



同仁报

第54期

总第60期

2018年11月15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



急救经典·南同安宫



www.njtrt.com

修合无人见 存心有天知

站在新时代 把握新方向

南京同仁堂2019年度营销策略研讨会顺利召开

10月25日,南京同仁堂2019年营销工作研讨会在营销公司本部顺利召开。南京同仁堂药业公司董事长孙怀东,总经理浩健,党委书记、常务副总何畅,副总经理、营销公司总经理罗时璋,副总经理周勤文等公司领导及行业专家顾问出席研讨会,此次2019年度营销工作研讨会探讨了南京同仁堂经过改革发展后迈入了新时代的背景下,如何把握老字号营销的新方向,对南京同仁堂的腾飞发展具有重大战略意义。

随着近年来大刀阔斧的营销变革,南京同仁堂的营销走出了多种模式并行的稳健快速发展之路。南京同仁堂营销公司副总、处方基药事业部总经理汪占双,传统国药事业部副总经理何瑞学,特色国药事业部总经理詹征,品牌国药事业部总经理陈雪峰分别就各事业部2019年的规划进行了报告,在主品布局、市场策略、团队管理等方面做了详细讲解,理清了新时代下南京同仁堂各模式销售的新方向,探讨了未来各事业部在复兴老字号工作中的重大责任与发展规划。

南京同仁堂在飞速发展的这几年来,伴随着产品结构的不断优化、销售区域的不断延伸,品牌的强力提升,成为了中医药产业中最具成长性的老字号企业。生产总监程龙对在新时代高速发展的市场下如何进行生产保障做了

品好、服务优、买得到、信得过”的“百姓身边的同仁堂”。展望老字号企业发展的现状和未来,聚焦品牌发展新突破。南京同仁堂医药营销有限公司总经理罗时璋做了《站在新时代,把握新方向》的汇报,罗总全面分析了南京同仁

战略、设计蓝图、塑造品牌来引导和建设具有文化特色和社会价值的健康产业。

会议围绕如何把握南京同仁堂发展方向、探索创新发展路径、开展一品一策的产品研究工作、推动老字号全面发展,以及“走出去”等议题进行了研讨,形成了很多有价值的意见和建议。药业公司总经理浩健、董事长孙怀东分别进行了总结发言,他们肯定了南京同仁堂在营销方面的各项业绩,对南京同仁堂未来的发展提出了要求和希望。

新时代的南京同仁堂不断去探索,去改变,去拼搏。立足于做百姓身边的同仁堂,全体南京同仁堂人在推进南京同仁堂品牌战略的进程中,将会付出更大的努力,持之以恒地弘扬中医药国粹,为创建全国领先、世界一流的中药企业而奋斗。

(市场管理中心 陈孟基)



详细介绍,力保2019年产品的市场供应;市场管理中心总经理高明贤汇报了2019年南京同仁堂媒体及广告思路,未来南京同仁堂将以“立势”为品牌方向,塑造南京同仁堂品牌个性基因,打造“产

堂营销组织、主品发展、品牌打造等情况,规划了2019年营销工作的总体思路,提出了南京同仁堂步入新时代,我们的策略、措施、途径有更高的挑战,要牢牢把握南京同仁堂发展方向,通过制定

第二版 公司新闻

排石颗粒进入新版基药目录
独家品种进入临床路径治疗药物释义

第四、五版 走近基层

培训一线讲述动人故事

第七版 学术会议

第二十五届全国泌尿学术会议报道

第三版 公司新闻

品牌国药事业部2018年总结暨2019年研讨会召开

第六版 杏林欣社

牛黄清心丸经典案例

第八版 综艺版

梦在南同抒真情



2018版基药目录来了:南京同仁堂排石颗粒进入新版基药目录

2018版基药目录来了

2018年10月25日,国家卫健委官网发布《关于印发国家基本药物目录(2018年版)的通知》(以下简称《通知》),2018版基药目录新鲜出炉!

《通知》提到,经国务院医改领导小组审核,报请国务院常务会议审议通过,现正式印发,自2018年11月1日起施行。也就是说,在一个星期之后,从2018年11月1日起,《国家基本药物目录(2018年版)》将正式启用。



新版基药目录有以下几大亮点:

1 数量更多:西药417种、中成药268种

增加了品种数量,由原来的520种增加到685种,其中化学药品和生物制品主要依据临床药理学分类,共417个品种;中成药主要依据功能分类,共268个品种(含民族药);

优化了结构,突出常见病、慢性病以及负担重、危害大疾病和公共卫生等方面的基本用药需求,注重儿童等特殊人群用药,新增品种包括了肿瘤用药12种、临床急需儿童用药22种等。

2 坚持中西药并重,动态调入时向中药倾斜

继续坚持中西药并重,增加了功能主治范围,覆盖更多中医临床症候。

基本药物目录调入标准的其中一项就是支持中医药事业发展,支持医药行业发展创新,向中药(含民族药)、国产创新药倾斜。

新版基药目录的发布,标志着我国基层用药史进入一个崭新的阶段,更加科学、公正,调整机制更加合理和及时,期待新版基药目录能够切实满足广大患者的用药需求。

3 建立国家基本药物目录动态调整机制

对目录定期开展评估,实行动态调整,调整周期原则上不超过3年;对新审批上市、疗效较已上市药品有显著改善且价格合理的药品,可适时启动调入程序。

卫生健康委将贯彻落实《意见》要求,尽快修订完善《国家基本药物目录管理办法》,以药品临床价值为导向,注重循证医学、药物经济学和真实世界研究,大力推动开展药品使用监测和综合评价,建立国家基本药物目录动态调整机制,坚持调入调出并重,持续完善目录品种结构和数量,切实满足疾病防治用药需求。

