理士人

安徽理士
安徽力普拉斯
安徽理士新能源
江苏理士
肇庆理士
马来西亚理士
斯里兰卡理士
印度理士
越南理士超级电源
越南理士

理士电池 LEOCH BATTERY
2022年第2期　总第 254期　理士国际人力资源部　www.leoch.com　内部资料 免费交流

在战斗中成长

校长在1月14日总经理会议上的讲话摘要（一）

董事长 变革系列文章

前几天的内贸会议比之前开得要好，但也开出了一些人心向背的问题，导致个别销售人员对公司丧失了信心。所以今天我召开总经理扩大会议，并邀请各销售公司人员参会，对这些问题做一个说明和补充。

一、内贸会议的问题

1.选择的疏漏。会议的分享工作经验环节只选了网能的销售人员，造成动力电池和汽车电池的销售人员产生自己的业务不被重视的错觉。其实，公司对动力电池和汽车电池是重视的，公司要想成长就必须要在这两块上取得突破。

2.一方面部分销售负责人的工作报告做样子、走形式，浪费了时间，一方面我指定北京公司李飞在会上给销售人员传授一下汽车电池配套的销售经验，结果他PPT都准备好了，却没有安排他做报告。

3.没有明确销售公司总经理的待遇和绩效，使他们的生产力没有被解放。

4.举办了一个奖金颁发仪式。因为全年的奖金还没有核算出来，其实这次发的只是第三季度的绩效和补发之前承诺的奖金，这跟我们历年来的奖金发放完全不是一回事，这个仪式让人大跌眼镜。

今天我请销售公司来参加会议，就是为了表明我们的态度，我们有面对错误的勇气，而且知错还能改。

二、如何解决人心向背的问题

1.物质文明和精神文明两手一起抓。

马斯洛需求层次理论认为，人的需求从低到高分为五个层级：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。长期以来，我们追求的是第一层的生理需求，也就是物质文明，包括薪酬绩效。第二层是安全需求，就是得到别人的肯定，也就是精神文明。精神文明指的是安全感，如果我们不在意员工，员工就没有安全感，可能就会离职，所以员工做了好事我们要及时表扬。需要注意，我们要表扬好事，倡议各位去做好事，做有价值的事，尽量避免表扬个人，这就是精神文明建设。

2.建立导师制。要给每个新来的员工分配导师，导师不需要每天都见面，如果员工很正常，导师可能一两个月谈心一次；如果发现偏差，就由导师来及时引导，增加见面频次，加强沟通和交流。

3.绩效设计。内贸销售员或者外贸销售助理拿的奖金不能叫绩效奖金，应该叫计量制工资。因为绩效应该是以利润为基础的，而计量制工资是以销售数量为基础的。销售经理、总经理拿的才是绩效奖金。人力资源要设计好销售的绩效。

KPI不是个人的关键表现指标，而是组织的关键表现指标，它反映的是组织能力。PBC才是反映个人能力的，它包括三项内容：第一是能力提升，也就是怎么样提升KPI指标；第二是关键措施，由盈利模式、业务设计决定的；第三是团队建设。

绩效的目标是为了让下属更有效地工作，领导的作用是要借助公司赋予的权力和资源，把手下的能量发挥出来，多打粮食。

4.端正自我心态，正确看待公平。世界上没有绝对的公平，我们要正确看待岗位调整和别人对你的看法，要把误解、困难当成财富，因为逆境中最能产生将军。不要过分强调组织认同，活在别人的眼中会很累。我们是为自己的目标和理想奋斗，如果我们以组织认同为工作的基础，就失去了奋斗的动力。

三、销售飞机场与航空公司的差别

内贸一些人对飞机场和航空公司的理解有偏差。以前只有一种业务，也就是只有一家航空公司的时候，只能航空公司自己建飞机场，后来航空公司越来越多，为了实现资源共享，更有效地飞行，各地都建起了飞机场。

现在公司统一建立了13个飞机场，我们就要把后台、国内销售管理部前移过去，去支持各个飞机场的飞机飞行，这种变革对于大部分业务员其实是没有什么影响的。例如，一纵的领导是吴扣月，航空公司由董磊负责，深圳飞机场由刘群娇负责，业务人员没有变化，业绩可以双算。比如一纵在深圳做了1个亿的生意，那么航空公司和飞机场可以各算1个亿的业绩。奖金由董磊、刘群娇和吴扣月按贡献大小，结合实际情况进行分配，客户不一样奖金分配也会不一样。绩效激励的逻辑是为了创造价值，打出更多粮食，而不是为了论功行赏。

