



业绩不佳 引发职业经理人变动

“限购、限贷、限房价……在一系列调控重拳下,整个房地产市场销售放缓,不少楼盘都在进行优惠促销,你可曾想到我们老板在想啥子?”

日前,在成都金沙某茶楼一角,记者很熟悉的一位资深房产营销人成都某公司的营销副总张先生大发感叹,他一连串唉声叹气之后继续道:“你可能想想不到,我们老板还想提价,而且在今年7月份就提了一次价,每平方米涨了将近1000元,看到8月份销售业绩还不错,老板在9月底又提价上千元,一下子销售就陷入僵局,这下我的事就多了,而且动不动老板就拿我是问……”

“老板怎么能怪你,要怪只怪他乱涨价……”记者忍不住安慰起张先生。张先生今年约35岁,从西南财大毕业就进入房地产业,从最初某知名房企的策划部小职员,经过两三次跳槽,一路凭业绩升迁为某大型民企的负责营销的副总经理,他原本性格开朗,酷爱篮球和足球等体育运动,一直显得精神抖擞,没想到2011年的他已变得消瘦和忧心忡忡。

张先生喝了几口茶接着说道:“老板从来不认为自己有错,无论房子卖得好与否,他都会认为是你的错,都会认为你能力有问题。房子卖得好卖得快,老板会认为你市场调查做得不周到,把房子售价定得太低了,导致公司赚少了,这就是你的‘错’。其实天知道,公司有哪个项目那套房子在亏本买?即使是按开盘价和优惠价卖,公司的利润也有百分之二十!”

张先生顿了顿,“我们老板太不知足,生怕少赚了一分钱,所以从来就没有想过平价销售,而是想不断提价赚取更多的钱。但是,房价提得太高了,尤其是在限购、限贷等调控政策持续打压之下,房子肯定就不好卖,哪怕你项目位置和品质再好,都要受价格高低影响,但老板不会认为是价格原因,而会认为你能力不行,营销推广不得力,销售现

场管理不到位,销售人员接待和说服客户的能力不足,要求你加强管理,要求售楼员四处拜访客户……”

“那你又是怎么办呢?”记者问道。“我能怎么办?怎么办的结果都差不多,你想人还是那些人,即使管理得再严格,房子也未必卖得好!毕竟,政策调控影响日益明显,各大楼盘都不好卖,许多公司都在进行降价促销,而我们还逆势涨价,就简直等于‘自杀’。再说,我们项目在城南的位置一般,而且周围同档次的项目众多,竞争相当剧烈,我也是使出了浑身解数……回头看这十多年,我现在也看明白了,房地产老板太贪婪,不只我们老板如此,许多其他房产老板也是如此,有的比我们老板更是贪得无厌,这一行业也不值得留恋,今年我完成不了销售10亿元的销售任务,大不了年后就辞职走人!”

记者旁白

在成都房地产界,张先生只是最近萌生退意的营销人中的一位,在记者熟悉的数十位营销人中,不少人都坦言最近的压力极大,都想另谋出路。至于原因,大体有三类:第一类,就是张先生所说到的,老板将楼盘价格定得太高,房子难卖难以完成销售任务;第二类是害怕因降价促销带来的退房纠纷,数位营销负责人向记者坦言,现在降价已是大势所趋,由此带来的退房潮和纠纷将与日俱增,而这些纠纷又非常棘手,自己害怕应对;第三类是看不惯房地产行业的丑陋行为。比如一梯多户带来的通风采光问题,以及同层相邻住户干扰问题,在同一个平面层,有的蝶形设计出多达十余户,这样一栋楼就有许多户型通风采光大成问题,但在卖房子时,又不在户型图上标明同层户型布局,往往只放大单一户型,显得最基本的通风采光功能良好,但建成交房时,所有问题就全部暴露出来,到时如何向客户解释?想起来都内心有愧,所以想走人。

(姜必刚)

责编:王萍 编辑:刘文景
版式:张彤 校对:阳红
2011年11月7日 星期一

ZHIYEJINGLIREN

职业经理人

柳传志卸任联想董事会主席 CEO 杨元庆接任

联想的高层更迭传递了一个重要的信息,联想集团国际化战略逐步迈向成功

11月2日,联想集团在北京举办2011/12财年第二季度业绩发布会。会上联想集团宣布其2011财年第二季度跻身全球第二大个人电脑厂商,同时公告集团新一轮主帅任命。

联想集团宣布调整自2011年11月3日起生效。柳传志对媒体表示,杨元庆经过多年磨练,已经完全能够胜任国际化大公司董事长职务,而且非常适合担任CEO。

联想集团在公告中表示,柳传志因需要投放更多时间关注联想控股业务才辞任公司董事。为表彰柳传志在任期内对公司贡献,并从其丰富深厚经验中获益,柳传志将继续担任联想集团的名誉主席及高级顾问。

助联想度过低迷时期

早在2004年,柳传志首次出让董事长一职。2009年2月,联想集团出现11个季度以来的首亏时,他却出人意料地复出再次担任联想集团董事长,杨元庆退居CEO一职。帮助公司度过经济低迷时期并成功扭转局面。

