



伍田让销售经理到车间换位体验

■ 本报记者 何沙洲 特约记者 王辉

“虽然挨了累流了汗,但我感觉充实多了。通过换位体验劳动,让我体味到了一线工人的辛苦,同时在亲身体验了伍田军罐产品的标准化工序后对伍田产品的品质有了更深入的认识。”几位从车间下班出来的成都伍田食品公司销售负责人一身是汗,他们告诉记者,经过几天高强度工作,不仅是体会到了身体上的劳累、技术上的难度等,更重要的是感受到了公司范正海总经理让他们到车间换位体验劳动的用心。

一个企业就像是一个大家庭,在企业内所有工作人员奋斗的总目标应该是一致的,每个人都应从整体、全局的高度出发,认识到别人的工作与自己的工作同样都重要,才会理智地进行换位思考,解决好工作中的矛盾与冲突。为了使团队成员把个人目标升华到群体目标中去,近期,成都伍田食品公司分别针对销售、后勤和生产车间三大系统,举办了为期 15 天如何全面提高工作执行力、业务水平及服务质量等内容的培训。同时,让销售经理们参加了上午培训学习后,下午到车间参与车间劳动体验,并且在经过一天体验后就开始每天给任务,要求保质保量完成。

记者了解到,伍田是一家涉足肉制品深加工、生鲜屠宰的大型企业,也是国内制作牦牛肉食品最资深企业,公司坚持奉行总经理范正海倡导的“伍田做产品凭良心,是让伍田食品经销商安心,让伍田食品消费者吃了放心。”的“三心”经营观,并通过不断的推陈出新,以高品质的产品和产品线的丰富,赢得了市场,打造了“伍田”持续的品牌影响力,产品销售这几年从年一亿元上上升到近 10 亿元,发展成为了“全国行业质量示范企业”、“四川省优秀农产品加工企业”、“四川省农业产业化经营重点龙头企业”和“中国肉类工业 50 强企业”。

由于伍田生产的“午餐肉罐头”、“红烧猪肉罐头”系列军需罐头深受军队官兵们喜爱,这几年成都军区订购的军需罐头逐年增加,每年的 6、8 月都是伍田军需罐头生产的高峰时期。全力以赴的保障部队肉品供应,顺利交付部队,圆满完成任务,已成为每一个伍田人心中的责任。

因此,让伍田食品公司全国各区域销售经理到车间体验劳动,不仅补充了军需罐头生产的人力,而且也让销售经理们对产品认识得到了全面提高。销售经理们告诉记者,经过与车间一线员工零接触,深入体验到伍田食品凭借出色的工艺、先进的技术、严格的选材、精细的管理,生产出美味可口、富有营养、优质健康的产品后,感受到了一线员工的艰辛和一丝不苟的工作态度后,有了这次经历,他们在以后的销售中会更多的站在一线员工的角度考虑。

“让管理者通过到车间体验劳动学会换位思考,这本身就是培训中的重要内容。”范正海说,通过换位体验劳动,也是要让销售团队更深刻体会到“伍田做产品凭良心,是让伍田食品经销商安心,让伍田食品消费者吃了放心。”的“三心”经营观,是如何落实到生产和销售每一个环节的执行中、融入到从管理者到普通员工的勤劳和智慧中,从而变成企业行为的有机部分。

“狮王争霸赛”逐鹿中原

7 月 26 日,河南新世纪 4S 店迎来了无比热闹的一天,上汽依维柯红岩营销比武大赛第四季——河南中心初赛正在这里举行。

比赛当天室外温度达到了 38°,为保障选手的身体健康,河南中心特意准备了风油精、十滴水、藿香正气液等防暑药品,并将部分室外比赛项目移到了室内。

河南中心总经理谷险峰做了赛前动员讲话,他为大家详细的分析了营销比武大赛活动的目的和意义所在,鼓励大家都能取得好的成绩。赛事指导马波老师对比赛规则进行了详细的讲解,并强调了比赛的公平性和公正性。

销售比武分为“闭卷笔试、绕车介绍、情景演练”三个科目。“绕车介绍”科目既包含了对红岩车的了解程度,也包含了自己

的口才叙述能力的展示,因此,每一位选手都全力以赴、各显身手,毫无保留的展示出了销售精英应有的飒爽英姿。

“情景演练”科目别出心裁的设计成了选手分队 PK,这样可以很清晰地展现出选手们扮演销售人员和客户的各色风采。选手们的表现都非常真实,销售扮演者完整的展现了从顾客进门迎接、递名片、端茶递水、寒暄,到了解客户需求、用途,到合理推荐车型和金融方式,预约客户试驾等流程,最后送别客户,整个流程干净利落,大方得体,获得了在场选手的阵阵掌声,而扮演客户的选手通过自身过硬的专业知识,询问的问题刁钻而全面,获得了大家点头称赞。

