀终端干将》的课程。学员当中不少是有着多年在市场中摸打滚爬的老销售人员，也有一些是刚刚加入梦之果和快活林的并且是从学校出来即将投身市场的新员工，还有一些则是经常要与销售人员协作的市场后勤人员及车队的人员。面对这些诸多角色的学员，韩老师临时调整了部分课程内容，备课至深夜，使得老市场人员对其市场更有信心，新员工对市场认识更为深刻，市场后勤和其他人员对于如何配合一线销售有了自



己更为直接的见地。对如何与卖场、商超、经销商谈判，及相关人员间的沟通有了更全面、更系统的学习。

在课间和课后休息的时候，学员们纷纷与韩老师进行市场问题的交流与沟通。根据

学员的要求，韩老师临时增加互动大讨论环节——如何有效招商，在大家的积极分享和韩老师的精彩点评后结束了课程。梦之果和快活林的学员们给予了极高的评价。最后助教李苗儿引用“奥运加油，中国加油”的手语，带领梦之果和快活林的学员们一起为“梦之果加油、快活林加油、中国加油”，气氛达到最高潮。

三天的培训结束后，梦之果和快活林的总经理王文刚先生和总经办主任宋鹏飞小姐给予时代光华以真切感言：感谢时代光华顾老师、韩老师的课程，学员受益很深；尤其感谢李苗儿的精诚服务，非常满意！希望有更多的机会学习交流。

最后时代光华韩增海老师、助教李苗儿与全体梦之果、快活林的学员们合影留念。

天搜科技打造高效的销售团队

通讯员 彭国华

浙江天搜科技股份有限公司，旗下天搜、盛世蓝图两大品牌，是一家致力于无线网络应用及提供解决方案、网络软件研发和销售的专业高新技术企业。在公司成立至今每年的销售业绩突飞猛进，为了适应企业不断的发展，提高销售团队的运营效率，在与时代光华的精心组织下，在6月8日进行了高效团队特训的课程。

此课程由实战派老师韩增海主讲，韩老师曾经打造了上100个高效的团队，让上百



家企业在课程中受益，整个的课程都围绕着如何让团队运作更加有效的中心，再加上生动的案例实用的方法和精彩的团队训练项目，让学员迅速地掌握了打造高效团队的方法，并在团队训练项目去应用，这种讲授加案例加实践的培训方法，很大的提高了学员学习的效率。

此次韩老师培训课程得到了所有学员的高度认可，其老总和管理主管都表示要和时代光华进行更加深入的合作，以适应企业迅速的发展。

“2008”讯捷集团金牌店长训练营第二站

通讯员 方艳

讯捷集团作为西部地区最大的集现代移动通讯终端产品批发、零售及服务为一体的通讯企业，在快速发展的过程中一直非常重视人力资源开发，始终以企业的增值从根本上取决于人力资本的增值为理念，把对员工的培训作为收益最大的一种投资。第一站成都为期三天的授课已取得了圆满成功。

全国店长培训第二站贵阳店长培训，在2008年5月28号开课，韩增海老师又一次为期三天的精彩授课，再次赢得全场100多位老总、店长及经销商的高度好评。并且此次



课程韩增海老师特意增加一项商讨座谈会，以解答现场中端运营中遇到的难题。通过韩

老师精彩实用的阐述，使店长知道如何做一位出色的店长，如何提高自己团队的工作效率，通过什么样的方式方法提高人员管理的效率，再加上多样的培训风格，让学员在学中思学中用提高了每位学员的学习效率。学员对韩老师三天的授课给予了很高的评价，在培训中每一位学员也都体现出了极大的学习热情，课堂学习表现都十分优秀。通过三天系统的培训使学员提高了店铺运营运作的的能力，学员都感觉收获很大，韩老师的很多方法很实用，很容易应用到实际的工作中。三天的实践课程再次取得圆满成功。

面对面实战销售 王老师再现精彩



通讯员 谢冰冰

6月3日，晴空万里，云淡风轻，浙江飞天糖酒食品有限公司一线销售精英在美丽的双溪汇一堂，时代光华管理培训学院、香港光华管理学院特聘讲师王爱玲老师的《面对面实战销售》课程在大家热烈的掌声中拉开序幕。

