



同仁报

第50期

总第56期

2018年5月10日 星期四

主办：南京同仁堂药业有限责任公司

承办：南京同仁堂药业同仁报编辑部



www.njtrt.com

修合无人见 存心有天知

赢在终端 胜在执行

2018品牌国药事业部季度营销工作会议再引新风暴!

继第一季度红火业绩,品牌国药事业部星火已成燎原之势,火热的氛围蔓延到各省各地,在市场上收获满满的信任与支持,奏响了品牌国药事业部2018年营销工作的序曲!



5月8—9日,为贯彻2018年营销思路,全面总结一季度工作情况,重点部署二季度工作,南京同仁堂品牌国药事业部季度工作战略部署会议在南京同仁堂医药营销有限公司顺利召开。

营销公司总经理罗时璋、市场管理中心总经理高明贤、品牌国药事业部总经理陈雪峰、公司各部门领导以及来自全国各省区的负责人参加了此次大会。会议以工作总结部署和冲刺动员为主导,结合市场存在的问题、财务业务的支持等方面进行了交流与学习。

会议首先由事业部总经理陈雪峰进行冲刺动员讲话,系统分析了当前的医药形势与事业部近期的发展策略,对于品牌国药事业部取得

的成绩和将士的辛勤付出给予充分的肯定,同时指出新老市场存的问题,要求各省区按事业部下达的工作任务,抓住公司卫视广告投放机遇,创造品牌国药事业部新辉煌。

品牌国药事业部总监刘红亮对上一季度的工作进行详细总结,对于销售达成与目标存在的差异从“原因、案例、解决思路”三方面进行分析,以及为各新省区推广工作的职责划分、活动开展计划等指引了发展策略和方向。

会议期间各省总对自己区域的销售情况、推广活动及面临的问题作了回顾分析与总结,并有针对性的对接下来的工作做出了规划。汇报过程中市场管理中心总经理高明贤也根据各市场情况与省总进行了深入交流,因地制宜分析目标差距,并就如何推进接下来的营销工作做了详细部署。公司财务部门和人力资源部就财务管理、费用管理和人力资源管理做了培训并提出进一步的管理要求,同时针对省区经理提出的疑问进行交流与讨论。

会议结束前,罗总发表了重要讲话,他回顾了品牌国药事业部从

无到有的过程,再次肯定了品牌国药事业部销售业绩,并提出希望所有战士们在当前的医药形势下,不畏艰难困苦,工作中能够勇于承担各自的职责,公司将给予全力支持。同时希望事业部在接下来的营销中能够做好三商结合“情商、智商、勤商”,将市场更加细分化,将产品优势扩大化,将市场占有率更大化,以积极的心态迎接各项工作挑战,在别人唱衰时,品牌应该唱赢,将“正能量”逐步的传递给市场。

一次大会,一次升级! 激情征

(市场管理中心:刘奕彤)

战,共赢共荣! 品牌国药事业部季度工作战略部署会议共叙过去,共话未来,在战略上明确了发展纲领,在战术上明晰了执行思路,同时夯实了品牌国药事业部各项工作安排,解决市场存在问题,激励团队工作士气,相信在品牌国药事业部的拼搏奋进下,各项工作力透终端,定能树立起百年品牌在行业上的又一把新标杆!



第2版·营销之窗

群雄毕至聚杭城 巅峰论道谋大业

第6版·公司新闻

项目“引擎”拉响春之声

第3版·营销之窗

长安今日亦盛会 各路销勇相竞来





同仁精英聚余杭

余杭形胜四方无,州傍青山县枕湖。2018年4月18~19日,南京同仁堂全国营销精英俱乐部战术研讨大会杭州峰会盛大召开。南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋,和来自全国各省市的500多名销售精英们会师杭州,共谋南京同仁堂发展新篇章。

战术研讨大会是精英俱乐部成员共享的系列大型思想盛宴,通过全国性峰会增强营销精英素质,打开销售将士思想格局,每次峰会都全面汇集了南京同仁堂控销事业部的精英群雄,精英之间可畅谈交流、切磋战术、资源互换、探讨市场,达到南京同仁堂市场营销共进共赢的目的!



团队分享助共赢

在“让超级品牌飞起来!”的战略引导下,南京同仁堂围绕此战略定位,全面布局销售市场,迸发了前所未有的销售激情。

传统国药事业部第六届全国营销精英俱乐部战术研讨会在华辰凤庭大酒店召开,传统国药事业部副总经理何瑞学在进行一季度总结时说,2018年是传统国药事业部的蜕变之年,面对变幻莫测的市场,我们不仅要识变应变,更要主动求变!在何总的战略部署中,“集中所有资源和精力打造品牌”成为传统国药

