

赢在中层，谁与争锋

通讯员 谢冰冰

公元2008年7月9日。

慧达人相聚中端大酒店内。一代宗师方大侠之必杀技“赢在中层”与大家如期见面。

商场博智如战场拼杀，有一线的赴汤蹈火，有中层的逐鹿中原，有高层的纵横捭阖，三军合一者胜，即上下同心者胜。怎样让高层没有“独上西楼，望尽天涯路的高处不胜寒”的慨叹？怎样让一线没有“衣带渐宽终还悔，为谁消得人憔悴”的困惑？很多人都在思考这些问题，很多企业都面临着这些问题，方大侠以自己多年的实战管理经验思考出问题的真正解决方案，答案就在蓦然回首中，那个灯火阑珊处的中层。

方大侠何许人也？

他曾任日本 MIMAKI 中国区行销总监、康尔全国机构行销总监、执行总经理、副总裁；他不仅是北京时代光华教育集团首席讲师、首席营销顾问也是杭州麦思特管理顾问有限

公司总裁、杭州时代光华教育发展有限公司总裁，还是香港光华管理学院特聘高级讲师、时代光华管理培训学院金牌讲师，而且是美国领导力研究中心“情境领导”认证讲师。他的著作《赢在中层》、《如何成为顶尖的销售人员》、《赢在细节》等等享誉武林，为各大企业知名江湖剑客、刀客、拳客、棍客尊奉为至尊秘籍。

方大侠全面阐述了企业中中层管理者和骨干员工在企业发展当中的重要性及企业建设管理团队的理想方法。首先方大侠对于企业发展中所存在的核心问题进行了分析，指出了全面的断层时代已经到来，人文断层、能源断层、人才断层、干部断层、管理断层、教育断层，通过背景的分析，让所有学员更加清楚地了解目前企业中最关键最急需解决的问题，让每一名企业中中层和企业中的骨干员工真正的明白自己的责任所在。每一个企业都想做强做大，但万丈高楼平地起，没有任何事情是可以一蹴而就

的，所以企业的可持续性发展一定会分成二步，第一步是先做小、做稳、求利，下一步才是再做强、做大、求名。而这二步中，企业的中层正是企业中最重要的一环，企业发展中企业的愿景、企业制定的方案、企业的战略规划这一系列都是由中层管理者具体执行。所以说，中层管理者的整体执行力问题已经成为了影响企业持续发展的重中之重。在市场经济竞争愈演愈烈的今天，如何提高中层的执行力？这不仅要求中层具有真正的领导者的战略思维，更要打造自己具备“新经理人”必备的职业素养，严格遵守企业的规则，按规矩做事，正确的去坚持，错误的去反对，进行细节化管理，能够以身作则，做事情有务实积极的态度，能够自动自发，全力以赴。这样的中层是具有“狼性”的中层，这样的狼性管理必将打造出一个生存第一、规则第一、团队第一、忠诚第一的高绩效团队。这才是提升中层执行力的最终目的。



浙江慧达科技有限公司是一家以帮助酒店实现客房信息化，专注于数字酒店互联网新媒体开发，全力构建中国商旅人群信息平台的互联网高科技企业。公司以我国旅游业与酒店业的发展为契机，立足于酒店客房信息化，专攻于互联网新媒体，努力研发适用于酒店系统的网络设备及增值服务系统，以精良的产品和先进的技术为酒店行业和广大客户提供优质、周到、快捷的服务。企业以坚持、简单、协作、成就为企业文化，全力提升慧达人的执行力。方大侠的课

精彩纷呈，课上掌声不断、笑声不断，在课后的评估表中慧达学员对此次课程给予了很高的评价，对课程的满意度高达100%。真正地把企业的目标、决策贯彻到每个员工的工作中，员工能够百分之百的执行企业的目标和决策，这就是企业的执行力。这样的企业也才是能够日益发展壮大的企业，上下同欲者胜！此次课程给每一位学员以启发，相信在以后的工作中慧达人会更加展现坚持、简单、协作、成就的风采，打造出中国商旅人士的最适合的网络信息平台。

韩增海老师走进时代光华卫星商学院

通讯员 方艳

时代光华卫星商学院，是中国著名的企业培训平台，它是借助现代卫星传播技术，在系统整合时代光华优秀管理课程资源的基础上形成的全新的培训模式。它针对企业急需的培训课题，选择管理培训界既有理论深度，又有丰富实战经验的全国一流的知名培训师，系统讲授企业管理的相关知识，剖析管理难题，点拨管理技巧，通过卫星面向全国进行现场直播。

韩增海老师在时代光华卫星商学院的邀请下，于6月22日和24日进行了两天的精彩分享。韩增海老师是终端运营专家和管理沟通专家，在店铺运营方面有15年的实战经验，成功开设和运营了上百家零售终端，是中国零售终端综合运营的主要发起者和推动者。在管理沟通方面，韩老师进行了十几年的研究，形成了自己独特有效的管理沟通方法，能迅速的提升企业和管理人员的沟通效



率。韩老师分享的两个课题也是以上的两个方向，两个课题分别为《赢在终端》和《有效的管理沟通》。

在22日进行的《赢在终端》韩老师从六个部分进行了精彩的阐述。经过韩老师六个小时的精彩演讲，在场的学员都非常的激动，非常感谢韩老师精彩、实战的传授，都说韩老师的课程非常系统、非常实用，不用转化就能用得上。课程结束后还有很多学员和韩老师继续交流心得并合影留念。