南京同仁堂原研产品排石颗粒进入《国家基本药物目录(2018年版)》

排石颗粒具有清热利水,通淋排石的功效,临床应用口服排石颗粒配合液体冲击疗法,70%以上患者短期内结石可自行排出体外,开创了非手术治疗的新途径,弘扬了中医药潜在优势。同时联合微创手术治疗能够有效清除残石,预防结石复发。其确切

疗效获得了广大医患的认可。排石颗粒遵循古训“炮制虽繁必不敢省人工,品味虽贵必不敢减物力”选取道地药材,按照108上限投料,保证药品有效成分含量,确保疗效。百年企业品质保证。

(市场管理中心 孙立娟)

南京同仁堂

序号	功能	药品名称	剂型、规格	备注
179	通淋消石	排石颗粒	颗粒剂,每袋装5g、20g	
180	清热利尿	双石通淋胶囊	胶囊,每粒装0.5g	
181	清热消肿	马应龙麝香痔疮膏	软膏剂	
182	软坚散结	内消瘰疬丸	丸剂,每10丸重1.85g,每100粒重6g,每瓶装9g	

重磅:南京同仁堂独家品种进入临床路径治疗药物释义

号外号外! 2018年版《临床路径治疗药物释义》新鲜出炉。南京同仁堂独家品种乳宁颗粒和止咳化痰颗粒,以其确切的疗效优势,通过专家组的筛选,在众多的治疗药物中脱颖而出进入《临床路径治疗药物释义》。乳宁颗粒收录在《临床路径治疗药物释义·普通外科分册》上册、下册,止咳化痰颗粒收录在《临床路径治疗药物释义·呼吸疾病分册》。

截至目前,全国8400余家公立医院开展了临床路径管理工作,临床路径管理范围进一步扩大;临床路径累计印发数量达到1212个,涵盖30余个临床专业,基本实现临床常见、多发疾病全覆盖,基本满足临床诊疗需要。

迄今临床路径试点工作已进行三年多,为更好的贯彻国务院办公厅医药卫生体制改革的有关精神,帮助各级医疗机构开展临床路径管理,保证临床路径试点工作顺利进行,受国家卫生和计划生育委员会委托,中国医学科学院承担了组织编写《临床路径释义》的工作。中国协和医科大学出版社在组织专家编写《临床路径释义》的过程中根据临床合理用药原则,又组织国内临床药学、药理专家共同编写了《临床路径治疗药物释义》,就临床路径及释义的“治疗方案选择”“选择用药方案”中所涉及药物相关信息做了补充说明。

(下接第3版)

中华人民共和国国家卫生健康委员会
National Health Commission of the People's Republic of China

在1月5日召开的2018年全国医疗管理工作会议上,国家卫生计生委副主任王贺胜对2018年医疗管理重点工作进行了部署,国家卫生计生委医政医管局2018年工作要点同时发布。会议明确提出: **继续推进临床路径管理,力争所有公立医院2018年年底实施临床路径管理。**

临床路径(Clinical pathway)是指针对某一疾病建立一套标准化治疗模式与治疗程序,是一个有关临床治疗的综合模式,以循证医学证据和指南为指导来促进治疗组织和疾病管理的方法,最终起到规范医疗行为,减少变异,降低成本,提高质量的作用。

凝心聚力、使命领航 品牌国药事业部2018年总结暨2019年研讨会召开

2018年11月4—5日,品牌国药事业部2018年总结暨2019年研讨会在总部南京召开。品牌事业部各地的销售精英齐聚南京,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,公司职能部门负责人,以及各省区的省区经理参加了此次会议。此次会议旨在总结2018年1—10月份的工作经验,研讨工作中存在的问题,部署2019年销售计划。

事业部总经理陈雪峰为会议开场,陈总表示事业部由创建时期的两个省发展至今,这个过程中市场出现了很多问题,为了事业部可以更好的发展,我们都要做到感恩过往不放弃的自己、专注当下不服输的团队、不畏将来持续发展的品牌国药事业部。

总结过往、精益求精
品牌销售总监刘红亮深度总结

了事业部2018年的工作业绩,积累了经验,展望了2019年的发展重点和方向,我们一直在创新的路上,每一次华丽的转身都是通过成功实践获得了丰厚的硕果。未来,事业部将会坚守自身责任,实现销售突破,不忘初心,砥砺前行。

2018年事业部所取得的成绩,离不开全体营销战士们的大显身手,他们专注、博学、勤勉……他们带领一线营销战士并肩作战,是他们让品牌事业部业绩攀上一个又一个高峰。

经验分享、展望未来

会议上,省区经理们各抒己见,将自己如何破局、布局、突破分享给战友们,倍增、责任、正能量是此次会议的主流关键词,在长达两天的会议上,都充满激情、充满活力,在工作汇报的环节上,才华和个性都

得到了最大的诠释和释放,尽情凸显自己,展现自己。

砥砺前行,同享共赢

市场管理中心和各职能部门负责人针对相应的市场支持、业务流程及当前存在的问题进行沟通和探讨,为明年高效地开展销售工作奠定了服务与管理基础。

营销公司总经理罗时璋亲临总结会现场,罗总一针见血的指出每个市场出现的关键问题所在并提出相应的解决措施,为2019年营销规划作出部署,为销售团队带来满满的干货分享。罗总指出让南京同仁堂成为我们追逐梦想的动力之源,让梦想成为现实,让现实收获美好。2018年事业部交上了一份基本满意的答卷,但追逐的脚步不会停止。