还有个误区需要纠正。航空公司是机关，也就是胳膊，脚是战区。脚是打人的，胳膊也是打人的。比如说渠道部、大客户部、系统部等，这些都是直接杀敌的，当然算是前线。

销售飞机场和航空公司都是为了共同把仗打好，多打粮食，销售公司总经理是行政领导，要把服务和支持工作抓好，推动大家朝着打粮食的方向走。

我们是智慧化、智能型的组织，不要从一个极端走到另外一个极端，各个纵队的总经理凡是有疑惑的，请你提出来，我们一起商量。

濉溪县委书记郭海磊与理士国际董事局主席董李进行座谈

本报讯（何小倩）日前，濉溪县委书记郭海磊、县开发区党工委书记、主任赵焱一行莅临理士国际肇庆生产基地，与理士国际董事局主席董李等公司负责人进行座谈。

会上，双方就理士国际在濉溪开发区新建项目开展进行深入交流，初步达成一致意见。

郭书记代表濉溪县委县政府对理士国际在濉溪开发区的发展寄予了殷切的希望，董主席也表示一定竭尽所能，不负家乡的期望和关爱。

未来，理士国际将在濉溪县委县政府的支持下，加大对电池相关产业的投入，加快成长，尽快达到产值突破百亿，向200亿进军。

濉溪县委书记郭海磊慰问安徽力普拉斯困难员工

本报讯（纳丽）大爱暖人心，新春送关怀。为了让企业中有困难的员工能过一个安乐祥和的春节，1月24日，濉溪县委书记郭海磊、濉溪县工会主任张华、濉溪县经济开发区党工委书记赵焱莅临安徽力普拉斯，将承载着满满爱心的粮油春联大礼包等年货送到员工手中，向他们表达新春节日的问候。

安徽理士、安徽力普拉斯分别荣获2021年度淮北市纳税20强工业企业

2021年度
淮北市纳税20强工业企业

本报讯（纳丽）2月8日，安徽理士、安徽力普拉斯分别荣获“2021年度淮北市纳税20强工业企业”荣誉称号。

获此殊荣，是对我公司牢固树立诚信经营、依法纳税理念的肯定。

淮北市常务副市长周天伟莅临理士国际肇庆生产基地考察

本报讯（蓝东萍）1月16日，淮北市委常委、常务副市长周天伟，率淮北市委副秘书长、市投资促进中心主任王全军，濉溪县委书记郭海磊，淮北市政府驻珠三角办事处主任任启仲，淮北市政府办公室副主任马万山，濉溪经济开发区党工委书记、主任赵焱等莅临理士国际肇庆生产基地考察，理士国际董事长董李带领团队热情接待。

周副市长一行参观了产品展厅、理士国际培训部，以及生产车间，详细了解理士国际经营状况、发展经历和企业文化。

座谈会上，周副市长对理士国际的规模、科研水平等给予充分肯定。董主席向周副市长一行汇报了企业经营情况，感谢淮北市委市政府长期以来的关心和支持，并表示在市委市政府的关怀下理士国际将继续做大做强，为社会作出更多贡献。

安徽省非公党建调研评估组莅临安徽力普拉斯调研

本报讯（纳丽）2月8日，安徽省非公党建调研评估组成员计承县、李姣、高概等莅临安徽力普拉斯调研。淮北市非公委办主任许华松，濉溪县委副书记龙保民，濉溪县委常委、县委组织部部长葛剑陪同调研。安徽理士党总支副书记李纪清热情接待。

调研组一行通过实地参观、现场交流等方式，深入了解了我公司如何用党建促发展、党建工作开展情况和特色党建“四引领”工作成效，并对我公司党建引领推动企业健康发展的做法表示充分肯定。

版权所有，如需转载，请与理士国际人力资源部联系

奔赴前线 百炼成钢

理士国际首批销售轮岗人员交接会启动

本报讯（蓝东萍）3月2日，理士国际举行首批销售轮岗人员交接仪式。六位同事身先士卒，在众多候选人当中脱颖而出，第一批参与轮岗到销售一线岗位。他们分别是中央研究院动力电池性能设计工程师李志兵、中央研究院包装设计助理工程师李锦庭、供应链售后服务部吴森森、汽车电池质量部质检组长张昌明、力普拉斯充电车间员工邱永龙、模塑部学徒刘可可等。

仪式上，集团人力资源总监唐树建宣导轮岗规则及安排。他希望轮岗同事保持在原部门饱满的精神状态，在新的岗位上持续发光发热，为自己多争取荣誉，为公司多打粮食。

国内营销干部部部长张玉新公布轮岗人员匹配的销售公司及导师。他表示，积极发扬同事互助精神，帮助新调人同事快速成长，为每位新调入人员匹配销售公司和配备导师人员，共同为公司创造价值。

轮岗人员发表就职演讲并进行《销售人员八条》宣誓。他们纷纷表示，将坚定能干好销售工作的决心和信心，积极进取，努力拼搏，直面挑战，主动转型，尽快完成销售角色的转变。在销售战场，要不断学习，虚心向导师、领导同事请教，使自己快速成长，适应新的工作环境。不辜负公司的培养与信任，在销售战场中多打粮食。

