



同仁報

修合无人见 存心有天知



官方微信二维码

2014年3月15日 第03期 (总第09期) 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 官方微博:南京同仁堂药业有限责任公司

投资 5.3 亿元 全力打造新厂区

——南京同仁堂搬迁扩建项目建设规划



2013年南京同仁堂企业发展战略发生重大转变,为了使公司的产能满足市场销售的需要,也为了解决厂区周边环保压力以及进一步满足新版GMP的要求,公司作出了进行搬迁扩建的战略决策。

公司通过对溧水、桥林、南京高新等开发区的考察、交流和比较,最终决定将新厂区落户于南京高新技术产业开发区,地址在浦口龙王山南京生物医药谷,占地154亩(一期工程116亩、二期工程38亩)。南京同仁堂搬迁扩建项目一期工程完成后,将形成年产值10亿元的生产规模。全部建成后,生产自动化程度将显著提升、产品质量精确可控、生产效率大大提高;同时将显著改善员工的生产环境和减轻员工的劳动强度。

2014年2月18日,通过数十轮艰苦谈判和技术交流,公司与中国医药集团联合工程有限公司(原武汉医药设计院)签订了设计合同,工程进入实质性开展阶段。目前为止,已经设计了两套工艺技术方案图,并且已经将可行性研究报告(清样)提交业主。根据公司的战略部署,南京同仁堂搬迁扩建项目必须在2015年底前建成并完成新版GMP认证,这将是一个异常困难、空前艰巨的任务,接下来的主要工作归纳起来有以下五大方面:

第一、积极配合设计院做好勘探设计工作,包括工艺设计和公用工程的设计,尽快完成施工图设计。

第二、认真做好项目工程建设的政府报建工作,包括立项备案、能评、环评、岩勘报告审查、施工图审查、消

防审查、规划许可证、施工许可证等工作。根据以往的经验,此项工作若进行得顺利的话需要8-10个月。

第三、根据项目进展情况,及时落实承建商和供货商,做好工程施工和甲供设备(材料)的招投标工作。包括能评、环评、岩勘、造价控制、监理、土建、安装、净化、污水处理、外环境等施工单位以及甲供公用设备、工艺设备以及工器具等供货商的招投标工作,估计需要签订数以百计的合同。虽然此项工作很艰难、复杂,但必须做好,否则会影响工程质量、进度和造价。

第四、做好工程施工现场的管理工作。南京同仁堂搬迁扩建一期项目大小单体工程共有18项,总建筑面积7万1千多平方米,工程规模很大,若要实现公司2015年底前完成新版

GMP认证的战略目标,留给工程建设的时间大约12个月,与定额规定的合理工期相差很大,这给工程建设现场的施工管理造成巨大困难。工程建设现场施工管理主要进行投资、进度、质量三控制和安全生产、文明施工管理。

第五、新厂GMP文件的编制和认证工作。

总之,南京同仁堂搬迁扩建项目设计估算总投资约5.3亿元,这将是南京同仁堂历史上最大的技术改造投资项目,项目建成后,将为南京同仁堂所有员工创造一个更广阔的舞台,希望广大员工关心和支持新项目建设,和我们项目办的所有参建人员一道,立足本职工作,为南京同仁堂辉煌的明天做出自己的贡献。(GMP改造搬迁项目办 金建祥)

导读

激情燃烧忘我工作 奏响营销时代强音(2版)

执行力是能力 更是精神(3版)

乐笃周西学东用 同仁堂花开两支(4版)

一个营销菜鸟的成长心得(5版)

平台战略——未来终端战略的法器(7版)

临床线 2 月个人销售排名

地区	目标终端代表	排名
北京	韩青	1
上海	陈永安	2
山东	韩美娣	3
江苏	金璐	4
江苏	许建萍	5

基药线 2 月个人销售排名

地区	负责人	排名
苏北区域	许俊	1
苏南区域	夏国龙	2
安徽省区	吴俊	3
浙沪省区	郑宁	4
北京省区	耿喜臣	5

商务线省、区 2 月回款绝对值排名

地区	负责人	排名
商务一区	吴健	1
商务一区	张国瑞	2
商务三区	伍小龙	3
商务一区	姜伟	4
商务一区	马宁	5

普药事业一部 2 月省区销售绝对值排名

省区	负责人	排名
山西	邓土洋	1
广东	林维新	2
吉林	王青松	3
黑龙江	荀立秋	4
山东	张福科	5

激情燃烧忘我工作 奏响营销时代强音

为了更好地贯彻落实 2014 年营销大会的会议精神,根据营销大会的营销战略部署,营销中心各事业部、各职能部门迅速开展了 2 月份有关工作,大家以壮士断腕的决心,以稳扎落实的实际行动来表明对营销中心各项工作的支持和对完成目标计划,取得圆满成功的自信。

在会上,副总经理兼营销中心总经理罗时璋要求,营销中心在 2014 年将一如既往地推进各项工作,全面提升各事业部销售额,力争实现 3.8 亿的销售目标。营销中心副总经理兼处方基药部总经理肖淋确立了处方基药部“三个集中”的战略思路,既集中区域、集中产品、集中资源。普药事业部副总经理陈健萍指出普药事业一部 2014 年的工作主题仍是贯彻实施“三大战

役”,即“万家同仁堂专柜”、“十万名店长、店员培训”、“1000 场大型促销活动”。连锁事业部总监郑传誉规划了 KA 事业部及国际贸易部 2014 年的工作蓝图。

大会结束后,普药部副总经理、大区总监以及各位省总马不停蹄地奔赴市场一线,指导工作。各省区为了取得“三大战役”的圆满成功,不仅将“三大战役”落实情况纳入绩效考核之列,而且将“三大战役”的目标任务分解到地区、地区分解到县城、县城分解到乡镇,层层分解,步步为营。这样通过把由上而下的政策指导和由下而上的工作落实有效结合起来,南京同仁堂的销售工作必定似燎原之火,不可阻挡。普药事业一部整个 2 月份的销售工作状态,可以概括为你争我抢、不甘示

弱;北区仍然势不可挡,遥遥领先;西区奋力追赶,位居榜眼;南区暂时落后,伺机超越。

由于春节放假,2 月份有效工作日减少,这丝毫没有影响处方基药部的工作进展。在“三个集中”的战略思路指导下,基药线侧重学术推广,将产品培训会纳入工作计划之中,在合肥地区开展了 2014 年首场产品培训会,销售成绩步步高;临床线在继续推进省区队伍建设的同时,着力医院开发工作,尤其是流失医院品种开发工作成绩斐然;商务线七大区全面推进,回款将近 630 万元,同比增长 47.6%。