在服务比武实际操作中,参赛服务技师们认真细致地查询故障进行排除,体现了这一群“最可爱的人”吃苦耐劳的精神。



● 参赛选手合影

在大家的一片掌声中评委老师宣布了 6 名销售晋级人员和 6 名服务晋级人员,谷险峰和河南服务经理何礼将荣誉证书分别

发到了每一个选手的手中,并预祝晋级选手在复赛中取得优异的成绩,为河南营销团队争光! (杨意)



醉美茅台(连载四)

中国出版集团 东方出版中心



● 赤水河古盐道渡口

■ 袁仁国 / 著

三、自然科学的生物工程(上)

茅台酒是中国大曲酱香型酒的鼻祖和典型代表,其品质魅力源于其得天独厚的酿造环境和悠久的历史、深厚的文化,更源自于其独具一格的酿造工艺。

茅台酒的生产工艺自汉代到现在,已积淀、发展了两千多年,凝聚了一代又一代茅台酿造者的智慧。这种智慧,孕育于无数次的酿酒总结,它顺应春夏秋冬的自然交替节律,并得到了不断的归纳、创新、提升。茅台人所创造的一整套在中国乃至世界酒业生产中,独一无二地充分体现天、地、人和谐统一精髓的特殊酿造工艺,将原始、古老的传统工艺与现代科技完美融合于一体,既有传统的光芒,又有科学的理性,堪称独特的传统智慧和当代酿造工艺科学完美结合的典范。

在中国数千年的酿造史上,茅台酒的酿造工艺最为复杂。在世界酿酒业中,也属罕见。茅台的工艺体现了全面、协调、可持续发展的科学发展观。人们可以从茅台酒复杂的工艺入手,破解它的“国”字号密码。

茅台酒厂世代相传的工艺,可以用数字从“1”到“10”来总结。

1、一年一个生产周期;2、两次投料和两种发酵;3、茅台酒拥有醇甜、窖底、酱香三种典型体和高温制曲、高温堆积、高温接酒等“三高”;4、四十八天制曲发酵;5、五月初午制曲;6、六个月存曲;7、七次取酒;8、八

次加曲、堆积、入池发酵;9、九次蒸煮;10、十种独特工艺;高温制曲、高温堆积、高温接酒、轮次多、用粮多、用曲多、出酒率低、糖化率低、窖藏陈酿、精心勾兑。

茅台酒所具有的众多引人入胜的秘密,深藏于复杂的酿造工艺流程之中。每一个环节,都需要最有悟性的头脑才能记住并传承。

茅台酒整个生产周期耗时一年。在一年的生产周期中,酿制的酒浆正好吸纳了春夏秋冬天地之精华灵气。在较长的酿制过程中,可以让微生物的活动更为充分,杂质渐渐消除,生产出来的酒,还需要分型窖藏陈酿后经精心勾兑,检验合格后方能出厂,因此从投料到成品酒出厂至少需要 5 年。

两次投料,即下沙、造沙,这是茅台酒生产打基础的环节。下沙指在重阳时,把高粱磨成二八成,润粮加母糟蒸透,摊凉,拌曲,经堆积发酵后又入窖发酵一月。造沙,是将高粱磨成三成,与下沙时发酵的酒醅混合蒸熟又循环往复下沙的工艺。

酒美在于香,“生香靠发酵”。白酒的发酵工艺决定着酒的香型和品质。茅台酒发酵工艺优于其他名白酒发酵工艺的典型特点表现在下面两个方面。

一是其他名白酒只经过窖池发酵一种方式,只产生一种香型。而茅台酒的发酵需要采取两种方式进行。其间的玄妙,让观者着迷。

茅台酒的两种发酵方式,即开放式发酵和封闭式发酵,也称“阴阳发酵”。



● 杨柳湾古井

开放式发酵,即“阳发酵”,又称“有氧发酵”。就是通过把酒醅摊凉,高温堆积,在地面上进行发酵,充分摄取、网罗、繁殖、筛选空气中对人体有益的微生物,柔和、升华、发酵,弥补了大曲微生物中某些数量和品种的不足,生成了大量的香味质和前驱物质,为入池发酵最大限度创造了活力,旨在纳天之“精华”,是产香的发酵。