市场是磨练人、提升人的地方，更是英雄辈出的大战场。期待有更多的同事加入销售团队，通过销售轮岗打造熟悉市场、熟悉业务的复合型人才，助力公司战略目标的实现。

【图片新闻】

2月15日，浙江销售公司去福州移动马尾机房同客户一起对供货电池进行巡检，为客户使用安全提供保障。（通讯员 叶海林）

“爆竹声声除旧岁，欢天喜地闹元宵。”2月15日，安徽力普拉斯、安徽理士和安徽理士新能源举行庆元宵猜灯谜活动。（通讯员 洪倩倩 韩莉 王成）

春节加班忙生产 凝心聚力保交付

理士国际顺利完成小密交付任务

本报讯（张荣雨、林振锋、洪倩倩、韩莉）2022壬寅虎年，全国人民正沉浸在新春佳节的欢乐氛围里，或走亲访友，或结伴出游。然而，理士国际有这样一群人，他们舍小家，顾大家。他们放弃与亲人团聚的时机，毅然选择在工作岗位上奋斗，默默坚守在第一生产线的最前沿。

有岗位就要有责任，有责任就要有担当。理士国际各生产基地高层领导们在春节前多次次召开员工生产会议，对各项工作进行了再发动、再部署，安排员工值班、加班。即使在春节期间，理士国际也是从思想上、行动上把“责任”二字扛在了肩上。

伴随一声声亲切的新年祝福，理士国际各生产车间坚持：“平安生产不松劲，疫情防控不大意，生产经营不打烊”。干部职工们紧紧抓住春节假期经营机遇，努力增收创效，以实际行动为理士实现“新春开门红”做出贡献。其中，涌现出诸多值得令人尊敬的最美理士人，我们要把“敬业福”颁发给他们。

马小丽：责任诠释担当 奉献书写华章

马小丽是小密电池组装E线的封盖段工，2017年2月8日入职江苏理士，2022年2月8日是她入职的第五个年头。春来秋往又一载，兢兢业业每一天。春节期间小密提产，小丽奋勇当先积极响应号召，虽然内心早已期盼回湖北老家与家人共团圆，但还是坚定不移地选择留厂守岗。

大年初二起早便来到车间埋头干活。她不仅工作态度端正，积极性强，自己的活做得快，助力其它组装得到平稳运行，顺利安全生产。她在助力期间也不忘学习，自己不懂不会的虚心请教并立马跟上产线要求，以适应更多相关岗位。其学习能力得到了拉长、主管们的认可与赞赏。

“我很想家，但在这合家团聚的时刻，能为公司的需要和发展作出自己一点点的贡献，感到非常的荣幸！如果再次选择，我还是会毫不犹豫地和拉长表明自身要坚持在岗的决心。”小丽笑眯眯地说“也趁此机会给大家拜年了，祝大家在新的一年里再接再厉，理士越来越好！”

小丽以责任诠释担当，用奉献书写华章，尽心尽力地在岗位上做好工作，在公司需要时刻挺身而出，坚守岗位。这份坚守激励了所有身边人的心弦，也让车间其他岗位的同事们连连竖起大拇指点赞，更让这个虎年理士的冬天格外温暖。

张晓：定青山不放松，俯首甘为理士牛！

从2020年春节期间带领车间拉长给工厂全面消毒防疫，到2021年春节带领170名员工冲刺完成公司生产计划，再到2022年春节组织164名来自各车间自愿留厂加班的员工，5天完成8万件的生产目标。连续三年春节坚守在工作岗位上，他就是来自肇庆理士小密车间的张晓。

作为小密车间经理，张晓负责统筹整个车间的生产，工作中的他态度严谨，敢于挑战，勇于担当。“很多员工早早就定好了车票，准备好了给亲人的礼物，收拾好了回家的行囊，就等着一放假就启程与家人团聚。然而订单就是命令，保证交付是每一个理士人的使命！”说起组织员工春节加班的事情，张晓马上为自己车间的员工竖起了大拇指。有的员工一年才能回家一次，也毅然地退掉了车票；有的员工默默拿掉了塞满后备厢准备带回家的年货；有的员工已提前回家，却因为产线缺人而在春节前两天返岗。

“为生活和理想而奋斗，是快乐和幸福的事。”但他也坦言，自己也想春节跟家人团聚，陪着女儿过生日，但是他作为肇庆生产基地小密车间的领头羊必须要有担当。

张晓用自己的实际行动，表现出对事业担当，俯首甘为理士牛，为公司贡献自己的一份力，发挥了榜样的力量！

王锋：平凡的岗位，不平凡的坚守

走在安徽生产基地的车间里，一线工人们加班加点地忙生产，一双双专注的眼神，一张张灿烂的笑脸，成为了车间里最美、最幸福的一道风景。伴随着机器轰轰的响声，笑声最宏亮的就是极板车间化成区域的王锋。

聊起回家过年，他也是满怀期待地与我们谈论，因为入职安徽理士已经10年有余了，几乎春节值守就是他的节，心里也想赶紧回家与家人一起购年货，装置家，走亲戚，但是他并没有感到遗憾。王锋笑着说：“在理士加班跟回家过节是一样的开心，公司为员工准备了大礼包和值班奖励。”

