



王勤勤：我们在感动中前行
随着主持人的串烧舞，有风味十足的民族舞，一曲曲、一幕幕各有特色，各有有趣味。马洪操堪比专业编导终于可以放下俗语说，台上十分钟，台下十年功，虽然我们的演员比不上专业的演员，但他们对节目、对下了。晚会自己的要求却是七专业更专业！没有排练时间，他们就利用自己的休息时间，看着他们每天午饭后自觉地奏在一块，快快乐乐的排练，真是幸福。开场歌舞的演员多达二十人，涉及厂区、销售部，但是从2012年12月25日到2013年的相声剧本一波三折，换了又换，背了又背，在拿到最终剧本后，只用了两天时间就完全背熟了。

对于我们的演员来说，他们喜欢这些节目，能够在舞台上亮相就是他们最期待的精彩时刻。

忙碌碌穿梭着顾不上欣赏节目的工作人员，所有的一切都深刻印了我的脑海，挥之不去。

滨农舞台为演员们成就了精彩，而演员们亮丽的表现，让滨农舞台更加放光彩。2013年的晚会已然落下帷幕，他们留下的精彩瞬间值得我们珍藏。他们在排练中付出的辛苦更值得我们尊敬。新的一年正悄悄向我们靠近，让我们共同期待：2013，让梦想升级梦想，从胜利走向胜利！

帷幕拉开，我们且看看这群非专业但充满激情的演员们：李莹莹、黄志敏、何瑞、李英四位幕拉开，我们且看看这群非专业但充满激情的演员们：李莹莹、黄志敏、何瑞、李英四位

自编自导，为我们呈现了一场场舞蹈盛宴。有激情四射的开场舞，有火爆的劲舞，有俏皮可

赵洁：感谢为节目忙碌的兄弟姐妹们

感谢孙玲童：剪音乐，修改朗诵词，打电话通知演员，联系领导请假……其实，很多工作小孙本可以不做，但为了节目，她不厌其烦。感谢你，我最亲密的战友……

感谢封付强：《国昌颂》的每一次排练，小封都非常认真地推敲，每一个环节他都记得很周到，直到上场前，他还一直在一遍遍地联系整个流程。这份认真真的很让我感动。感谢你，小封……

感谢高阳：高阳是临时被决定参加朗诵队伍的一开始我们不好意思指出他的不足，没想到高阳自己说：“我哪里不到位，一定要指出来，不能因为我的一点瑕疵影响咱们的节目。”在80,90后中，能这么虚心接受别人指导的已经不多了。感谢你，高阳……

感谢财务部小妹妹们：每次练习舞，她们都攒着一堆工作，但哪怕是晚上加班也不会耽误排练。在冰冷的舞蹈房里排练时，冻得手都伸不出来，她们却没有任何怨言。演出前，大家换好衣服走台，因为天气太冷，我想少练两次，结果她们都说：再练一遍吧……因为你们的执着，节目才会取得那么好的效果。感谢你们，财务小妹妹们……

感谢李英：李英第一次问我排个搞笑舞蹈不行时，我很不确定。所以初选时没有选送《喜洋洋》。后来，通过与戚老师商量，国昌增加了《喜洋洋》。从选入到排练，都是李英在前后忙活，在那么短的时间里，排出如此精彩的舞蹈。感谢你，李英……

李莹莹：感谢你们的坚持

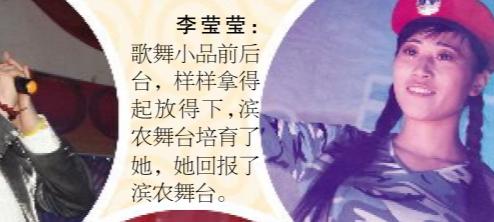
2013又是新的一年，来到公司4年多，我在这个舞台学到了很多，懂得了很多。从一个小小的学子锻炼成一个小小的导演，我很欣慰，也很高兴。最佳氛围奖、优秀表演奖、突出贡献奖，感谢舞台上跟我一起奋斗的伙伴们！他们利用下班时间抽空排练，不怕苦，不怕累，还有换了我不少训的推广部的四个弟弟，感谢你们坚持了下来！