在11月2日晚的卸任发布会,柳传志说:“联想确实是越过了一座又一座的山峰,但是现在我们回过头来看,原来我们越过的都是丘陵,在我们前面才是真正的山峰。(杨)元庆一定能够带领大家越过。”

他归结了联想成功的两个核心因素:“一是大环境的变化。我创业时已经40岁了,如果还是改革开放前的环境是永远不可能的;二是我我和我的同事们集体努力。我们有一个高远的目标,共同努力,形成合力才有了今天。”



11月2日,柳传志(左)卸任联想集团董事局主席,联想集团CEO杨元庆(右)兼任董事局主席一职。图为柳传志与杨元庆在媒体沟通会上握手。(图片由联想集团提供)

而国内有媒体评论,柳传志淡出,传递了一个重要的信息,联想集团国际化战略逐步迈向成功。

附 联想集团关于人事变动公告(简约):

柳传志表示:“元庆对个人电脑行业有着精深的理解、部署和极强的决策力。不仅如此,元庆在04年至09年期间曾担任联想集团董事局主席,得到了极大历练,同时又在这两年更趋成熟,在董事会中有很高的威信,已经完全有能力集董事长和CEO于一身,领导一个国际化公司不断走向成功。作为联想集团的大股东,联想控股会长期持续地支持联想集团的发展。”

据IDC最新数据显示,联想集团的全球个人电脑市场份额排名第二。在中国排名第一;在日本排名第一(通过与NEC组建的合资公司);在全球新兴市场排名第一;在全球商用笔记本电脑市

场排名第一。联想集团连续八个季度在全球主要个人电脑厂商中增长最快,并正在大举进军包括移动互联在内的高增长领域(最近全球发布了三款平板电脑)。去年,联想集团创下了216亿美元的收入纪录。

(董兰兰)

相关链接

柳传志: 我给自己打98.95分 给杨元庆99.99分

谈到此次卸任,柳传志说,目前联想一路高歌往上走,此时是退休的最好时刻。2008年因全球金融危机影响,联想集团陷入巨额亏损,柳传志在次年2

中视网元 CEO 陈阳:光靠钱挖不动网游优秀团队

中视网元CEO陈阳近日在接受ChinaByte专访时表示,广电系进军网游意味着更多资源的进入,将推动整个行业地位提升。对于行业内存在激烈挖角现象,陈阳表示,光靠钱挖不动优秀团队。

广电系进军网游提升行业地位

央视、湖南卫视、辽宁卫视等广电系企业纷纷试水网游产业引发业内关注。中视网元CEO陈阳接受天极科技专访时表示,广电系进军网游意味着更多资源的进入,将推动整个行业地位的提升。广电系企业进军网游将把网游推广成全民品牌和全民行业,是行业发展的必然阶段。

陈阳认为国家队进军网游对行业产生的影响主要分为三个方面。

“更多的资源进入这个行业,这个是行业好事,任何一个行业资源的大量进入意味着行业地位的提升,会走向更强的一面,我们应该看到正面的一点。

“第二个是行业壁垒的问题。网游行业是生产内容和传播相结合的产业,广电系在生产内容和传播手段上跟网游企业还是有所不同。”

“第三,广电本身的很多资源是国内目前主流网游企业无法利用到的,这涉及到成本以及覆盖率的问题。总结来说,广电系企业进军网游将把网游推广成全民品牌和全民行业,总之是这个行业发展到一定阶段的必然现象。”

中国网最缺的还是天才

陈阳认为,跟美国网游市场相比,中国网游行业还远没有发展成熟,没有形成普遍规律。更多的竞争者和资源的加入将推动整个行业向前不断发展,而中国网游目前发展面临最迫切的问题是创意型人才的缺乏,中国并不缺少技术,但人才积累薄弱是行业发展一块短板。正因为网游人才的缺乏,中国网游企业正上演着愈发激烈的挖角大战。针对这一现象,陈阳表示,优秀团队光靠钱是挖不动的,优秀团队都有着强烈的使命感。“真正一个好的研发团队是用钱挖不走的,我认为网游是一个复杂艺术表现体,如果没有用心去做,没有使命感去做,是做不好一款游戏的。我不认为一个频繁跳槽的团队是一个优秀的团队。”

(比特网)

泉州职业经理人协会 扩容

明年初,泉州将成立第三届职业经理人协会,和以往民间自发组织不同的是,新一届协会将直接由政府部门牵头成立,规模也将从原来的100多人变成1000多人,全面整合政府、企业、社会等服务资源,助推泉企整体管理水平提升。这是记者日前从泉州市经济贸易委员会获悉的。

据悉,目前泉州上亿元规模的企业有上千家,其中上市的企业也已经有70多家,这些企业都需要建立现代企业制度,因此职业经理人的作用便更加显现。但与之不相符的是,泉州当前的职业经理人无论从数量还是质量上都难以满足经济快速发展的要求,因此在企业高管人才市场配置中恶性跳槽或互挖墙脚的现象比较严重。另外,泉州中小微型企业量多面广,但管理上比较薄弱,因此也急需一个公共服务平台为其提供专业化服务。