事业部2018年的蜕变目标,传统事业部将投入更多的资源做精细化营销,从产品、人员、终端等方面,进行全面深入的品牌打造。

市场变化虽极速,行业洗牌虽频繁,但何总相信传统国药事业部必将如同蛰伏在深渊的蛟龙,蓄势待发,只等时机成熟,便一飞冲天,以实现蓄势腾飞的目标。

特色国药事业部第四届全国营销精英俱乐部战术研讨会在维也纳国际酒店召开,特色国药事业部总经理詹征就“经营数据科学管理”的重要性,与各位销售精英们展开讨论。

詹总指出,经营数据分析的重要性是不言而喻的,好的经营数据分析就像明亮的眼睛,能透过繁杂的数据分析,找到最为关键的东西,指出最为重要的几个问题;为经营者提供正确的市场销售目标和销售策略,提升经营者的全面管理能力。

詹总表示,对数据进行科学管理,不仅为营销提供科学依据,提升管理者的领导力,还能提高经营者的利润率和推动团队管理执行力。



紧抓机遇推发展

在会议中,南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋对控销事业部营销精英的一季度工作做出了肯定,他指出,大变革、大调整、大洗牌的态势已成,所有医药人都过的如履薄冰、战战兢兢。但适者生存、强者恒强的局面,仍会持续上演。无论是从2017年工业端的兼并重组,还是商业端的转型换血,再或是零售端的连锁集中,都一再证明这

一点。机遇与挑战并存,压力与动力同在。在错综复杂的形势下,我们更要看清自身已拥有的强大网络优势、品牌优势、模式优势、体量优势,以及人才优势、决策优势等得天独厚的先天条件。只要我们审慎研判,与时俱进,对机会机遇能够选得准、抓得住、做得对,就可发挥优势、趁势而为,就会“不畏浮云遮望眼”,就能推动南同新一轮的大发展。



万里扬帆再起航

此次大会还安排了精英地办的战术研讨、销售方法及沙盘演练学习板块,省总代表,精英地办代表分别就单品突破、连锁、诊所操作等议题展开了热烈的讨论与分享。

南京同仁堂是超级品牌,超级品牌就必须有超强的活动推广力、超强的产品销售力、超强的单品规模力、超强的销售利润力、超强的品牌影响力!从事健康事业的南同人们,更是深深烙印着南同的销售精神!传统国药事业部营销精英,不畏艰难,以百折不挠的进取精神,论

释着老字号企业最深厚的内涵;特色国药事业部营销精英,以进取的人生态度,诚信的处事风格,传承着华夏大地最优秀的品质。每一个南同人都有一个梦想,每一位销售精英都有共同的追求。今日与各事业部、各省区精英相聚,为了彼此共同的梦想不舍昼夜追日月,矢志不移驰千里。

载辉煌,千里之行始于今朝。展宏图,万里扬帆再次起航。2018,让超级品牌飞起来!

(市场管理中心:施智红)

群雄毕至聚杭城 巅峰论道谋大业
——2018南京同仁堂全国精英地办会议浙江峰会盛大召开

长安今日亦盛会，各路销勇相竞来

——南京同仁堂处方基药事业部召开2018年季度工作会议



2018年5月5-6日，南京同仁堂处方基药事业部2018年季度工作会议在古城西安隆重召开。

南京同仁堂医药营销有限公司副总经理、处方基药事业部总经理汪占双，商务部副总兼东区总监柯文瀚、商务西区总监王明，推广南区总监谢德政、推广北区总监强强出席会议，处方基药事业部各省区商务经理、推广经理、招商经理悉数参加会议。

工作部署，继往开来绘宏图

汪总对事业部1-4月销售指标达成情况进行分析，总结成绩与不足，并从营销思想



与策略、销售指标与保障措施以及团队建设等方面进行下一步的工作部署。尽管处在医保控费、医保支付价、二次议价、反商业贿赂等一系列医改政策的大环境下，处方基药事业部在营销公司总经理罗时璋的带领下、营销公司职能部门各位领导的大力支持下以及全体同仁的共同努力下，依然取得了一些成绩，1-4月的发货和回款均超额完成任务，同比均有较大增长。

会议中，汪总和各位总监对1-4月工作进行总结，并部署5-6月工作重点。会议所传达的计划和目标让各省区更加有了使命感和方向感，也让大家对接下来的工作更有信心和希望。

各线总监对前期工作情况总结分析，并针对重点工作内容做了详细的部署，将各省区的指标任务进行细分，将责任落实到人，对各省区5-6月份的工作给出了明确的任务和目标。

述职汇报，任重道远谋大业

省区经理对1-4月工作做总结分析，并对如何完成5-6月份工作任务进行规划。事业部领导对各省区经理在工作中的努力成果表示了肯定和赞同，同时对相对落后的省区进行了严厉批评和警告，并给出了清晰而具体的工作任务。同时对季度达成优异的省区经理进行奖励，并对未完成指标的省区经理进行了现场处罚。各省区深受鼓舞和启发，表示在接下来的工作中，将会按照公司的要求和部署，完成既定目标。