如果说上半程的会议是总结,那下半程的会议就是责任。扎实打

好基础,聚集市场,营销工作就是要扎根区域市场,扎深根,狠扎根,今年在细分市场上取得了良好的进展,一定要巩固住,夯实台阶步步高。事业部想要快速上规模,这就需要营销全体将士们牢记身上的目标,全面完成各自的任务才能推进总体目标的落地,两天的会议剖析了当前存在的主要问题与矛盾,明确了接下来的目标任务以及明年的工作规划,各省区、团队将信心满满地返回市场,开启下一阶段的市场征战。

在南京同仁堂这个大平台上,没有做不好的产品,这是大家坚强的后盾。大家要用好南同平台,牢记发展目标,勇挑重任,再次向市场、客户展示出、更多、更好、更强的品牌力量。

(市场管理中心 刘奕彤)



(上接第2版)

乳宁颗粒系南京同仁堂独家原研产品,国家三类新药,国家医保目录品种,妇儿专科目录品种,具有疏肝养血,理气解郁的功效。用于肝气郁结所致的乳癖,症见经前乳房胀痛、两胁胀痛、乳房结节、经前疼痛加重;乳腺增生见上述证候者。颗粒剂型吸收好,减少胃部刺激,可长期服用。

止嗽化痰颗粒,是在南京同仁堂祖传秘方“止嗽化痰丸”基础上研制而成,国家医保目录品种,低价药目录品种。清肺止嗽,化痰定喘。用于久嗽、痰喘气逆、喘息不眠。是快速止咳、化痰、平喘的经典中药。

止嗽化痰颗粒由二十五味中药材组成,配伍合理,止咳、祛痰、平喘,具有抗菌、抗病毒、抗炎、调节免疫力的药理作用。对于长期咳嗽,慢性咳嗽,慢性支气管炎等呼吸系统疾病,一般镇咳药仅短时间发挥疗效不能彻底治愈。止嗽化痰颗粒通过化痰润肺,针对发病根源对应

治疗,综合调理,止咳祛痰效果显著,对治疗久嗽,慢性支气管炎有很好的疗效,有效率达到98.7%。尤其对老年慢性支气管炎疗效更佳。

经10余年临床验证,止咳化痰3天见效,用于慢性支气管炎疗效确切,疗程仅1—2周,不易复发。颗粒剂吸收好,减少胃部刺激,起效快。采用浓缩液制成服用剂量小,每日一次,每次一袋,服用方便。

南京同仁堂一脉传承了同仁堂的精湛品质,始终恪守同仁堂“炮制虽繁,必不敢省人工;品味虽贵,必不敢减物力”的古训。牢记制药良心,以工匠的精神炮制每一味道地药材。“修合无人见,存心有天知”,高速发展的南京同仁堂在药材、质量、科研等方面保持精益求精的态度。为消费者呈现疗效确切、价格合理的优质良药。

(市场管理中心 孙立娟)



乳宁颗粒收录在《临床路径治疗药物释义·普通外科分册》上册、下册



止嗽化痰颗粒收录在《临床路径治疗药物释义·呼吸疾病分册》



培 训 趣 事

在营销一线有这样一群人，他们有着专业的知识与态度，有着对南京同仁堂的执着与信任，在风雨中走过，成为南京同仁堂与医生、患者沟通交流的窗口，让更多的人了解南京同仁堂的药，信任南京同仁堂的人，他们就是我们的市场培训人员。黄沙百战穿金甲，不破楼兰终不还，培训之路漫漫，是信念的坚守，也是经验的累积，他们有些人一走就走了十几年，也有些人刚刚满怀热情加入这个队伍。本期《同仁报》征集到了来自一线培训人员在培训中的各种有趣的事情。每一件培训人员讲的轻松的趣事，背后都有以自己的辛苦酿成甜的过程，我们感谢他们的分享，更为他们摇旗呐喊！



安宫牛黄丸是治疗子宫疾病的吗？

九月，贵阳地办安排我给长顺一家小型连锁药店进行店员培训，全体店员分为上午、下午两批进行轮训，由于是全员轮训，人员素质及年龄都参差不齐，所以过程中出现了些许有趣又让人感动的东西，在这里和大家一起分享。

长顺县隶属贵州省黔南布依族苗族自治州，是一个非常美丽的地方，山水相依、民风淳朴，位于贵州省中南部，黔南州西部。县城距省城贵阳市一百多公里，少数民族人口占56%，主要以布依族、苗族为主。长顺县属中亚热带季风湿润气候区，雨热同季，冬无严寒，夏无酷暑，当地政府正大力开发旅游资源，这里有杏王山红色旅游度假区、杜鹃湖国家水利风景区等适合度假观光的风光带。

上午第一场培训是早上9点开始，大部分店员都一样，在用一种无所谓、淡漠、审视的眼神盯着PPT或我，表情僵硬，神情涣散，甚至有的店员宁愿低头看手机都不屑抬头瞧我一眼，我当时就在想，此情此景，这场培训能达到最佳效果吗？我为自己捏了一把汗…为了缓和气氛，一开始用自己富有饱满激