今年是理士大量提产的一年，车间为了赶产量，他主动提出带头加班，而且在小组中，产量最高，质量最好，从来没有让领导失望过。在领导的眼中，王锋的心里一直有个弦，安全的弦，质量的弦，及时交付的弦……为了全面高效、高质地完成生产任务，他丝毫不敢松懈。

说起他新年的愿望，就是希望理士国际越来越好，自己努力工作，这样就能有很多工资，照顾好自己家了。多么朴实而又美好的愿望啊！平凡的岗位，不平凡的坚守，在他身上体现的正是理士国际长期拼搏和奋斗不止的企业文化精神。

春节期间，理士国际还有许许多多像马小丽、张晓、王锋一样的“敬业福”，在一线岗位上默默的工作者，他们用更加严格的要求干好本职工作，确保节假日车间正常生产交付。在此，对这些辛劳的最美理士人们说声：“你们辛苦了！”让我们以马小丽、张晓、王锋为榜样，将更加饱满的热情投入到新一年的工作之中，继续发挥理士人团结拼搏的力量，为企业的发展做出自己的贡献，推动理士再创新高！

理士国际年夜饭 温暖五湖四海加班人

本报讯（蓝东萍）2022壬寅虎年春节，当人们纷纷踏上归乡路，与父母妻儿团圆相聚、共度新春佳节的时候，理士国际各生产基地3000多干部职工放弃与亲人团聚，在惦念亲情中默默坚守职责，加班完成交付任务。

理士国际各生产基地内大红灯笼高高挂，新春对联和福字贴满车间和宿舍门口，浓浓的年味气息扑面而来。各生产基地采取春节前发放大礼包、食堂安排年夜饭、发放开工红包等方式，让留厂加班的员工就地安心欢乐过春节。

“留在工厂过年安心，既能吃上年夜饭，又能上班赚钱。”肇庆生产基地二车间的小李乐呵呵地说，幸好没回广西老家过年，受疫情影响春节后可能不能按时返程上班了。留在工厂加班，正好可以多赚点钱，今年准备买房子。原来，春节前夕，公司发了油、米、面等礼包，正准备带回广西老家，但是公司通知加班赶货，他马上决定留在肇庆过年，把这些东西托老乡带回去了。

“公司的年夜饭比家里还要丰盛哟，特别是热腾腾的饺子吃出了家的味道，吃饱了才不想家。”来自河南的员工小陈留在安徽生产基地过年，他一边吃着饺子一边解释说，北方人过年就是要吃饺子，意味着大吉大利，饺子的形状像元宝，也意味着包住福运。吃完年夜饭，与家人们微信视频，向家人们道一句“新年快乐！”

江苏生产基地的小刘，拿着开工红包，正在拍照发朋友圈。小刘来自湖北，春节放假前已经回家了，但听到公司春节要加班，在家里吃了个年夜饭，大年初一就从湖北老家驱车回江苏。公司为员工发了开工红包，拿着红包的小刘拍照发了朋友圈，不少亲戚朋友点赞呢！

理士国际各生产基地的年夜饭，温暖着五湖四海的加班人。新的一年，与公司携手并进，继续拼搏奋斗，再创辉煌。

手中有粮，心里不慌

之前公司销售是以销售金额为主，到年底看看谁做的销售金额多，谁就是老大，不管后面的回款、利润。但有些订单毛利低，做的越多，亏的越多，甚至有部分销售款到最后没办法收回来，造成越来越多的亏损。

销售转型必须要认清我们的主体，所有的销售都是公司培养出来的，只有公司有钱赚，人员福利才有得到提高。公司的利润只有从销售产品中得到，也就是说客户是利润产生的地方，我们在争抢订单的同时，要保证公司能有合理的利润，让大家互相赢利。

以客户为中心，是需要我们以有价值客户为中心。价值客户在推广理士品牌产品的同时，也会让公司有利润，我们要真正地去服务核心客户，能创造价值的客户，去争抢在某个行业、某个领域有代表性的业务，能起到以点带面的作用。

2021年原材料大幅度涨价，公司为了合理的利润，按正常的调价幅度调价，经过与客户沟通，客户也能理解。为了长期的合作，互助共赢，让真正做事的客户与理士共同发展，推动理士产品在市场上的使用。

年初到公司开会，感受到公司转型的一系列大的变化，其中销售绩效的发放就是一个最大的变化。以前销售绩效有多少、什么时候发，我们销售人员是不知道的，现在经过公司改变，改为每个月发上上月的绩效，至少让我们能算出来每个月自己能有多少销售绩效奖金。所谓手中有粮，心里不慌，就会在前线更有激情去抢占订单，攻占山头。

经过一年多时间的变革，让我们看到之前部门墙的弊端，大家在一个区域内作战，有什么业务相互介绍，有客户相互推荐，大大提高了销售人员的沟通协作。一个区域内的同事经常在一起讨论销售过程中的经验，分享成功的过程，也会让我们更快地成长。最终让理士的产品得到市场上的认可，客户的认可，大大提高理士的品牌知名度。