在24日韩老师又进行了一场精彩的授课，课程为《有效的管理沟通》。此课程主要讲授的是管理沟通技术在管理中的应用，它是真正的管理沟通的技术，和以前很多的沟通课程有很大的区别。通过韩老师六个小时的精彩演讲，所有的学员都对此课程进行了很高的评价，学员说韩老师的这个课题非常新颖也非常实用，以前听过很多的沟通课程很多方法很难运用到管理中，而韩老师的课程专门是在讲管理沟通技术的，很多方法能直接运用到管理中，能很快的提升自己的管理效率，它是真正的管理沟通技术。

两天的精彩培训都非常的成功，时代光华卫星商学院的工作组所有的成员对韩老师的课程给予了很高的评价，希望能和韩老师进行下一步的合作，要使韩老师的课程让更多的企业从中获益。

韩老师分享的课题也是以上的两个方向，两个课题分别为《赢在终端》和《有效的管理沟通》。

祝贺《与成功有约》宁波时代光华公开课取得圆满成功

通讯员 方艳

2008年6月21日，公开课《与成功有约》在宁波时代光华顺利举行，120多位学员与易际涨老师汇聚一堂共同探讨课程的精髓。

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。

易际涨老师拥有多年的企业实战经验，数位知名企业总裁的心理医生，擅长团体心理咨询、人际关系

领导力训练和体验式培训。倡导“共享健康与财富”、“中学为体，西学为用”、“快乐体验，痛苦体认”、“建立自我，追求无我”的人生价值观。课程在生动幽默的案例教学与体验互动中巧妙进行，深受广大学员欢迎。

此项培训旨在帮助客户公司的员工树立务实的成长观，不断修炼自身能力，修养品德，做一个有德有才之人，赢得信赖；操之在我，一切从自身开始，从自身领域成功进阶到公众领域成功，修炼心灵领域，从而达到身心外三个层面的和谐与平衡。



最后非常感谢本次120多位学员积极参与和配合，使得一整天的培训得到圆满结束。

《沟通技术》在温圆满落幕

通讯员 吴国华

2008年6月15日，温州时代光华在红太阳宾馆成功举办了一堂大型的公开课《沟通技术-人际沟通的尚方宝剑》，300人的会场座无虚席，迎来了盛夏的精彩喝彩。



此次课程由著名心理专家、清华大学教授、清华大学首位认证心理咨询督导师、现任清华大学国际工程项目管理研究院教授、美国技术管理大学经济博士班导师，中央电视台东方栏目组心理顾问王龙主讲。

王龙老师充满激情、富有哲理、理论与实践相结合的授课方式博得了学员的一致好评。现场学员的掌声和笑声此起彼伏，气氛轻松愉快，学员热情高涨。王龙老师从人的心理角度分析人性，解剖弗洛伊德的本我、自我，超我在现实生活中的运用。阐述了在沟通过程中如何运用听、看、问、说艺术，如何成为沟通的高手，人

际沟通的十三把飞刀给学员深刻的启发。课程结束前王龙老师给现场学员答疑，学员在生活中和工作遇到的各种疑难的问题，王龙老师一一作了解答，赢得了学员的赞扬。

课程在王龙老师激情的演绎中圆满落幕了。学员反馈此次课程办得非常成功，学员收获匪浅。赛达鞋业公司总经理吴敏亮说：“这是我由史以来听到的最精彩的管理课程，下次一定还要来听时代光华管理课程。”吴总还买王龙老师的光盘《为人处事》，吴总认为听王龙老师的课程非常值。得到了客户的认可，作为时代光华人感到无比的骄傲和荣幸。

破解民企管理结点的九大方略

通讯员 董媛

6月20日，杨台轩老师带着他特有的幽默诙谐在浙大科技园国际交流中心展开了一堂有关《破解民企管理结点的九大方略》的公开课，当天会议中心座无虚席，来自康盛、艾康生物、八方电信等数百家企业的老总及中高层200余人，与杨老师一同探讨了关于浙江民营企业未来的发展。

杨台轩老师毕业于台湾辅仁大学企业管理学系，英国 Exeter 大学企业管理硕士。杨老师的课程注重实战，留学归国后从英商台湾德记洋行业务员做起，逐渐升至产品部经理、事业部主管；后来又加入全球第二大乳制品公司——法国 Sodima 乳业公司，从销售做起，做到行销经理；世界100强的美国强生公司中国销售总监。另外，杨老师兼任清华大学 EMBA 总裁班、上海交通大学国际 EMBA 班特邀教授，同时为多家企事业单位及知名企业提供专业培训。此次来杭开课，受到了学员的一致喜欢。

课程正式开始时，杨老师不

经意间流露出一句台湾音调的开场白，引起了台下学员一阵热烈的掌声。随着杨老师对如何帮助民营企业掌握九大关键管理领域里的核心管理技巧，与学员之间进行了生动地讨论，在杨老师抛出“企业当中，任用自己的亲戚朋友好不好？为什么？”的问题上，学员们纷纷发表了自己的看法，有的反对，有的支持，在一段精彩的各抒己见过后，杨老师用他那诙谐的语言给我们讲述了他自己的故事，此时，场下再次响起了每一位学员动情的笑声和掌声。是的，企业要发展，是离不开人才的竞争力，那么，在分享了杨老师朴实的小案例后，学员们体会到的则更多是对待工作的态度上的震撼！