KA 事业部及国际贸易部在确定重点品种和市场主攻方向的背景下,销售工作红红火火、有声有色。

鉴于现阶段我们处在以企业品牌

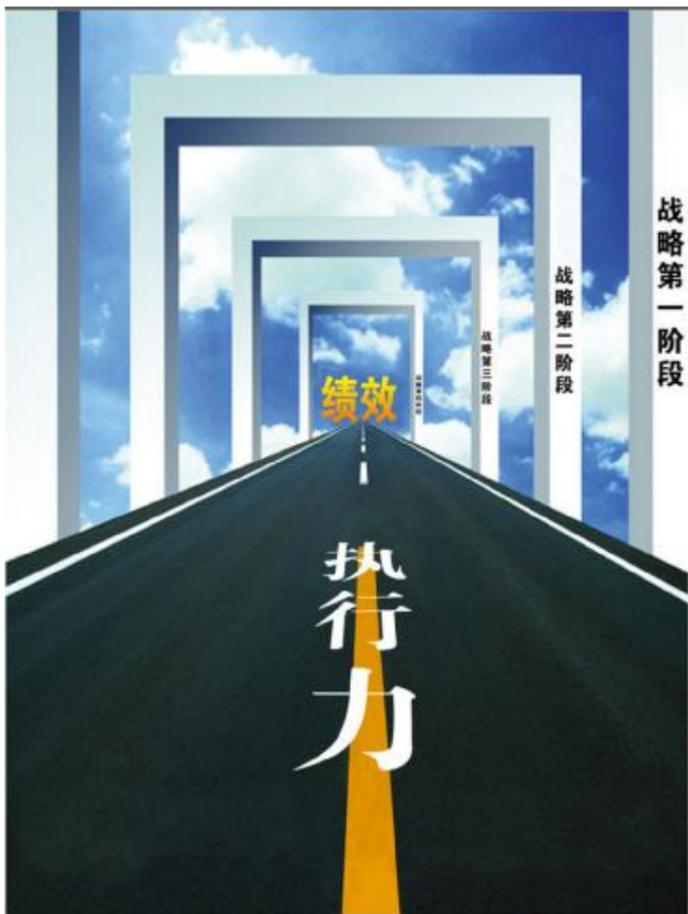
带动产品品牌的阶段,因此创建南京同仁堂强势企业品牌是市场部工作的重中之重。市场部在这一目标的指导下,2 月份取得了累累硕果。其中最亮点的工作当属公司拥有了官方微信、官方微博,这标志着公司新媒体营销模式的启动,开启了南京同仁堂营销战略的新篇章。

从 2014 年营销大会闭幕后,营销中心各事业部、各职能部门依靠“踏石留印、抓铁留痕”的决心和劲头,凭借“逢山开路、遇河架桥”的勇气和智慧,迅速开展各项工作来看,2014 年的营销工作有望开创波澜壮阔、令人振奋的新局面。(市场部 丁玲)

罗时璋专栏

《执行力,管理的“灵魂”》系列之一

执行是能力 更是精神



是做事的能力。能力对执行当然至关重要,但是比能力更重要的是精神。

有能力的人未必就能将执行做好;而有精神的人,却可以弥补能力的不足,将执行的水平发挥到极致,并创造最佳的执行效果。

一、“要做就要做到最好”的精神

所谓执行,就是“完成任务的学问”。任何单位,将任务完成得最好的人,就是最好的执行者。他们往往能获得最大的器重和发展。

最好执行者的关键特点:在干什么事情时,他们总有一种不把事情最

好,就决不满足的精神。同样一份工作,由他们和由别人去做,往往有极大的区别。在别人手中,可能应付过去就可以了,平平淡淡。但是,他们去做,就一定要与众不同,甚至光彩夺目。

以前,我们总以为,执行就是一种能力,但实际上,执行更是一种精神。能力不够可以培养,但如果没有精神,就算有能力,恐怕也不能让它得到充分发挥!

只有具有了“要做就做最好”的精神,才会想尽一切办法、调动所有的潜能,把事情做到无可挑剔。

执行的境界,分为三个层次:

最好的执行境界:不做则已,要做就要做到最好。就像神州数码控股有限公司董事局主席兼 CEO 郭为所言:“就算是擦桌子,你也要擦得比别人干净些。”

其次的执行境界:尽可能完成任务,但只满足于“过得去就行了”。

最差的执行境界:总是完不成任务,而且还经常怨气冲天。

如果你希望有更多的机会和更大发展,你就要抱着“要做就做最好”的精神,去做任何事情。这样,非凡

的发展与机会,就在前面等着你!

二、“咬紧目标不松口”的精神

“这个任务太难了,还是算了吧。”“能做到这一步已经不错了,就算是结果有点不如意也情有可原。”

如果自己执行打了折扣、没有达到目标,许多人就会找出上述千万种理由来为自己开脱。但是,最好的执行者,决不会找这样的借口,他们一定具备“咬紧目标不松口”的精神,不懈的奋斗和努力。

有这样的精神,执行者的信心和斗志就会被空前激发出来,因此,在他们面前,没有什么工作是做不到、没有什么任务是完不成的。

有了这种精神,什么事情会做不成呢?正如中国卓越的政论家、出版家邹韬奋所说:“个人做事,在动手之前,当然要详慎考虑;但是计划或方针已定之后,就要认定目标前进,不可再有迟疑不决的态度,这就是坚毅的态度。”

对于一般的执行者来说,目标就像海上的浮灯,稍有波澜就隐没不见。而对于最好的执行者来说,目标却是灯塔。

在职场中,发展最快、成就最高的人,往往是执行做得最出色的人。一说到执行,人们首先想到的,就

执行不是被动应付 而是主动负责

完成上级布置任务的状态,可以分为三种:

第一种,敷衍应付,做是做了,但和预想和要求的差很多,也就是打了折扣;

第二种,领导要求的,会做到;领导没要求的,不会多做;