浙江飞天糖酒食品有限公司成立于1995年5月，是一家专业经销国内外高档名酒的代理公司，在杭州以及周边乃至全国很多地区享有极高的声誉。公司拥有一张庞大的销售网络，江苏、上海、浙江等各地区均设有分公司。这次参加培训的也就是公司一线的销售精英们。

台下，八十名销售精英与公司领导济济一堂，空中弥漫着茶香与书香；台上，王老师笑容满面，在满屋飘香中开始了《面对面

实战销售》的讲授，她重点介绍了销售十大步骤，这十大步骤就如同十种无坚不摧的武器，掌握其中的任何一种都可以在实战销售中百战百胜，所以学员们听得非常认真，本来是拿着瓜子的手、举着茶杯的手、玩着手机的手此刻都转变为拿着笔的手，每个人边听边记。在讲到销售步骤二良好的心态中感恩的心态时，王老师给大家讲述了此次汶川大地震中的感人故事，很多人流下了眼泪，有一名学员也眼含热泪当场分享了她了解到的故事，在低低的啜泣中，每个人的心灵得到了净化与升华，懂得感恩的人更懂得爱，懂得爱的人才能拥有爱，拥有爱的人才能拥有这个世界。在解除顾客的反对其意见的解除抗拒的套路讲解后，王老师当场演练，由学员来提问平时销售中遇到的难题，王老师当场解答，她快速

得体的反应、幽默有趣的应答赢得了现场的一阵阵掌声。尤其是互动游戏把全场培训推向了高潮，公司的高层管理者积极地参与了互动，引起学员们一片叫好声，他们也在看似简单的互动游戏中理解了销售的真谛。复杂的销售原理融入轻松的互动游戏，就如同掺了蜂蜜的冰水，喝下去让人既解渴又甜到了心底而且回味无穷。

在短短的两个多小时，王爱玲老师把销售原理、销售核心、专业销售技巧巧妙的结合，让销售一线的学员得到了一个全面的提升和有益的帮助；主餐销售，辅餐心态，结合餐后果盘——互动游戏，紧扣实战，王老师丰富的实践经验，再加上新颖的观点、丰富的案例、参与性游戏互动、幽默的授课风格，使得课程生动实用、深入浅出，让所有参与的学员享受了一顿精彩的大餐。

学习卡快递

意博高科再次引进时代光华学习卡

通讯员 彭国华

杭州意博高科电器有限公司是杭州时代光华学习卡的老客户，他们一直以来致力于节能绿色照明产品的生产和出口，2003年与意大利著名电光源供应商合资，由此更名为杭州意博高科电器有限公司。随着公司经济的快速发展，意博也非常注重企业的整体学习培训，每年都会派一些具有针对性的学习型组织来听时代光华独具特色的公开课课程，共同分享众多实战派老师的品牌课程。讲师的观点、知识能够很好被运用到学员的实际工作中去，有效地解决平时遇到的难题。非常感谢意博高科对我们时代光华工作的大力支持与信任，再次引进了学习卡来迎接2008年的挑战。时代光华08年新课程的出炉，相信能够推动意博高科的整个企业学员各方面的知识提升。

联手时代光华，青年时报打造新型学习型组织

通讯员 张凯

七八年前一句“牛奶面包，青年时报！”进入了杭城人们的生活。这份团省委和中国广厦集团的共同推动，4开加长报型、双报头、打破传统模式的全新版式，引发浙江报业市场重新洗牌。未来的社会一定是人才的和管理模式的竞争，谁能够拥有那些掌握先进管理技术的人才，在未来的竞争中一定会立于不败之地，所以，青年时报于今年与我们时代光华合作，帮助自己的团队成员更快的成长，为报业的长足发展打下扎实的基础！青年时报不但拥有一群有活力的年轻人，更有一个富有学习精神的团队，在这样的一个组织领导下，青年时报一定会有更多、更好、更新的资讯带给读者！

