

从一则故事里看销售

有两个朋友,一起去远方寻找幸福和快乐。即将到达目的地的时候,他们遇到了风急浪高的大海,而对岸就是天堂!对于如何渡海,一个人建议造船渡海;另一个则认为无论怎样都无法渡海,不如等海干涸了,再走过去。于是,建议造船的人每天伐木造船,顺带学会了游泳;而另一个则每天睡觉,然后到河边观察海水干了没有。直到有一天,造船的人终于将船造好,准备渡海。临走前他对另一个人说:“去做一件事不一定成功,但是不去做就一定不可能成功!”

这则故事之所以流传久远,是因为其中蕴涵了一些值得人们深思的道理:

启发一:主动就是积极——相信只有主动出击的人,才会有成功的机会。

故事中的主人公朝着目标努力并最后取得了成功,而消极等待的人注定的结局只能是失败。作为一名销售员,我坚信只要有付出,就会有回报。大量的事实证明,顶尖的销售员都是以积极的心态对待客户,想方设法

服务好客户的,只有这样才能将销售的道路越走越宽,越走越远。

启发二:以终为始——给自己在不同时期制定一个力所能及的目标。

成功的人在碰到困难时,首先设定的目标是造船。最终他成功了!在销售中,如果只把业绩作为目标,很可能最终把自己逼到一条死胡同里。销售是一个循序渐进的过程,如果一开始就将目光短浅地定位到业绩上,忽视了与客户的情感交流、服务递进,那么还没到达终点,你就已经精疲力竭了。在我看来,销售应在不同的阶段制定可行的计划表,不断增加自己的信心和动力。当业绩一步步地增加时,我们离自己的目标也越来越近了。

启发三:坚持就是胜利——朝着目标勇敢前进,才会成功。

故事里的两个好朋友,最初都是朝着目标前进的,也排除了很多困难,付出了努力,但碰到最后一个困难时,一个人却退缩了,没有再坚持下去。当他的好朋友坚持不懈造船,最终成功渡海之后,他的后悔、懊恼

可想而知!销售中的买卖双方,从陌生客户到合作伙伴,最后成为朋友,我们也一样需要坚持不懈。

启发四:不断创新,不断超越——不断成长,蓄势待发。

锯用久了会变钝,经过磨砺,才能再现锋利。作为销售员,如果不能不断地提升自己,就会落伍。在工作中,用心去学是相当重要的,向客户学行业知识,向同行学销售技巧,在竞争中,让自己处于有利的位置。与自己的意志力进行较量吧,在你不断超越自我的同时,很可能你已经超越了很多,达到新的高度。

回到故事里,大海的一边是幸福和快乐的沃土,生活着一群我们称为勇敢和勤奋的人,而另一边是失败和失落的原地,生活着一群我们称之为懦弱和懒惰的人。我相信,我们每一个时代光华人都是朝着目标不断前进的追梦者,让我们一起努力,一起进步,一起成功!

(宁波时代光华 罗珠峰)

百家争鸣

鸡蛋要放在一个篮子里吗?

很多时候我们总说不要把鸡蛋放在一个篮子里,因为这样可以使风险平摊,减少受重创的可能。但是,一个朋友的经历却让我引发了另一种思考。

某天,朋友回老家探亲,回来的时候妈妈让他带了一篮自家产的鸡蛋,好好补补身体。他回到杭州时已是深夜,小区的四周都很黑,一不小心脚底绊了一下,人摔倒了,篮子也跟着飞了出去。当时他的第一反应是糟了,鸡蛋全完了。然而,等到他进了房间,打开灯查看鸡蛋的时候,却惊讶地发现事情并没有想象中的那么

糟糕。篮子底层的鸡蛋虽然摔破了,但正因为这些破鸡蛋流出的蛋清和蛋黄包裹了其他的鸡蛋,从而增加了鸡蛋间的摩擦,减小了鸡蛋的冲力,使其他鸡蛋幸免于难。

从这个故事里,我不禁要想,假如这些鸡蛋不是放在一个篮子里,而是分装在多个篮子提在手上的话,那么受损的可能会更多。很多时候我们认为应该把鸡蛋放在多个篮子里,考虑的是单个篮子的受险几率,但是当所有的篮子同时受险的时候,我们是否该考虑另一种思路?

(通讯员 潜春兰)



主编寄语:开辟《百家争鸣》这个栏目,就是希望大家能够对传统观点或者习惯思维各抒己见。本期刊登的这则“鸡蛋要放在一个篮子里吗?”正是打破了常理去思考,如果有同志对此持有不同观点,或者对其他传统观点有新的认识,可以将您的看法发到主编邮箱:feeling0615@tom.com 我会选择其中好的稿件刊登在下期的《百家争鸣》中。

打造与时俱进的“新中层”

(上接第一版)一、三承三启:即承上启下、承前启后、承点启面。和以往企业中最大的改变是,管理人员不再是简单信息上传下达的“传声筒”,还要把上下游的信息放在企业发展的全盘考虑中;

二、业务专业带头人。这一点和传统中层的概念区分不太大,但强化了中层在普通员工中的表率作用;

三、业务技能辅导者。在传统企业中中层干部工作环节中“计划”、“组织”、“协调”、“控制”四项主要职能的基础上,“新中层”除此之外还要求对工作环节和员工行为起到辅导作用,如果员工是开车的新手,那中层要在其中起到“教练”的角色;