一天的课程，在杨老师一句“同仁，我们一起来看看”中结束了，在会后工作人员的调研中，许多学员都纷纷发表了自己对杨老师这次课程的感谢，更重要的是让我们自己明白了工作的意义，并提出希望时代光华今后能够多开一些这样的课程。



8020 人才网新版即将上线

通讯员 连伟

8020 人才网将于近日推出新版网站，围绕为企业提供中高级人力资源服务战略目标而发展设计产品服务，努力塑造一个值得企业信赖的网络人力资源服务平台。

在企业招聘服务上，我们强化了8020招聘套餐。增加了更多高附加值的招聘管理工具，提升HR的招聘效率。增加了紧急招聘服务，让招人急的企业能够更快的招聘到人才。

在本次关于企业招聘服务上，我们尤其着重推出的是“猎头

大众化服务”，充分的应用“六度结论”进行关系招聘，让企业可以通过悬赏招聘的性质，低成本源源不绝的获得中高级人才。我们对猎头的定义则是专业猎头、企业HR、中高级人才，只有这些人才可以做猎头，而这样的猎头则几乎可以提供企业所需要的合适人才。

企业是水，8020人才网是鱼，鱼离不开水，我们是鱼水之情，8020人才网唯有始终如一的做好对企业的服务，我们才能生存并发展壮大。

时代光华助远力健药业 打造销售精英

通讯员 彭建

浙江远力健药业(集团)是一家专业从事中药、藏药等天然药物的研发、生产和销售的医药集团。集团致力于研发民族医药,为人类提供以天然药物为基础的创新医疗保健方案,为人们生活过得更长久、更健康、更有活力献上一份绵薄之力。集团下属一家生产基地,浙江远力健药业有限责任公司生产中心(原浙江贡肽药业有限责任公司),两家销售公司:营销中心和浙江省建德市医药药材有限公司。2007年,集团初具规模,以开发藏药、民族药为产品特色,以消化系统成药、小儿科药为专业系列的战略规划日渐清晰。为提高组织效能,规范内部管理,集团导入上市企业管理标准。

企业的快速发展,对公司的销售队伍提出了更高的要求。为了全面提升销售队伍的销售能力,人力资源部潘晓萍尽心安排,总经理邹林大力支持,于5月24日力邀杭州时代光华教育发展有限责任公司特约讲师、资深医药销售培训师何林松老师进行一堂《医药核心销售技巧》的培训课程。在整个培训中,何老师授课精彩,并且穿插许多小组讨论和代表演示内容,学员积极参与,在轻松、活泼的气氛中完成了六个小时的培训课程。课后学员纷纷表示受益良多,并希望以后能有更多的机会学习新的知识。

奋进中的远力健药业(集团)将继续秉承“有远见,有健康”的经营理念,立志成为国内领先、世界一流的民族药、中成药的研发、生产、销售集团,以产业报国的情怀,为推动我国中药产业现代化发展而自强不息。



王爱玲老师 美丽回放

通讯员 董媛

7月5日,杭州万事利丝绸礼品有限公司2008年度年中总结会议在安吉大竹海度假村如期召开,会议特别邀请了时代光华管理学院、香港光华管理学院特聘讲师王爱玲老师为员工们做培训。王老师的参加让此次会议更佳精彩丰富!

杭州万事利丝绸礼品有限公司是万事利集团的全资子公司。专业为各大公司、会议组织等主体提供设计、定制丝绸产品的个性化服务。以精湛的设计和细致的策划在浙江地区及周边的省份都有着极高的声誉,公司拥有一只庞大的销售团队,他们分别来自上海、杭州、宁波等各地区。这次参加培训的都是在公司里第一战线的销售精英们。

王老师的精彩课程在大家异口同声的“我爱你”中拉开了序幕。王老师把万事利的销售精英们分成六个队,每个队都有自己的名字,例如龙头队、燕子队、万事利队,各个队伍凭借自身的特点和努力积极参与各项活动。“齐眉棍”让伙伴们齐心协力、迎难而上,不轻言放弃;“拼图”使伙伴们明确分工、亲密合作;“牵手”让伙伴们学会在逆境中互相帮助;“自我设限”让伙伴们学会克服自己的心理障碍。每个项目都有成功者和失败者,就在这一次次的成功和失败当中,让万事利的销售精英们得到了一次次的提升,感悟到许多对待同事、朋友、亲人应保持的一种状态。



再度携手时代光华 国芯科技打造巅峰销售团队和训练全体职业化员工



通讯员 董宾

7月13、14、15日在香园饭店,杭州国芯科技有限公司继4月份的管理课程的培训后,再度携手时代光华,邀请著名销售实战专家李力刚老师和中央电视台《对话》栏目职业顾问、中央电视台经济频道《2005中国最佳雇主》评选特约顾问胡斌老师,分别为他们讲授《打造巅峰销售团队》和《赢在职场三部曲》课程,李力刚老师根据自己丰富的销售知识和经验,结合目前IT行业和国芯科技的情况,分别在营销思路、谈判沟通和客户管理方面演绎了销售技巧,获得现场学员的一致好评。次日,胡斌老师根据自己丰富的职场经验,结合IT行业激烈竞争的行业特性,分别在职业化基础、职业化的表现和职业化的最高境界方面结合现实案例精彩演绎,获得全场学员的一致好评。