联手时代光华，和盟集团提升团队竞争力

通讯员 张凯

浙江和盟投资集团有限公司是一家多元化的实业投资公司，成立于一九九六年。在当今良好的社会环境下，公司依托原有的行业背景，以钛化工、金融服务业、工业地产及电子科技为主要投资领域。目前，旗下已有五家全资子公司、一家控股公司以及一家参股银行。自业务开展以来，和盟集团投资价值超过7亿多元，主要专业子公司有8家、控股公司1家、参股银行1家。业已形成涵盖国内、香港和海外协同发展、以实业投资与服务业相互支撑的业务框架。在企业发展的同时，企业领导也十分注重企业员工素质的提高，不但在各自的专业知识方面加强培训，同时也在岗位技能方面加强培训。2008年和盟集团立足提升企业的整体的管理水平和技能，并与我们时代光华合作，引进先进的管理理念，以加速企业竞争力的提升。

民营企业如何加强和完善人力资源管理

通讯员 逸昇

民营企业应从个人的集权管理向组织的集权管理过渡,依靠组织体系实现企业战略目标,必须基于系统思维来解决民营企业人力资源管理的瓶颈。

1、系统的梳理企业发展战略,调整和优化组织结构

首先,必须要系统梳理战略,全面、系统的分析企业外部市场环境、竞争对手以及内部资源能力,将老板的发展思路清晰的表达出来,挖掘公司的核心竞争力所在,作为公司一切行动的指南和目标。

然后根据发展战略的要求,优化组织架构,合并交叉职能,设计相互制衡、有效协同的岗位机制,建立健全科学、合理的组织管控模式,梳理各项管理流程和业务流程,确保合理的集权和分权,完善组织制度,使组织效率得到大幅度的提升。

2、建立基于战略的人力资源管理体系

分解企业战略对人力资源管理的要求,并以此为基础进行系统的人力资源战略规划,即依据企业发展战略的需要制订员工包括各级管理人员的招聘、开发、选拔、培养、任用、激励等全面、系统的规划,明晰支

撑战略实现的重点职能和核心岗位。

在具体操作上,民营企业要在招聘任用、绩效考核、薪酬激励、培训发展,以及生涯管理等策略方面,针对企业的生命周期中不同的阶段,采取不同但却连贯一致的措施。而且除维持既定标准外,还要随时寻求改善。只有采用这种系统化的、专注于专业性的人力资源管理方式,才能在企业生命周期中的不同阶段都能使全体员工表现出巅峰绩效。

3、建立现代考核体系,完善人才激励机制

绩效考核是企业实施合理分配的依据,是民营企业人力资源管理的重要内容。企业要在明确绩效考核目的、有效沟通、科学论证的基础上建立有效的绩效管理流程,考核内容要符合岗位要求实际;考核标准力求简洁、明确,考核方法要切实可行,便于操作,针对不同的岗位,采取相应的考核办法;考核周期要定期化、制度化;考核结果要及时反馈,并作为兑现奖惩的重要依据。

强化薪酬激励。薪酬激励是最基本也是最有效的激励机制,包括工资、奖金、福利等形式。倡导荣誉激励。按照精神激励

与物质奖励相结合的原则,建立富有企业特色的荣誉称号和相应的奖励制度,规范各种称号、待遇和奖励形式。明确荣誉表彰奖励的范围、标准、形式和程序,并利用公司内外宣传方式,充分展示荣誉的精神价值,提升人才在企业中的地位。注重培训激励。教育培训是提高员工素质的主要途径和手段,也是重要的激励方式之一。

4、8020 人才网的人力资源服务

8020 人才网一直在研究中国企业人力资源管理领域,我们认为只有真正的意识到企业人力资源的方方面面,我们才能站在企业的角度上去发展 8020 人才网,以做到如何为企业提供更好的服务。

为此,我们开发出了招聘贴身服务,主要针对的是企业中高级人才的网络招聘乏力,以我们的专业优势,通过网络的挖掘人才,针对企业的人才岗位要求,而进行中级人才的匹配服务,从而加强企业的招聘效果。而此服务已经证明了是受到企业欢迎的,帮助很多的会员企业以低廉的招聘成本招聘到中层人才。我们新的业务体系也正在开发,新版网站也即将上线,我们将会让猎头服务彻底的大众化,以及网络在线培训产品,各企业朋友敬请关注。