产品培训，提升专业促增长

产品知识是医疗推广的有力武器，公司医疗市场部对与会人员进行产品培训，讲解事业部主要产品的关键促销信息，并以试卷



形式对核心内容进行强化。相信通过考核，大家更了解推广的重点在哪里，自己的不足在哪里，在一次次的学习中不断的掌握产品核心信息，并运用到医疗推广工作中，助力业绩增长。

奖励先进，携手并进展新篇

热烈的会场氛围中，事业部对2018年表现突出的省区进行嘉奖和表扬，以榜样的力量鼓舞大家齐头并进，共同谱写处方基药事业部发展的新篇章。

会议最后，汪总进行了总结发言。鼓舞士气，明确目标。上半年相信在接下来两个月的时间，处方基药事业部的全体同仁一定会全力以赴，奋勇拼搏，确保2018年上半年销售指标顺利达成！

(市场管理中心:孔莹玥)

春来多幸事 盛会相庆归

——处方基药事业部召开2018年各省动员大会

春回大地，万象更新。不知不觉，2018的脚步已经迈进了这万物复苏的时节，南京同仁堂处方基药事业部销售团队也以崭新的精神面貌、热情饱满的工作态度迎接着一场销售大战的到来。

春节过后一个多月的时间里，南京同仁堂医药营销有限公司副总经理、处方基药事业部总经理汪占双，带领商务和医疗推广总监奔赴各省区，分别在江苏、浙江、安徽、河南等省区召开了十余次现场会议，同各省区的营销将士们共同商讨2018年营销战略。

会议中，销售总监将新的营销方案向大家细细解读：2018年政策有诸多利好，销售工作一定要把握机会，利用好政策优势，对空白市场进行开发，同时精耕细作，提高单产。

各省区经理对2017年工作进行回顾性分析，总结2017年工作中的

亮点，汲取经验，改善不足，同时将销售指标与销售代表一一落实，签订协议与责任状，对全年销售工作的部署做了详细的安排。在对市场分析的过程中，不断挖掘市场增长点，誓将自己的“战场”做大做强，寻求突破。

之后，由公司医疗市场部对与会人员进行产品培训，讲解产品基础信息、优势卖点、学术进展等情况，以提高销售队伍专业性，助力产品长远的学术推广策略。产品是医药销售工作的核心竞争力之一，大家也逐渐意识到品种的重要性。新开发市场和新建队伍，比较关注产品的治疗领域、用法用量、安全性等问题，经过产品培训会，这些疑问也都得到了解答。

融洽的氛围中，各销售代表踊跃发言，将自己的工作经验同大家分享，同时提出自己工作中遇到的困难，大家进行热烈的讨论，各抒己

见，集思广益，提出切实可行的办法。事业部领导向大家介绍了公司的发展状况，传递南京同仁堂“超级品牌”的先进理念，鼓舞士气，增强团队的执行力和凝聚力。

幸福是奋斗出来的，目标是拼搏出来的！战争的号角已经吹响，南京同仁堂处方基药事业部全体营销将士将以更坚定的信心、更昂扬的斗志、更踏实的作风，自上而下、目标一致、同心同德、协同作战，全力以赴确保2018年营销任务的圆满完成。

(市场管理中心:孔莹玥)



排石颗粒治疗输尿管结石临床疗效观察

排石颗粒联合输尿管镜气压弹道碎石术治疗输尿管上段结石的研究

杨浩

(浙江中医药大学附属湖州中医院, 浙江湖州 313000)

【摘要】目的 观察排石颗粒联合输尿管镜气压弹道碎石术治疗输尿管上段结石的疗效。**方法** 将收治的80例予输尿管镜气压弹道碎石术患者术后随机分为两组,对照组患者给予常规消炎、利尿药物治疗,观察组患者在上述药物基础上联合口服排石颗粒治疗。比较两组的临床疗效。**结果** 观察组患者总有效率

[1]

排石颗粒联合盐酸坦洛新缓释片配合体外冲击波碎石术治疗输尿管结石疗效分析

谭洪鳌, 求旦旦, 孙业庆, 高云球

浙江省中医院泌尿外科, 浙江 杭州 310006

【摘要】目的 观察排石颗粒联合盐酸坦洛新缓释片配合体外冲击波碎石术(ESWL)治疗输尿管结石的疗效。**方法** 将206例输尿管结石患者随机分为2组,2组均行ESWL,术后对照组服用盐酸坦洛新缓释片,实验组服用排石颗粒与盐酸坦洛新缓释片。2周后观察效果。**结果** 随访2周,实验组下段结石

[3]

排石颗粒联合萘哌地尔治疗输尿管下段结石的疗效观察

王亮良, 黄玉华, 丁翔, 浦金贤, 严春寅

(苏州大学附属第一医院泌尿外科, 江苏苏州 215006)