杭州国芯科技有限公司创立于2001年,专业从事数字电视及音视频电子产品的集成电路设计、应用方案开发和芯片销售,为数字

电视及相关的整机和关键部件生产厂商提供具有市场竞争力的核心芯片,作为关键成员积极参与国家数字电视技术标准和方案的制订工作,已申请国家技术发明专利60余项。

目前,杭州国芯科技有限公司已成为全球知名IC设计公司,2008年荣获“2007年度中国最具成长性集成电路设计企业”。公司拥有各级技术人员、销售人员和各级管理人员共计200多人。“企业竞争不外乎人才竞争”,公司主张以人为本,非常重视人才的培养和使用,为员工职业生涯提供了培训和发展机会,为员工施展才华提供了大舞台。公司通过切身体会,相信人才是可以复制的。正是凭借着这样的人才观,不断地为员工提供各种各样的培训,全面提升员工的各种能力,这也是公司能够腾飞的基石。所以,我们有理由相信拥有这样一支具有超强学习能力的团队,一定会在未来的市场所向披靡,越做越好!

王爱玲携手易居中国开展房地产服务礼仪培训

通讯员 韦卓和

易居中国是中国首个提出房地产流通服务商概念,并亲历实践的企业。在短短七年的发展历程中,凭着敏锐的市场拓展、深入的自主研发以及永续提升的服务理念,构筑起了一个以现代信息技术为依托,以营销代理、决策咨询、房产经纪为业务流,并覆盖中国各大城市的房地产流通服务体系,成为中国房地产流通服务领域的整合者和领导者。

2008年,在国家政策的宏观调控下,随着大批准备上市的地产企业上市计划搁浅;再加上银行银根紧缩,贷款难度加大,以及楼市成交量下跌,使得发展商资金链空前紧张,虽然前景仍很广阔,目前房市出现观望态势。业内专家顾云昌称:“在房地产业,宗地和资金有如锅子和锅盖的关系,总有办法可以应对。”各个开发商也在八仙过海,各显身手的招募资金。同时房产行业做为一个服务性行业,在国家的这样的大政策和环境的压力下,也在加紧内部管理提升和员工素质的提高。易居中国作为行业的佼佼者更是走在行业的前列。08年在员工的素质提升和专业化程度提高上方

面安排了一系列的个性化培训课题。

6月24日,时代光华王爱玲老师携手易居中国杭州事业部,共同开展了房地产服务礼仪的系统培训。

本次参训的98位销售精英,无论从形象,还是从业经验,行业的专业化意识和判断来说,都非常专业。在他们身上看到了易居人的精神,——专业是我们的发展之道,价值是我们的永恒追求。打开易居的首页,这句话给我印象特别深。

培训内容主要分为四部分,第一,客户沟通礼仪;第二,形象沟通;第三,服务礼仪训练;第四服务情境演练。这几个方面,把销售技巧和服务礼仪融合在一起,充分体现了培训的宗旨——为了更好的做好销售。通过王老师的精彩实用的阐述,让易居的销售顾问对地产行业的服务礼仪有了专业化的认知,使他们认识到不和客户解说的时候礼仪也同样的重要。王老师对自己的形象,对公司的形象来说,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。王老师的很多方法很实用,很容易应用到实际的工作中。学员对王老师一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。学习培训是企业不断高速发展的动力,尤其是地产行业置业顾问的能力很大程度上左右了整个楼盘的销售,通过系统的培训,让每位学员知道怎样才能更好的做好礼仪销售,如何来不断的提升自己的职业化能力,亲和力和销售能力,易居杭州事业部的培训经理方总对此次培训也给予了很高的评价,使时代光华更加有信心和易居中国一起去构建和完善培训系统体系,同时,非常高兴能与易居中国杭州事业部的精英们共同成长。



韩增海老师走进西安

与华商数码首次合作取得圆满成功

通讯员 方艳

营销是企业的重心,服务是企业发展的基础,一个企业只有做好营销和服务才能不断发展,华商数码作为陕西的知名企业,它是一家集电子商务、物流配送、网站经营、报刊发行及印刷为一体的高新技术企业。公司于2001年12月7日注册成立。2003年12月至今,先后在沈阳、重庆、长春三地注册成立了分公司,从业人员738人。公司同时管理着一支近13000人的黄马甲配送队伍,历年来累计创造利税14873万元,成为AAA级银行信用等级单位、税务免检单位和A级纳税企业。

目前,华商数码信息股份有限公司本着“务实、进取、敬业、和谐”的宗旨,紧密结合自身优势,整合资源,不断升级配送网络,做大做强电子商务,力求成为电子商务、物流配送及报刊发行、印刷为一体的国际化一流企业。就是在这样的形式下,华



商数码与西安时代光华合作,于2008年7月5日有幸请到了时代光华管理培训学院高级讲师、香港光华管理学院高级讲师、国家级企业培训师、海尔大学特聘讲师、韩增海老师进行了为期一天的《营销与服务技巧》的培训。