明星脸谱

黄志敏：此君极善于音乐，易燃易爆，遇音乐一点即着，日常须密封保存。



张玉鹏：滨农好声音，以爆棚之实力，征服了观众。



李莹莹：歌舞小品后台，样样拿得起放得下，滨农舞台培育了她，她回报了滨农舞台。



李英：民族与时尚交融，传统与现代共呈，一场舞蹈串烧，才气淋漓尽致！

王娟娟：技惊四座，一鸣惊人，谁想得到这是地地道道的初出茅庐者！



杨霖：金嗓子，甜样子，画图时的女才子。

张玉鹏：这是一场视觉与听觉的完美盛宴

汗水是成功的源泉，忙碌的一个月又一次悄悄地离去了，换来了我们为之骄傲的成功。整台晚会真的可以用精彩绝伦来形容，宏大震撼的开场，精灵活泼的小品，优美动听的歌声、美轮美奂的舞蹈、连今年最流行的Style都有……74位演员给大家呈现了一场视觉与听觉的完美盛宴。

王娟娟：舞台让我成长

之前我从来没试过表演，没上过台。说实话，上台之前我非常紧张，怕自己会忘词。没想到的是，舞台上因为灯光的关系，我根本看不到台下的观众，也就不再紧张了，反而越表演越放松、越投入。在台下排练时，每次都不理想，都不是自己想要的那种味道，我根本没想到自己在台上可以那么轻松地表演出来。直到上台后，我才知道原来不是味道不对，而是没有舞台的那种氛围。

马洪操：这是一场视觉与听觉的完美盛宴

汗水是成功的源泉，忙碌的一个月又一次悄悄地离去了，换来了我们为之骄傲的成功。

整台晚会真的可以用精彩绝伦来形容，宏大震撼的开场，精灵活泼的小品，优美动听的歌声、美轮美奂的舞蹈、连今年最流行的Style都有……74位演员给大家呈现了一场视觉与听觉的完美盛宴。



滨农科技给您拜年！！！

■高层会专题报道

信任—需要—成功

Believe Need Success

滨农

第066期

山东滨农科技有限公司

<http://www.binnong.com>

2013年2月1日 第02期

(内部资料 仅供交流)

二〇一三，学习追赶超越

本报讯 2013年1月18日，我公司组织召开了新年首定是没有生命力的，没有质量的工厂也一定是一个不可持续无次高层会，会上，各主要分管高层简要阐述了新年度伊始的重工厂，有的已经发展起来了，有的已经没有了，原因在哪里？就点工作安排及存在问题。董事长黄延昌听取汇报后，结合国内品牌！即便走得累一些，难一些，也要坚定不移，不坚定的量是海外市场。为什么萎缩？那就是因为质量。不管国内市场，还是海外订单，如退货现象发生，车间主任就地免职，这是滨农品牌的红线，更是生产管理的重中之重！我们要搞强企工程，就生外经济形势及当前省内外同行的经营状况，分析了公司当前在会带来不坚定的客户，不牢固的市场，这不符合滨农长远可持续发展的战略。

