

中国十大文化名酒 中国唯一黄坛传统酿酒工艺(真基金坛酒)

**道光廿五**

辽宁道光廿五集团酒业有限公司

诚招地市级以上区域营销专员

网址: WWW.daoquang.com.cn 销售热线: 0416-3883835

# ZHIYEJINGLIREN

## 职业经理人

# 《诚信载道》连载三十二

□ 魏建国 著

(接上期)

航班还在延误,有的甚至取消。很多地服公司的员工都在坚守着岗位,泡上一碗方便面加上一根火腿肠,就是他们的夜宵。休息室的椅子上能看到他们互相依偎着小憩,奔来跑去的忙碌已然让大家疲惫不堪。地服员工用真诚打动了旅客,这一张张在严寒中绽放的微笑,成为昆明机场最温暖的符号,他们用自己的实际行动证明着专业的服务态度和无私的奉献精神。

万众一心融冰,众志成城化雪。尽其责,履其义,践其信,众志成城谱篇章,冰雪过后尽开颜。北方的暴雪难以避免,但暴雪带来的危害可以降低到最低;暴雪加大了昆明机场地面服务保障工作的难度,但地服人员在暴雪中成长、成熟,地服公司的企业精神也在得到升华。在这场抗击北方暴雪、保障航空运输的战斗中,昆明机场地面服务人员没有退缩,他们上下齐心,以无比的爱心、勇气、毅力、诚信、耐心和智慧经受住了一次次突发的严峻考验;他们发挥着整体协调作用,用自己真诚的微笑和热情的服务在严寒里每位旅客的心中洒下了无限温暖,用自己敬业的精神和优质的服务证明了航空地面诚信服务品质。

“以一当十并不难,难的是以十当一。”个人价值除具备独立完成工作的能力外,更重要的是富有和他人共同完成工作的能力。在企业当中,团队是一个有机整体,只有团队合作,才可能更好地达成企业目标,更好地达成顾客的满意度。

“诚信机场”创建是昆明机场人共享的观念、信念、价值和行为规则,是全体员工共同的行为模式。企业资源是有限的,使有限的资源创造出更大的利益和价值,只有通过团队协作才能实现。世界上没有完美的人,只有完美的团队。一个积极向上的团队能够鼓舞每位员工的信心;一个充满斗志的团队能够激发每位员工的热情,每个员工都应该具备团队精神,融入团队,以整个团队为荣,在尽自己本职的同时与团队成员协同合作,共获成功。

### 【诚信实例】

### 服务无止境,贴心伴您行

昆明机场安全检查站彩云班组结合企业诚信文化建设,不断探索安检服务品牌的建设,将规范安检检查、提升服务质量作为发展方向,打造了具有安检特色的安检四大队VIP分队为“创品牌、树形象”的标兵队伍,并于2009年4月挂

牌成立了“彩云班组”。

安检站“彩云班组”的成员完全由女员工组成,班组人员平均年龄在25岁,是一支充满青春和活力的年轻女员工队伍。她们担负着省部级以上领导以及重要外宾的安全检查任务,组建时就以规范岗位操作,优化安检流程,创建“最佳服务”为目标,以规范管理、提升素质、开拓创新为根本,以优化环境、诚信服务为核心,并以完善服务措施、改进服务质量、提高服务效率入手,大力倡导文明服务,努力营造和谐氛围,取得了“内强素质,外树形象”的良好成绩,为昆明机场安检站的班组建设树立了标杆和榜样。“彩云班组”在安检站制订的政治、业务培训年度计划的基础上,还制订了详细的班组工作人员素质教育培训计划和政治业务学习制度,规定培训课程依次以政治思想教育和业务技能培训为主。“彩云班组”工作人员接触的是重要的贵宾,他们整体素质较高,对服务质量的要求也比较高,“彩云班组”工作岗位的特殊性,要求工作人员不仅要有较高的业务技能,还要有较高的文化素质。保安、促服是安检的工作宗旨,“彩云班组”是直接面对VIP贵宾的窗口,其工作人员素质的高低,直接影响到昆明机场安检的形象。为此,“彩云班组”在统一思想、提高认识的基础上,坚持不懈地狠抓了素质教育,从根本上提高了班组人员的综合素质。

环境是一个单位文明程度的外在标志,它既可以反映单位的兴衰,也体现出职工的精神风貌。创造一个优美的环境是建立正常工作生活秩序的基本条件。在环境美化中,美化服务室的文化墙,使之成为员工思想、工作、生活的交流平台,活力班组文化,形成热爱工作健康生活的积极氛围。她们利用有限的资源将VIP通道装点得温馨舒适,配以鲜花、植物等;还改进了以往给旅客距离感的验证高台,创新了开放式验证口,和旅客“亲密接触”;班组全体成员统一着装,细化到发饰、妆容、鞋袜等,体现了他们绝对的专业素质,配戴标识徽章,做到“党团身分亮出来,平时工作看出来”。为了提高服务意识,树立品牌形象,在制服创新过程中,她们将领花换成了丝巾,七彩的丝巾和班组的含义无形地融合在一起。在丝巾的衬托下,姑娘们的笑容更加灿烂,也改变了以往安全检查的僵硬。当她们以会心的微笑将客引入通道,要客所感受到的不再是例行检查,而是“彩云班组”的专业精神和贴心服务。

# 王占珍:着力打造亿利号煤炭劲旅



亿利资源集团公司副总裁、亿利能源股份有限公司副总经理、亿利煤炭公司总经理 王占珍

近年来全球经济遭受几十年未有的一次重创,改革开放以来高速发展30年的中国经济也受到极其严峻的冲击,企业界再度进入困难时期。鄂尔多斯市亿利煤炭有限责任公司却在这种不利的市场形势下“逆势”成立。亿利资源集团公司副总裁、亿利能源股份有限公司副总经理暨亿利煤炭公司总经理王占珍,和同仁们一道拉开了又一场企业发展的大幕……