重庆销售公司 周洪

集中优势兵力打歼灭战

读完董事长的《销售转型是公司发展的唯一出路》这篇文章后，我不由得发自内心感叹：董事长真的了不起！因为文章中的每一句话，不但高瞻远瞩看待问题的本质，而且又给予我们切实可行的方法。

首先，董事长开诚布公地提出公司销售当前存在两个主要问题：一是个别销售人员眼睛盯着老板，不去盯着客户，对老板很用心，把老板当作了赚钱的工具；二是有些销售人员不计成本地把公司的资源和价值白白送给客户，也就是做亏本的生意，还乐此不疲，以能多发货来显示自己的价值，其实没有价值，根本是个乞讨客人把货拿走的叫花子。从而引出当前的问题，要销售转型才能发展公司。

“为客户服务是公司存在的唯一理由”。企业作为盈利组织，其利润来源只能是客户，因此企业的日常工作都必须以市场为导向，以客户价值创造为核心来开展。而企业一旦偏离了客户价值创造的发展定位，不管之前曾取得多么辉煌的成就，接下来等待他们的只能是被客户抛弃、被市场遗忘。客户是唯一能够解雇我们所有人的人，他只需要不给我们下订单就行了。事实上深入思考就会明白，我们在企业内所从事的一切活动，最终都需要客户来买单。产品设计研发费用、生产制造费用、管理费用及人工工资甚至日常办公费、水电费等等，这些费用最终都要通过产品和服务价格摊销到客户头上。客户不是大傻瓜，他心甘情愿为产品和服务付费的原则始终是否能给自身带来价值(及价值增值)、是否能够解决问题。

其次，检讨分析我们的销售工作。分别从我们现有的销售典型的表现说起：就是一等、二靠、三编故事。我们之前评价销售人员的标准是谁会拍马屁，谁能把领导伺候得舒服，谁会把亏本的订单拿回来，谁能编故事，谁就被我们认可。这是公司文化导向的错误。销售人员选拔的依据是什么？是战绩，是业绩，而不是会不会拍马屁，听不听话。所有员工提高待遇的唯一方法就是看打了多少粮食。

接着给我们讲销售逻辑，以受拉闸限电限产、原材料上涨等因素影响，我们的成本在急剧增加，市场形势逼着我们涨价为例。现身说法地来说涨价要讲技巧，不是拍脑袋想涨多少就涨多少，要综合成本、毛利等因素涨价。总之，即能够提升我们在客户心目中的地位，又让客户对我们更尊重。一针见血地指出公司销售的问题不是员工造成的，是销售一把手的问题，是干部的问题，是销售文化导向的问题。从现在开始我们要寻找真正的贡献者和打粮食的人，我们的评价标准和价值创造标准要透明化，以分清真英雄和假英雄。

最后，从强化绩效管理和排兵布阵的方式去改善。要求各部门相互配合、相互支持，集中优势兵力打歼灭战，去争取胜利。

肇庆理士品保部 卫义凡

快速打开粮仓，多抢粮食

销售的主要责任是什么？我个人认为应该是：卖出去东西，收回来款，公司赚到钱，业务拿到绩效。卖出东西和收回款只是一个过程，公司盈利才是目的，只有公司赚到钱，才能更好地发展。每个人都知道赔本买卖谁都不愿意做，同样的道理拿着公司的工资去做有损公司利益的订单，肯定也是不允许的。亏本买卖就如同下坡，走起来很轻松，但是公司只会越走越小；赚钱买卖如同上坡，走起来有点困难，但是公司也会越走越大。

运营商的粮食在哪里？运营商每年的后评估对投标技术影响分比较大，这需要一个长期稳定的客勤关系，积极处理好客户的售服问题，从服务和质量相结合提升客户满意度，为后续投标打下基础。另外运营商份额有些是固定的，只有在有限的粮仓里多选精粮好粮，才能卖到更好的价钱。比如，多推毛利比较大的产品型号；尽量选收货地址集中项目，可以节约相关运费；尽量规避开山上的项目，可以节约闸车费；从客户角度考虑增加些增值服务，如附带安装服务，利用原配件。利用客户电池报废年限和质保年限有2-3年的时间差，客户担心这段时间出问题，可推出续保服务等。当然这些也只是打开粮仓的第一步，之后收到款才算抢到粮食。对于已经发出的商品，做好记录，提前办理好到货签收单、验收单、付款资料等，在可以提交付款的第一时间去办理，甚至提前去办理，这样加速回款进度。

所有事物的价格都不是一成不变的，去年受材料涨价、拉闸限电限产等影响，所有的行业都涨价。对于公司来说给客户涨价是必须的一个问题，而不懂得涨价的销售员是做不好销售的。当然不可能给客户直勾勾地去说一定要涨价，如董事长所说“敢涨价，涨成价，并且还能和客户维持良好的关系”，只有涨成价格且和客户依然保持良好关系才能算交一个合格的答卷。涨价和维护客户关系一样，都是需要循序渐进推出。材料上涨、限产限电都是大趋势，客户也能理解，可以先多提成本上涨，产能受限，供不应求，等客户慢慢接受后，再提出预计后续会推出涨价行为，这样客户也能理解。