四、下属心态建设者;

五、下属行为建设者。在以上两点中,企业中中层干部要做好普通员工

的制度化建设;

六、部门项目发展的策略建设者。这就要求企业中中层还要担当起部门战略执行者的角色,要有管理者的思维,而不仅仅是简单执行老板的决策。

以上对“新中层”的要求,当然在每个企业中的具体表现会不同,每个职业经理人都应学会正确面对本企业成长当中的具体问题,在此基础上给出适合企业现状的解决思维。

所谓“没有规矩不成方圆”,做一个成功的企业经理人,首先要有强烈的制度意识;其次要有推行细节管理的能力,能做到对所负责工作的“持续纠偏”,打造企业和员工的细节竞争力;有原则,正确的坚持,错误的坚决反对;还要有责任感,处处能以身作则,说到做到;要有主人翁意识,对工作自动自发,全力以赴;最后一点,一个称职的优秀

经理人要务实积极的态度,以上是现代企业对职业经理人的基本要求,也是“新中层”追求的目标。

在细节决定成败的社会,中层可以说是推行细节管理的核心理念。企业的发展战略和重要的部门决策都是通过中层贯彻和监控完成,没有中层干部对细节的严格控制是不可想象的。而中层干部对细节的持续关注,将会影响普通员工的工作态度和习惯。行为心理学研究结果表明:21天以上的重复会形成习惯;90天的重复会形成稳固的习惯。即同一个动作,重复21天就会变成习惯性动作。同理,同一个想法,重复21天,或重复验证21次,就会变成习惯性想法。

当然,在长期的工作过程中,经理人还要警惕职业倦怠综合症,这是职业经理人工作中经常面临的困惑之一。(后续部分下期连载)

名师名讲②

笑语人生

晚饭后,母亲和女儿一块儿洗碗盘,父亲和儿子在客厅看电视。突然,厨房里传来打破盘子的响声,然后一片沉寂。儿子望着他父亲,说道:“一定是妈妈打破的。”“你怎么知道?”“她没有骂人。”

——我们习惯以不同的标准来看人看己,以致往往是责人以严,待己以宽。

一辆载满乘客的公共汽车沿着下坡路快速前进着,有一个人在后面紧紧追赶着这辆车。一个乘客从车窗中伸出头来对追车子的人说:“老兄!算啦,你追不上的!”“我必须追上它,”这人气喘

吁吁地说:“我是这辆车的司机!”

——有些人必须非常认真地努力,因为不这样的话,后果就十分悲惨!然而也正因为必须全力以赴,潜在的本能和不为人知的特质终将充分展现出来。

张三在山间小路开车,正当他悠哉地欣赏美丽风景时,突然迎面开来的货车司机摇下车窗大喊了一声:“猪!”张三越越越气,也摇下车窗大骂:“你才是猪!”刚骂完,他便迎头撞上一群过马路的猪。

——不要错误地诠释别人的好意,那只会让自己吃亏,并且使别人受辱。

选自《华夏智慧》



人生的20个好习惯

1. 不说“不可能”三个字。
2. 凡事第一反应:找方法,而不是找借口。
3. 遇到挫折对自己大声说:太棒了!
4. 不说消极的话,不落入消极情绪,一旦出现立即正面处理。
5. 凡事先订立目标,并且尽量制作“梦想版”。
6. 凡事预先作计划,尽量将目标视觉化。
7. 工作时间,每一分,每一秒都做到有利于生产的事情。
8. 随时用零碎的时间(如等人、排队等)做零碎的事情。
9. 守时。
10. 写下来,不要太依靠脑袋记忆。
11. 随时记录灵感。
12. 把重要的观念,方法写下来,并贴起来,以随时提醒自己。
13. 走路比平时快30%,走路时脚尖稍用力推进,肢体语言健康有力,不懒散,萎靡。
14. 每天出门前照镜子,给自己一个自信的微笑。
15. 每天自我反省一次。
16. 每天坚持一次运动。
17. 听心跳一分钟,在做重要的事情前、疲劳时、心情烦躁时、紧张时...
18. 开会坐在前排。
19. 微笑。
20. 用心倾听,不打断对方说话。

(通讯员 郑慧中 摘自《中国人力资源网》)

寿星对对碰



潜春兰
生日:1月31日
爱好:旅游、音乐、看杂志
人生格言:尝试后不后悔,经历就是财富!
(新的一年要到了,和大家分享几句个人很喜欢的吧。“优秀是一种习惯,生命是一种过程,两点之间最短的距离并一定是直线,只有知道如何停止的人才知道如何加快速度”~^~)



蔡文素:财务
生日:1月7日
身高:1.60M
人生格言:每天进步一点点
(呵呵,MM果然“财”貌双全啊!)