我身边的这群人

——入职时代光华一月有感

通讯员 谢冰冰

我身边的这群人有着恰同学少年、风华正茂的朝气,更有着书生意气气贯浪遏飞舟的决心。

我身边的这群人脚踏实地、不急、不躁、不虛、不浮,我身边的这群人有着美好的梦想,我身边的这群人有着理智的激情,以每日一点一滴的进步赢取人生平台的一步一步的提升。

我身边的这群人坚韧、坚忍,开心的时候开怀大笑,不开心的时候浅浅微笑,委屈、不快谈笑嬉骂间灰飞烟灭,其实无伤大雅的自嘲如同同一幅水墨山水画明快而洒脱,实为人生哲学的另一种境界。

我身边的这群人有个共同点:心中有爱。身边有爱的人珍惜地爱着,当然晴空万里偶而也会乌云朵朵,也有蛮不讲理地河东狮吼,也有烟雾缭绕的一腹愁肠。身边无爱的快乐地寻着,相信这样可爱的一群人一定会牵手真爱,不急,也许就是明天,也许就是后天。

我身边的这群人都或远或近地从他乡走来在天堂杭州寻梦,暂时的别墅小而温暖,暂时的饭菜简而丰富,背负着父母家人朋友遥远的期待,我们执着地走着。

这就是我们时代光华的一群人,这里也许有你的身影,这里也许有我的故事,路漫漫其修远兮的路上,因为有了你们而不会喟然长叹:微斯人,吾谁与归?面对着你们,我唯一的感觉:踏遍青山人未老,风景这边独好!



通讯员 叶芬芳

雨伞,在天气晴朗的时候,我们不会想起它;只有在下雨的日子,才会刻意地把它带在身边。当雨停了,它可能会被我们遗忘于某地方的某一角。

有一次,我发现那把把自己很喜爱且用了多年的雨伞突然“人间蒸发”,失落感油然而生。数天后,在一个墙角边失而复得,简直喜出望外。我再次望着那把熟悉的雨伞,发觉它已显得残旧,经年累月的雨水冲刷使伞面

色泽变得暗淡。原来我一直都没有真正地看清楚它,只是在需要时,才把它抓紧。

其实在我们身边,也有一些一直默默支持着我们的人,父母,朋友,抑或是同事。他们像雨伞一样,义无反顾地为我们遮风挡雨。只是我们已习惯了雨伞底下的包容、关怀、体谅和付出,认为一切都是理所当然,不自觉间忽略了那雨伞的存在。

阳光普照、风和日丽的日子里,你可曾想起那把为你遮挡风雨的雨伞?

六月服务之星



不管是什么样的客户,都是我们时代光华的朋友,不管是大事还是小事,我将全力以赴去把它做到最好。相信:没有做不到的事情,只有想不到的事情。

——彭图华

彭图华是杭州时代光华六月份的服务之星,她做事认真踏实,随时站在客户的角度去思考问题,积极主动地去帮助客户解决企业当中存在的不同问题,与客户携手并进共创成功和辉煌。

成功营销的六个核心问题

通讯员 Alan

一次成功的营销活动肯定是一个系统工程的问题,而不是各个兵团各自作战,它要求从营销策划开始,到产品设计和生产、人员调配、广告宣传、物流配送,再到效果评估等一系列环节相互协调、共同作战。这里的六个问题并不是一个营销的系统性方案,而只是关于如何做好营销的几个重要的思路。

1. 成功的营销往往需要充分的了解消费者的行为和心里变化。

有人说,中国目前的营销理论与实践相当于美国 20 世纪 80 年代初期的水平,因为大多数经营者还没有学会分析消费者心理与行为,并以此进行营销决策与品牌管理。不管这话对还是错,但有一点是可以肯定的,当代消费者在心理与行为上正在发生根本性的变化,因此,只有正确分析和把握消费者的心理与行为,企业才能进行正确的营销决策与品牌管理,否则,企业就无法竞争中立于不败之地。

2. 一流的营销策略首先要对市场环境有正确、深入的了解。

市场调研几乎是任何人、任何单位制定营销策略和方案的第一步,这在行内应该是毋庸置疑的共识了。不管是企业营销部门的管理者或是高层决策者,还是营销策划咨询者,做营销规划时都需对相关环境进行调研,那怕是在某商业街开一个商铺,也需对周边环境有所了解,否则,可能成也“环境”,败也“环境”。回归到一句话:没有调查就没有发言权。

3. 营销的价值是让消费者只关注价值,忘记价格。

如何让顾客忘记价格,只记得价值?