第三种,不仅领导要求的会做到,领导没有要求的,只要是有利于把事情做得更好的,都会主动去做,让结果远远超过领导的期望。

要想成为最好的执行者,就要用第三种标准去要求自己。他们不是去被动应付,而是能够主动负责。

一、不要应付式执行,而要负责式执行

为什么很多时候执行的效果会不尽人意?一个至关重要的原因就是,很多人一接到任务,首先第一个反应就是“好烦人,整天不是做这个就是做那个,真不想做”、“事情都成堆了,赶紧做完拉倒”、“无所谓,拖一拖再说”……

一有这样的想法,必然会造成两个后果——一是马马虎虎,不是想着如何做好,而是想着如何省事,能够赶紧完成,应付过去;二是不会主动去思考,如

何才能做到更到位,结果必然会大打折扣。

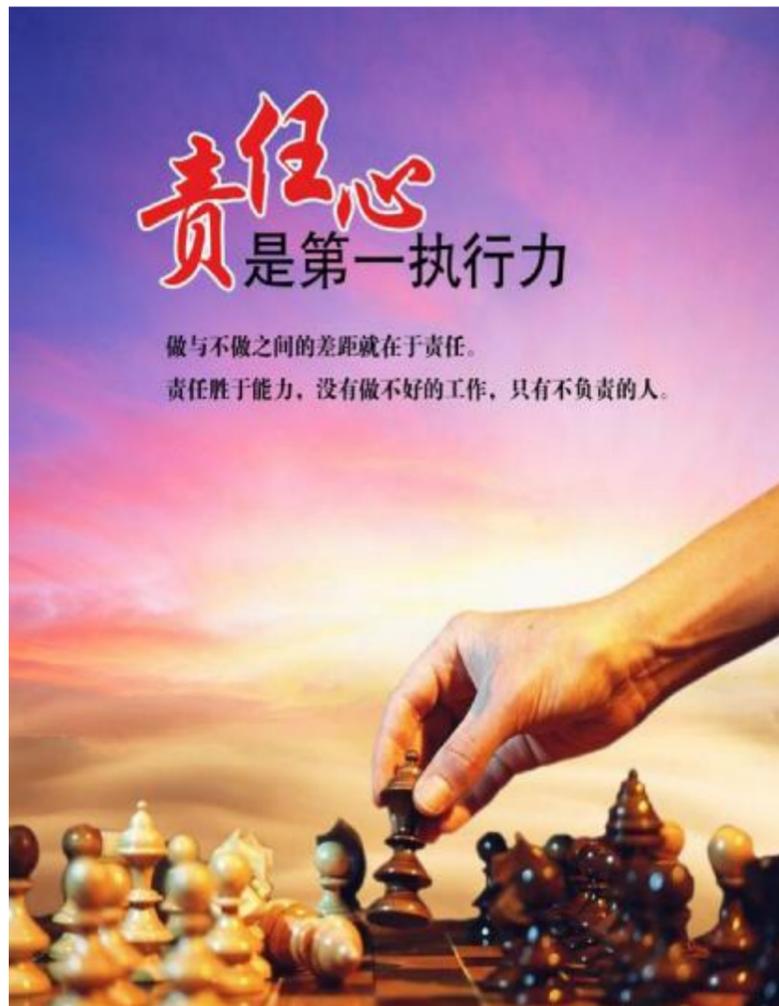
二、把单位事当成自己的事来做

我们都知道,同样去买一样东西,如果是自己花钱买,很多人可能会非常用心地精打细算,不辞辛苦地货比三家,最后买的东西质量要好,价格还要便宜。但如果是给单位买东西,很多人可能首先想到的是方便和省事,至于质量是不是最好,价格是不是最便宜,那都无所谓,反正花的不是自己的钱。

但一个最好的执行者,不会把自己的事和单位的事分得那么清楚,他们会把单位的事当成自己的事来做。

一旦有了这样主动执行的心态,他们时时就会考虑:我怎么才能做得更好?哪里还需要改进?如何才能达到最好的效果?怎么样才能用最小的投入获得最大的效益?

是的,一个人仅仅求将自己的工作应付做好,是难以真正把单位的事当自己的事做的。但是,假如你真能做到,你就体现了一种真正的主人翁态度,就最容易得到单位的肯定和器重,并获得最好的发展机会。



严抓质量求发展

质量是一切东西的基础,没有质量,谈什么品牌、发展、竞争都是空话。一个企业好比一台正在运行中的机器,它是由成千上万个功能各不相同的“零部件”配合而成的,机器是否正常工作,完全取决于每个部件是否正常运行、功能是否发挥出来、配合是否准确到位。

随着国家医药产业政策的调整和监管力度的加大,对药品质量提出了更高的要求。今年,在我公司产销两旺的大好形势下,通过各种强有力的措施狠抓药品质量,为公司的稳定发展保驾护航。

首先,加强质量队伍建设,提高质量人员素质。通过多种渠道对质量管理和检验人员进行培训,不断提高他们的业务素质,努力打造一支高素质的质量工作队伍。从本月起,每周我们都选取一个课题,在部门内部进行培

训,从基础知识的药典到平时相关的SOP,一个个开始重新学习。

其次,加大原辅料,包装材料等的质量把控,从源头把好药品质量关。为了保证物料来源合法、质量稳定,我公司有严格的供应商审计工作,进厂检验也绝不马虎,任何不符合产品质量的物料,都及时退货,重新采购,在不放松质量的同时也不影响生产,确保从源头上控制药品质量。

再者,加大检查力度,加强生产过程控制。除了在车间设立专职QA、工艺员,对生产全过程参与以外,还安排了质量管理的巡查QA,保证每天到车间进行巡查,针对检查出的问题,及时采取措施并跟踪验证整改效果,同时在认真分析的基础上,提高举一反三的能力,对可能出现的其它问题,积极采取预防措施。检查,不是为了处罚某人,而是要让每个员工了解到,质量是

生产出来的,每个人都需要严格把守的质量关,做好自己的这道工序,就是在严把产品质量关。

一个企业不管产品广告做的多么漂亮,包装设计的多么华丽,如果没有质量,那么这个企业的生命将会是短暂的,因为它没有用自己的质量和信誉来奉献给消费者和顾客,特别是我们这种药品生产企业,如果存在质量问题损害消费者的不仅仅是金钱利益上的,还有健康甚至于生命,所以我们不能有一丝的马虎,要以高质量