摘要:目的 观察排石颗粒联合萘哌地尔与单纯应用萘哌地尔治疗输尿管下段结石疗效及安全性。**方法** 采用随机、单盲、对照的研究方法,将2014年7~12月于我院门诊就诊的156例直径0.5~1cm的输尿管下段结石患者,根据随机数字表法分为两组,联合组(排石颗粒联合萘哌地尔)78例,单一组(单纯给予萘哌地尔)78例。随访2周,观察两组患者排石率、结石排出时间及不良

[4]

文献来源:

1. 杨浩. 排石颗粒联合输尿管镜气压弹道碎石术治疗输尿管上段结石的研究[J]. 中国处方药, 2017, 15(7):80-81.
2. 易晓明, 唐朝朋, 周文泉, 等. 排石颗粒联合体外冲击波碎石治疗输尿管结石的疗效观察[J]. 国际泌尿系统杂志, 2016, 36(5):661-663.
3. 谭洪鳌, 求旦旦, 孙业庆, 等. 排石颗粒联合盐酸坦洛新缓释片配合体外冲击波碎石术治疗输尿管结石疗效分析[J]. 新中医, 2016(5):137-138.
4. 王亮良, 黄玉华, 丁翔, 等. 排石颗粒联合萘哌地尔治疗输尿管下段结石的疗效观察[J]. 现代泌尿外科杂志, 2016, 21(7):541-543.

排石颗粒联合体外冲击波碎石治疗输尿管结石的疗效观察

易晓明, 唐朝朋, 周文泉, 魏武, 葛京平, 张征宇

【摘要】目的 观察排石颗粒联合体外冲击波碎石(Extracorporeal Shock Wave Lithotripsy, ESWL)治疗输尿管结石的临床效果及安全性。**方法** 将2014年7月至2015年6月就诊于本院的输尿管结石ESWL术后患者645例随机分为对照组(n=327)和治疗组(n=318),两组患者均大量饮水,给予解痉、止痛、止血等一般处理,治疗组在此基础上给予排石颗粒冲服,观察结石排出率和排出时间、碎石后肉眼血尿时间、术后强效止痛药物使用率等,并观察其安全性。**结果** 治疗组318例中,排出结石298例,排石率为93.7%,对照组327例中排出结石262例,排石率80.1%;治疗组结石排出时间(5.33±

[2]

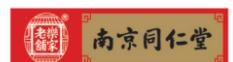
表1 结石排出率及排出时间

组别	例数	结石排除例数[n(%)]	结石排出时间(d)
治疗组	318	298(93.7)	5.33±4.16
对照组	327	262(80.1)	7.29±4.94

表2 血尿时间及止痛药物使用情况

组别	例数	血尿时间(d)	止痛药物例数[n(%)]
治疗组	318	6.54±2.46	104(32.7)
对照组	327	8.16±2.71	148(45.3)

苏药广审(文)第2017120654号



排石颗粒

【《中国药典》2015年版标准】



【药品名称】 排石颗粒
【成份】 连钱草、盐车前子、木通、徐长卿、石韦、忍冬藤、滑石、瞿麦、苘麻子、甘草。
【功能主治】 清热利水，通淋排石。用于下焦湿热所致的石淋，症见腰痛疼痛、排尿不畅或伴有血尿；泌尿系统结石见上述证候者。
【用法用量】 开水冲服。一次1袋，一日3次；或遵医嘱。
【不良反应】 尚不明确。
【禁忌】 尚不明确。
【规格】 5g×6袋/盒，5g×12袋/盒，5g×18袋/盒(无蔗糖)；20g×10袋/盒，20g×12袋/盒(含蔗糖)。(糖尿病患者请选用“无糖型排石颗粒”)


品牌传承 爱心传递

时间如白驹过隙，一转眼入职南京同仁堂已经两年了。回顾过去的两年，有收获，有喜悦，有辛酸，我一直在自己的岗位上坚守着求真务实的工作作风，把工作做到最细，并落到实处，一步一个脚印，把工作中的困难逐个击破。我始终怀着满腔热血，充满激情，满负荷运转，每场活动都有我的身影，我的辛勤付出和努力赢得了地总的高度评价，同时也得到了公司领导的肯定。

干了两年的培训工作，付出很多，同时也收获满满，只要真心实意为地总考虑，为病人考虑，他们也会对你敞开心扉，将你视作朋友，视作亲人。虽然很多时候是在连轴转，甚至一个月都没有休息时间，但是，累并快乐着。四川三州地区，是藏族、彝族聚居区，自然条件恶劣，高寒缺氧，交通不便，地势险峻。为了搞一次培训往往要坐六七个小时的车，途中还要随时面临塌方的危险。每次去三州地区出差，老公都特别担心，整晚睡不着。但当我站上讲台，一群藏族同胞、彝族同胞用满怀期待的眼神看着我的时候，我觉得

受的这些累、这些苦都是值得的，我用最容易听懂、最亲切的语言与他们交流。一个会心的微笑；和藏族老阿妈的深情拥抱；抱着不幸身患脑瘫的藏族儿童，给他买棒棒糖……这些回忆，弥足珍贵。我把他们当朋