开放式发酵是中国其他香型的白酒所没有的工艺。开放式发酵工艺,与中国的改革开放有异曲同工之妙。细数中国经济在过去 100 年的起伏跌宕,打破封闭,对外开放一直是推动经济发展的重要因素。如果站在人类历史的高度来回顾,每一个文明的大国,都是在开放的状态下获得成功的。是改革开放使我们吸引外国的资金、管理、技术为我们所用,从而不断进步,也迎来了新中国思想的解放,经济的发展,政治的昌明,教育的勃兴,文艺的繁荣。

科学的春天,和谐的社会。开放式发酵给了我们深刻的启迪:只有开放,才可宽阔吸纳,进步持久。一个企业,一个国家既要有固守的根本,又要敢于走出去,海纳百

【振兴东北老工业基地十年成果展】

四平市十大杰出青年企业家

四平市企业家协会

杨成林:用信念实现企业大跨越

振兴东北俊杰多,
各怀绝技绣山河。
黑土地上结硕果,
沧海横流显本色。

翻开英雄城四平史册,四战四平在中国解放战争史中是何等的令人震撼、悲烈!而今,在振兴东北战略中,四平市依然壮怀激烈,各条战线上蜂拥出一批最杰出的创业人物,他们用自己的理想和信念、智慧和汗水,在各自的领域里创造出令人倾慕的业绩,为中华民族的繁荣富强作出了重大贡献,谱写出时代的英雄赞歌,在历史的巨幅画卷上浓墨重彩地书写下辉煌,留下了豪气万丈的创业奋斗史。值此振兴东北老工业基地十年成果展示之际,四平市中小企业协会、四平市企业家协会向全国隆重推荐一批杰出的青年企业家,让他们的名字永远铭刻在强国、强企之时代的功劳簿上。

信念是无价的,成功创业者的精神是坚韧的。信念是成功的先导,信念是立大志、创大业之根本,信念是有力量的生命。

在东北松辽平原腹地——四平,迁入新厂址的四平市锦达专用汽车有限公司,正以恢宏大气之态势,向全国不同的领域阔步迈进,这是四平锦达专用汽车产业做精、做大、做强的超级信号。他们正在传递着一个信息,四平改装汽车行业腾飞的时代已经到来……。而胸怀远大志向、带领企业疾步飞奔的杰出企业家正是四平市特等劳模、总经理杨成林。

四平市锦达专用汽车有限公司是东北地区生产各式罐车行业中能力强,生产量较大的企业之一。公司技术力量雄厚,具备生产各种半挂车、自卸车及其他专用车的能力。产品远销华南、西北等地,并覆盖整个东北地区。尤其是

生产的各种规格散装水泥罐车已占领了整个吉林、黑龙江省市场,受到用户交口称赞,在国内中享有较好的声誉和口碑。

以质量铸品牌

四平市锦达专用汽车的主导产品是改装各式罐汽车。为了在全国打造名优品牌,谋求企业发展,总经理杨成林确立了“创先争优,实施品牌战略,抢占汽车改装领域制高点”的战略目标。质量是品牌的生命,也是企业生存和发展的保障。锦达专汽人从上至下对此有统一的共识。杨成林清醒地认识到:现代企业核心竞争的主要因素之一就是产品质量的优劣。于是,他经常亲临改车现场,主抓质量。多年来,公司过硬的技术工艺加上美观精致外形,让四平市锦达专用汽车在市场竞争中站稳了脚跟,

创出了声望,铸造了品牌,为企业插上了腾飞的翅膀。

在企业阔步发展之际,杨成林怀揣一颗慈善之心,不断参与公益事业活动,他作为市、区政协委员、人大代表,自汶川地震捐款救灾以后,他多次参与捐资助学、看望敬老院孤寡老人、给社区送煤送炭、为植树造林捐款等。

如今,四平市锦达专用车在在短短几年的时间里,一跃成为改装车行业中最具发展潜力的企业,首先得益于决策者杨成林总经理的远见卓识和他的锐意进取精神。杨成林认为:成功的企业不仅要生产优质产品,而且更要创造一流的服务。他先后连续两届当选为四平市政协委员、区人大代表,他所领导的四平市锦达专用汽车有限公司曾荣获市五一劳动奖状,他本人连续四年荣获四平市劳模、特等劳动模范称号。



● 四平市锦达专用汽车有限公司总经理杨成林

【东北名企】访谈专栏主持人 本报记者:赵长远 13904340715