我记得刚入职不久曾经听同事提到过类似这样的笑话，当时只是当笑话一听了之，没想到这个笑话也同样发生在自己的培训场次中，呵呵！经过三个多小时培训结束后，那个年轻可爱的店员第一时间找到了我，说道“厉老师，谢谢你今天对南京同仁堂产品的讲解，我刚来上班不久，很多不懂的地方都不好意思问同事，怕他们笑话我…”小姑娘一股脑的跟我聊了很多她平日在工作中遇到的一些问题，随即相互添加微信以便后期保持联系，衷心祝愿她在今后的工作中能顺心如意。之后与留下来的店员都做了一些沟通和互动，同时也让自己学习和了解到了一线终端的市场情况，后期结合到培训课件中给更多的店员带来帮助。

在培训过程中感受着店员表情从开始的淡漠变得温情，从僵硬变得柔软；眼神从审视变成接受；心态从无所谓变得接纳；思想从麻木变得活跃，我的心终于放下了，这次培训我没白来，但愿通过这场培训能给大家日常工作的销量带来一定帮助。透过店员的这些真实表现，我也在思考，我们的每一



情的嗓音给店员问声好“在坐鑫芝林大药房的姐妹们，大家早上好！”“好！很好！非常好！大家都好！”几句寒暄之后直接切入正题。一般情况下，宣讲完企业文化后进入的第一个主题都是重点讲解【安宫牛黄丸】，当问到“大家对南京同仁堂的【安宫牛黄丸】这款药有了解吗？知道这个药是作用于咱们人体哪个部位吗？”话音刚落，停顿2秒后有个洪亮的声音回答道“是用来保护子宫的吗？”顿时引来一阵哄堂大笑…我顺着这个嗓音很快目击到了这位发言的店员，目测大概二十来岁，一张小娃娃脸显得有些稚嫩可爱，我问道“您为什么会这么认为呢？”“名字不是叫【安宫牛黄丸】吗？那个宫不就是子宫的宫吗？”为此我耐心的给大家讲解了一遍【安宫牛黄丸】这个名字的由来。

场培训应该怎么去了解他们心里真实的想法？该如何设身处地去为这些店员们分忧解难？该用什么样的心态来看待眼前这些需要培训又不能以正确心态去接受培训的可爱店员们，我想每个药店都会存在这样那样的人，这些人往往都难于统一他们的心境，但大部分都是有着相当工作经验一点就通的聪明人，只是没有很好的植入如何正确面对类似这种培训学习的观念，不论是药房的管理人员或供货商只要引导得当，加上我们用心的讲解，一定会达到我们想要的培训效果。也正因为这些感动和鼓励才能证实自己这份工作存在的价值，鞭策自己的每一次培训都要努力做，用心做。

(贵州 厉莉)

这是家禽吃的药

我来到南京同仁堂工作已经9个月了,这几个月经历过圆桌会、产品说明会、连锁培训、健康讲座、单体店走店培训等,在这个过程中有不少有趣的事情。下面为大家介绍一个我培训过程中的亲身经历。

我们产品做的控销,不少乡镇里都是有几家代表的合作商,有时因为一些限制,没法聚在一起开产品培训会。有一次我去安徽阜阳市太和县乡镇里陪同县总做走店的产品培训和产品介绍,路过尚未介入过的集镇,与县总一起一家家找客户合作。连着找了两家药房均未达成合作意向。走到集镇的一端,我

们遇到一家门店,门口放有诺氟沙星胶囊的箱子,里面有不少针剂。这家店没有门头,我们还以为是个体诊所,满怀希望的进去介绍了一番。经过几分钟的相互介绍之后逐渐熟络起来,但是当我们拿出彩页给医生看的时候尴尬也随之发生了。那家店的医生翻了一下,直接说:“你这是给人用的,我这是家禽的药”。当时场面极度尴尬,我们仍然好奇的问老板那为什么门口放的XX厂家诺氟沙星胶囊?

店长答曰“那是镇上药房过期的药,给家禽吃的”。

(安徽 戢鑫)

三人行,有我师

时光如梭,转眼间已加入公司八个月有余,在公司的平台上不但学到了很多知识,自己也得到了很好的淬炼,工作中遇到了许多趣事,在为工作增添趣味的同时也让我成长。

曾经有次连锁培训,我记得特别清楚,我们培训过程中有位老师坐在最前面,不管问什么问题、会与不会都会很积极的回答。当我们培训结束时,她上台了,用精彩的语言把我们培训的内容的重点从头到尾给大家重复了一遍。我听得入神了,她总结的很好,我给她录了视频。

后来她给大家还讲了一个故事:自己的父亲四十多岁因脑梗去世了,自己的哥哥几年前也因脑梗去世了。

为了预防这种疾病的发生,她几年前开始服安宫牛黄丸,最初吃包金衣的,后来听说金衣会引起金属中毒,吃的时候需要先把金衣剥下来。由于药和金箔融为一体,价格又比较昂贵,她剥的时候怕浪费,所以特别难剥。再后来为了省事直接吃不包金衣的,直到今天听了老师的分享,回去还得吃包金衣的。

经询问得知,她是一家连锁店的老板。她的话对我影响颇深,至今培训过程中我都会细心地提醒大家,金箔是需要随药一起服下的,不希望这样的笑话再发生。

(山东 韩瑞瑞)