切实提升，才能确保完成新年度任务目标。

黄总谈到，走新型工业化道路、节能减排、清洁生产、品牌

创新和领先是我们国家当前工业发展的总体思路，各行各业

的提升。2013年作为公司的学习追赶年。我们的管理落后首先源于管理理念的落后，高

层管理要率先调整，同时一定要引进好的管理模式，切合企业实际，

不折不扣长期持续地做下去。生产系统要强化学习精细化管

理，细化到每一个车间、每一条生产线，水电气等生产资料消耗

和人员使用，都要量化考核，彻底改良提升。

那么，我们如何破解自身面临的困难，走上预定的战略发

展轨道？

第一是“提振精神，强化管理”。我们提出，2013年作为公

司的学习追赶年。我们的管理落后首先源于管理理念的落后，高

层管理要率先调整，同时一定要引进好的管理模式，切合企业实际，

不折不扣长期持续地做下去。生产系统要强化学习精细化管

理，细化到每一个车间、每一条生产线，水电气等生产资料消耗

和人员使用，都要量化考核，彻底改良提升。

第二是“抓人才引进，抓人才培养，抓人才使用，靠人才强

企”。当前公司人员多而不精，培养新型人才、高素质的出现等趋势

人才，高水平的管理人才一直短缺，我们要提待遇给空间，大

配资源，使公司费用、生产管理问题多，质量问题总是不

能彻底解决，生产一线管理缺乏亲合力，疑难问题不能及时

解决。三是新项目见效迟缓。货款回收、货物占用、投资见效迟缓，致使公司成本陡增，经营风险加大，尤其新项目速度远远不

能适应当前农药市场的发展变化。

综上所述，我们一定要搞懂企业盈利之所以低，低在哪里，

原因何在？那就是我们的企业文化只是纸张，没有真正内化，

没有落到实处，没有为我所用，连我们发展多年来总结积累的

东西都落实不好，更谈不上管理的进步，卓越绩效模式的推行。

当前，新的农药管理条例即将出台，新条例对假冒伪劣分

售、低端恶意竞争处罚将愈加严厉，这对净化国内农药市场是

没有生命的，没有质量保障的市场一定不是我们最终的市

场，对我们也是一个利好的消息。值此，我们将更加自律自

警，做到极致。因为只有质量才能强企，没有质量的产品一

家工厂关闭的真正原因一定是质量。我们看到，很多同类的

（本报记者 戚哲芬）

我公司连续两年当选为国家救灾农药储备承储单位

本报讯 1月5-7日，国家救灾农药储备工作总结的储备任务。

结及2013年签约会议在海南三亚召开，会上获悉，我公司在2012年救灾农药储备工作中，我公司严格履

行合作协议，超额完成储备任务，得到了与会领导的

好评。继2012年后，我公司再次承担这项工作，不仅

体现了国家有关部门对我公司的充分信任和重视，显

示了我公司在农药行业的地位，同时，对今后政府采

购，购买其它项目的合作也起到了重要作用。

（市场总监 杨希坤）

我公司顺利通过安全生产应急管理示范点验收

本报讯 12月28日，滨州市安监局副局长刘波、地考察了应急设施的建设情况。

应急救援中心副主任张艳玲一行来我公司对应急管

理示范点进行了实地验收，公司总经理助理郭安勇热

情接待并陪同验收。

验收会上，郭总就我公司应急救援工作的开展情

况做了详细汇报。随后，验收组查阅了各项安全生产

应急管理制度、组织机构、应急预案等资料，并实

（本报记者 朱晓君）

我公司顺利通过安全生产目标责任考核

本报讯 1月9日，滨州市安监局副局长刘波、地考察了应急设施的建设情况。

应急救援中心副主任张艳玲一行来我公司对应急管

理示范点进行了实地验收，公司总经理助理郭安勇热

情接待并陪同验收。

验收会上，郭总就我公司应急救援工作的开展情

况做了详细汇报。随后，验收组查阅了各项安全生产

应急管理制度、组织机构、应急预案等资料，并实

（本报记者 朱晓君）

东营胜利职业学院学生来我公司实习

本报讯 12月24日上午，并为学生办理了员工入职登记等手续。25-26日，人力资源部及安环部对实习生进行了实习培训。培训结束后，学生一行正式开始了他们的实习生活。