鲜老庄 临安食府

鲜老庄临安食府本着“乡厨土料,鲜行天下”的宗旨推出全系列地道的临安特色美食,同时融秀丽的临安山水,深远的吴越文化于美食之间,带来全新的饮食氛围。

特色临安老厨,地道农家土料,绿色高山野菜,尽收“鲜老庄临安食府”,临安食府特色招牌菜:石方老鲜、临安三石(大明山石鸡煲仔、九龙石耳、石斑鱼)、干菜锅巴、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋煲仔、农家菜干系列、药膳滋补鸭等等,更有许多临安农家独特风味美食,让您流连忘返,回味无穷。

钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香

临安特色招牌菜:临安三石

大明山石鸡煲仔

大明山清水秀,山与山之间溪流淙淙,山泉清澈、甘甜,农家人均可直接饮用山泉水,水中盛产石鸡,味鲜肉嫩,回味无穷。

九龙石耳

石耳堪称临安山珍极品,是一种野生在人迹罕至的悬崖峭壁上的菌类植物,一般要六七年才可长成,富含肝糖、胶质、铁、磷、钙及多种维生素,营养价值极高。据《本草纲目》记载:石耳有滋补、消炎、降压功效,可以“明目益精、延年益寿”。九龙山是浙西高山,属黄山山脉,位于大明山侧,无开发,无人居住,原生态。到处都是森林峭壁,地势阴深,盛产石耳,品质最佳,故得其名。

石斑鱼

临安的石斑鱼指的是生成在高山小溪中的石斑鱼(非海里石斑鱼),溪石斑鱼味道非常鲜美,与其他主辅料结合炖烧或红烧,汤鲜味美。

杭州鲜老庄餐饮管理有限公司 杭州市文二路206号金地大厦一楼 电话:0571-88808577,13805719034 员工聚餐、团队婚宴、年夜饭预订热线:0571-88808577,13805719034

■ 顾问:方永飞 金云哲
 ■ 总编:张 炼
 ■ 编委:葛建华 高 丹
 张晓旻 王科女
 ■ 第2期(总第2期)
 ■ 本期四版
 ■ 2007年1月20日

学习力

Learning Power



主办:杭州时代光华教育发展有限公司
 杭州麦思特管理顾问有限公司
 香港光华管理学院

内刊

知识改变命运 学习成就未来



杭州时代光华教育发展有限公司总裁 方永飞

新的一年,万象更新。时代光华也将焕发更闪亮的风采,弃燕雀之小志,慕鸿鹄而高翔!把我们的最美丽、最光彩、最完美的一面展现给我们的新老朋友,携手走向更美好的明天!

传统佳节之际,携全体时代光华人祝愿新年新气象、更上一层楼!



杭州时代光华高校项目中心向大家问好!

同一片天空、同一个梦想、同一颗挚诚而期盼的心。新的一年即将来临,时代光华高校项目中心全体成员祝您健康、平安、幸福!在新的一年里有更多的收获、更多的惊喜、更多的快乐!



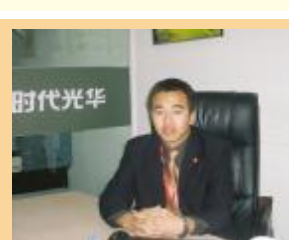
杭州时代光华营销中心全体员工

新年伊始,喜气洋洋,祝愿所有的朋友猪年吉祥,身体倍棒,吃嘛嘛香!所有的希望都如愿,所有的梦想都实现!



杭州时代光华温州分公司总经理 曲高平

我们共同拥有一个学习与创业的平台——时代光华。我们愿与时代光华一起努力,推动管理者及其组织走向成功,共同发展。为2007年准备着,愿时代光华新年有新的腾飞!



杭州时代光华宁波分公司总经理 张兴全

在新年来临之际,感谢在2006年支持和信任时代光华的朋友们,祝愿大家在新的一年里快乐学习,健康成长,在2007年实现自己美好的梦想!



杭州时代光华温州分公司全体员工合影

辞旧迎新,让我们共同迎接2007新年的美好时刻。新的一年,新的开始,时代光华的全体同仁心怀感恩的心,祝愿所有的客户朋友、培训讲师、竞争对手、同事领导:一帆风顺,二龙腾飞,三羊开泰,四季平安,五福临门,六六大顺,七星高照,八方来财,九九同心,十全十美!



杭州时代光华宁波分公司全体员工合影

杭州时代光华宁波分公司全体员工恭祝大家:新年快乐、心想事成!在时代光华的大家庭中共同成长,共续辉煌明天!



杭州时代光华宁波分公司高级讲师 夏杰

恭祝大家新年快乐!新市场,新思路,新创举正在等待我们共同开拓!

公开课程抢先知

徐明达



生产管理实战专家、高级工程师、享受政府津贴的优秀专家、中国管理科学研究院特约研究员。先后在大中型国有企业、民营企业、美资企业积累了三十多年的实战经验,中国第一批引进新七种工具的管理传播者。

多年来为企业做管理咨询,培训的历练使徐老师在企业生产管理、质量管理及现场管理等诸多领域具有独到的见解,并积淀了大量操作性强的实战经验。

培训风格:极具感染力、亲和力,多角度启发学员改变思考问题的方式,学会立体思维。特别善于回答学员现场提出的各类实际问题,其中,实战类咨询式内训课最受欢迎。

曾服务的客户:东风汽车集团、苏泊尔、航空航天部等等百余知名企业。

袁文龙

员工培训专家及管理畅销书作家,香港高级工商管理MBA,国际职业培训师行业协会高级培训师,上海书友路文化传播有



方永飞

杭州时代光华教育发展有限公司总裁、北京时代光华教育集团首席讲师、首席营销顾问、美国领导力研究中心“情境领导”认证讲师、品牌课程《赢在中层》创始人、被誉为“中层管理培训第一人”、中国最受欢迎的企业营销与管理教练之一、被评为“2004-2005中国金牌管理咨询培训师”。