的产品来面对大众。

总之,质量是生命之源,质量是生存之本。只有把质量放在整个工作的第一位,一丝不苟,精益求精,始终保持优质高效,才能在激烈的竞争中立于不败之地。(质量部 朱艳蕾)

二车间的明天会更好

2014年车间发生了很大变化,下面就让我来讲讲我们二车间的变化吧。

车间今年从30几人增加到80几人,增加了一倍多,班组也从6个增加到9个。人员的增加代表着车间生产任务的增加,车间为了更好地完成生产任务,专门成立了2个包装组,以确保生产合格的产品能及时地包装入

库,从而不影响销售。另外硬件设施的更新也为生产提供了很有利的条件,水丸班组进行了全面的改造,增加了几台机器。机包则由2台机器增加到4台,口服液也实现了旧机换新机。公司今年对车间的大量投资,让员工看到了公司改制后在管理上的改变,从而调动了劳动积极性。

从蜡丸组调至车间核算员,虽然

我的工作内容改变了,但工作责任心是一样的。核算车间各种生产成本,生产所耗用的各种原材料、燃料、动力所实际耗用数量的实际单位成本。就拿包装材料来说,每天包装产品的不同,就会有材料的实际用数、损耗及剩余,这就要求核算员及时地了解各种产品的生产流程,产品成包装的完成程度和班组最新的生产情况,从而发现问

题,分析问题,及时地解决问题,以便车间更好地分配生产任务,达到资源的优化配置,这就要求自己在完善专业知识的同时必须将理论与实际相结合,为企业,为车间多出力,实现自己的价值。

改变意味着发展,改变意味着明天会更好!(二车间 林明珠)

乐笃周西学中用 同仁堂花开两支

乐笃周,本名乐衍孙,1894年1月出生,系同仁堂创始人乐显扬第十三代嫡传。少年时的乐笃周聪慧勤奋,于1907年考入天津南开中学,期间接受了先进的教育理念,树立起尊重科学、仁诚经营的思想。

1911年,乐笃周怀着“科学救国”的抱负,自费赴法国留学。在留学的十二年里,他先后考察了美国、英国、德国、意大利、瑞士等十几个国家,并接触了资本主义社会的商业管理。特别是目睹了德国、法国当时医药界对我国传统中药古方的收集研究,并采用先进的技术对60多种中药材(如当归、肉桂、大黄等)的药学分析研究,给他留下了深刻的印象。1923年,乐笃周学成回国,任教于北京大学。

随着政治中心的南迁,1926年初,乐笃周受家族的委派,来南京建分号。他选中了当时南京商业集中、

居民居住密度最高的繁华闹市三山街的西南口中华路,并购下了中华路31号(同218号)和白下路36号(支号)的六百多平方米的房地产,1928年在原中华路218号旧房基础上翻建了二层楼,至1929年,共投资4500万元的“同仁堂京都乐家老铺南京分号”经国民政府社会局批准正式开业,乐氏家族“四大房”的二十五位股东委派乐笃周负责管理。

乐笃周兼容中西文化的经营理念,从此终于有了实施的平台。他撰文说:“我国医药为世界开化最早,自神农远传于今,为日已久,渐失于真,既欠产生地道研究,复缺修合炮制奥妙,乃至良医难收诊疗之效,终无告痊之期。加之够时不察炮制失当,不辨质劣力微,有误病症,遗恨终身。”有此觉悟,南京同仁堂始终严把质量关,赢得世人好评。起初,南京同仁堂

以后坊加工、生产同仁堂的各类剂型产品,前店经营成药、饮片、参、茸等药材。其生产工艺、技术质量标准 and 经营管理均与北京同仁堂一脉相承。1933年,又在中华路218号原址上新建成1400平方米的钢筋混凝土结构,具有欧美风格的生产营业大楼。1935年又在中央商场内开设支店,形成中华路南京同仁堂总号,下设白下路支号、中央商场支店的融生产、加工、经营为一体的规模。

在制药过程中,乐笃周更把“修合无人见,存心有天知”的祖训当成行动的指南,为保南京同仁堂料优药灵,乐笃周在战乱时冒险赴安国采货,颇受属下钦佩。而检视这些药品配方均出自乐家祖传奇方、宋朝的和剂局方、明朝的金古方、清宫秘方以及民间验方,确实是师出有名。老药工们优秀的职业素养使得“料优、艺

精”的目标得以实现,因此南京同仁堂“药灵”也是自然的。

新中国成立后,南京同仁堂是南京唯一保留下来的自产自销中成药、药材、饮片的老字号,经济上仍接受北京同仁堂总号的监督管理。1954年后,南、北同仁堂一致响应党和政府号召,走上了公私合营的道路;1955年南京同仁堂定名为“南京同仁堂国药股份有限公司”,乐笃周任经理。1961年,乐笃周又被任命为南京市医药公司副经理。乐笃周曾先后当选为南京市第三、四、五届人民代表,南京市政协四、五届委员。1963年9月,乐笃周退休并定居上海,直至1979年8月因心脏病去世前,他还在一直关心南京同仁堂、关心我国中医药事业的发展。(市场部 金宇)

做别人不能做的事 才会取得别人取不到的成绩

——记湖南衡阳地办曹绍禹

湖南衡阳地办曹绍禹,2013年销售业绩位居湖南省区第一。曹总2009年才开始接触OTC市场,相比起很多“资深OTC销售专家”,他的资历还谈不上很高。加入南京同仁堂这个大家庭以后,他的团队和所有地办一样都是临时搭建起来的,那他是如何取得成功的呢?