- 1) 提供优质的产品,这是铁定的规律。
- 2) 良好的服务,特别是售后

服务。服务要注重过程、细节,而不是只关注结果如何。像海尔一样:“真诚到永远”!

3) 价值体验
就是让消费者真正体验到产品与服务的价值,为消费者创造良好的体验环境。

4. 营销就是锁住消费者的心。

锁住消费的心就是让消费者动情。消费者为谁“动情”?为产品动情。产品如何让消费者动情?就要赋予产品的生命力,并通过不同方式呈现出来。动情是消费的一种情绪心里过程,还没有升级意志过程,也就是还没决定要不要买你的产品。不过消费者既然对你的产品动情了,那么离买你的产品也不远了。

5. 顾客价值是营销的起点和终点。

为顾客创造价值是营销过程自始至终的一个问题。很多企业在这方面不是只关注起点就是仅关注终点,很少有企业能够全过程的为顾客创造价值。

6. 体现品牌个性化的核心价值。

没有个性的核心价值就不是品牌的核心价值,也就意味着你的产品没有竞争力,容易被人家模仿。做品牌就要先挖掘出产品的核心价值,然后再制定为绕核心价值的营销策略。



鲜老庄

御锦城

■/临安食府本着“乡厨土料,鲜行天下”的宗旨推出全系列地道的临安特色美食,同时融秀丽的临安山水,深远的吴越文化于美食之间,带来全新的饮食氛围。

■/特色临安老厨,地道农家土料,绿色高山野菜,尽收“临安食府”临安食府特色招牌菜:东方老鲜、临安三石(大明山石鸡仔、九龙石耳、石斑鱼)、干菜焖肉、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋仔、农家菜干系列、药膳滋补鸭等等,更有很多临安农家独特风味美食,让您流连忘返,回味无穷。

临安食府

鲜老庄招牌菜

黄爪炖野生鳙鱼

黄爪炖鳙鱼取材于塘栖,原材料是正宗的鳙鱼。它的特点是活鲜、肉质嫩。制作方法是用高汤文火焖炖40分钟,再经过厨房精心烹饪,从而做成这道美味佳肴!

【钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香】

御锦城临安食府 和平店: 杭州市绍兴路和平演艺广场 订座热线: 0571-85386868 85350808

鲜老庄临安食府 文二店: 杭州市文二路206号金地大厦一楼 订座热线: 0571-88808577 86262955

■ 顾问:方永飞
 ■ 总编:叶芬芳
 ■ 编委:徐婷 张凯
 方艳 谢冰冰
 ■ 第5期(总第17期)
 ■ 本期四版
 ■ 2008年6月25日

学习力

Learning Power



主办:杭州时代光华教育发展有限公司
 杭州麦思特人才开发有限公司
 香港光华管理学院

内刊

知识改变命运 学习成就未来

方永飞亲自传授 时代光华 TTT 培训再掀高潮



通讯员 潘春兰

6月6日—7日,杭州时代光华第十三期 TTT 研修班在瑞迪大酒店隆重开班。本期 TTT 研修班报名十分火热,早在两个月前就已经有 20 多人报名。尽管规定每班人数控制在 30 人以内、名额以先报先得为准,在未公开招生的条件下人数最终还是超过了 30 人。

TTT 培训的升温,一方面反映了培训行业的快速发展吸引了众多有志之士朝职业培训师进军,另一方面也显示了企业对人才培养已经进入阶段性变革,相对于以往简单的制度化培训和专业外包培训,越来越多的企业已经将内部培训师培养提到了战略高度。利用内部人员对本企业文化的了解和结合专业化培训技能的提升,使培训工作更贴近本企业的实际工作。

此外,通过近几期的 TTT 培训比较,我们发现 TTT 受训面也在不断拓广,相比于以往大多数来自人力资源部门的学员,现在的 TTT 同样吸引了很多的企业老总和管理者,这些学员意在通过 TTT 培训提升自身的演讲水平,使自己在众多演讲场合更具领导魅力,语言更具煽动性和