阳光在心中

时光荏苒,岁月如梭,转眼进入培训行业已经十多年了。当初因喜欢而选择这个职业,但是随着时间推移,经历了无数次培训的洗礼,也越来越觉得这个充满挑战的工作的意义。

做为医药行业的培训师,讲课针对的人群有药店店员、顾客、医生。由于自己并非医药及相关专业毕业,对于医生的培训过程总是战战兢兢,总在担心有医生问的问题自己回答不出来。后来随着与医生接触的越来越多,才发现其实医生也不是什么都懂,而且除了她们所学的专业以外,也有很多不懂的问题。

记得有一次在邢台,地办经理组织了一场六十多人的论坛会。在会上主要就是讲安宫牛黄丸和黄芪颗粒两个产品。由于自己是营养师,以前也讲过营养素,所以讲到黄芪颗粒的时候,提到黄芪是药食同源,孩子也可以吃,还讲到了黄芪的“生肌”功能。没

想到讲完了课后,在众多的问题的医生里,有一个医生说,他那里有一个病人,是口腔溃疡,孩子刚刚14岁,口腔溃疡都快一年了,他给治疗了一个月了,效果不好。这位医生要求我要晚走一会儿,让病人赶过来让我看看。我感觉到医生的渴望及诚恳,就答应了。看到那个孩子后,我详细问了情况,给出搭配营养素、调整饮食的建议。药物治疗,加上营养素修复,再改善饮食习惯,这才是综合治疗。没想到医生和家长都特别认可,问了我很多饮食与营养素的问题,我都一一解答,后来接到反馈,这个孩子已经好了。

这件事以后,我在对医生的培训过程也信心满满。回忆无尽,想起培训当中遇到的一件件事情,心理仍然充满阳光!做有意义的事情,发挥自己的能量优势,我会一直努力下去!

(河北 杨淑凤)

安宫牛黄丸太“难吃”了

记得有一次在一个连锁给店员培训安宫牛黄丸,讲到我们南京同仁堂的安宫是包金衣的,这个金衣有药效的,不能剥下来,服用的时候要连着一起吃。有个店员举手,问:拿金戒指煮水送服行不行?我们以前听别的厂家老师培训是这样说的。

还有一次,接到一个客户电话,是个七十多岁的老人,投诉我们南京同仁堂的安宫好难吃。我问:您是怎么吃的?客户:打开红色的小盒子,里面是一个白色

的丸子,好大一颗,吞都吞不下去,咬了一口,味道一点也不好吃。

还有一次,在连锁药房做促销活动,遇到一个六七十岁的客户拿着我们的安宫到展位前说要退货,我当时惊了一下,问:为什么要退货啊?客户:你们的药吃起来太麻烦了!我:您是怎么吃的?客户:我打开盒子看到里面的药丸还包了金色的东西,撕又撕不开,拿刀一点点慢慢刮,刮了好久才吃到药,太麻烦了!

(广西 朱其丽)

六味地黄丸可以这样吃

10月11号下午,我在淮南的安沐大药房给店员做产品培训,地点是在药店,如果有顾客,其中一个店员就过去卖药,然后再过去继续听课。

在讲解六味地黄丸的时候,为了了解店员对六味的销售情况,我就问她们,平时六味地黄丸卖不卖给糖尿病病人,谁知店员王姐却说:“糖尿病病人不能服用丸剂,所以我们就推荐六味地黄胶囊给客户。”当时我很是诧异,就回答道:“我第一次听到这种说法,是谁告诉你的?”王姐指着去卖药的那个店员说:“我是刚来不久,是张姐跟我说的。”当时我明确的告诉她

们,糖尿病病人服用产品和剂型没有关系,和产品含不含糖有关系。王姐表示半信半疑,一会儿张姐卖完药过来继续听课,我就把刚才的问题又问她一遍,谁知她很淡定的说道:“嗨~这个当然和剂型没有关系啦,我当时是想推荐胶囊才和客户这么说的。”

所有人都哈哈大笑,真相一目了然。其中也反应出来一些问题,就是店员可能为了达到销售的目的,而向顾客宣导不正确的观念和知识,这一点值得我们引以为戒。

(安徽 徐博伟)



牛黄清心丸

清心化痰 镇惊祛风

牛黄清心丸历史沿革

牛黄清心丸的处方源远流长，可以追溯到东汉，张仲景著《伤寒杂病论》，其中杂病部分《金匱要略》收录的“薯蓣丸”，就是日后南京同仁堂牛黄清心丸（局方）的前身。《金匱要略方论》被后世誉为“方书之祖”，可见其地位。到了宋朝，经当时太医加减化裁，实验有效，终以“牛黄清心丸”命名，收录于《太平惠民和剂局方》。太平惠民和剂局是宋朝政府专门经营药品的机构，可见当时政府机关已经对“牛黄清心丸”的认可及重视，之后牛黄清心丸代代相传。清朝是牛黄清心丸得以发扬，流行于民间的转折。那时清朝宫廷出了一位姓乐的医生，名叫乐显扬，也是南京同仁堂的创始人。乐家三代为铃医，到了乐显扬这里，进入宫廷，成为当时的太医院医目。乐显扬始终坚守着“扬仁义之德，怀济世之志”的信念，心怀济世救人的志向。乐显扬毕生致力于方药，任职医目更进一步的拓展了他的阅历和见识，后来创办了同仁堂，再次回到民间，将良心好药带到民间，济世救人。