1月14日，实习结束后，公司副总经理李华、人力资源部副主任戚哲芬与学生就20天以来的实习情况进

行了深入的交流，对同学们树立正确的择业观起到了

指导作用。学生们也纷纷表示，此次实习收获颇丰，对

今后的工作会产生重要影响。

（本报记者 于心江）

我公司员工培训持续进行中

●11月23-27日，来自滨州职业

学院的高瑞丽教授为我公司电工培训班的学员进行了电动机、变压器及电气控制模块的授课。电工班自1月2日开班以来，共计划90课时，五个模块

的学习内容，至此已完成69课时。

●12月24日，我公司申请的“设施农业内果蔬害虫防治技术的研究”被滨

州市科技局列为滨州市2012年科学技术发展计划项目。

●1月23日，全市高技术产业发展座谈会在滨州市政府大楼召开，会上，

我公司获批组建滨州市农药清洁生产技术研发工程实验室。

（科研所 吴艳芳 王晓艳）

●培训专题

我公司员工培训持续进行中

●11月23-27日，来自滨州职业

学院的高瑞丽教授为我公司电工培训班的学员进行了电动机、变压器及电气控制模块的授课。电工班自1月2日开班以来，共计划90课时，五个模块

的学习内容，至此已完成69课时。

●1月30-12月1日，12月6-8

日，12月20日，12月28-29日，2013

年1月3-5日，公司人力资源部、企管部及安环部对近期入职的新员工进行了

入职培训，来自各分厂、车间、部门及社会化区车间的640余名新员工分七批次参

加了培训。安环部司福来、企管部于喜福、人力资源部李明德分别针对安环知

识、规章制度、企业发展历程及文化理念等内容对新员工进行了培训。通过培

训，新员工进一步了解了公司的文化理念，熟悉了规章制度，掌握了安全生产知

二〇一三,开启滨农新引擎

编者按:2012年,我们以20.65亿元的业绩完美收官。面对一个新的年度,我们该如何做好2013年度的工作?如何确定我们的生产经营目标?如何备战对接资本市场的大考?为保证圆满完成23亿任务、24亿目标,我们又该如何发挥管理、研发、生产、销售这四轮引擎的强大动力?

■四轮引擎之人才篇

识别具有管理潜质的人才资源

在年度总结工作会议上,为实现公司“跨三奔五”的战略目标,黄总明确提出了——人才战略是第一战略,那么,作为人才资源重要组成部分的管理型人自知之明,对人对己都比较诚实,并抱有务实不苛求的态度。他们善于控制自己情绪,常常会自我反省,深思熟虑,不断成熟。他们追求成就,对工作充满激情,乐于学习并富有上进心,他们具有同理心,善于和别人交流,并能够培养人才,凝聚团队;他们善于社交,能帮助人们管理团队,调动人脉资源。

最后一个特征则是成熟度,过去经历的考验和磨难让人迅速成熟起来,人生沉淀的越多,在面临新问题时便能从容地发挥。“人生处处皆学问,人情练达皆文章”——时间是人生沉淀的天然坐标,磨难是成度的加速器!很多人才在跨入中高层管理队伍之前,都没有获得足够的经验和教训——而这些经验和教训对于培养一个领导者思维和管理复杂变革方面的能力至关重要!

三,素质人才的培养

人才培养必须定期考核,并且对关键的业绩指标进行跟踪和评估,以此加强企业各层级主管对人才培养的重视程度,切实贯彻执行,避免主管只顾忙于短期业务目标的达成,而忽略了长期的人才梯队建设。

首先,人才培养与公司战略协调一致;潜力取决于环境,因此高潜质人才管理计划应与公司的战略相匹配。例如,如果公司的战略是要在国际市场上实现发展,那么它的重点应该是一个全球化的人才库,以及那些能够灵活适应各种陌生环境的人。相反,如果公司致力于成为低成本领先企业,那么它就应该瞄准那些高效率、低成本的员工。

苹果公司之所以成功,取决于其超强的研发能力,并且苹果在推出产品时,能确保其产品持续推向市场。因此,乔布斯不断开发新产品和新技术。此外,乔布斯认为,保持或增加创新的步伐和产品开发是应对当前经济萧条的最佳方式。苹果公司的研究和发展部门构成了最主要的核心要素价值链。

分析iPhone 4手机的价格组成,我们也可以看出端倪:几千元的手机价格中研发占60%,生产占30%,生产费用不足2%原料料占8%。由此可见,是“创新”

创造了苹果公司的核心竞争力,使其利润高达60%。为其代工的富士康动用近百万劳力大军,日夜不停地奋战,赚取不足2%的微薄加工费。迫于人力成本不断上升的压力,富士康不得不把目光投向更加落后的中西部地区寻求发展空间。

对照苹果公司与富士康两种截然不同的盈利模式,我们该何去何从?

非常幸运的是滨农科技的领头雁高瞻远瞩,审时度势吹响了创新驱动经济发展的号角,将“抓创新、强投入、加快产品结构调整”作为驱动公司未来发展的战略。我相信,通过“创新”打造滨农的核心竞争力,“科技滨农、绿色滨农、国际滨农”的目标就会离我们越来越近!