对南京同仁堂专心致志 对销售事业“三心二意”

曹总以前做过罗浮山、四川百利、葵花药业、辅仁药业、环西药业等很多企业的销售,但加入南京同仁堂之后,他的名片就一个头衔,那就是“南京同仁堂衡阳地办曹绍禹”。很多地办经理的思绪还没有从原单位中走出来。他们还在想着原单位的事情,还在恍恍惚惚。而曹总加入南京同仁堂后,就很快地进入状态,真正地把南京同仁堂当成自己的家,把自己当成南京同仁堂真正的一份子。一个能够尽快进入状态的人必是一个能成大事的人,东想西想就会错失大好机会和时间,像德国哲学家海德格尔写的一首诗那样:“一片树林里分出两条路——我选择了洒满阳光的那一条(绝不是人迹更少的那一条),从此,决定了我一生的道路”。除了专心致志,曹总还“三心二意”,这个“三心二意”不是指心怀几个企业,而是指要有耐心、信心、爱心,创意和诚意。由此可见,“三心二意”也是营销人员必不可少的一方面。

成功的路上,敬业必不可少

俗话说“打虎亲兄弟,上阵父子

兵”,曹总却是把衡阳西渡的药店当掉之后夫妻齐上阵。曹总每天开车下市场,湖南省总秦敏给他打电话的话,由于他需要把方向盘,电话一般是由万总(曹总夫人)接的,甚至有时在晚上9、10点的时候,他们在车上,甚至晚饭还没来得及吃,这种敬业精神很令人敬佩。这种敬业精神也感染了曹总团队中的每一个人,曹总作为衡阳地区掌托方向盘的人,他因材施教,量体裁衣,整个团队在曹总的带领下朝着正确的方向一起加油使劲,每一个人铁了心地跟着曹总干,最终整个团队的力量爆发出来。

落实工作有条不紊 执行力强

去年,曹总加入南京同仁堂的时候,秦总给他提了唯一一个条件,那就是把衡阳地区每个区县终端做得最好的人找来并让其加入南京同仁堂,他二话不说,满口答应,并且果真做到了。去年11月份召开湖南省区成立大会,秦总提出要做产品说明会,并要求衡阳地区召开首场产品说明会。会议结束后,曹总在一个星期左右的时间就拿出了产品说明会的方案,并且亲自带着县区经理洽谈拉单。湖南省区的首场产品说明会如期在衡山县召开,当时引起了轰动,实现了将近20万的底价销售

团队除了领导 还需要激励

地区的业绩做得好不好靠团队,那么创造好的团队业绩的关键在于你能不能把这个团队带活,而带活要靠好的制度保障。由于地办经理的队伍



是松散的,要形成很强的合力必须靠公平而又有效的激励。2014年,曹总制定了终端经理激励政策。

1、地区设立奖励基金,每月从终端经理的销售回款额中提取3%作为奖励基金。

2、终端经理每人每月月初拿出100元作为PK金。

3、月度奖励:每月的PK金奖当月销售冠军,如当月销售冠军超过目标任务以上,还另外获得奖励基金。奖励基金加上总PK金一共2000

元奖励。

4、年终奖励:年度总冠军将获得地区奖励基金的剩余总额。

通过贯彻这个激励方案,衡山县的赵昌映经理就给自己定下了50万的销售目标,而祁东、耒阳、衡东县的三位终端经理也纷纷发出了第一非其莫数的口号,衡东县的罗汉文经理甚至放出了“不拿第一、枉为人世”的豪言壮语,这就是激励的作用。(市场部丁玲)

一个营销菜鸟的成长心得



我是来自南京同仁堂临床线安徽地区的一名新人。

在自己正式接手市场后,我所面临的问题是如何保证原有市场销量的稳

定。由于之前没有从事过临床工作,所以刚开始时也是比较迷茫。但自己心中的一个理念就是:如果自己不知道如何去做一件事,那就无条件的去完成公司制定的销售目标。于是我借鉴了临床线领导在培训和会议上提到的“早侯,夜访以及家访”的销售方针,迅速熟悉自己市场,客户。并保持勤访向客户宣传公司文化和产品的优势。保证自己的市场原有销量。(现在自己回忆下这的确是一条很好的道路。能让自己短期迅速熟悉自己的市场客户,自己现在也一直在坚持走下去)在原有量维持后主要工作就是提升自身市场的销量。我是从以下几个方面去做:

1、在原有市场客户中挑选出重点客户;2、通过科会或派送小礼物提升现有客户处方量;3、发掘新的科室,客

也遇到了很多阻力。其中一件事印象比较深刻。有一客户原先用我们的排石颗粒,后来中断了一直未用。通过拜访后了解到了中断原因并解决,客户也同意有机会继续使用该产品,但一直没实际行动。于是在他门诊时间,我都会带点书籍之类的提前到达诊室,在他空闲时与他交流沟通,有一天从交谈中无意得知,他昨夜喝酒导致今天身体不舒服。我中午便去给他买了点养胃食材,送给他后他为我细致的工作很开心,关系立刻近了一步。在通过一段时间的接触后,他恢复了该产品的使用,并成了我的主要客户之一。

目前公司营销进入了新的销售模式,我们也有了较好的销售政策。希望在即将到来的新的一年公司能够对我们的工作多一些关注与支持,让我们营销部所有人紧紧的凝聚一体,创造同仁堂新的篇章。(临床线安徽)

职场新人蜕变记



2013年8月20号,我来到了南京同仁堂,开始了我人生的第一站。南京同仁堂是我大学毕业后的第一份工作,抱着无比憧憬,无比期待的心情,踏入了这块热土,幻想着接下来迎接我的美好人生。

在这半年里,我感觉自己收获了很多,同时也成长了很多。从一名不谙世事的学生,成长为一名进步很大的企业职工,在这个过程中,有很多体会感触:

一、善学、勤思、多问

在当今这样一个知识不断更新,经济快速发展的时代,我们不仅要养成不断学习的好习惯,更要学会善于学习。要做到善于学习,我认为首先我们必须用心,学用结合。其次,我们可以通过多种渠道去学习,如:向我们的上司、同事、客户、竞争对手学习;听一些讲座;参加培训;看一些专业报刊书籍等等。

另外要多思考多问,这事为什么这样做,有什么意义,这事除了这样做,还有没有其他的方法,途径?找出最优的那一个。遇到自己不明白的,一定要多问,多请教别人,想尽一切办



法,把问题解决掉。

二、学会计划与总结

每天制定计划,按照事情重要紧急程度,把一天的任务列出来,记在一个自己随时携带的小本本上,方便随时查看,执行。完成一件就在后面做个标记,表示已完成。下班花十分钟时间,对今天的任务完成情况进行检验,哪些已经完成,哪些没有完成,没完成的,一定要分析原因,并思考出对策,保证下次一定能按时完成。而完成的事情,也不是说做完就彻底完事了,我们可以对此事进行总结,这样以后再

遇到同样问题,就可以更好,更快的解决了。

三、培养健康的心态

一个真正健康的人,不仅是要身体上健康,还要心理上健康。而所谓的健康心态,用六个字来描述就是,不骄、不燥、不悲。即:做成事情不骄傲。事情做不好,做不成、遇到困难了不烦躁。做失败了,不悲哀。我们要努力让自己养成这样一种健康的心态。