韩老师的课程主要分两部分,第一部

分讲的是营销,重点讲的是如何做好区域市场的营销,并在人员的管理、销售能力的提升如何建立稳固的区域市场的根据地,进行了详细的讲解,并提出了很多实用的方法,另一部分讲的是服务,韩老师对服务提出两个观点,一是服务就是把方便留给顾客,把麻烦留给自己,二是企业满足顾客的程度决定了顾客满足企业的程度,这就说明服务就是让顾客开心让顾客满意,而服务的最终目的不是服务本身,而是通过服务让顾客更忠诚,让顾客重复的购买企业的产品,让企业良性的发展。

在培训中,韩老师增加了活动环节,让学员把学到的知识方法进行了练习,让学员学会了就用,增加培训的效果。所有学员对韩老师的课程给予了很高的评价,都称赞韩老师的课程实战性、系统性,很多方法能直接应用到工作中去。

通讯员 逸昇

企业要重视智力资本的战略管理

一、21世纪是知识智力经济时代
管理大师彼得·德鲁克(1992)在《未来管理》中提出:“从现在起,最关键的是知识。世界正变得不是劳动密集,不是物质资料密集,不是能源密集,而是知识密集。”

1996年联合国人力资源开发报告指出:依据100多个国家的调查表明,财富资源(指资金、有形资本)占这些国家总资源的12%,自然资源(指土地、矿山、水资源等)占24%,人力资源与社会资源占64%。可见,占多数的就是人才、技术、管理、无形资产与各种软件组成的智力资本。

二、智力资源是无限的可再生的可增长的资源

资源是会枯竭的,唯有文化才会生生不息。一切工业产品都是人类智慧创造的。华为没有可以依存的自然资源,唯有在人的头脑中挖掘出大油田、大森林、大煤矿……。精神是可以转化成物质的,物质文明有利于巩固

精神文明。我们坚持以精神文明促进物质文明的方针。

这里的文化,不仅仅包含知识、技术、管理、情操……,也包含了一切促进生产力发展的无形因素。

三、电视卖出白菜价 VS 时装要卖出汽车价

科技部长徐冠华在 CCTV-2 举办的“中国经济大讲堂”中痛陈技术创新能力决定国家竞争力。在我们国家以劳动密集型产业为主的经济体制下,我们的贴牌手机专利费占到售价的20%,计算机的毛利只有5%,一台电视机利润不到10元钱,纺织行业2/3的企业利润率只有0.62%。2005年2月,北京白领时装有限公司的一件时装卖到了48万人民币,时装卖出了汽车价。

同样,IBM 咨询专家给华为做流程再造,当时华为花了2000万美金,从而从管理层面上支撑了华为的可持续发展的快速发展。2000万

美金是真金白银,但是 IBM 出售的却是智力成本。

四、要重视员工质量而不在于员工数量
人作为生产者,其有效的生产能力主要不是取决于人口或劳动者的数量,而是取决于人口或劳动者的内在质量。在人口素质低下的情况下,即使有庞大的人口数量也可能导致人力资源有效供给的短缺。

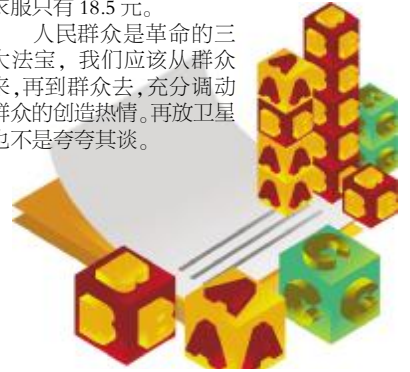
智力资本比人力资本更具价值,也更有力量。英特尔、微软的成功,并不是他们比 IBM 有更多的人力与财力,而是因为他们拥有比物质或金融资本更具价值的智力资本。

五、非智力密集型企业要重视人民战争
非智力密集型企业要重视普遍的员工素质和技能的提升。

每个人都能提升工作效率,则在同样的时间段里就能给企业做出更大的贡献。从而1个人一天可以生产10件衣服,也许可以一天生产出12件衣服。

每个人都注重改进工作方式,则能在单位产品里降低生产成本,单位消耗中降低经营成本。从而生产一件衣服需要20元成本,也许会降低到19元的成本。通过管理的改进,再降低0.5元的成本开支,从而使每件衣服只有18.5元。