牛黄清心丸

历史沿革

儿童多动症案例

患者女，7岁。症状为注意力不集中，与她说话时似听非听，不能按时完成作业，讨厌做注意力集中的游戏，上课时总做些小动作。北京儿童医院诊断为小儿多动症。

来我诊所治疗，给予牛黄清心丸5盒，每日午时嚼服一丸，一星期后改为每日半丸的治疗方案。一个月后，症状大有改善，现在喜欢折纸游戏，注意力集中了。

脑梗前兆案例

男，72岁，说话舌根发硬2天，没有其他不症状。在沙河市医院做CT，诊断为腔隙性脑梗塞，检查后来我诊所。吃大牛10天，每天两丸（中午一丸，下午一丸），吃到第四天

时，症状消失。又嘱咐该患者连续用了10天，到达彻底治愈的效果，该患者很好高兴，说“南同牛黄清心丸真好，感谢南同，感谢这么好的药”。

强迫抑郁症案例

患者女，40岁，时见头晕，失眠，偶觉舌麻，神情恍惚，强迫观念严重，难以控制，舌苔厚，脉弦滑数，西医诊断为高血压，神经官能症。给予牛黄清心丸2盒，配合解郁安神颗粒。服用后头晕失眠显著好转，强迫症消失。现在继续服用南京同仁堂牛黄清心丸。

突发脑梗案例

患者女，70岁，高血压，颈椎病变。15年前右颞叶脑梗，治疗后无后遗症。10月5日晨起后，突发头疼、头晕，恶心呕吐，血压180/100，肢体功能正常。口服大牛一丸约1个小时后，症状明显减轻。去县医院检查，CT示：左基底节腔隙性脑梗塞。回家后，继续服用大牛，今天又拿5盒。

失眠案例

患者女，56岁，患失眠2个月，持续加重，渐至彻夜不眠，白天感头晕脑胀，无法工作；食少，消瘦，乏力。曾服镇静安眠西药无效，给予归脾丸和南京同仁堂牛黄清心丸治疗。大牛一盒后能头安眠，两盒后能睡6小时，继续服用。

脑梗塞右侧不遂案例

患者男，48岁，双侧脑梗塞后三天来我诊所，说话不流利，嘴歪，右侧肢体行动不便，血压150/100。给予五盒大牛，嘱其前三盒中午12点一丸，晚上7点一丸，三盒后每天一丸，隔几天测血压130/80，自述说话利落多了，右手也有劲了！五盒服完恢复的基本正常了，患者很满意！

眩晕案例

患者，男性，72岁。素有高血压病史，抽烟50年，余无陋习。2017年4月26日初诊，主诉：眩晕，心烦不能静坐，全身乏力。血压140/100mmhg，多普勒示颈部斑块形成。给予大牛五盒加鲜竹沥10盒，每次30ml，每日三次。2017年5月12日二诊，诸症好转，近来汗多气喘。给予大牛五盒加黄芪颗粒一大盒。2017年6月2日复诊，已无不适，给予降压药、降血脂药常服。

头晕心慌案例

患者男，48岁，家住保定市。患有甲亢，头晕，心慌，心烦不能入睡。去北京医院看病后仍没有好转。被朋友带到门诊拿安定药片，门诊大夫对其进行初步诊断：诊脉，脉浮数，舌苔黄，大便正常，小便黄，大夫劝他不要吃安定了，建议吃南京同仁堂牛黄清心丸。患者经建议决定先拿一盒试用，按照每日两次嚼服，吃完效果很好。后因在保定找不到大牛，今日又特意到该诊所拿走五盒。患者一直说还是南京同仁堂的药好。

脑梗塞案例

患者女，68岁，在县医院重症监护室治疗无效出院回家。出院时诊断，脑梗塞、感染性休克、糖尿病、高乳酸血症、低钾血症、胆囊结石、泌尿系感染、肺炎。第二天患者已经能够睁眼，吞吞吐吐想说话。目前，患者意识已恢复正常，能进流食，二便正常。现大牛按时服用，每日两次，一个月后改为一次，连续服用3到6个月。

不忘初心 顶天立地 第二十五届全国泌尿外科学术会议在厦门隆重召开

“一城春色半城花,万顷波涛拥海来。”时光荏苒,相隔十一年,泌尿外科学术会议再次在厦门举办。2018年11月9日,第二十五届全国泌尿外科学术会议(CUA2018)在福建厦门国际会议展览中心隆重开幕,形式多样的会议吸引来自国内外的泌尿外科专家、学者参加,并带来精彩的学术报告。

权威泌尿专家交流学术、碰撞智慧

本届大会继续秉承中华医学会泌尿外科学分会“顶天立地”的战略,在中华医学会、中华医学会泌尿外科学分会、厦门市医学会、福建省医学会泌尿外科学分会、厦门市医学会泌尿外科学分会以及厦门大学附属第一医院的支持下,盛大开幕。此次大会开幕式大咖云集,中国工程院郭应禄院士、李大鹏院士,中华医学会泌尿外科学分会(CUA)主任委员孙颖浩院士,中华医学会副秘书长王大方先生,CUA前任主任委员叶章群教授、候任主任委员黄健教授,CUA副主任委员王建业教授、李虹教授、孔垂泽教授、谢立平教授,大会执行主席、福建省医学会泌尿外科学分会主委许恩赐教授,台湾泌尿理事会前理事长赖明坤以及来自海外的专家代表 Pro. Patrick Coloby、Pro. John Denstedt、Pro. David Castro-Diaz、Pro. Tom Lue,以及来自韩国等“一带一路”国家的多位嘉宾到场。