四、快乐工作,快乐生活

首先要活在当下。昨天已经过去,明天尚未到来,唯有今天才是正在度过的,我们首要去做的事情不是去对过去耿耿于怀,也不是去观望遥远的将来,为将来还未发生的事情去担忧,而是做好手边之事。这样说,并不意味着我们不要憧憬明天,不应该为明天而努力,相反,为明天做好准备的最好方法就是集中你所有的智慧,所

有的热诚,把今天的工作做得尽善尽美。其次握住自己快乐的钥匙。不要受别人的影响,让别人掌管我们的快乐。

选择你喜欢的,喜欢你选择的。既然我们选择了南京同仁堂,那我们就好好干,快乐的干。

没有人能回头重新来过,但谁都可以从现在起书写一个不同的结局,也许我们不是最好的,但我坚信我们每个人都可以成为最努力,最用心的。

这半年的时间,在我有限付出的同时,我收获了很多。工作第一年所给予我的启示将会成为我不断前行的坚实动力!我会不断思索和寻求,用全部的青春和热血,为公司的发展壮大贡献自己的一份力量,书写我的人生中浓墨重彩的一页!同时,我相信在公司领导的带领下,在全体同仁的共同努力下,咱们南京同仁堂一定会快速发展壮大起来,南京同仁堂的明天会更加美好!(人事行政部 叶娟)

我在同仁 我骄傲



期盼已久的同仁讲堂就要开讲了,我很激动,吃过早饭,一大早就来到公司。八点半准时开讲,罗总,刘总,薛总,何总以讲师的身份进行了激情澎湃的演讲,听完讲堂后我的思绪久久不能平静,尤其对于我这样一个刚出校门的应届毕业生来讲真的是受益匪浅,对于自己三个月的工作生活也有了重新的认识。

通过听罗总的演讲我深刻的体会到执行不仅是一种能力更是一种要做就要做到最好的精神,作为年轻人的我们不论在哪个岗位从事什么的工作都应该去贯彻这种精神,对于手头的工作不是被动的去应付交差,而应该积极主动地去完成工作,并且争取做到百分之一百二的完成。百分之百是领导要求的,余下的百分之二十应该是自己想到的。这就是用心去做事。如果我们把工作当做是自己的

事情来做,那么就没有干不好的工作。

其次在工作中还有一项必不可少的内容,那就是拥有良好的心态。薛总讲到了,现如今企业面临了很多新的挑战,企业与企业之间的竞争更加激烈了,市场对企业的的需求也呈现多样化,企业生产成本提高等等,这就决定了企业员工也将面临新的挑战,必须不断学习,持续改进,付出更多的努力,才能让我们的企业在同行业之中脱颖而出。作为南京同仁堂的一名员工,我觉得自己身上肩负着更多的使命,在以后的工作中,不论遇到什么困难,我都会保持一颗积极上进的心,把自己调整到最佳状态,去努力完成好我的每一项工作,因为我相信,当我一次又一次出色的完成工作时,就是我一次又一次的进步与成长。

作为刚出校门的大学生,我深刻的知道天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨这个道理。所以我不怕吃苦,年轻人吃点苦不算什么,而应该把心思放在工作上,虚心向别人请教,多向同事学习,积累经验,拓展人脉。我坚信我不会永远是一个市场内勤。

听完领导们的演讲,我看到了每一个领导对待工作的态度以及对待我们南京同仁堂的责任感,作为领导如此努力,我们普通的职工又有什么理由不去努力呢。真的很开心能来到南京同仁堂这个大家庭,所有领导都是我的家长,所有同事都是我的亲人,我愿意与各位亲人共同努力,那么我们南京同仁堂的明天一定会越来越好。(市场部 刘婵)

新的一年需要新气象,公司办公室作为综合管理部门,是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽。

在新的年开始之际,办公室为2014年营销大会的顺利开展提供可靠的服务保障,不论会场安排布置还是茶歇工作都仔细安排到位。此次会议准备工作从春节前陆续安排,办公室人员都竭尽心力地做好每一项服务工作,保障会议顺利开展,真正体现办公室服务保障作用。

同时办公室作为信息管理部门,对公司未来三年信息化建设进行初步规划,通过召开研讨会对现行ERP系统更新升级问题进行探讨。(企业资源计划或称企业资源规划简称ERP(Enterprise Resource Planning),由美国著名管理咨询公司Gartner Group Inc.于1990年提出来的,最初被定义为应用软件,但迅速为全世界商业企业所接受,现在已经发展成为现代企业管理理论之一。)为更好地开展信息化建设,公司

决定成立信息化建设领导小组及信息化建设办公室,进一步加强ERP系统应用,根据各部门的需求,适时要求ERP软件供应商进一步培训ERP系统的使用熟悉度,使ERP系统中的数据分析在领导决策时发挥更大作用。

面对新的一年,公司办公室全体员工将更努力、更务实地工作,当好领导的助手,为公司的稳步发展做出应有的贡献。(办公室 李月)

小小办公室 承载大责任

为了更好地管理团队,提供执行力,促进销售大发展,各地办经理、终端经理推陈出新,采取各种各样的方法措施,河南新乡地办自办报纸,上传下达;湖南娄底地办提出平台战略发展思路,引人思考……他们值得大家学习。只有在坚持公司发展战略指导的前提下,充分发挥自己的主观能动性,为销售事业身体力行、建言献策,才能取得别人取不到的成绩!