(研究所总工 徐家俊)

■四轮引擎之生产篇

抓质量,降成本,确保竞争力

提高产品竞争力须从质量、成本抓起。

做好质量管理,首先要做好质量培训。当所有的员工都达成质量的共识,明白自己在质量改进中所扮演的角色之后,产品质量才能得到保证。

质量培训包括两个方面:一个是态度层面,让每个员工从思想上明白质量的重要性,培养员工积极主动、持续改善的工作态度;另一个是专业能力层面,让员工具有相应的工作能力,了解相应的工作流程等。态度教育是非常关键的,这种教育不是教给员工一堆新技术,而是改变其观念,这就必须从基本的态度改变做起。态度正确后,专业能力上的提升往往就可以顺理成章了。

(装卸办 王含恕)

动力车间:挑战严寒,齐心协力收拢电缆

新二甲扩产项目落成之时,新电站工程还未竣工。

新二甲按时交车投产,动力车间从“2”电

站启用了临时电源。

12月22日,新电站切换电源完毕,正式供电投入使用。在处

理完供电的各项后续工作一周后,动力车间

开始着手恢复临时电缆。

12月29日,临时收线队伍30余人

在车间主任曹玉亭的指挥下,把5根185²的电缆从龙门架及管

道线上安全收拢。随后,

在零下十几度的天气中,在满是冰雪的公

路上面,伴着“起”、“走”、“加把劲”的口号

声,30余人俨然排成了一字长蛇阵形,

慢慢地,却十分有力的前进着。随着电缆

滚子慢慢地旋转,12月30日中午,大家终

于将几百米电缆成功收拢。

此次行动充分体现了动力车间“安

全、高效”,“不为失败找借口,只为成功想方

法”的行动理念,展现了动力车间团队、团结的力量。

(动力车间 陈鹏)

再接再厉,更上一层楼

光阴如梭,一年的工作转瞬又已成为历史,2013品种的研发和生产,扩容丰富优化公司产品结构,增强已经来临。新的一年意味着新的起点、新的机遇、新公司产品竞争优势。

第三,持续推进公司原药和制剂产品品质,满足客户不断提升的新要求。

第四,继续扩大市场的占有率,积极巩固老市场,新客户,不断挖掘新市场、新客户。

第五,加大国外登记和实验室资料的工作力度,为开拓国际、国内市场提供有力保障。

第六,培养国际贸易、国际植保、国际登记的专业人才,努力打造一家专业化的国际营销团队。

第七,秉承公司“尊重市场,以变致变”的市场理念,采取纵向竞争、横向联合的战略方针,及时实施积

极有效的销售策略和办法,提高对市场变化的快速反应能力,争取有效的社会资源,增强公司的竞争力。

第八,“工欲善其事,必先利其器”。在今后的工作中,我们将继续加强对相关政策法规、业务流程和专业知识的学习,以提高销售人员自身的综合素质和工作能力。

第九,继续保持原药品种齐全、质量过硬,制造能力强大,美誉度高的优秀品质,为以后开拓市场打下了坚实的基础。

第十,公司2012年销售业绩首次突破20亿元人民币大关,成功跨入中国农药行业前列,向中国农药产业政策中提出的培育50亿元农药集团公司的目标跨进了一步。

第十一,2013年造公司上市准备工作第二年,所以超额完成公司下达的原药销售15.5亿、总销售额24亿元的奋斗目标,超额完成了公司2012年初制定的11亿元人民币(其中美金1亿元)的目标任务。

第十二,公司继续保持原药品种齐全、质量过硬,制造能力强大,美誉度高的优秀品质,为以后开拓市场打下了坚实的基础。

第十三,面对2012年所取得的辉煌成绩,在欢欣鼓舞的同时,我们也应该清醒地看到越来越大的竞争压力。为此,2013年的经营工作必须扬长避短,做好如下几方面的工作:

第一,继续保持强大的制造规模,加大环保和安保投入,降低制造成本和各项费用,增强产品和市场的竞争力。

第二,加大附加值高、利润高、污染物排放少的新

■销售经验

做好销售:感情+业务+盈利

就像是辆晃晃悠悠的自行车,在滨州这棵大树下,我带着未知的迷茫与好奇就这样上路了。

从开始对客户的陌生到可以融洽的相处,从对产品的不了解熟悉它的用途,从开始面对问题时的心慌到能够沉着应对,这一路走来,我发现,做业务并不是一件简单的事情。最初接触销售时,我以为它就是单纯的卖东西,只是一种工作,一个可以让我生存下去的饭碗,只要拥有了一定的专业知识,了解自己的产品,就能够把它做好。可慢慢地,我发现这种想法简直错离谱,它并不是单纯的销售产品,而在销售产品的同时,能够成功地将自己推销出去,并且,还要懂得与不同的人去沟通交流。

眼下,中国经济的发展也遇到了城市发展争夺土地、汽车发展导致能源危机等一系列前所未有的危机。此时,我们既意识到企业不好做了,做企业太难了。在参与国际竞争过程中,曾一度依靠的核心竞争优势——低人力成本及低环境治理成本在不断受到挑战。没有核心竞争力的企业根本无法做大做强!

为解决这一难题,改善现场环境,领导通过考察,最终决定成立装卸办环卫组,并于10月份购进电动扫地机两台,以机械化作业代替人工清扫。

市场的变化总让人难以预料,它总是在不经意间给我们来首插曲。记得销售旺季来临的时候,由于受其他原因影响,公司的货物总是来得比较晚,客户难免就会抱怨。这时,我们如果替客户多关心一下货物流的情况,让他们放心,其他相关事情处理起来可能也就不再那么棘手了。很多时候,市场显得很平静,那是因为我们没有发现问题。而我们要想发现问题就必须做到一线走访、观察,因为终端零售商反应出来的问题往往是最真实的。

销售中,我们既要多跟客户沟通,也要与零售商交流。我们与客户沟通的大多是销售思路,而与零售商交流的则多为产品使用中出现的问题。这样,把两者有效结合就能让我们的产品更好地适应市场需要。在当今这个经济社会,对于没有利润的产品,客户是不会感兴趣的。让好的产品为客户带来利润才是根本。为此,我们要经常走访客户,为他们介绍公司最新的动态,让他们了解公司的资源优势。

总之,对于销售,感情是基础,业务是联系,盈利是目的。我虽初来乍到,但却非常明白,要想做好销售,我必须更加努力和勤奋,必须付出更多的汗水,正是路漫漫其修远兮,吾将上下而求索。

■市场观察

2013年除草剂市场展望

2012年在北方的寒冷中渐渐远去,2013年的不是根据个人的认知,而是根据农资零售店的推荐和朋友的介绍。其中,农资店人员的推荐占比达到70%以上,所以,生产企业依然会把大部分的精力放在经销商渠道上。

为了对2013年的除草剂销售有一个思路,我们试着对2013年的除草剂市场做一个预测。总体来看,2013年的除草剂市场份额会比2012年有所上升,销售额有所提高,产品制胜价格不会有太大变化。除去这些直观的现象,它还会具备以下几个特征:

第一,全国除草剂市场状况及变化:根据除草剂在农业生产中的使用情况和变化趋势来看,2013年大宗常规产品的使用量还会有所上升。因为今年冬季东北区域降水较少而且偏多,墒情较好。如果2013年春季延续正常年份的降水及天气状况,2013年除草剂品种中的苗前封闭产品销量会好于2012年。玉米苗后产品的市场需求会略有下降,将不会再出现2012年苗后产品供不应求的局面。而东北市场苗前、苗后除草剂销售明显不足,反观华北市场不会有太大起伏。华南省除草剂品种的市场份额额会有一个轻微、缓慢而持续的变化,就是苗后产品的市场份额比苗前封闭除草剂还会有所上升。海南市场将成为一个特例,部分厂家被迫退出,海南成为变相垄断市场。灭生性除草剂每年制剂使用量约为25万吨,是企业真正的大军来,冲击最大的将是大宗常规产品,如乙草胺类产品。对于原来不以除草剂为主的企业来说,做市场更加细分的产品,他们做不好。大宗常规产品的竞争没有更好的招数,只有节能减排,降低成本优势。