在此背景下,今年泉州市经委直接牵头筹备第三届泉州市职业经理人协会,目前正在进行前期报名工作,预计明年初协会将会成立。

“新一届的职业经理人协会将吸纳1000多名会员,160个单位会员。”泉州市经委的相关负责人赖金良说,协会成立后,将适时组织职业经理人学习、交流,共同提升。同时也让优秀的职业经理人组团到企业中去,服务企业,帮助企业解决管理上的实际难题。“构建一个服务的平台,通过这种学习与‘问诊’的方式,让泉企的管理水平整体得到提升。”赖金良说。

那么什么人或什么单位能参与协会呢?据悉,凡在泉州市境内企事业单位中担任中高层领导职务的职业经理人与企业家,均可申请加入协会。职业经理人可以成为会员,而企业同样可以成为单位会员,只要是泉州市境内依法登记注册、合法经营的企业事业单位或管理规范、业绩突出、具有一定影响力的社会组织都能成为单位会员。

(王宇奇)

职业教室 Zhiye jiaoshi

高级人才怎样和猎头公司接触

金令牌猎头 – 职业经理人猎头公司

1、为什么要和猎头公司接触?

正规的猎头公司考虑的是企业和个人的双赢。好的猎手首先应是称职的职业顾问。和猎头公司接触,您可以拥有自己的职业顾问,在你的事业出现拐点时,猎头公司可以帮你分析、咨询,带给你新的机会和崭新的事业,帮你完成职业转换。猎头公司推荐人非常谨慎,并不是仅凭你提供的简历、简单的背景调查、面试/测评就推荐你,而是要了解你经历、能力、性格、职业生涯、你的现在的职业状态和将来职业规划,才会帮您寻找新的机会、推荐合适的职位。

2、什么时候和猎头公司接触?

现在就和猎头公司接触。人的一生中发生几次重大的职业变动是正常的,不管是主动的还是被动的。即使您现在不想动,但不要拒绝机会,

拒绝帮助。对于高级人才,职业变动需要时间。一般来说,您想找一份比较满意的工作,您的年薪要求是18万,大概需要18个月的时间;您的年薪要求是30万,大概需要30个月的时间。猎头公司做的是锦上添花的工作,他的服务对象基本上都是在职的、优秀的、不愁找工作的人。给自己留些机会,给猎头公司留些时间。

3、和什么样的猎头公司接触?

猎头公司不是职业中介,也不是人才市场,而是专业的代理、咨询机构。与其说选择猎头公司,还不如说选择猎头顾问。请您注意以下5个方面:首先要有双赢的态度、负责的精神和保密的意识;第二是称职的职业顾问;第三要有专业的、行业的背景;第四要有理念的碰撞;第五要有高层、职位的操作经验。一个简单的判断方

法就是年龄,好的顾问至少应在30岁以上;另外就是交谈,看看和您不是一个层次。一些猎头公司也有网站,您可以对猎头公司多一些了解。您也可以到职业经理人俱乐部,在那里您经常可以碰到一些不错的猎头顾问。

4、如何准备资料?

您提供给猎头公司的简历越详细越好,便于猎头公司对您的了解。在简历中主要应写近10年的工作经历,包括公司名称、部门、职位、汇报对象、下属人数。如果您的公司不是世界500强,建议您您简单介绍一下您公司的规模和主营业务。另外应说明您的主要职责和工作业绩。您也可以阐明真实的离职原因,请不要用套话。同时请您提供至少2个证明人的电话、E-MAIL。中英文的简历绝不是

简单的翻译,英文简历应按英文简历要求设计。切记您的简历要真实,如果被猎头公司调查出有WHITE LIE的话,您可能永远得不到推荐机会。另外,提醒您至少半年要更新一次您的简历。

5、和您的顾问谈什么?

作为您的职业顾问,他需要了解您的技能、感兴趣的领域、价值观和工作风格。您完全可以像和朋友聊天一样,谈您的工作、朋友和家庭。小公司看老板、中型公司看行业、大公司看企业文化。做事业也需要家人、朋友的支持。请您多谈谈您的企业、老板、企业文化,以及您当初为什么进这家公司、现在为什么想走。很多人在选择机会时可能忽略了一些因素,所以造成信任危机、项目中断、经营理念分歧等问题。请注意,除了正式

的面试,这种谈话应是一对一的,以保证谈话的私密性。

6、作为朋友,您知道吗?

80%的机会来自您的朋友。猎头顾问是您最专业的职业顾问,同时也是您的朋友。经常打个电话,互相帮忙能够加深友谊。猎头公司也需要您的帮忙,您也可以成为他们的顾问,向他们推荐您认为优秀的人才、合适的人才。只有保持联系,您的资料才是最新的;只有有效沟通,才能建立信任;只有互相帮助,才能建立友谊。

作者简介——王景春,金令牌职业经理人俱乐部运营总监,前中国国家人才网COO/人事部全国人才流动中心猎头业务负责人,从事猎头业务超过10年。在个人职业咨询、招募高级人才、人力资源管理咨询等方面有丰富的操作经验。