专著有:《赢在中层》、《如何成为顶尖销售员》等书。

擅长课题:《赢在中层》、《执行力建设》、《顶尖销售》、《情境领导》、《品牌策略》等。

曾培训过的客户:华为、东信、胡庆余堂、张小泉、娃哈哈、TCL、森马等。

精品课程:1、《赢在中层--如何成为高效能的企业经理人》;2、《如何成为一个顶尖销售人员》;3、《情境领导高级研修》;4、《TTT企业培训师课程》

张影

现任广州某顾问咨询有限公司首席管理顾问师、高级培训师,并在广州、北京、南京等地兼任中国管理科学研究院《中国高级人力资源专业经理人》、《中国高级企业信用管理师》、《中国高级财务总监》、《中国高级企业培训师》资格证书认证评估师,同时还担任多家企业管理咨询及特约培训师。

曾培训过的客户:LG 电器、北大方正、广州石化、交通银行、香港地孚等。

授课风格:深入浅出,寓理论于实践之中,轻松活泼,具有较强的感染力与吸引力。

雷卫旭



北京时代光华教育发展有限公司特聘高级讲师。香港理工大学 MBA, 美国管理学会 (AMA) 授权专业培训师, 中山大学 EMBA

班特邀实战型培训师,2003/2004 年被培训论坛推荐为“十大实战派培训师”, 现任某大型日港合资企业副总经理。

拥有十几年的物料管理经验,此外企业高层管理及课程讲授经验非常丰富,讲授或辅导过八十多家中外企业,融集中、港、台多家企业经验之精华。

授课风格:“寓观念于谈笑间,蕴哲理于诙谐中”, 风格生动、幽默,讲解深入浅出或深入浅出。

曾培训过的客户:青岛海尔、卡西欧(番禺)电子、华纳(广州)有限公司、步步高电子、格力空调等多家知名企业。

著有《十大管理能力粹炼》、《五大能力测炼》等书籍。

1月	12日(周五)	杭州	精益生产	徐明达
	13日(周六)	宁波	优秀员工的12项修练	袁文龙
	13-14日(周六、日)	温州	TTT企业培训师培训课程(限50人)	方永飞
	20-21日(周六、日)	杭州	浙商竞争力大会	
	28日(周日)	杭州	客户满意意见贴心服务	张影
	27日(周六)	宁波	精益生产管理	雷卫旭
2月	3日(周六)	宁波	胜任力模型在人力资源管理中的应用	魏钧

一定意义上说,强化企业中层新思维、造就与时俱进新中层,已经成为中国大多数企业的当务之急。

“打造新中层”的概念和当前流行的企业“扁平化管理模式”并不相悖;企业管理扁平化的前提条件是企业的中层已经能够胜任管理工作,而不是为了扁平化去扁平化。但因为扁平化时代客观上对企业中层的要求变得更高——通过精简中层,要把“绵羊”变成“狮子”,所以,更要在企业内部建设好足够胜任的中层体系,才有可能实现下一步的扁平化。

整合营销时代正在到来,将由传统的“产品”、“价格”、“分销”、“促销”变为“顾客”、“成本”、“便利”与“沟通”,届时,企业将要考虑的主要问题也将发生革命性的改变。创新时代要求管理层快速反应,灵活变通,这也为“新中层”提出了更高的要求。

在我们推崇的“新中层”概念中,职业经理人的战略思维、经理人处理下属问题的原则和高效经理人的自我认知成为一个中层管理人员是否符合“新中层”的重要考量。一个优秀的企业“新中层”,应该满足以下六个方面的角色定位:

(下转第四版)

打造与时俱进的「新中层」

中层革命迫在眉睫(二)

方永飞

主办:香港光华管理学院 杭州麦思特管理顾问有限公司 杭州时代光华教育发展有限公司 咨询热线:0571-89938988(总机)

时代光华培训课程锦上添花 首场企业培训师认证课程圆满成功



课程中,方老师激情演讲

本报讯 (通讯员 葛建华 张焯)12月22日,由杭州时代光华教育发展有限公司主办,为期两天的企业培训师认证课程(以下简称“TTT”——Training The Trainer)在天池宾馆顺利举行。来自盾安集团、宋城集团、中国银行、伊莱克斯、海南马自达等多家企业的总裁、HR主管、企业内部讲师等中高层领导参加了此次培训,并给予了很高的评价。

“时代光华”在教育培训界一直享有盛誉,素有“企业培训师摇篮”的美名,被无数人称为培训师的“黄埔军校”。此次TTT是时代光华首次对外进行的企业培训师认证课程,由时代光华首席讲师、中国金牌管理咨询培训师、中国最受欢迎的企业中层管理教练之一方永飞老师担任课程主讲。

此次课程堪称管理培训业内的传奇经典,独特的课程结构、体验式的培训方式、

寓意深刻的鲜活案例再加上现场火爆的PK大战,使每个学员都参与进来,完成了质的飞跃,得到了很大提升。两天一夜的课程,方永飞老师从知识、技巧、观摩、实战演练等多个层面对学员进行了全方位的培训,既有实战性很强的即兴演讲、联想演说、现场PK,又有高启发性的培训游戏,使整个课程始终在极高的互动性和趣味性中进行,现场笑声、掌声不断。而且,方永飞老师对培训流程、演讲技巧、职业态度等专业知识进行了系统地梳理,对每位学员的现场演讲作了精湛、深刻地点评,对案例进行了深入浅出地分析,赢得了全体学员的一致认同和由衷赞扬。