第二,除草剂销售最好的,已然是渠道品牌,而非使用品牌。中国传统的小农生产模式及农村文化状况,造成了农民成为农资消费市场的弱者,他们对农资的选择和使用,更多

(销售副总 张强)

做好销售:“知己”是前提

时光荏苒,岁月如梭,我来到滨州已有五年的时间了,从一名刚毕业的大学生变成了是一名老业务员。我从2008年底就开始负责周口市场,经过几年的拼搏,我对这个市场已经比较熟悉了。

从2008年开始,周口市场有了销售玉米苗后产品的势头。到目前为止,苗后产品的销售已经占到了整个周口市场的90%以上。其中,苗后产品销售的主要配方就是烟雾系列产品。几年下来,我总结出了烟雾系列产品的四大天王,粉剂天王和悬浮剂天王两个剂型,粉剂天王为玉秋和玉秀,悬浮剂天王为金苗想和滨农玉王。

粉剂天王和玉秋、玉秀,悬浮剂天王是公司的拳头产品,也是这两年上量比较快的产品。它们的优势在于:

第一,证件比较好,是市场中唯一的一个登记证。其它公司都是两元的证件,而我们的26%的烟、噻、莠的证件,与其它公司的证件有很大的区别,这也是这个产品能卖上高价的一个重要因素。

第二,产品的配方经过连续几年的改进,现在的效果已经达到经销商和零售商的要求。

第三,产品的包装比较上档次,使用的包装瓶是同类产品中最美的。

金苗想和滨农玉王虽是我公司的拳头产品,不过也有其不足之处,即如果放置很长时间,容易产生沉淀,给销售带来了些许负面影响。

玉秋、金苗想、滨农玉王是周口市场玉米苗后销售数量最大的四个产品,每种剂型的产品都有各自的优势和不足。一个产品的成功推广,需要很多因素,其中,最重要的就是对自己的产品了如指掌,无所不知。此外,只要我们用心分析销售环境,做好一方市场并不是坏事。

(销售四处 韩亮)

岁末年初充电忙

——销售公司各事业部纷纷组织培训学习演练



本报讯 1月15日,一年一度的业务员培训隆重开课。此次培训分为三个部分、两个阶段。

第一部分是营销知识培训,聘请了富有行业实战经验的仪海亮、牛玉治两位老师为大家讲解经销商选择、货款回收等知识。第二部分是种植知识培训,由公司的专家顾问、中国农科院植物所袁金海教授、山东农业大学王开运教授和王金信教授,分别讲授杀菌剂、杀虫剂和除草剂方面的知识。第三部分是营销知识演讲比赛和产品知识培训,分别由滨农、民昌、中原三个事业部各自举行。

第一部分是营销知识培训,聘请了富有行业实战经验的仪海亮、牛玉治两位老师为大家讲解经销商选择、货款回收等知识。第二部分是种植知识培训,由公司的专家顾问、中国农科院植物所袁金海教授、山东农业大学王开运教授和王金信教授,分别讲授杀菌剂、杀虫剂和除草剂方面的知识。第三部分是营销知识演讲比赛和产品知识培训,分别由滨农、民昌、中原三个事业部各自举行。

●1月20日、22日,为提升销售团队的业务技能,我公司组织了为期两天的“营销实战演练”。

1月20日,销售团队分组在不同场景下与客户进行谈判演练,市场经理刘杰与各大区经理对演练进行指导点评。1月22日,针对第一次“营销实战演练”中发现的不足和问题,销售团队进行了第二次“营销实战演练”,公司销售副总韩正勇对演练进行指导点评。韩总要求各产品经理和大区经理在今后的工作中应当发挥教练的作用,不但要说给团队听,还要做给团队看,带着团队干。

销售团队纷纷表示“营销实战演练”与以往“填鸭式培训”有很大不同,实战演练强调了销售团队的参与积极性,增强了培训的趣味性和学习性。此次“营销实战演练”有效提高了销售团队的业务技能。