新年新思路 促进大发展

——河南新乡 2014 年第 1 期报纸摘要

辞旧岁迎新年,2014 年是一个充满激情的年份,是一个拼搏向上的开始,我们在南京同仁堂薛晓飞总监的正确领导下,在河南省何瑞学总经理的带领下,圆满完成了 2013 年 11-12 月份及 2014 年 1 月份公司给予的任务,但是,我们不要自满,任务只不过是公司考核的一项指标,不能作为我们拼搏的目标,在提高销量的同时,一定要提升我们的自我素质和销售能力,我相信,新乡市场在我们大家的共同努力下,一定会认真完成上级布置的各项工作任务,所以,我们一定要利用好时间,以开发客户为起点,以抢占市场份额为中心,将南京同仁堂品牌做大做强。

一、河南省市场规划分布

河南省分郑州、开封、洛阳、洛

阳连锁、平顶山、(安阳、鹤壁)、新乡、新乡县、(焦作、济源)、濮阳、许昌、漯河、三门峡、南阳东、南阳西、商丘、信阳东、信阳西、周口、驻马店。红色为实力较强地办。

二、新乡市场分布

根据河南省总公司安排,新乡市场分两个地办,新乡办事处、新乡县办事处,新乡办事处辖区分布:卫滨区、牧野区、红旗区、凤泉区、长垣县、辉县、卫辉;新乡县办事处辖区分布:新乡县、获嘉、封丘、延津、原阳。

三、南京同仁堂新乡办事处队伍建设

2014 年 3 月底前将组建一支素质高、能力强、技能过硬的销售团队,为各县区开展促销活动等各项工作排忧解难,也为提高新乡市

总体销量奠定基础,提升新乡市在整个河南省的销售名次。

四、终端经理管辖区域划分

李营磊负责新乡市区药店销售工作(新乡佐今明连锁除外);范树芳负责辉县市销售工作;毛华艳负责卫辉市药店销售工作;杨景冬负责卫辉市诊所销售工作;吕帆负责长垣县销售工作。

五、新乡办事处规章制度

- 1、电话不接不回,短信不回者,罚款 20 元;
- 2、地办会议不参加者一次罚款 200 元,两次不参加者解聘,(婚丧嫁娶除外);
- 3、每月 25 号报下一月的货物需求;
- 4、每天晚上 8 点前用短信或微信报当天开发客户情况及销售数量。
- 5、终端经理每月下市场天数不得少于 20 天。
- 6、如家有特殊事情,需请假超过 20 天的,需提前申请,并先暂交市场,由新乡办事处统一安排市场事务。
- 7、价格体系维护,严格执行公

司、地区下达的价格体系(供货价、零售价),每发现一家低价罚款 100 元。再次强调串货问题,如果发现自己货物流入其他市场,无论什么原因,发现串货,首次 5 倍罚款,发现第二次直接清除队伍。

六、化压力为动力,拼搏奋进

南京同仁堂是一个具有 300 年历史的企业,是一个能加强锻炼和提高能力素质的平台,是一个展现自我,实现人生价值的舞台,更是一个等待开采的金矿,能够和南京同仁堂结缘,那是前世修来的福份,机遇可遇不可求,一旦错过,很难再拥有,所以,我们一定珍惜眼前的一切,化压力为动力,没有卖不出去的货,只有卖不出去货的人,做好人生的规划,给自己制定一个目标,向自己的目标努力奋斗吧!2014 年的胜利号角已经吹响,请按着公司挣钱步伐快速前进吧!

从即日起,开始执行各项规章制度及任务指标。

(河南新乡地办 郭伟强)



平台战略

——未来终端战争的法器

如果上百度搜索“平台战略”一词,其中有一个结果很让我感兴趣,那是陈威如、余卓轩共著的《平台战略:正在席卷全球商业模式革命》。

新版 GSP(药品经营质量管理规范),催生了中国连锁药房新一轮发展浪潮,部分省份实行的远程审方模式(湖南的政策是 50 家药房的连锁仅需 6 名执业药师),意味着未来二年单体药房均将并入连锁。这让我们预见,强势连锁的崛起,或将改变工业品牌的格局。强强对抗? 强强合作? KA

直营? 或许均难以改变命运……

可能没那么可怕,因为连锁零售企业越强大,它就是对工业品牌资源的需求越强烈,这也曾经让我有一个观念,新版 GSP 既是品牌连锁的春天,更是品牌工业的春天,甚至在新一轮连锁发展的初期,品牌工业可能更强势,因为他们在承担教育消费者的职责,是他们在引领消费潮流。但这,或许会随着“超级平台”的出现而改变。

所谓平台战略,就是构建多主体共享的商业生态系统并且产生网络效应,实现多主体共赢的一种

战略。而所谓超级平台,拿现有的举例说明就是淘宝网、京东商城、开心网、盛大文学等。

现在全国各地的医药联盟,可以看作是一个简单的平台雏形,随着互联网对传统医药商业的逐步介入,以及药品零售企业多元化、多样化、平直化、便捷性采购需求的衍生,或将催生一批超级医药 B2B 平台的桩家,而哪个桩家最能成人达己,就能成为最终的赢家,就像马云,就像刘强东,就像……很多很多。

商场似战场,亦似赌场,有人

做桩,有人做闲。如何做桩,又谁来做闲,这或许才是睿智强势的企业家们应该考虑和思索的问题。

(湖南娄底地办 蔡锋)



成功需要拼搏 更需要执行力

一个烈日炎炎的下午，一位年轻帅气的小伙，左手一桶浆糊右手一份厚厚的宣传单，疲惫但心里却充满希望的在大街小巷贴着宣传单。当罗总给我们培训《执行力管理的“灵魂”》提到他曾经的经历时，我脑中就闪现了这样的画面。而现在坐在总经理办公室的是医药界炙手可热的职业经理人，曾经服务多个知名企业，创造了一个又一个销售神话，让一个个企业从低迷走向辉煌的成功人士。这也验证了一句话“没有人能随随便便成功”，成功的人身上你总会发现很多闪光的品质，创造力、领导力、执行力...在这里就罗总的培训跟大家分享一下执行力。成功需要拼搏，更需要执行力。

“执行是能力，更是精神。”只有有了“要做就做最好”的精神，才会想尽一切办法、调动所有的潜能，把事情做到无可挑剔。最好的执行境界：不做则已，要做就要做到最好。由于市场部人员到位比较晚，我也是1月初刚刚到公司，产品不熟悉，企业文化不了

解，包括公司的销售模式也和以前的公司有很大差别。此时公司的各项策略方案已经开始实施，面对领导的要求和销售的需求，就要求你尽快进入状态，产品规划，市场计划，产品优势挖掘，物料等等，做不完熬夜做，加班做，我对自己的要求是做每一件事都不打折扣，力求做到最好。就像神州数码控股有限公司董事局主席兼CEO郭为所言：“就算是擦桌子，你也要擦得比别人干净些。”