此次TTT课程旨在为培训行业注入新鲜的氧气,在最短时间内让学员走上大众培训的舞台,使学员在2天1夜的培训后彻底实现角色转换,从受训者提升为专业的培训师,帮助更多的人尽快走向成功。事实证明,这次TTT达到了预期的效果,浙江吉利控股集团有限公司培训主管表示,这次的TTT培训无论从讲师的精神状态、专业知识、课堂气氛、教学方法,还是表达能力、整体效果来说,都达到了最好的程度,她说,“本次学习对自己来说是一个挑战,很高兴看到自己有了这么大的进步,相信对以后的工作会有很大的帮助。希望以后可以多参与这样的活动”。盾安集团培训经理郭志辉诚恳地说,“我参加了5次其他公司组织的TTT培训,但这次方老师的课程给我的震撼是最大的,进步也是最多的。通过这次培训,我深刻地发现了自己的不足,并且经过实战和方老师的点拨,使自己的培训能力得到了很大提升”。

TTT课程结束后,每位参与者都对这次课程给自己带来的长足进步表示了衷心的感谢,并翘首以盼下次课程继续密切合作。



课程现场,气氛热烈,学员情绪高涨!



学员演讲PK现场

携手南大环保集团 时代光华企业商学院又添新丁

本报讯 (通讯员 郑慧中)12月1日,杭州时代光华教育发展有限公司企业商学院正式落户南大(浙江)环保集团(以下简称“南大集团”)。早上九点整,“南大时代光华企业商学院”开学典礼暨揭牌仪式在南大集团所在地沙坪坝区围垦8号坝隆重举行,杭州时代光华副总经理张毅(图1右4)、南大集团副董事长金诚(图1右2)、副总裁冉小龙(图1左2)、陈秀红(图1左4)等共同出席了揭牌仪式。

南大集团是一家集木浆经营、造纸、淋膜纸加工、印刷、机械制造、食品包装等多元化的集团性企业,历经十余年的励精图治,已经发展成为全国行业领先的龙头企业。然而,在公司高速发展的同时,也凸显出发展过快带来的局限和弊端,如现有的人才结构不合理等。

杭州时代光华针对南大集团的发展现状,对企业进行了实地考察,邀请资深培训

讲师张毅老师与南大集团的高层领导进行了深入的访谈,并且作了详细地分析。此次在南大集团建立时代光华企业商学院,正是协助其进入全新企业培训模式的一个标志,旨在依托时代光华强大的师资力量和产品优势,全面提高企业员工的整体素质,打造一支高效精干的管理团队!

时代光华企业商学院是一个专为企业量身打造的企业内部培训系统,由北京时代光华教育发展有限公司与中华全国工商业联合会教育培训中心、中国企业联合会培训中心、香港光华管理学院联合举办。通过这个系统,企业能够借助时代光华的多种培训方式,如卫星远程培训系统、时代光华公开课、时代光华管理课程图书及视频资料等,全面、快速地建立起企业自己的培训体系。据统计,截至2006年12月,全国成立时代光华企业商学院的企业已有近千家。



图1



时代光华副总经理张毅(图右)为南大集团授牌

时代光华瞄准高校市场 “未来企业家俱乐部”又谱新篇

日联合成立了“未来企业家俱乐部”。当晚六点,在浙江工业大学图书馆报告厅举行了隆重的授牌仪式,杭州时代光华教育发展有限公司高校项目中心总监郑建勇与经贸管理学院副院长黄钧辉为俱乐部授牌。

此外,未来企业家俱乐部还得到了全球三大管理大师之一,被誉为“中国式管理之父”的曾仕强教授的亲笔题词,时代光华首席培训师方永飞老师也特地为其写了序。

未来企业家俱乐部直隶于浙江工业大学经贸管理学院,秉承“高德致知,敢为人先”的精神,旨在培养在校大学生的创业精神和创业理念,培养未来的企业精英。

俱乐部以活动为载体,以交流、培训、实

践为内容,以提高学生创业素质为目的,为学生提供服务、交流、咨询的创业服务平台,营造浓厚的大学生自主创业氛围。

据悉,未来企业家俱乐部将利用杭州时代光华的平台,与经贸管理学院进行资源整合,通过“讲座与论坛”、“创业实战训练”、“励志创业”等一系列活动,加大对大学生创业指导和服务的力度,引导大学生积极参与创业实践。据了解,首期活动将定于一月初举行,组织部分大学生参观绿盛集团的生产基地并与绿盛集团的部分管理人员进行交流,促进学生了解社会企业文化,增加阅历与经验,为以后的实践工作做好准备。



时代光华高校项目中心总监郑建勇(图右)为经贸管理学院授牌

本报讯 (通讯员 施国君)随着时代光华在杭州各高校职业化教育进程的推进,高校市场的蓬勃发展越发印证了时代光华毅然进军校园的正确决策。

本着“培养管理精英,发展职场人才”的目的,杭州时代光华教育发展有限公司和浙江工业大学经贸管理学院于11月29

市场短波

●12月7日,在时代光华的组织下,企管博士、管理学教授、中国领导科学研究领域的学术带头人、国家行政学院领导艺术研究中心主任(司长)刘峰教授来杭讲授《企业管理创新与领导艺术》课程。长运集团、盾安集团等企业高层管理人员近百人参加了此次课程。