穿透力,而不再像以前那样生硬和刻板。再从行业区分度来看,金融行业如银行和证券部门更重视 TTT 培训。无论是理财师还是证券分析师,都希望通过 TTT 培训将自己的专业知识传达给客户,让客户对自己更具信任感。

本次 TTT 依然是由时代光华首席培训师方永飞先生亲自传授,从最初的破冰融入速记能力的训练,再由每人 3 分钟演讲破解每个学员所存在的问题,然后通过大量案例和演练提炼和传授演讲技巧,并由时代光华高级讲师易际涨先生协助演练 TTT 培训中的游戏互动的应用部分,使两天一夜的 TTT 培训精彩不断。

尽管两天一夜的训练强度非常大,课间基本没有休息时间,第一天晚上也到将近 11 点结束,但第二天学员依然早早到场,学习热情十分高涨。两天一夜的训练使学员们收获颇多,进步很大,很多学员都对方老师表示由衷的感谢。从江苏赶来的缪先生在课后十分激动,因为他是方老师的忠实粉丝,能够得到方老师的亲自指点让他倍受鼓舞,并表示有机会将继续参加类似活动。



杭州时代光华近期动态要闻

通讯员 方艳

特别要闻

- 一、方永飞老师于 2008 年 6 月 6 日、6 月 7 日为期两天的第十四期《TTT》课程,在瑞迪大酒店顺利举行,本次培训再次取得圆满成功。
- 二、热烈祝贺万马集团和香港光华管理学院联合构建“万马管理学院”,全面启动万马企业大学工程。
- 三、祝贺韩增海老师贵阳站为期三天内训取得圆满成功。
- 四、祝贺易际涨老师 5 月 31 日大型公开课取得圆满成功。

七月公开课重点推荐

课程主题:
 领导力的核心在激励
 课程时间:
 2008 年 7 月 19 日
 课程热线:
 0571-89938975
 讲师介绍:顾四国



企业培训专家,实战派培训师,国内三十多家专业培训机构的特聘高级培训师。高效能经理人核心训练、打造高效能职业人品牌课程主讲老师。中国培训师大联盟首席培训师,名家黄埔大讲堂特聘专家。
 熔多年营销、管理、经营和培训之经验和心得,用职业培训师之专业思维和课程体系,借助实战演练、小组讨论、震撼视频、情景游戏等形式碰撞智慧,根据学员和课程灵活变动培训风格。
 曾服务过:上海梅山矿

业有限公司,福兴工业(上海)有限公司,新希望集团四川南方希望实业有限公司中电集团五十五所、二十八所,英达热再生有限公司(香港),江苏中联科技集团有限公司,真维斯服饰有限公司天津口岸、江苏口岸,安徽真心食品有限公司,南京旺旺食品有限公司等
 品牌课程推荐《领导力的核心在激励》《高效能经理人训练》

联合银行第二期 TTT 内部讲师培训圆满结束

通讯员 吕建峰

时代光华特聘高级讲师狄振鹏老师在联合银行第一期 TTT(Training The Trainer)培训中,通过对沟通的影响力、讲台压力和恐惧及自我管理、培训师角色、讲师仪态形象、专业演讲技巧等方面的培训,使学员们切实提高了表达和演讲能力,更好的融入了专业培训师的角色。

由于该课程在联合银行内部讲师中得到了积极认可和强烈反响,所以很快第二期培训于 2008 年 6 月 10、11 日在杭州华美大酒店顺利开课。课程中狄老师通过生动鲜活的案例、轻松幽默的演绎继续为学员们带来体验式的互动培训。在表达方式结构方面,让学员知道作为一个优秀培训师可以而且应该生动多样,比如可以通过讲故事来阐述理论原理,用讲案例来联系工作实际,以讲笑话来调节课堂气氛,只有理性的了解与感性的认知并存,才

能使培训对象了解而且容易接受;在建立讲台威信方面,狄老师强调了表达同理心的重要性,人与人之间交流之初一般会产生距离感,与学员彼此凝聚共同点后较为容易沟通,讲师要有百分之百的真诚,与听众融为一体才能更好的建立讲台信任与威信;在互动提问应答方面,老师从吸引学员参与的技巧、与学员相互推动及现场气氛