●1月15-18日,民昌44名销售人员在三楼会议室进行了营销知识演讲比赛,比赛要求人人准备、人人参与,采取现场抽签确定参赛顺序,现场评分决定办法。

比赛过程中,各参赛的片区经理就如何向经销商介绍单品、如何拜访终端零售商,如何降低产品库存、如何提升自身的业务技能等课题进行了演示讲解,并获得了良好成绩。

比赛结束后,评委就演讲过程中发现的问题进行了点评指导。最终,苏敏学获得一等奖;黄吉国、张鲁涛获得二等奖;原志军、张晨亮、马晓东获得三等奖。

此次演讲比赛,不仅使大家学到了更多的知识,同时也进一步提高了自身的业务技能。

(市场部 王硕霞)

●1月16日,生测室人员举行了读书笔记交流汇报比赛,由市场部曲培松老师主持。此次比赛共有14人参加,采用上台讲解PPT的方式,主要对农药田间试验准则,农药室内生物测定试验方法及评价标准,除草剂作用机理及使用方法、专利产品及将与专利保护期产品应用前景,市场杂草防治概况及杂草识别等方面做了深入的探讨交流。比赛根据演讲内容的深度、广度、新颖性等进行综合评比,并对前三名给予奖励。

最终,魏淑艳荣获一等奖,张婧荣获二等奖,曹洪英荣获三等奖。演讲结束后,科研部副总工程师司永兵,市场部曲老师分别对此次演讲进行了点评,并希望以后多开展此类学习交流活动,以增强内部员工知识交流,提高生测室人员的综合素质。

(生测室 崔沙沙)

绿色滨农·和谐国昌

2013年迎新联欢晚会圆满落幕

本报讯 1月25日晚17:58,绿色滨农·和谐国昌2013年迎新联欢晚会在喜庆激扬的《天地人和》中拉开帷幕。整台晚会由“贺岁篇”“发展篇”“迎新篇”三个篇章组成,共包括来自国昌、滨农的74名内部演员自编、自导、自演的十六个节目。公司副总经理李华作新年致辞,来自滨农厂区、销售公司、国昌各站的700余名观众观看了演出。

又是一年春来到,又是梦想起航时。一曲喜庆激扬的《天地人和》完美展现了滨农人2012年奋勇争先,让销售业绩大步向前的精神风貌,一举夺得晚会的最佳氛围奖;小品《金牌调解之夫妻那些事》以其幽默的语言,极具喜感、夸张的表演摘得晚会最佳表演奖;舞蹈串烧《喜洋洋》以其独特的创意,丰富的内容、诙谐的表演获得晚会最佳创意奖。

激情劲舞《我们是未来》、舞台剧《国昌颂》让我们回顾了滨农、国昌写满辉煌与传奇的2012;寓意深刻的小品《超幸福百草枯》启发了我们关于“幸福”的思考;竹板相声《滨农好家园》为我们重现了滨农发展的足迹;歌伴舞《幸福家园》用甜美的歌声、欢快的舞步也再一次让我们感受到了滨农、国昌这个大家庭的温馨与和谐。

整台晚会包含了歌曲、舞蹈、小品、相声、舞台剧、诗朗诵等多种艺术形式,以丰富多彩的内容、绚丽多姿的形式为广大观众奉上了一道新年盛宴。

(本报记者 刘梅梅)

绿色滨农·和谐国昌

2013年迎新联欢晚会节目单

第一篇章:贺岁篇

- 1.《天地人和》
- 2.《我们是未来》
- 3.《红旗飘飘》
- 4.《国昌颂》
- 5.《超幸福百草枯》

第二篇章:发展篇

- 6.《海阔天空》
- 7.《金牌调解之夫妻那些事》
- 8.《国昌歌曲联唱》
- 9.《滨农好家园》
- 10.《推广 style》

第三篇章:迎新篇

- 11.《保卫钓鱼岛》
- 12.《潇洒女兵》
- 13.《喜洋洋》
- 14.《味道》
- 15.《壮志在我胸》
- 16.《幸福家园》

《天地人和》

《我们是未来》 | 《红旗飘飘》

《国昌颂》|《超幸福百草枯》|《海阔天空》

《金牌调解之夫妻那些事》|《滨农好家园》

《推广 style》|《保卫钓鱼岛》|《潇洒女兵》

《喜洋洋》 | 《味道》

《壮志在我胸》

《幸福家园》