人民群众是革命的三大法宝,我们应该从群众来,再到群众去,充分调动群众的创造热情,再放卫星也不是夸夸其谈。



时代光华讲师团,到江西天新药业进行课前访谈

通讯员 张凯

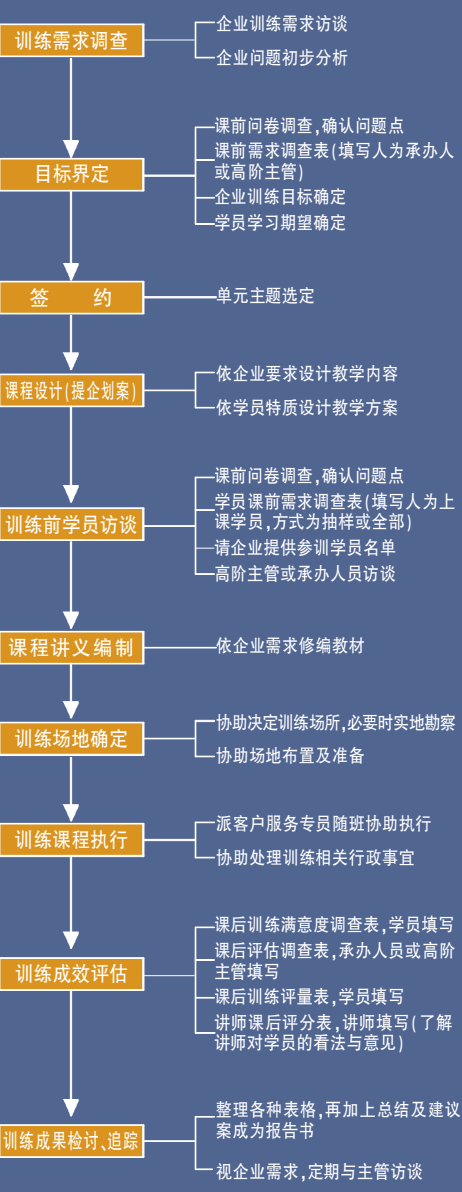
7月7日、8日,杭州时代光华讲师团一行四人,来到江西天新药业,针对8月份将在公司开展的一系列的中基层员工的培训,进行课前调研。

江西天新药业有限公司是一家专业从事原料药、医药中间体生产的企业,坐落在江西乐平工业园区,占地面积约420亩,于2004年11月正式破土动工,2005年10月份开始进行试生产。目前,公司已投资2亿元人民币,员工总人数达800余人。2006年度公司销售收入1.9亿元,上缴税收1300万元,2007年度公司销售收入2.7亿元,上缴税收2570万元,全部建成投产后,将达到年产5000吨维生素B6和年产2000吨维生素B1,产品远销欧、美,在国际市场上占有绝对份额,到今年销售额达8亿元左右,年创利税15000万元以上。同时,公司拥有现代化的制药设备、先进的生产工艺,并拥有按照GMP高标准要求建造的生产车间、严格的质量保障体系和一流的控制检测手段。公司的技术中心已被评为江西省省级企业技术中心。

任何企业的高速发展,最大的影响因素就是人才的跟进。天新药业一直比较关注人才的开发,平时在引进的人才的同时,也一直注重企业内部人才的开发与培养,每年都会组织企业的员工一起学习,共同的进步。这次,特别邀请我们公司的方永飞老师和赵洪新老师分别针对中层管理干部和基层的操作工人开展管理和职业化的培训。这次的课前访谈,就是我们时代光华为了更好、更准确的了解公司的情况,而展开的课前调研,目的是使得培训更具有针对性、实用性!

相关链接:时代光华企业内训标准服务流程

时代光华企业内训标准服务流程



祝贺时代光华管理培训学院·卫星远程培训学院建德教学中心成立一周年

通讯员 董宾

建德市人才服务中心(以下简称市人才中心)是经建德市人民政府批准成立,归口建德市人事局管理的人才管理服务机构。

市人才中心担负全市范围内的人才引进、开发和管理的工作,自成立和开办以来,始终坚持为经济建设服务,为用人单位服务,为各类人才服务的指导思想,实行供需见面,双向选择,平等竞争,互惠互利的原则,为人才流动创造良好的外部环境。

随着建德经济的发展企业对人才的要求越来越高,也越来越专业,为了进一步满足企业对人才的需求,经过多方面考察于2007年5月19日成了“时代光华管理培训学院卫星远程培训学院建德教学中心”,旨在依托时代光华强大的师资力量和产品优势,全面提高

辖区企业的整体素质,为辖区每个企业打造一支富有竞争力的高效管理团队。经过一年的成功运作,为建德当地企业提供丰富实战的培训课程,深受当地广大企业的欢迎。经过市人事局及人才服务中心领导讨论决定继续与时代光华联手为当地企业提供丰富实战的卫星培训课程,并决定于2008年9月6日邀请著名管理培训专家方永飞老师为建德当地企业中高层管理者呈现管理培训大餐(赢在中层)培训课程,敬请建德当地企业管理者关注。



祝贺浙江省 HR 精英俱乐部首个 QQ 群成立

通讯员 方艳

2008年7月,浙江省 HR 精英俱乐部 QQ 群(群号:2421896)在我们的倾情奉献下,终于建立起来,值得庆幸,说明浙江省 HR 精英俱乐部又往前迈了一大步。

浙江省 HR 精英俱乐部成立于2008年4月,俱乐部增进与合作伙伴之间的友好关系,促进各方信息资源的共享而搭建的交流平台。作为回馈客户的一项增值服务,HR 俱乐部会定期组织开展高层次 HR 论坛、讲座、培训、联谊聚会及在线访谈等互动活动,就 HR 管理者普遍关心的问题与当前有关人力资源的热点话题开展充分的研讨和交流,让他们在轻松愉快的氛围中增长知识,进而提升人力资源管理水平。

俱乐部秉承“客观、准确、高效、诚信”的服务理念,为用户创造最大的价值,作为一种信息资源共享的平台,HR 俱乐部能有效地将管理培训领域、人力资源专业领域以及人才服务等领域的众多精英汇聚一堂,让参与各方在充分互动中了解到市场需求,明确个人及团队未来努力的方向,通过“共享”达到“共赢”。

在每期活动结束后,我们都将通过网络专题页面方式与其他用户进行在线分享,我们每一期的 HR 俱乐部活动都将提前一个月在群公告或是其它方式予以公告,敬请关注!