大会内容精彩全面、形式多样,包括主旨报告、创新论坛、亚专科会场、手术转播等形式,向参会代表们提供了全方位的学习与交流平台,为推动我国泌尿外科学领域研究以及临床诊疗的快速发展做出了积极贡献。

群贤毕至 思想碰撞 成果交流

第25届中华医学会泌尿外科学分会年会(CUA2018)在厦门召开,本届年会微创、肿瘤、尿控、尿路结石、男科、女性泌尿、肾移植、感染与炎症、基础等9个学组分别设有分论坛。各论坛为大家奉献一场精彩的学术盛宴。

尿路结石分会场

2018年经选举产生了新一届尿路结石学组,共有学组委员37名,在学组组长叶章群教授的带领下,学组将进一步努力进取,为广大结石患者提供合理、系统的病因诊断和防治方法。期望通过学组的不懈地努力,在不断提升业内同道的临床技能与诊治水平基础上,从根本上预防结石发生,降低结石复发。

此次结石分会场,国内外著名的结石领域的专家给大家带来十场专题讲座,从结石的流行病学到基础研究,从结石的治疗到并发症的防治,全面地展现了近年来结石领域的最新进展。

论文交流环节,在中国“智造”板块,各位讲者为大家展示近年来泌尿外科领域具有中国自主知识产权的技术设备如孙氏镜、可视穿刺等,充分显示了中国泌尿外科同仁的聪明才智。

经皮肾镜依然是复杂结石治疗的首选方法,为了提高治疗效果,降低并发症,经皮肾镜联合输尿管软镜碎石的应用越来越多,各种不同体位的尝试在论文交流中会充分展示。

尿路结石的高复发率使结石的病因研究显得尤为重要。近年来在中华泌尿外科学会尿路结石学组的倡导下,我国结石基础研究取得了

很大进步,在基础研究板块,选取了多篇具有新意和重要价值的论文进行交流,推动大家重视结石的病因研究,进而重视结石的预防工作。

鉴于各位泌尿外科同仁的努力,结石治疗技术得到了广泛的推广及普及,但结石的手术并发症也时有发生,有时候会造成严重后果。在论文交流中,各位专家就结石治疗的并发症展开讨论,让大家受益匪浅。

南京同仁堂排石颗粒亮相大会

排石颗粒具有清热利水,通淋排石的功效,临床应用口服排石颗粒配合液体冲击疗法,70%以上患者短期内结石可自行排出体外,开创了非手术治疗的新途径,弘扬了中医药潜在优势。同时联合微创手术治疗能够有效清除残石,预防结石复发。其确切疗效获得了广大医患的认可。

我司一直以来关注泌尿外科领域的学术进展,推动学科的交流与发展。排石颗粒系公司原研产品,1975年上市,是全球第一个口服排结石的中成药,同时也是中成药中唯一获得国家银质奖章的产品。该产品服务国内医患40余年,致力于传播口服排结石的无创治疗方法,累计销售6亿袋,为2000万患者解除痛苦。

本次大会排石颗粒C37展位群贤荟萃,作为中华老字号企业南京同仁堂的原研产品,排石颗粒得到了专家的广泛关注,在展位的交流中专家们认可排石颗粒在治疗泌尿系结石中的疗效,并给我们提出了宝贵建议。

(市场管理中心 孙立娟)



(大会开幕式)



(南京同仁堂C37展位)



(南京同仁堂参会领导)



(南京同仁堂与现场专家交流)



微创学组组长 谢立平



肿瘤学组组长 黄建



尿路结石学组组长 叶章群

筑梦在南同

毕业十二载,从事医药工作也十二年了,多年来我一直在做自己的职业规划,只是一直没有找到长期的目标。直到看到南京同仁堂的招聘广告,我开始去百度,做各种功课,对南京同仁堂的历史进行了全方位的了解,也对上级领导做了初步了解。

经过这些了解,我开始熟悉并认可南京同仁堂。我感动南京同仁堂百年的

历史和祖辈们恪守职业道德的精神;认可南京同仁堂的产品品质,也坚信南京同仁堂医药营销有限公司成立5年以来的发展方向,更钦佩各位领导在企业文化、企业发展方向以及企业发展战略中的眼光。迷茫中的我对南同的发展前景充满期望,也找到了自己的职业发展目标。

我的南同梦,也就是我职业生涯的发展目标——

与南京同仁堂共同成长,响应罗时璋罗总的号召,打造中药企业超级品牌;与南京同仁堂的所有同仁一起,发展中华民族的中医药事业,弘扬国粹,让南京同仁堂超级品牌飞起来!同时,也期待自我价值与集体价值的统一,在南京同仁堂实现自己职业生涯的升华!

(江苏市场经理 刘中力)

因为遇见你

时光荏苒,与你相遇,
不觉已是五年,
孤独过、迷茫过、
每当这个时候,
夜晚坐在夜的窗口静静想你,
是一种静静的快乐是一种温馨的幸福,
甚至那份执着的真诚,
会忽然感动自己,
此刻所想的一切,
都和你我有关,
无论从前、现在还是明天,
都希望脑海里永远充满着你的影子,
都飘逸着你的气息,
今夜梦的路口,
彷徨时,无措时,
我聆听着你深切的呼唤,
聆听着你踏踏而来的马蹄,
深深铭记的心,
无论多远,
都能够听见,都能够看见,
生命的路上有你,
我不害怕岁月的孤单,
你像一盏灯光,