早上九点,中国科学院杭州科技园13楼爆发出雷鸣般的掌声,课程在与会学员的热烈欢迎下拉开了帷幕。刘峰教授生动幽默的授课风格、精彩的案例、良好的互动使课堂氛围掀起了一阵又一阵的高潮。刘峰教授多角度、多层次地对企业管理创新与领导艺术的提升技巧进行了剖析。从小布什到比尔·盖茨,从格林斯潘的战略到布丹丹选择,从日本松下到中国海尔,从子贡到毛泽东的领导艺术,从西游记、三国演义中的现代团队管理理念等精彩案例中,透露出刘峰教授对现代管理艺术的独到见解,妙语连珠,令与会学员在轻松愉快的课堂氛围中学到一个个新颖、务实的管理理念,受到深刻的启发。

课后,很多学员纷纷表示此行受益匪浅,经过一天的培训,为刘峰教授精深的功力和敏锐的洞察力深深折服,同时也发现了自己在企业管理上的很多不足,以后要多参加相关的培训课程进行不断提升、不断创新。(通讯员 张焯)

●12月13日,在杭州时代光华教育发展有限公司宁波分公司和宁波市科技创业中心的共同组织下,在宁波科技创业大厦为宁波科技园区内各企业的总经理、人力资源等企业中层人员举办了一场别开生面的研讨会。杭州时代光华副总经理张毅、宁波时代光华特聘讲师夏耀辉、宁波钢铁集团杜康等业界知名人士应邀参加了此次会议。

此次研讨会的主题是《如何构建高效的企业培训体系》。围绕这个主题,与会嘉宾分别从优秀企业如何构建培训体系、企业应如何结合实际情况构建合理的培训机制、企业应如何选择培训方式达到自我提升、企业如何创建学习型组织来提升企业的核心竞争力等方面作了精彩的发言。杜康先生沉稳冷静的分析、张毅深刻独到的见解与夏老师诙谐幽默的语言把整个会议推向了高潮!

四个小时是一段十分有限的时间,但大家的共同交流与分享却是无限的思维空间!整个研讨会气氛热烈,反响强烈,受到各企业参会人员的极大好评。即使在会议结束后,热情的企业管理者仍旧与特邀嘉宾进行着意犹未尽的交流。

最终此次研讨会与会人员的不断赞许声中结束,但时代光华全力以赴,推动管理者及其组织走向成功的理想将永无止境!(宁波时代光华 唐锦莎)

●2006年12月16日,杭州时代光华宁波分公司在新兴大酒店举办了《非财务人员的财务管理》课程。此次课程邀请了时代光华特聘讲师、大田集团财务总部总经理闵岳老师担任主讲。闵岳老师曾任博维和训企业管理顾问公司高级财务顾问,有着近二十年的财务管理经验。

此次课程的近百名参会学员大多数来自宁波各大企业的财务部门,在课程结束后,他们纷纷表示长了见识,有助于自己更好地了解、促进财务工作。而非财务人员也认为此次课程的内容通俗易懂,而且具有实战性,能够在财务知识薄弱的情况下,迅速理解财务工作。比如一位从事销售的学员,在课后就感叹到“原来财务是这样子的,在今后做销售的过程中会更加全面地考虑到公司的财务问题,促进自己销售工作更系统地开展。”(宁波公司通讯员 王科女)

●世界上有强大竞争力的工厂都拥有一流的制造现场来不断提高生产效率,降低制造成本。一流的主管培养和训练一流的员工,一流的员工创造一流的现场。优秀的一线主管不仅需要扎实的技术操作能力,更需要团队管理的“软”技能!

班组长作为企业最基层的管理人员,在企业中扮演着多重角色。对企业来说,班组长既承担着繁重的生产任务,又要直接管理作业人员,进行上下沟通协调。多重的角色要求班组长必须具备现场管理、纵向和横向沟通,以及培养和管理员工等多方面的能力。因此,在温州时代光华的全面组织下,新机电器携手著名的生产管理咨询师刘立户老师,于12月16日为其企业内部作了为期两天的《杰出班组长》培训。

刘立户老师针对新机电器的发展现状及具体问题,对其基层主管进行了一整套系统的培训,分别从班组建设与生产管理角色,生产管理者的沟通角色、服务角色、培训角色,现场5S管理,现场目视管理等方面进行了具体地分析。刘老师运用浅显易懂的语言,由浅入深地进行讲解,通过案例分析、现场问答、良性互动等方式,使员工在实际工作中的问题和困惑一一得到解答。

课程结束后,刘立户老师得到了新机电器上下员工的一致好评,学员们纷纷表示有茅塞顿开的感觉,他们将会把两天中学到的很多实用技巧运用到今后的工作中,更好地发挥班组长的作用,创造更好的业绩。(温州公司通讯员 张晓曼)

这里是智慧的海洋,这里是管理的盛宴,这里是成长的殿堂,时代光华打造浙江企业团队学习与提升的首选学习平台。汇聚华人精英,共享全球智慧,30堂名家实战课程精彩奉献!一旦拥有时代光华“企业培训王牌学习年卡”,立刻让您的培训费用节省90%以上!学习与培训何必东奔西走?时代光华与您携手前进。



学习卡是针对长期参加由时代光华培训机构主办的大型公开课的企业或个人推出的贵宾级优惠听课卡,可享受形式多样的多重优惠。根据可参加人次的多少共分为七类,即钻石卡、至尊卡、A卡、B卡、C卡、精英卡、个人卡。学习卡的有效时间:1年(为企业或个人购买该卡之日算起)