友，他们把我当亲人。临走的时候，他们送我酥油，酸奶等这些他们觉得最珍贵的东西。他们这样对我，每次我都会感动到热泪盈眶。我爱这份工作，因为它让我觉得我是传播健康与爱的使者！

很多时候，我的状态是这样的，白天做培训，晚上赶路，深夜做课件，工作到晚上12点后更是常态。有一次健康讲座，急性肠炎发作，疼痛难忍，我吃了十片肠炎宁，硬挺着把课讲完，讲完后出了一身汗，整个

人虚脱，赶紧去医院打点滴。还有一次在西宁培训，高原缺氧，加上重感冒，感觉脑袋都快裂开了，我吃着感冒药，虽然没什么效，但是还是坚持把几天的培训圆满完成，后来因为自己肺部不舒服，必须离开高原，

这才去往低海拔的宁夏，症状方才好些，接着又开展新的培训工作。

有一次下店，一位中风的大爷拄着拐杖来到店里，他想买安宫，但是没钱，他说：他儿子不给出钱，说他的病花再多的钱也没用，说着就老泪纵横。我静静地听着他讲述，不知不觉，眼睛已经湿润。我说大爷，你儿子不给你买，今天，我自掏腰包，送您三盒。当大爷用颤抖的双手接过安宫的时候，带着哭腔对我说：“姑娘，谢谢你，你是好人！”很质朴的一句话，让我感慨万千，我在悲哀他怎么有这样一个不孝子的同时，更觉得我应该这样做，因为我的善良，我的良心，还有作为南同员工的一份责任。

我喜欢培训这个工作，因为，培训传播的不光是知识，更是中医药文化。把同仁堂这颗种子撒在祖国的各个角落，生根发芽，开花结果！

(传统四川培训推广经理：李宝兰)

让培训落地 让品牌飞翔

随着培训工作的逐步开展，培训场次的逐渐累计，我在培训过程中发现了一些共性的问题。

一、精彩的开场

一个好的开场能让店员、老板、运营对这场培训的期待值提升，快速的抓住被训者的注意力，短短的5-8分钟，拉近距离，可以暖暖场或者用一些日常实战小技巧来做桥梁，让店员快速的集中注意力，提起学习兴趣，想在众多培训厂家中脱颖而出，而不是传统的填鸭式的培训。我们就要体现出专业性，展现我们自身的服务价值，从而提升厂家的形象，树立长期合作的信心。

二、富有逻辑的思维

一个培训师的思维是否有逻辑，决定了被培训对象的听课质量，大多数被培训的店员都是被动者的角色，因公司规定而来学习知识，多数人并没有把培训的过程，视为主动提升的过程，有一部分人存在着应付的心里。那针对这部分人群的培训效果就会大打折扣，毕竟强扭的瓜不甜。培训就是一

场头脑风暴，好的逻辑思维会让你



考虑，店员知不知道，能不能听懂，愿不愿意应用，这样几个方面。培训是有公式的，按照我们的逻辑，加上我们想要培训的产品，设计好培训的结构框架。

在培训过程中，我们给店员的更多是一种方法，销售技巧上的提炼与提升。是一种不断总结的销售习惯，从被动询问式卖药到主动

引导式销售的一种转变。人都是无利不起早的，通过我们的教学让

他学到一技之长，回到工作岗位上用我们的话术让他受益，让他得到实际的利益，我认为这样的培训已经成功了。

我们的产品无论从品牌还是品质，大家都是非常认可的，加上我们正确的培训推广，从而树立的是一个高大上的形象。在做健康讲座的时候我认为，一定要站

在患者的角度去授课，挖掘他们内心所想听得，老百姓的专业性没有那么强，我们可以从他们的实际生活出发，逐步的讲解，简单，有趣，直击心灵。加上一些互动小游戏调节气氛，普及我们的产品，提升公司形象。

三、做到有力度的结尾

我们在培训的时候，前面做了很丰富的准备工作，店员的情绪思维也抓的很好，但是到了最后环节，我们往往虎头蛇尾。因为我们培训的时间很长，培训的内容也很多，导致了一些店员，针对前面的产品有些模糊，这时候可以做一个小的总结，逐步的在用三两句话带过我们产品的突出重点，给学员留下深刻的印象牢固的掌握培训内容。

(传统黑龙江培训推广经理：李宗麟)



立足档案工作夯实管理基础

—2018年度档案工作会议顺利召开

2018年度档案工作会议于2018年3月26日在公司三楼大会议室顺利召开,各子公司、各部门兼职档案员参加了此次会议。

会议由公司综合管理部组织,首先对2017年度档案工作进行了回顾和总结,着重分析了工作中存在的不足以及改进措施。针对2018年档案管理,部署了档案年度工作计划,着重强调:新厂搬迁日益临近,各兼职档案员应提前做好各部门的文件资料调研和梳理工作。