在经济下行时代，只有最短、最快的速度打开粮仓，多抢粮食，才能在这个时代前进。

安徽销售公司 王凯旋

拥抱销售变革和转型

通过学习董事长重要讲话《销售转型是公司发展的唯一出路》，感受很多。董事长从销售存在的问题、销售来在哪里、销售问题的根源等方面进行剖析，为公司出谋划策，指点出路。

有些人对销售认识比较肤浅，对销售岗位和销售工作也有偏见。实际上，销售对一个企业来说是至关重要的，关系到企业的生存和发展。销售只有以客户为中心，以公司利益为本，认清销售的本质，才能做好销售。

现在各行各业，尤其是生产型企业，都不同程度的出现成本不断飙升、销售收入锐减、利润大幅下滑的恶劣状态，导致不能持续满足客户的需求，企业逐步失去市场仅存的竞争优势。市场的外部大环境一直在变化，无论企业处于发展的哪个阶段，都需要持续改变或者是不断创新，以此来适应外部变化。产能趋于过剩、同质竞争加剧、逆境催生变革，必须尽快加快转型加快升级，这是企业发展和突围的唯一出路。通过销售转型，回归客户需求，使企业不断得到发展，得到壮大。

有些企业长久以来以自我为中心，闭门造车、画地为牢、坐吃山空，过分关注短期利益，过分依赖关系、价格、产品，简单粗暴地进行忽悠和宣传，以此来达到目的，获取订单；忽视了去了解客户的真正需求，忽视了以客户为中心，忽视了以满足客户的需求为目的来提供解决方案。这样做即使能够获取一定的订单，也一定是暂时的，并非长久之计。倡导销售转型、必须销售转型，要转变过去以自我为中心的销售方式，转化成为以客户为中心的双赢模式，才能得到市场的认可，才能成为用户长期的、互赢的合作伙伴。

销售没有很多的选择，唯一出路就是与公司共同发展。端正工作态度，定位自己的正确身份，与公司抱团取暖，把公司的事当成自己的事；以完成公司的销售目标为己任，调整好心态，工作上做到积极主动，找方法、想对策；不为失败找借口，只为成功找方法，不空喊口号，不开空头支票，达到并超越目标，体现自己的价值和成就，为公司、为自己创造发展空间。

销售转型是公司发展的唯一出路，拥抱变革和转型，责无旁贷，为公司健康成长贡献自己的力量。

上海销售公司 朱立民

编后语

本版的心得文章，从不同角度阐释了对《销售转型是公司发展的唯一出路》的学习理解。我们的目光要紧盯着客户，包括公司内部客户和外部客户；销售要围着价值客户转，真正的去服务核心客户；领导干部要形成『以客户为中心』『坚持自我批判』的风气，激发一切优势力量，集中兵力多打粮食。

活在民俗里的淮北年味

民谣说：“新年来到，糖瓜祭灶；姑娘要花，小子要炮；老头子要戴新呢帽，老婆子要吃大花糕。”一首民谣描绘出一幅生动的淮北过年图景，溯着歌声韵律就能回到那热热闹闹的过年时刻。

淮北人过年讲究排场，有钱没钱也得过年。儿时一进入腊月，每逢集日父母就夹个蛇皮袋上街备年货。干货、湿货、鸡鱼肉蛋见样都要买些，不光是自己吃，还要预备给那些时常走动的老亲戚，饭菜不能太寒碜，酒也要管够，一醉方休。

备年货的过程匆忙而有序，集来集往，一口袋一口袋往回搬，家里的小缸大囤里塞满了平时见不到的各种食品、食材。这些孩子更是异常兴奋，比平常勤快，听话了许多，自觉地打扫房子，清扫庭院，热了就甩掉棉袄。

过了腊月廿三，年味浓郁起来，空气中飘荡着鞭炮的缕缕硝烟。大人们忙着蒸年馍、包包子、炸丸子、熬红芋糖、炒花生、炸焦叶子……当第一锅馒头出笼时，冒着滚滚腾腾的热气，小孩忍不住伸手就要抓，却被告知不能动，得先敬老天爷及各路神仙及逝去的先人！

父亲把揭出的馍放在大筐里，恭恭敬敬地端到院子里，口中念念不忘有词：天灵灵，地灵灵，各路神灵都受用。今年托天地的福，日子过得还算幸福。灶王爷你先尝，上天替我家说个好话。各位先人，你们也回家过年吧！先吃个馒头，压压饿，过两天炸丸子你们再解解馋……

父亲在堂屋正中的方桌供上一盘馒头，这才允许我们吃。我对父亲的行为似懂非懂，亦觉好笑。世界哪有什么神鬼呀！但是我们不能说，春节的禁忌特别多，不能乱说话，更不能说些丧气的话。