学习年卡的5大优势

1. 采用最领先的组合式学习模式;
 - ☆公开课:学习理念、传授技能和方法
 - ☆论坛:交流经验、智慧碰撞、现场解惑、与管理专家零距离对话。
 - ☆小班课程:实战演讲,黄金人脉,超值拥有。
 2. 每年的课程更新比例在80%以上;
 3. 拥有最顶尖权威的专家师资库,其中超过80%的老师都有丰富的企业实战经验;
 4. 授课形式灵活多样。部分课程采用行业领先的小班教学,滚动开班;
 5. 每年为企业节省培训费用90%以上。
- 咨询电话:杭州公司:0571-89938988
宁波公司:0574-87502391
温州公司:0577-88665389

三年奋斗征程 彰显今日风采

——记杭州时代光华三周年庆

时光荏苒,岁月如梭,2006年12月7日,杭州时代光华迎来了她三岁的生日。

2003年的12月7日,一颗培训界的明星在杭州诞生,一群热血青年汇聚在她的旗帜下,誓用实际行动将她打造成中国管理培训产业第一品牌!她就是时代光华!

三年的时间不长,却足以让一个响亮的培训品牌深入人心;三年的时间不短,却让每一个投入到这场教育革命中的时代光华人觉得只是弹指一挥。

过去的三年,她历经了欢歌,也走过了风雨,她的每一个脚步里都浸透着时代光华人的心血与汗水,她的每一次成长都离不开时代光华人的拼搏和奋进,她的每一次成功都凝聚着时代光华人奔放的热情和智慧的结晶!

这就是杭州时代光华——它饱含着一腔热忱,以“学习成就未来”的信念,以“推动管理者及其组织走向成功”的使命而全力以赴,将梦想变为现实,将追求付诸实践。

经过三年的不懈努力,如今的杭州时代光华在方永飞总裁的领导下,已成为浙江企业培训的首选品牌,无数知名企业都簇拥在“时代光华”这面闪耀的旗帜下;生



我三周岁啦!!!

庆祝三周年,杭州时代光华全体员工在千岛湖欢聚一堂,其乐融融!

命人寿、杭州联合银行、杭州商业银行、浙大网新、海洲国际货运、浙江物产集团、国航、诸暨烟草、长运集团、旅行者汽车、中国科技园、浙江联通、恒励集团、海华大酒店、贝因美、盾安集团、华东地质勘察院、千岛湖啤酒……

一流的平台、一流的资源、一流的员工、一流的客户……有了这么多最优秀的实体,再通过我们的真诚和努力,新老客户的支持,相信时代光华在新的征程中必将创造更辉煌的明天!

(通讯员 葛建华 廖玉云)

策略采购创造更大收益

雷卫旭老师《采购管理和供应商评估》课程圆满成功

本报讯 (通讯员 潘春兰)12月23、24日,资深生产管理专家雷卫旭老师在中国科学院杭州科技园为近百家企业代表讲授了“采购管理和供应商评估”的精彩课程。

雷卫旭老师曾在多家大型跨国企业任职,拥有十几年的生产管理和物料采购管理经验,融合了中、港、台各类企业经验之精华,曾为八十多家中外企业作过专业辅导,被誉为“十大实战培训师”之一。

课程一开始,雷老师就让整个课程奠定了竞争的基调,他说“今天,我希望在座的学员都是带着问题进入这个大门的。在两天的授课过程中,我会对大家的提问次数和回答次数作一个统计,谁得分最多,我将会有一个很棒的礼物送给他。”于是,学员们为了这份神秘的礼物,都开始了争先恐后地抢答,使整个课程始终在热烈的气氛中有条不紊地进行着。特别是华海木业、万马集团、盾安集团和网新机电的部分学员,都能根据自身企业的特点提出问题或针对其他行业的情况作出自己的分析和见解,思维碰撞达到了高度激烈的程度。

此外,尤其值得赞赏的是,雷老师给每一位到场的企业都提出了改进建议,让每一位受训人员都深受启发。不仅如此,雷老师还让企业代表在短短的两天时间里更加深刻地理解了采购

部门的重要性,他提到“采购不是简单的购买执行,而要参与到生产、招标、预算的决策中来。”在课程中,有部分学员从事的是财务等非采购类工作,但雷老师的授课使这些非采购人员也融入到了采购管理的工作中,使他们意识到即使是不同职能的工作,对采购的整体工作也发挥着至关重要的作用。

如果说第一天的课程主要是个人风采的展现,那么第二天的课程则更注重团队的合作。雷老师将诺基亚、美的、富士康、格力等知名企业多年的先进经验进行了总结,从采购单据、标准、流程、谈判技巧、合同等方面全方位地给学员进行了深入细致地讲解。并且,在课程的最后,将所有学员分成两个团队,分别代表来其林公司和波导钢铁公司进行采购工程谈判的实战演练。在演练过程中,学员们将课程所讲的采购方案的制定,谈判策略,数据的分析,信息收集等各方面的技巧发挥得淋漓尽致,真正做到了现学现用。