指引着我前进的方向,
曾经年少,阅历甚浅,
一点多愁善感
都要渲染惊天动地,
如今因为遇见你,
越见惊涛骇浪,
越是不动声色,
学会了感恩阳光雨露,
学会了聆听弦外之音,
因为与你相知相识,
渐渐明白,
人活一生,学会等待,
要保持温和,要坚守本真,
不懈的坚持与努力后,
定然会成为一个幸运的人,
谢谢你的相伴,
未来能有多久,
已然不重要,纵然离开,
你已经是生命的一部分,
愿你腾飞,越来越美,
万众敬仰,
未来我引以为豪,
因为我来过。

(安徽市场经理 张清)

我的南同梦

梦会开出美丽的花来的,
梦会结出丰硕的果实,
岁月积淀
成就百年南京同仁堂,
他如天上的云雨
他如海上的风涛
历经百年风雨风涛
不会去想身后的磨难
也不会惧怕未来的险阻
你依然向前
怀着一颗感恩的心
放开你的胸怀
弘扬济世精神
鲜花感恩雨露
苍鹰感恩长空
不论是终点还是驿站
兢兢业业制药
共谱百年南京同仁堂
传统国药 龚殿坤

熊孩子又惹你生气? 深呼吸——

感与

悟

据说,一位妈妈陪孩子写作业,直到晚上十点半,孩子不仅作业没写完,还在磨蹭,妈妈气得大声训斥孩子,谁知就出现口角歪斜、言语不清、握笔困难等症状,医院诊断为急性脑梗,目前该妈妈病情已经平稳。消息一爆出,就引得广大吃瓜群众热论纷纷。评论里的神回复简直让人哭笑不得又深感无奈。提到陪熊孩子写作业,父母都是一把辛酸泪。

前两天,微博上一则【孩子写作业太磨叽,妈妈气到脑梗住院】的新闻引起广泛关注。

近年来家长辅导孩子写作业,甚至学校直接给家长布置作业的现象我们已经见怪不怪。究其根本,初心一定是希望学校教育家庭教育有效结合,相得益彰,谁知慢慢变了味道。当然,从一定角度来说,还是有一些好处的,比如说家长再忙也会每天留出一部分时间陪伴孩子,通过完成作业家长可以了解孩子的学习状态,写作业时家长的正确引导可以让孩子建立起良好的学习习惯等等。初衷都是好的,但因为种种原因,如家长本身工作压力大,陪孩子写作业就只能

流于形式,凭空增加了家长的负担,严重时也会让整个家庭陷入焦虑情绪,影响亲子关系。

笔者回忆了一下自己的学生时代,那时候还没有家长陪写作业这一说,犹记得当时自己在小屋子里吭哧吭哧写作业,爸妈在客厅边看电视边讨论的场景。然而笔者现在也并没有心智不熟,人格不健全呀。家有一娃,全家陪读,苦不堪言这类的吐槽其实早就有,多地教育部门甚至出台了相关政策——禁止学校给家长布置作业。但是要真正执行起来,除了需要教育部门的监督,学校的合理减负,恐怕更需要家长们自我减负。家长们要清楚,作业是孩子自己的事,可以关

注而不应介入,重点是引导孩子养成良好的学习习惯,培养孩子思考问题和解决难题的能力,授之以渔胜过授之以鱼。

孩子是上天给父母的第二次生命,天真干净的犹如一卷白纸,将来如何描绘,如何着色,跟父母的教导息息相关。孩子成长的过程,也是父母修行的过程,通过这个过程,父母不断完善自身,并感染、引导孩子正确的走向。谁家没有熊孩子,熊孩子的成长路上,必定是风雨与阳光并在,阳光普照的时候,尽情享受这份愉悦,风雨来临的日子,也要调整好心态,陪伴他们走出一片艳阳天。今生第一次成为家长,边学边做呗。

(市场管理中心 毛晨)

他《南同人》

风雨同舟 砥砺前行
有一种企业,引领方向
有一种公司,孕育精神
有一种单位,鼓舞力量
南同的员工
用高昂的心曲
在临冬的旋律中奏响

风雨同舟 砥砺前行
南同的激流
在挑战中涌进
辛勤的汗水
在阳光中闪烁
岁月凝聚着我们的力量
迎着清晨的朝阳 放飞理想

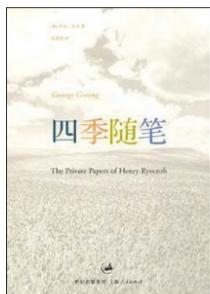
南同的旗帜
为我们指引方向 齐心协力
南同的文化
让我们勇往直前 生生不息
南同的精神
让我们开拓创新 追求发展
我们有实力迎接更大的挑战
我们有信心创造更大的价值
我们要用无私的付出让南同更加辉煌!

(三车间 王志辉)



好

书



《四季随笔》(原名《亨利·赖克罗夫特杂记》),是吉辛的散文代表作。其中叙述的隐士赖克罗夫特醉心于书籍、自然景色与回忆过去的的生活。书分为春、夏、秋、冬四个部分,文笔优美,行文流畅,是英国文学中小品文的珍品之一。

推

荐



《两次暗杀之间》是阿迪加出版的第二部作品。书里的十四部短篇小说讲述的故事都发生在一个虚构的印度南方小城基图尔。两次暗杀指的是具有重大历史影响的两次政治谋杀事件,书中的故事围绕印度不同阶层、种姓与宗教信仰的人物展开,表现他们日常生活中的严酷现实,逼真地描摹出现代印度的真实面貌与众生百态。