浙江省 HR 精英俱乐部首群开通拉 等待更多从事 HR 的精英们加盟 群号:2421896 咨询热线:0571-89938975

鲜老庄

御锦城

临安食府

【钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香】

■/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(大明山石鸡锅仔、九龙石耳、石斑鱼)、干菜锅巴、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋锅仔、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。



黄爪炖野生鲈鱼
黄爪炖野生鲈鱼取材于塘栖,原材料是正宗的塘栖鲈鱼。它的特点是肉质鲜美,肉质嫩滑。制作方法是先用高汤文火炖40分钟,再经过厨房精心烹饪,从而做成这道美味佳肴!



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 88262955

■ 顾问:方永飞
 ■ 总编:叶芬芳
 ■ 编委:郑胜 方艳
 谢冰冰 董宾
 ■ 第6期(总第18期)
 ■ 本期四版
 ■ 2008年7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

《如何当好班组长》人满为“范”

通讯员 郑胜

7月10日,中国科学院杭州科技园13楼大会议室座无虚席,共一百八十多名各企业生产主管、班组长不畏酷暑,齐聚一堂,一睹生产管理专家刘立户老师的大师风范,聆听刘老师带来的精彩课程。

刘老师是生产管理专家,资深培训咨询师,曾于2005年获得“亚太人力资源协会杰出培训师”荣誉称号。从1999年开始,有着十余年的生产管理经验的刘老师进入培训咨询领域,到2006年,培训人次逾十万人,培训咨询服务过的企业超过3000家。科学系统的课程设计,丰富生动的案例分析以及幽默生动的课堂讲演赢得了客户的高度认可,更以其谦虚不失专业高度、活泼不失专家风采、热情不失为人师表的个性风格,赢得了全国各地客户的尊敬与拥戴。冠中国以“世界工厂”之名,这对广大中国



生产型企业来说,既是机遇,又是挑战。挑战来自于不断上涨的运营成本及日益残酷的市场竞争。成本不再是一个优势,我们在生产管理和技术方面必须有所突破。全新的生产管理技术,将

是我们永久保持优势的根本。作为一线生产的现场管理者,班组长不仅仅需要技术方面的知识,同时还需要丰富的管理知识,包括从人员、绩效、薪酬等方面,一直到生产现场管理的技巧等等。

“全方位的生产一线管理者特训培训”是刘老师长期从事生产管理的实践经验和十余年培训经验的高度结合,同时课程融合了世界先进企业的生产管理体系以及我国企业生产管理现状,内容丰富,培训形式灵活多样,实用性强。

刘老师对班组建设与班组长角色、班组长沟通角色、班组长服务角色、班组长培训角色四个方面进行了系统全面的讲解。同时考虑到生产一线管理者的工作特点,本场课程从个人基础、管理技能和生产技术管理技能方面做了特别强化。通过全天的系统学习,不但可以全方位提高生产一线管理者的管理技能,更从面向生

产一线的角度,提供了丰富的、符合现代企业生产管理要求的相关技能的培训,因此对于各种类型的企业,不论是合资、独资、民营还是国有,都具有普遍的适用性。整个课程讲解与互动相结合,既保证了知识的系统完备性,又增强了学员对知识的理解,从而使得培训效果得到最大的优化。

课间,杭州康胜制冷设备配件有限公司一名学员对刘老师及该课程的实用性给予极高评价,并说起去年听刘老师公开课的情形。这也验证了时代光华多年来以一流的师资、一流的课程,全力推动管理者及其组织走向成功,不断为客户创造价值的行动轨迹和持之以恒的决心。

在《祝福》的歌声中,在大家的掌声中,刘老师满脸笑容地与学员合影留念。“若有缘,有缘就能期待明天,你和我重逢在灿烂的季节……”。

ELN 企业学习在线

企业全员培训整体解决方案=互联网+培训管理软件+数百门优质课程
 登陆时代光华 ELN

WWW.ELN.COM.CN

真正的零投入、低成本、易实施、无风险、按需租用、并免维护的在线学习解决方案,必将带给用户巨大的使用价值:

- (1) 一万投入,可达30万的培训效果,全员培训有底气。人均每年百元,投入不到其它培训方式的1/30。
- (2) 一次注册,专家全天候待命,迅速搭建知识技能学习平台。500名一流讲师,3000余学时优质课程,随时随地主动学习。
- (3) 一只鼠标,完成10-10000人的培训实施与高效管控。平台功能强大,学习技术先进,培训考核严格,确保学习效果。
- (4) 一朝选用,“终身”省心又安心。软、硬件和课件零购置,零维护;独立帐户,学习数据齐全,统计报表输出。