控制等方面展开,提升了学员在培训现场的应变技巧;随后狄老师又对成人学习原理及培训课程开发进行了深入细致地阐述。

最后,五分钟培训片段的演示 PK 将本次培训推向了高潮,每位学员截取了实际培训中的某一片段,运用先前所学的授课技巧进行了现场演示。学员们都巧妙地运用了提问、互动、讲故事等技巧,使原先枯燥的灌输式培训变成了精彩的演绎,得到了现场学员的一致好评。随后狄老师逐一进行了点评,充分肯定大家表现的同时也指出了其中存在的一些不足,另学员们受益匪浅。

随着温馨而欢快的祝福歌声响起,两天一夜的内训圆满结束了,虽然辛苦但大家都觉得很充实,学员们纷纷反映收获颇丰,希望能与狄老师有更多的交流,期待下一次的培训尽快到来!

赢得信赖——人际关系领导力

通讯员 张凯

信息化的发展,使得人们的沟通和人们的交际圈子也变的更加的广阔,据研究发现:个人成功的 85%是来自于良好的人际关系,组织成功的 85%是来自于组织关系管理的良好发展,这些良好的关系的管理,最基本的素质就是能够信赖别人,同时也要取得别人的信赖。那么我们为什么要赢得这样的信赖?我们又该赢得哪些人的信赖呢?我们如何赢得他们的信赖?5月31日时代光华高级讲师易际涨先生与来自康盛管业、大华技术、养生堂等数十家知名企业的百余名管理者分享了他的研究成果——题为《赢得信赖——人际关系领导力》的课程。

易际涨老师是香港光华管理学院、时代光华管理培训学院高级讲师;中国心理学会会员、首批国家级心理咨询师;清华大学 EMBA 总裁研修班客座讲师;浙江大学高级管理培训中心客座讲师;中国人民武装警察部队客座讲师。在团体心理咨询、人际关系领导力训练和体验式培训上有自己独到的见解与研究,并取得了丰富的研究成果。

易老师根据自己多年的研究成果,结合当今社会的大环境,由问题出发,然后一一详细讲解了“赢得信赖”的五大习惯和十大行为,课程中既有理论知识的详细讲解,也有工作生活中案例的分析;既有轻松快乐的体验,又有痛苦实例的剖析!赢得了与



会学员的一致好评,很多的学员都表示:这样的课程实操性强,希望以后能够多听这样的课程!课后很多的学员留下与易老师沟通,以期能够更深刻地理解课程的内容。一天的课程虽然是短暂的,但留给学员的印象是深刻的,带给的变化也应该是巨大的,这也正是我们时代光华公开课的宗旨!

近期公开课抢先知

时间	课程	讲师	非会员价
七月	10日周四	如何当好班组长	刘立户 1000
	19日周六	领导力的核心在激励	顾四国 800
	26日周六	高效时间管理	王爱玲 600
八月	8日周五	生产成本控制六大手法	陈良杰 800
	23日周六	做最好的主管	薛灿宏 1000
	30日周六	一线万金——电话销售技巧	万建峰 600

ELN 企业学习在线

“时代光华 ELN 企业学习在线”是面向企业用户广泛和迫切的现实需求而推出的服务。

“时代光华 ELN 企业学习在线”是基于互联网应用的 ASP 一站式在线学习解决方案,适合各类企业采用。

ASP(Application Service Provider)意为应用服务提供,即客户只需租用在线学习应用服务,无需做任何有关在线学习的软硬件和课程内容投资,同时获得充分、有力的服务和实施支持。

采用“时代光华 ELN 企业学习在线”,用户可轻松实现随时随地、有针对性和个性化的培训学习,并大幅提升培训管理工作效率,有力保障培训效果。

ELN 有哪三个部分组成?

- 1 2500 小时多媒体课程
- 2 绩效导向学习管理平台
- 3 千兆带宽为基础的网络技术

战略联盟



主办:香港光华管理学院 杭州时代光华教育发展有限公司 杭州麦思特人才开发有限公司 咨询热线:0571-89938988(总机)