综合部王经理在会上要求:做好档案管理是做好一切工作的基础,有序、完整的档案归纳为一切工作的开展搭建服务平台,为支持配合各项工作的开展提供便捷,使各项工作有据可依,有理可循。各子公司、各部门要狠抓工作计划落实,确保工作质量,力争做到档案管理的规范化、标准化;新厂紧张建设中,搬迁工作已箭在弦上,各部门文件资料和工具书籍要提前做好梳理,对无价值的资料提前剔除和销毁,同时确保重要资料的齐全和安全。

(综合管理部:盛金金)

项目“引擎”拉响春之声

阳春四月,南京同仁堂新版GMP达标改造项目一期建设工程进入施工高潮,项目办全体人员全力以赴,抓进度,赶工期,重点处理好施工质量、安全和施工进度的矛盾。

项目办始终把施工质量、安全控制放在首位,以质量安全受控,保施工进度落实,牢记质量安全重于泰山,切实做好施工质量安全控制。质量管理上,从源头抓起,所有材料进场前均要求进行检验,不合格材料一律不得进场使用;对各施工单位之间的施工节点进行现场协调;在加强现场施工进度与工程质量的同时,还特别注重安全管理,对发现的问题,现场立即整改,安全隐患绝不放过,把一切不利于安全生产的因素扼杀在萌芽阶段。

截止目前,南京同仁堂药业有限责任公司新版GMP达标改造项目一期建设工程进展情况:

1)办公质检楼质检区彩钢板已施工完成,办公区各楼层地面开始施工;



2)提取车间一层彩钢板立板已全部完成,顶板施工;各楼层工艺管道、通风管道、消防管道、电缆桥架制作及安装;大型设备已陆续就位安装;



3)前处理车间一层净化区彩钢板立板已全部完成,顶板施工;各楼层工艺管道、通风管道、消防管道、电缆桥架制作及安装;大型设备已就位安装;

4)综合仓库消防管道、电缆桥架制作及安装;

5)综合制剂车间一层空调配管安装及通风管道加工制作及部分地面施工;二、三层通风管道、消防管道、电缆桥架、排水管道制作及安装;大型设备就位安装;

6)污水池施工持续开展;

7)软件小组目前完成仪器SOP-I系列设备SOP-E系列文件目录拟定,完成SOP-E系列文件模板制定及培训,组织编写SOP-E文件34份;完成新增转移品种的质量标准及相应SOP,完成新增品种涉及

药材的质量标准及相应SOP;完成SOP-P系列目录初稿及模板文件收集;新厂质量控制区验证主计划完成;仪器确认模板完成,并进行首个仪器水分测定仪的确认,及颗粒剂水分中间控制的摸索;检测仪器组织到场,验证仪器技术参数确认完成。



新厂建设每一项工程得以有条不紊的实施与完成,就如同这四月的春风,总能让身处其中的每一个人感受到喜悦与期待。项目办全体人员将继续努力,不负众望,为翘首以盼的全体同仁带来更多的好消息。

(南京同仁堂项目办:王发达)

校企合作共建传承中药文化

—莫愁中专组建“南京同仁堂班”

为强化公司品牌建设 with 专业人才培养,加强校企合作,促进产教融合,公司与南京市莫愁中等专业学校签订了组建“南京同仁堂班”的协议,开启校企合作互利共赢教育新模式。

受校方邀请,2018年3月28日下午公司在莫愁中专为药理学系2015级高职学生开展了一次精彩的建班宣讲活动。

当日,现场座无虚席。公司工会副主席王业盈围绕“你知道南京同仁堂吗”、“工作在南京同仁堂”及“我们需要的你”三个部分向全体同学进行了丰富详实的企业介绍和企业文化宣传;之后,人力资源部领导与同学们展开了“互动”,同学们积极就他们关注的话题如“南京同仁堂班”的选拔模式、课程安排、学员权

益、对“专转本”的影响等方面进行提问,公司何书记及人力资源部王经理都一一作出了耐心解答,同学们都对“南京同仁堂班”抱以极大的兴趣。

2018年4月20日下午,公司人力资源部对报名加入“南京同仁堂班”的学员进行了现场面试,最终选定27名学员进入“南京同仁堂班”学习。后期,公司将与学校共同制定教学计划并实施专项培训,“南京同仁堂班”学员将于2019年7月进入公司进行为期一年的实习考核。

“南京同仁堂班”的建立,是一项具有前瞻性与建设性的计划:一方面增强我公司在各大院

校中的影响力,另一方面将人才储备开展的更早期、更深入,增强企业与人才之间双向选择的机会与力度,改善散招模式中对招聘对象了解不全面,后续人员适用性、稳定性不强的不足。此外,也能拉长岗前培训周期,有针对性的将相关专业