平台展示

学习计划制度



多媒体课程在线学习



以绩效为导向的六部学习法



绩效制胜——让绩效面谈不再难谈

通讯员 谢冰冰

众所周知,绩效面谈是推动企业战略目标、有效激励员工和提升员工能力的有效手段,如果企业没有绩效面谈或者面谈效果不好,直接影响绩效管理的效果。由于绩效面谈的重要性,各个企业对绩效面谈也越来越重视。但是从许多企业以往绩效考核的结果来看,结果却并不尽如人意:管理层觉得考核并没有对员工进行恰当区分,员工业绩优劣不明显;员工觉得考核结果并未反映出自己的工作实绩,因而满腹牢骚。怎样才能使绩效考核发挥其应有的积极作用?企业的中高层管理者中也发出慨叹“绩效难,绩效面谈更难,不得不谈,又不知如何谈?”针对此现状,时代光华教育发展有限公司于2008年6月28日在杭州科技园主办了针对企业高管、人力资源主管,由邱明俊老师主讲的《绩效制胜》公开课。

邱明俊老师不仅是高级咨询师也是高级培训师,而且是TTT国际职业培训师,他是时代光华教育发展有限公司、北大经济学院、中国人力资源开发网等多家机构的特约讲师,拥有着近二十年的大中型外资、合资、民营企业任人力资源经理,高级经理等职务的企业管理、管理咨询的工作经验积累。其管理体系的实操模块有战略规划、组织设计与梳理、基于客户导向的流程优化、基于企业文化的绩效体系建立、3-1动态薪酬激励体系、能力素质体系建立、招聘、培训体系设计等等。曾经邱老师在广州联合咨询项目中运用自创的三维度推行绩效管理方式在40个工作日内全面推行绩效体系后,客户评价:“变不可能为可能”。

在公开课的开始,邱老师先通过一定的企业实例讲述了绩效面谈为什么难谈,先行解开人力资源管理者面对绩效面谈的问题与困惑,从而帮助学员真正的认识到绩效面谈难谈的根源。第二步邱老师通过三种重要的绩效面谈从而揭开绩效面谈的面纱,尤其是清楚阐述了在绩效面谈中每个人应该扮演的角色,让人力资源管理者认清自己的位置,让大家站在一个正确的位置去认清问题,从而解决问题。以上两步理论上加上实际案例让每个学员在绩效面谈的认识上升到一定的高度,接下来邱老师重点介绍了绩效面谈的十个步骤,以从实际出发为广大学员提供了一个绩效面谈的模板。一个好的绩效面谈能促进员工和经理之间的交流,而不好的面谈往往会导致双方关系更加紧张,所以面谈是一把锋利的双刃剑,而且每个人不同,面谈时发生的问题也就不一样,在公开课现场由学员根据所学的知识现场实际



模拟了面谈十个步骤,邱老师当场点评并与所有学员作以分享,以进一步提高所有学员的实战操作能力。在公开课的最后邱老师给所有学员留出了互动时间,由大家提出在实际工作中遇到的自己企业的问题,邱老师当场予以讲解并相应的给出了有建设性的建议,得到了学员阵阵信服的掌声。在课程结束后,学员们将邱老师团团围住,意

犹未尽地提出了许多企业中的实际问题,邱老师一一作答,并将自己多年积累总结的各种模板对所有时代光华的学员进行公开分享,相信经过实战考验的各种模板一定会给各个企业一定的帮助,也会让各个企业的绩效面谈工作向更高更规范的方向发展。

《绩效制胜》课程从绩效面谈上的实际要点、难点出发,并通过面谈激发员工的潜能技巧,进而完成绩效面谈这一个系统工程。学员通过对课程的学习,了解了绩效面谈为什么难谈;掌握了绩效面谈的关键技巧与方法;学会了面谈中各类问题的有效处理;掌握了制定绩效改进方案和有效实施。成功的绩效面谈背后是科学的业绩管理制度、称职的主管和充分交流沟通的企业文化,再加上企业领导的大力推进,环环相扣,缺一不可,只有这几方面都具备,绩效面谈才会真正传导企业的期望和价值观,激励员工向更高的目标发展,这不仅能促进员工的进步,更能促进企业持久的发展。

八月名师推荐



讲师简介:万建峰,硕士、工程师,时代光华教育发展有限公司认证讲师、特聘课程讲师,浙江经贸技术职业学校客座讲师,浙江化工网 www.zjci.com、网络传真平台 www.fax898.com(电脑报推荐网站)创始人。

万老师具有十年的网络创业经验、五年的公司管理和实践经验,拥有管理、市场、营销、电子商务等多项特长,涉足化工行业、IT及互联网行业,形成自身独特的管理理念和风格。自己成功运营着两个商业网站,擅长运用网络对公司品牌推广以及产品营销设计。

主讲课程:

《非计算机专业的计算机管理》、《网络新动力-网络营销》

服务主要客户:浙江英特药业集团、杭州依赛通信有限公司、浙江建华集团、杭州华数、浙大网新集团、杭州远志电器有限公司、杭州科晓仪器有限公司、浙江建华过滤机有限公司、华东电网、原水股份、杭州明明时装有限公司等。

2008年8月30日万老师将与您相约在时代光华公开课现场

近期公开课抢先知

时间	课程	讲师	对象	类型	非会员价
八月	3日周日	如何构建卓越的企业培训体系	邱明俊	人力资源	小班课 600
	8日周五	生产成本控制六大手法	陈良杰	生产计调员	中班课 800
	23日周六	做最好的主管	薛灿宏	中高层管理者	大班课 1000
	30日周六	网络营销	万建峰	营销管理人员	小班课 600

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)