“期望二、做到十。”要想成为上级格外重视的员工，就要超出领导的期望。上级想到的你要想到，上级没有想到的你要帮他想到。一流的下级总能提醒上级，末流的下级总要上级提醒。我以前的老板经常跟我们说“你们要想领导在想的事情”。领导发言要想着如果你应该怎么发言，领导解决问题的时候要想着如果你应该怎么解决。想着领导在做什么，领导的下一步部署是什么，你就会在第一时间知道自己要做什么，提前准备。只有把自己

拔高，你才会成长的更快。

“用手做只能保证做了，用心做才能保证做好。”执行有两种状态：一是“用手”，二是“用心”。“用手”只是机械地执行，别人说什么我就做什么；“用心”则会全心投入，不只是简单地动手，而是时时想着如何才能做得更好，并付诸行动。用手做只能是停留在“做了”的层面，只有用心，才能保证做好。多一份关心，多一份责任。多一份细心，多一份出色。

“执行任务不打折。”对最好的执行者而言，一旦接受了任务，就意味着自己已经做出了庄严的承诺。那么无论遇到什么情况，不仅都不能轻易放弃，而且还要以尽善尽美的要求保证完成任务不打折扣。在他们的“执行字典”里，没有“差不多”，只有“务必圆满”。

“拒绝‘推、拖、空’执行变轻松。”执行有时候很吃力，并不是因为事情本身有多难，而是执行者把大量的时间耗费在推诿、拖沓，浮在表面，落不到

实处上。要想执行变得有效和轻松，就必须坚决拒绝“推、拖、空”的出现。郭台铭的接机的故事告诉我们，永远比别人早一步你就会获得更多的机会，任何时候，都不要给自己的惰性找借口，对付拖延的最好办法，就是做，立即去做。最好的执行者往往能够脚踏实地，把工作落实到位，拒绝空浮，他们不仅说话实在，做事也是抓实，抓细，一步一个脚印，这样才能真正做好执行工作。

对个人而言执行力就是办事能力；对团队而言执行力就是战斗力；对企业而言执行力就是经营能力。我们每个人都会面临各种挑战，各种机会，各种压力，这时候你的抉择，你执行任务的能力和精力，就是你未来的命运。

成功不是一个海港，而是一次埋伏着许多危险的旅程，人生的赌注就是在这次旅程中要做个赢家，成功永远属于努力拼搏，力求把事情做到尽善尽美的人。(市场部 孙立娟)

如何培养企业团队精神？

如何培养团队精神呢？

一个优秀的团队少不了一名出色的领导，统帅素质的好坏很大程度上决定团队的战斗力的强弱，拿破仑曾经说过：“绵羊统帅的狮子军团永远无法战胜狮子统帅的绵羊军团！”

首先，企业领导要有个人魅力，有感召力，巨人集团的总裁史玉柱便是一个这样的领导，在巨人集团面临倒闭的困境下，好几个月没法给员工发工资，但是，史玉柱的核心干部竟然没有一个人因此离开。史玉柱在忠诚团队的支持下，终于东山再起。史玉柱靠的就是个人魅力，才使其属下愿意为他卖力。

其次，领导者要有眼光，魄力和胸怀。1989年索尼公司的总裁盛田康夫让索尼斥资48亿美元并购哥伦比亚电影公司及关联公司，最初的人们都不支持，甚至有人反对，但盛田康夫的这一决策却成为索尼公司日后赖以生存的支柱，盛田康夫以其超人的眼光和企业家过人的魄力，让索尼五十年后发展顺利。

第三，领导者要有协调能力和凝聚力。唐太宗——古代明君的代表，这位英明的君主便是具有这样的能力，他用他的高超的凝聚力和协调力，让众多能人异士为其效力，并能巧妙的化解群臣间的矛盾，最终开创了“贞观之治”，也为后来的“开元盛世”打下基础。

第四，领导者要善于倾听，善于决策。数年前，三星集团的主席李健熙在

“我不过是在为老板打工。”
“我只拿这点钱，凭什么做这么多的工作？”

“工作嘛，对得起薪水就行”
我们常常有这样的思想，很多时候，工作对我们而言只是一种简单的雇佣关系，多与少，好与坏，只要不影响饭碗就行。在一场交流会上主持人这样说：“我们到底在为谁工作？大家问一问自己，如果你不能尽早地弄清这个问题，不调整好心态，很可能会和成功失之交臂。”

我们为什么要努力工作？其实一个人对待工作的态度往往是他志向的表示。我们是仅仅把自己看成是搬砖的还是靠着搬砖的工作来养活自己还是把自己看成是一个城市规划师在建筑着自己想要的未来呢？想清楚自己努力工作的原因是调整好心态的第一步。

我们珍惜自己目前的工作机会了么？认真分析过手头的工作能给自己带来的机遇和财富么？在羡慕和慨叹别人的时候，我们是否感觉到了一杯自己握在手中的分量呢？其实，抛却浮躁，我们正站在的一座宝矿上面。工作的本身其实是一种非常客观的存在，因为环境我们常常在这一过程

没听。

第五，领导要敢于承担。2001年9

汽车产业投入130亿，最后弄得血本无归不能说他不善决策，只能说他不善于倾听，因为当时就有人劝过他要慎重，但他

月11日那个灾难的日子里，美国的总统、副总统由于受到特勤保护不能露面，纽约市陷入一片混乱，这时纽约市市长英勇的站了出来，领导大家稳定秩序，使纽约迅速安定下来，事后这个市长受到好评，政界普遍认为它是一个成功的领导者。(一车间 熊剑飞)

你在为谁工作

你每天在努力做事吗？

今天不努力工作
明天努力找工作



中裹挟着许多的情绪，我们对待工作的态度也会随着改变，但是，与其说工作本身是无辜的不如说，工作也像一面镜子，我们一从从容、坦诚、感恩的心态去对待必然也会收获工作给予我们的回馈。

我们时刻准备着，这样，当机会来临我们才有把我的可能。“这个世界上没有什么偶然，有的只是必然”。成功的秘诀在于：当机遇来临的时候，你已经做好了把握它的准备。

态度就是竞争力，在电影《铁娘子》中有这样一段台词：注意你的思想，因为它将变成言辞；注意你的言辞，因为它将变成行动；注意你的行动，因为它将变成习惯；注意你的习惯，因为它将变成性格；注意你的性格，因为它将决定你的命运。如果今天的我们不努力工作，明天只能努力找工作，而我们知道所能提供的价值有多少？一个简单的问题：你在为谁工作？思考一下！（人事行政部 姚佳敏）