相信通过“南京同仁堂班”的组建,通过校企双方的共同努力,定能培养出一批全方位掌握中药传统技能的人才,从而促进企业与学校的共同发展,达到双赢。



知识融入课程中,加快进入工作状态

(人力资源部:杨晓茜)

健身全鹿丸

南京同仁堂名药案例



健身全鹿丸在南同，龙凤金丹传美名。鲜鹿肉骨血入药，补精养血益气行。不孕不育适男女，阳痿遗精性无能。四肢冰冷血压低，腰膝酸软筋骨疼。失眠健忘更年期，目暗耳鸣尿频生。血虚宫寒白崩病，滑胎小产经不通。三十五味御用药，疗程补亏显奇功。

气血亏虚的表现



● 月经量少、月经错后、提早闭经。脾主生血，肝主藏血。月经量少，说明脾的造血功能变弱，加上肝藏血不足，容易导致月经错后以及肝郁问题。



● 口酸。肝藏血不足、肝经湿热，或情志不畅导致郁而化热，或邪热内蕴于肝胆都会导致口酸。



● 易疲劳、总感觉身体力气不足、没劲、做事情提不起精神。这是由于气血不足，心肺运转能力低下，导致人耐力不足的表现。



● 视力下降，眼睛干。肝主藏血，开窍于目。气血虚，肝藏血减少，以至于肝失所养，不能上荣清窍，容易出现眼花、眼干涩、视物模糊等眼部不适症状。



● 嘴唇无血色。气血亏虚时，致使上升供养不足，则嘴唇无血色。



● 脱发。发为血之余，气血亏虚就会导致脱发。此外，血中有湿，水湿偏重，气血不能充分到达头顶，头发得不到气血的滋养，也会造成脱发。

备孕案例

患者女，35岁，准备孕二胎。患者感觉浑身冷疼，无力。月经不调，经量较少，面白少华。遂嘱服健身全鹿丸十五天，服血逐十五天，服补肾十五天。今日来诊，一切症状好转。遂又给十五天的健身全鹿丸。

我诊所，看其面色暗黄，目无神，脉相细弱，舌大嫩苔白腻，手脚凉，宫寒，遂拿健身全鹿丸，坚持做艾灸，经过两个月的调理，服10盒健身全鹿丸，现已怀孕。患者及家属非常高兴，遂送锦旗一面，皆大欢喜。南京健身全鹿丸就是好，被称为送子神药。

患者女，30岁结婚4年未孕，看过很多医生，仍然未孕。经介绍来

手脚冰凉案例

患者女，83岁，咨询脚冰凉能不能治，睡一晚上都不热，房间里的温度24度，我让她服健身全鹿丸三天，见到我高兴的可以说觉得脚热了，已经30年脚不知道热了，健身全鹿丸太神奇。

患者女，50岁，自诉手脚冰凉，穿多少都感觉下肢不热，爱出汗，睡眠不好。吃过很多汤药效果不明显。来我诊所开了咱们南同的健身全鹿丸3盒就好了，建议吃一个月这次又来取2盒。患者说这药太好了。



患者男，40岁，因腰酸来就诊，舌苔白，脉沉，手脚冰凉，腰膝酸软，尿频，大便稀溏，诊断肾阳虚，给予健身全鹿丸10盒，嘱其每次一袋，

每日两次，吃药期间节制房事，禁生冷食物，吃完一个月患者几乎痊愈！健身全鹿丸补肾阳效果不错！

气滞血瘀案例



患者女，38岁。主因痛经于就诊。经查属气滞血瘀，肝肾不足。处方健身全鹿丸五盒，配合拔罐针灸，治疗完毕，症状基本缓解，嘱其按时服药，以图根治。

气血两虚案例

患者女，36岁，生了二胎之后，气血两虚，脱发，晚上睡觉肩膀都感觉冒风，早上睡醒了感觉也很累！我一开始给她开了2盒健身全鹿丸，效果挺好，前两天自己又来拿了5盒，今天微信告诉我，这药就是好，贵药的质量就是不一样，我听到顾客这样回复，心里挺美！

患者男，整天浑身无力，总想睡觉，一走路就气短上不来气，把脉左寸脉无力，诊断气血两虚给健身全鹿丸2盒，2盒吃完后症状大减，今早又来拿3盒。患者说这药就是效果好，虽然贵，但物有所值，后期又拿了3盒。

患者女，来月经量少颜色发黑，腰痛，身上怕冷，告诉她这是因为气血不足，宫寒引起的，咱们健身的最大优点就是温阳补肾，益气补血，更能养血，因为她的症状比其朋友要重，建议她先吃一个疗程，后期看其体质再进行巩固就可以。



患者女，60多岁，2018年4月28号就诊。主诉头晕眼花，四肢乏力，食欲不振，睡眠不好。测血压95/55，脉沉细弱，舌淡苔薄白。既往血压偏低，其父母姐妹均血压偏低。