廿九，我和弟弟写春联，我想词，他执笔，写好晾干。想睡个懒觉是不成的，年三十天一亮父亲就把我们喊起来，早早贴春联，怕年被别家抢去了。门外要贴“出门见喜”，院中要贴“春光满院”，粮囤要贴“五谷丰登”，就连槽头上也要贴“槽头兴旺”。

中午，热热闹闹炒一大桌菜，喝点老烧酒，全家聚在一起说说笑笑，其乐融融。等到晚上，老年人喜欢守夜的就弄个板凳坐在堂屋的火盆旁吸烟烤火，中年男人则聚在一起垒长城打麻将，不爱玩、不喜赌的则上床睡觉。孩子们则尽情地疯玩，可以在冰天雪地里捉迷藏或者躲进牛棚里借着晕黄的煤油灯玩纸牌，累了困了，就一头钻进旁边的草堆里，横七竖八躺在干草里呼呼大睡。

午夜时分，乡村中的第一挂鞭炮开始炸响，孩子们像得了号令冲出草堆，随着此起彼伏的鞭炮声东奔西突捡哑巴炮。黎明降临，天空渐亮，孩子们便到处磕头拜年，挣些瓜子、糖果之类的吃食。大人们则早早起来，下好偏食，馏上团圆馍。讲究的家庭要烧香拜过神方可开饭，吃过早饭就要给亲朋长辈磕头拜年。日上三竿，人群散去各自归家，新年最隆重的仪式过完了。

正月初二要带上礼物，给外婆外公拜年。孩子们最中意是或多或少的压岁钱，逢人就诓，那个高兴劲令人终生难忘，既使平时不爱走亲戚的我也是盼望这一天。之后，回门的回门，过寿的过寿，过了初六，年味渐散。等过了正月十五元宵节，年就走远了，一切都归于平常。

年味就活在这些或简或繁的民俗里，并不是孤立的存在。在那一个月的时间里，人们几乎放下所有事务，一心一意过年。民俗大家刘魁立在其著作《密叶疏花说春节》中写到，“如果生活是一棵常青树，那么，淡雅而辛劳的日子就是繁密的树叶，逢年过节便是树上美丽的花。老百姓的习俗和文化就像风来无影去无踪，但人人都可以感受风的喜悦。”

春节是中华民族几千年来传承不断，隆重豪华的最大最热烈的民俗活动，无论你是在天涯海角，无论贫富，每到年尾，总忘不了春节，都对春节中那浓浓的年味、独特的民俗津津乐道。

过了春节，大雁南飞，燕子归来，布谷鸣叫，杨柳发芽，桃李开花，进入春天，随着万物的复苏，人们就真正进入又一个劳动的季节。

当岁月远走，村庄老去，留在我们记忆里的民俗依然鲜活、生动！

安徽理士仓储部 李峰

年味

爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。春节又到了，这是一年中每个人最期盼的节日。新年伊始，处处张灯结彩，灯火通明，家家户户都充满喜庆欢快的气氛。孩子们手提灯笼在一起欢快地玩耍，女人们围坐在一起聊家常，分享一年中高兴的事情，男人们坐在酒桌上高谈阔论，觥筹交错，好不热闹。

进入立冬后，我的家乡就开始准备过年的食物，家家户户腌制咸肉、灌香肠等等，每家门口都会晾晒一排排腊味，为过年饭桌上增添美味。过完腊八就是年，往年腊八节过后，大街小巷，人山人海，商场里各类商品琳琅满目，令人眼花缭乱。人们兴高采烈地来到商场购置年货，买对联，买衣服，买烟酒，买鸡鸭鱼肉，买糖果……每个人走来走去，大包小包，脸上洋溢着幸福的笑声。

过完小年夜，年味也越来越浓，很多外出打工的人也返乡和家人团聚，享受着一年中家人团聚的快乐时光。这时候家人们会在一起打扫家里卫生，也称扫尘，窗户上、柜子里、墙壁上、座椅板凳、锅碗瓢盆……全部打扫干净，迎接新年的到来。

大年三十早上，家人们就开始准备年夜饭，鸡鸭鱼肉，各种腊味，还有寓意团团圆圆的圆子等美味。年夜饭开始，家人们相互祝福来年，晚辈给敬酒，祝愿他们身体健康，长辈们希望下一代，事业有成，学习进步。年夜饭过后，家人们围坐在一起，一边包饺子，一边看春晚，聊聊家常，一直等到12点，才开始慢慢入睡，家乡叫守岁。

大年初一过后，就开始给长辈们拜年，走亲戚，拎着礼物一家一家的拜年，长辈们也开始发压岁钱，亲人们团聚在一起诉说往事，讨论下一年的发展，每天喝酒吃肉，忘记了所有的烦心事，享受着这短暂的快乐。

夜晚一道流星划过天空，划出一道美丽的弧线，春节就如同这一道流星，虽然短暂，但却很美丽，因为它记录着我们美好的会议，期待300多天后下一个春节，也祝愿着看到这篇文章的人心想事成，来年发大财，行大运。