雷老师“寓观念于谈笑间,蕴哲理于诙谐中”的授课方式将原本枯燥刻板的课程讲解得十分生动形象,使全体参会学员在愉悦的学习氛围中度过了一个有意义的圣诞节。

在课后所作的教学评估中,学员们普遍对雷卫旭老师的课程表示非常满意,满意度达到了95%以上。北京东易日盛装饰集团宁波分公司的企业代表会后感慨地说,通过此次培训,对公司内部的采购流程、机制以及对供应商的评估制度等都有了更深的认识,将会在近期对公司的采购机制进行合理有效地整改,把理论变为实践。

传化花王全体经销商共享时代光华智慧大餐

本报讯 (直销中心 张凯) 12月25日是西方的盛大节日圣诞节,也是杭州传化花王有限公司的一个重要日子。这一天,传化花王迎来了一年一度的经销商大会,同时也迎来了一次丰盛的智慧大餐——杭州时代光华首席讲师方永飞先生带来的《专业营销与管理实战技巧》课程。

杭州传化花王有限公司成立于1986年,是一家大型家居洗化用品企业,由传化集团与花王(中国)投资有限公司(日本最大的日用消费品企业花王株式会社旗下的全资企业)共同出资成立。传化花王的此次经销商大会旨在与全体经销商共商2007年的发展大计,同时通过分享时代光华的

智慧盛宴,使全体经销商更加深刻地体会传化花王的发展战略和企业精神。

在整个培训过程中,方永飞老师针对传化花王2006年的“亮剑”主题,分别从人的习惯、态度和营销的策略、模式等方面展开,生动地讲述了如何突破自我,走向卓越的方法和技巧。许多深奥的道理透过方老师幽默的语言和经典的案例深入浅出地剖析出来,使每位经销商都觉得受益匪浅。在短短的三小时内,全场就响起了二十多次雷鸣般的掌声。

课程结束之后,每位经销商还得到了由时代光华出版的《如何成为顶尖销售人员》和《如何打造高效销售团队》的课程包。很多经销商



课程现场

纷纷表示,传化花王的此次精神大餐起到了一举两得的作用,不仅让经销商更好地秉承了传化花王的企业文化和发展策略,而且更好地促进了他们进行不断学习,不断创新。

校企联合 共求发展

时代光华首个“大学生职业化培训基地”成立

本报讯 (通讯员 施国君) 时代光华一直以产业报国为己任,始终在“培训促发展、教育兴社会”的道路上行进行。为提高大学生的职业化素质,培养企业需要的职业化人才,11月29日,杭州时代光华教育发展有限公司董事长方永飞与浙江工业大学之江学院党委书记陈芳共同签署了《“大学生职业化培训基地”合作项目》文件,并亲自授牌。参加授牌仪式的还有杭州时代光华高校项目中心总监郑建勇、浙江工业大学之江学院党委副书记郑华均等。



时代光华董事长方永飞(右)亲自授牌

此次在浙江工业大学建立的“大学生职业化培训基地”,是时代光华的首个大学生培训基地,旨在通过校企合作的方式,把

大学生职业化教育推上一个新的台阶。据了解,该项目包括:“大学生职业生涯规划与人生导航”大型讲座活动;“8020”大学就

业指导教师培养计划;“赢在起点”大学生创业导师计划;“我的成长路上有你”职业化培训爱心培养计划;“面向职业化 成就新未来”时代光华职业化培训联合组班招生特训计划;“励志照亮人生,创业改变命运”创业论坛;时代光华校园专场学生招聘会等七项内容,将在授牌仪式后陆续正式启动。

授牌仪式上,浙江工业大学之江学院党委副书记郑华均博士对杭州时代光华的此次创举表示了热烈的欢迎和由衷的感谢。目前,双方就项目签署的内容进行实际部署中,为实现大学生全面职业化而共同努力!

文化、执行力相伴企业一起飞

——《企业文化与执行力》在温开课

本报讯 (温州公司通讯员 张晓曼) 随着现代市场经济的发展,企业间的竞争已经由简单的产品竞争转向企业管理、企业文化的竞争,企业文化在未来企业竞争力中扮演着越来越重要的角色。只有企业文化渗透到企业组织结构的各个层面,整个组织才能有更加强盛的生命力。

12月16日,温州时代光华特地邀请著名讲师张嘉伟老师,在温州将军大酒店开办了《企业文化与执行力》课程。此次课程旨在更好地为温州的各大企业服务,为企业文化与执行力的建立和完善提供解决方案,受到了企业的热烈欢迎。课程中,张嘉伟老师针对什么是企业文化、

为什么企业文化是企业的核心竞争力、文化中的企业与企业中的文化、如何将企业文化变成强大的执行力等问题进行了全面、细致地阐述,并对企业文化和执行力建设和完善的过程中出现的种种问题进行了系统的分析。

整个课程一气呵成,掌声迭起,精彩的案例分析,学员的积极互动,将课程推向了一个又一个高潮,得到了各大企业的一致认可及好评。

背景链接:张嘉伟老师,杭州时代光华教育发展有限公司特聘高级讲师;中国人民大学职业心理学博士研究生;中国人民大学商学院工商管理硕士;中国企业家联



课程现场,学员认真听讲

合会注册管理咨询顾问;美国人力资源协会(USICA)认证讲师;德国汉斯·赛德基金会培训顾问;香港国际企业管理研究院注册人力资源分析师;江苏电视台《投资中国——经济观察家》栏目特邀主持人……

现任依维柯、圣戈班集团、广厦集团常年人力资源顾问,曾为金碟软件、五粮液股份公司、东方航空、沃尔玛、万马集团等众多企业提供企业特训。