诊为气血不足，肝肾亏虚。处方：南京同仁堂健身全鹿丸1盒，每日睡前服用一袋。今日复诊，自述病情大有好转，测血压110/75。

览紫金盛景 品同仁药香

—记南京同仁堂2018春季员工登山活动

为丰富员工的业余生活,放飞心情,享受自然,提高员工身体素质,营造健康向上的文化氛围。公司工会组织了以“览紫金盛景品同仁药香”为主题的春季员工登山活动。

5月13日,阳光明媚,芳草如茵,花香阵阵。一早,公司各分会队员身着统一服装,手执队旗,高呼口号,用热情点燃了活动氛围。

春季登山,是南京同仁堂传统的文化体育活动,与往年相同,登山活动设置了团体奖和个人奖,今年更将个人奖分为40岁以上男女奖项和40岁以下男女奖项。

与往年单纯的登山竞赛不同,

为了增加活动的趣味性和挑战性,登山前开展了“争分夺秒-两人三足”比赛——各分会选出6名选手合作完成二人三足接力赛,胜出的第一名团队拥有优先3分钟出发的特权,最终六分会获得了此项特权。

此外,今年在比赛沿途增设了三个猜谜站点和三个游戏站点。站点处摆放着印有南京同仁堂活动内容的展架,途经的员工既可以通过支付宝口令红包进行猜谜,也可以以个人或组团的方式参加各种妙趣横生的游戏。这些充满挑战的中药谜语和有趣的游戏吸引着参赛队员、啦啦队员和登山健身的人频频驻足,场面热闹欢快。

登山过程中大家情绪高昂,气氛热烈,既有你追我赶,奋勇争先的积极,也有相互支持、相互帮助的团结。经过近一个小时的激烈角逐,优秀个人奖产生:一分会选手袁存涛以惊人的速度率先冲到山顶,获得40岁以下的男子第一名;紧接着陆续产生40岁以上的男子第一名:一分会胡建平;女子第一名:二分会段家萍。40岁以下的女子第一名:二分会刘宇。最终二分会“丸”美队、一分会开拓者队、三分会先锋队分别夺得了优秀团队一、二、三等奖。

在游戏环节中,一分会最先集齐三张“同”“仁”“堂”标签,获得“最

默契团队奖”;六分会朋友圈集赞数量最多,获得“人气团队奖”。登山活动在欢乐、文明、和谐的氛围中圆满结束。

此次春季登山,不仅丰富了员工的文化生活,使大家感受了登山乐趣,领略了美好的自然生态风光,同时锻炼了身体,磨炼了意志,增强了团队凝聚力。对促进大家以更饱满的热情、更良好的精神状态投入工作和生活有着积极的作用,更为大家留下了美好而难忘的回忆!

(综合管理部:宗实)



天下风云出我辈 一入江湖岁月催

每天穿梭在南京的大街小巷
游刃有余的在各种场所低头刷手机
气场十足的出现在公司各种会议上
但只有身体最清楚
你是有多么的力不从心……

我才二十几岁,已经开始养生了,保温杯+枸杞、红枣、菊花,不以自我滋养为目的的喝水的都是浪费水。

年轻的时候我觉得好看的皮囊千篇一律,有趣的灵魂万里挑一。

但现在,我觉得皮囊太重要了,一副好看的皮囊可以利国利民。

被生活猛地折了下腰,一步跨到了中年人的队列,然后,瞬间感觉自己变老了。从一头乌黑油亮的秀发,到日渐后移的发际线。

他们说黑芝麻生发,我试了,没用。
他们说擦生姜生发,我试了,没用。
他们说何首乌生发,我试了,没用。

你呢? 从什么时候觉得自己不再年轻了?

20岁那年买得起10岁那年买不起的玩具,可却没了当初那般期待感;

30那年有勇气去追20岁那年不敢追的女孩,可女孩早已为人妇多年;

40岁那年想再去珍惜30岁那年该珍惜的朋友,可却已经疏远多年……

人生就是这样,错过了就再也回不来了。有些事,现在不做,以后再也不会做了。有些梦,现在不追,以后再追不上了。

这一生真假,不过是水中月雾里花,看不清,已是落地成沙。

这一世年华,不过是杯中酒盏里茶,混一口,已是浪迹天涯。

抬头看看眼前显示屏上刚打出的文字,不禁叹口气,真是是:

天下风云出我辈,一入江湖岁月催;
尘事如潮人如水,只叹江湖几人回。

(市场管理中心:刘奕彤)

好书推荐



共产党宣言
马克思 恩格斯

◆《共产党宣言》发表170年来,马克思主义在世界上得到广泛传播。在此纪念马克思诞辰200周年,紧密团结在以习近平同志为核心的党中央周围,坚持和发展马克思主义,夺取新时代中国特色社会主义伟大胜利!



平凡的世界
路遥

◆生活不能等待别人来安排,要自己去争取和奋斗;而不论其结果是喜是悲,但可以慰藉的是,你总不枉在这世界上活了一场。