安徽销售公司 李强

春雪

瑞雪纷飞兆丰年，祥华遍洒铺满天。
梅开共舞迎新岁，百业齐兴俱欢颜。

深圳销售公司 卢军

注：2月7日，开工上班第一天，老家一场瑞雪乐翻了朋友圈：堆雪人、打雪仗、寒梅开，令人陶醉和想念！

守村人

传说每个村都会有一两个守村人，他们痴痴傻傻，疯疯癫癫，亦或是每天无所事事，满村转悠，但是从来不会忘记回家的路，老人说“守村人”——挡住村子的灾祸、丧失一辈子神志。

我们村就有一个，他叫幺儿，跟我年纪差不多，听老人讲是当年计划生育惹的祸。其实这幺儿长得是一表人才，身材高大魁梧，眼睛也很大。他常常一个人蹲在村头的老树下，或者终日游荡于村子的每个角落，捡拾着各种“小玩意”，小孩子常常捉弄他，但是很多老人却对他非常客气。我姥姥经常给他拿吃的，他有两个哥哥，他两个哥哥经常教他写字，虽然他从来没上过学，但是却写了一手好字，反而是两个哥哥每次考试都不及格。他经常咧着嘴笑，对谁都是。村中大小事他都知道，有红白喜事的时候他也会跟着凑热闹，只要给口吃的就行。有人说“守村人”是来到人间苦修的，他能为村子消灾挡难，把所有的噩运挡在自己身上，今生苦是为来世福。

我从小就很怕他，见到他就躲开，因为他总是对着我笑，嘴里嗯嗯啊啊的。他不会说话，奶奶在的时候，他喜欢去我奶奶家，想表达的时候就是笑，然后挥舞着手比划着。姥姥也不烦，就跟他聊着天，他好像听得懂，又好像听不懂，时不时的啊啊嗯嗯几声。姥姥总是说，他跟你一样大，本该跟你一样上学的。我以前不知道这叫“守村人”，直到看了王宝强演的那部《hello，树先生》，我才想起原来他就说这个守村人，从那以后，我也会像姥姥一样跟他聊天，给他拿好吃的。

有一年，姥姥身体不好，终日卧床不起，被舅舅们接到县城看病。幺儿就每天蹲在姥姥家门口，时而盯着远方发呆，时而沉默无言。姥姥还是走了，那天他跟着送葬的队伍，时不时的挥手，时不时咧着嘴笑，姥姥可能是他最好的朋友吧！

一晃几年过去了，上次见到幺儿，他正在老槐树下打瞌睡。我不忍心打扰他休息，他却慢悠悠地醒了过来，看见我，咧着嘴笑，还冲我摆摆手，嗯嗯啊啊的。我好似听懂了，有好似没听懂，我冲着他挥手的方向一直走，那是我回家的方向！或许这就是“痴本智者，为守一方水土安宁”。

安徽理士财务共享 孟雪

过年

屋檐下一排排冰柱，有一尺多长，密密麻麻的，给单调的房子添上了一点装饰。日子好像和往常一样，又好像不一样，原来是要过年了！在外打工的人要回家了，无论是天南地北，这一刻大家都在回想着家的味道。

孩子们天性爱动，即使穿着厚厚的棉衣、棉裤也不影响玩闹。过年是他们最盼望的，他们知道过年就会有新衣服穿，就可以去别人家要好多的糖。村里不时传来爆竹声，闻到的好像还有熟悉的年味，心想，终于回家了。

还记得小时候的我，特别期盼着过年。头一天，爸爸在正丹纸上写福字，很大很漂亮。妈妈拉着我们做大扫除，地板要拖一遍，屋子里的各个角落都擦一遍。我问妈妈为什么要大扫除，妈妈告诉我：“新年新气象，扫的是今年的霉运，让新一年的好运到来。”

第二天，妈妈很早就开始剁馅，然后炸丸子、包饺子。我就在旁边等着，妈妈捞出来一勺，我就吃半勺，那时候的我心想，原来过年就是吃好多好吃的。大年三十那天，妈妈会包一中午的饺子，我在旁边和妈妈有一句没一句地聊着。到了下午就又开始忙起来了，爸爸熬一小锅面糊，准备贴对联。我给爸爸打下手，爸爸让我来做什么我就做什么。而妈妈就会在厨房里做好多好吃的，以便迎接明天来拜年的客人。

我帮忙贴完对联后，我就去别人家玩，帮我的小伙伴家一起贴对联。到了晚上，我们会去奶奶家一起吃年夜饭，一整个大家庭凑在一起，好不热闹。八仙桌上，红烧肉、鸡蛋饺、鸡、肉丸子、花生米、干笋烧肉、芹菜榨菜炒肉丝、炒青菜等十四五个菜了。一年的最后一餐开始了！

大年初一，新年的第一天。家家都要串门互相拜年：新年好！祝福不绝于耳。

安徽力普拉斯组装车间 赵南南

理士国际人力资源部地址：广东省肇庆市国家高新开发区理士国际工业园　外部投稿邮箱：culture@leoch.com