□ 本报记者 王建蓉

经过短短3年发展,大名鼎鼎的亿利资源集团旗下的专业化煤炭运销企业——鄂尔多斯市亿利煤炭有限责任公司,已形成以煤炭运销及煤炭物流为主营业务,以公板、罕台川、萨拉齐等发运站点为集散中心,以铁路为运输主干线,以天津港、秦皇岛港、曹妃甸港、津唐港为销售平台,集物流园区、铁路、公路、港口、客户网络为一体的煤炭运销产业链,成功打造出一支“亿利号”煤炭运销劲旅,写就了世界金融危机时代一篇精彩的企业发展史诗。2011年,亿利煤炭公司实现销售收入1566亿元,创利润2560万元,人均实现销售收入333271万元,为亿利资源集团和地方经济的发展做出了一份沉甸甸的贡献,公司总经理王占珍还获特别贡献奖及5%股份。不久前,记者采访了亿利煤炭有限责任公司暨总经理王占珍。

### (一)

2009年,发端于太平洋彼岸的国际金融危机猛烈地拍打着太平洋的此岸,全球经济遭受自二战结束以来的一次重创,企业界再度进入困难时期。在这种不利的经济形势下,鄂尔多斯市亿利煤炭有限责任公司注册成立,成为亿利资源集团重要业务板块之一的亿利能源股份有限公司的全资子公司,注册资本1亿元。已在煤炭战线奋战了几十年的王占珍,担起了亿利资源集团公司副总裁、亿利能源股份有限公司副总经理及亿利煤炭公司总经理的重任。

多年来,亿利资源集团在企业主创人、全国工商联副主席、集团董事长王文彪的率领下,本着绿色、循环、清洁、低碳发展理念和“引领沙漠绿色经济,开拓人类绿色空间”的发展使命,集中精力发展沙漠治理、清洁能源和天然药业等产业,写就了荒漠化防治的世界性传奇,发展成为了全球最大的沙漠绿色经济企业,为促进地区经济发展,改善区域生态环境做出了积极贡献,受到联合国有关国际组织和我国高层的高度评价。刚刚挑起亿利煤炭公司重任的王占珍在思索,在金融危机时代“逆市”建立的亿利煤炭公司,如何才能闯出一条加快发展的新路来呢?

王占珍,1953年出生于鄂尔多斯市杭锦旗,北大企业管理硕士,高级经济师。早年先后供职于杭锦旗政府办公室秘书、乡党委书记等;后来任过伊泰集团副总经理、经营公司经理,鄂尔多斯东辰煤炭公司党委书记、董事长、总经理,中销盛宇煤炭运销公司董事长、总经理等职。经过多年的历练,成为了鄂尔多斯市乃至内蒙古自治区著名的煤炭企业管理人才,也对行业和业务有着深刻的见解和洞悉。

记者了解到,作为伊泰集团创业的先驱者和主要领导者之一,王占珍早在1988年3月伊泰初创业时即进入伊泰工作,随同伊泰大业的领衔者张双旺一道打天下,一直干到2001年6月伊泰集团改制。征得伊泰集团张总同意后,市组织部经过认真考察考核后,任命他担任当时鄂尔多斯市唯一的国有煤炭企业——东辰煤炭公司党委书记、总经理。他坦率而真诚地对记者说:“如果说我是从煤炭学校毕业的学生,那伊泰集团就是我的第一所母校,张双旺董事长就是我的校长,他不仅是一名优秀的企业家,同时也具备了一名杰出政治家的韬光武略。我对伊泰也有着非常浓厚的感情,一直非常怀念这段岁月。”他说自己从伊泰到现在,一直与煤炭打交道,从事煤炭经营20多年,对煤炭行业感情很深,虽然没有大的成就,但我一直没有停止向着更高的目标前进,也许就像煤炭一样,要有一种燃烧自己、温暖他人的牺牲精神,才能书写一名煤炭行业“老兵”爱好学习和创新、勇于不懈探索的新传奇。

王占珍的思维闪耀着哲理和智慧的光辉。为了在宏观经济不景气的困难条件下打开工作局面,他自2009年5月任职亿利煤炭公司总经理后,率领公司班子在亿利资源集团王文彪主席的领导下,开始了克服万事开头难的诸多困难。当时面对国内煤炭市场低迷、新增运力计划难以兑现、周边货源组织困难、资金供应十分紧缺和政府限制煤管票等重重困难,他和公司班子同仁们分工负责,团结协作,以身作则,率先垂范,带头冲锋在前,率领亿利煤炭公司全体员工始终秉承“艰苦奋斗,敢为人先,锲而不舍,忠诚执行”的企业精神,坚定信心、奋力拼搏,紧紧围绕王文彪主席提出的“五煤战略”,全力落实他提

出的“利润导向、数字说话”要求,通过大量扎实有效的工作,使新建的亿利煤炭公司较快进入了全方位运转、深层次拓展的快车道。

### (二)

铁路运力计划是煤炭运销业务做强做大的前提和基础,为了迎难而上发展企业,王占珍全身心扑在工作上,亲自前往铁道部、内蒙古自治区经委和呼铁局等有关部门进行协调沟通,为亿利煤炭公司的铁路运力计划东奔西走。通过不懈努力,2010年2月,公司成功获批铁路运力计划100万吨/年。但由于当年1至2季度铁路运力异常紧张,导致公司铁路计划兑现率不足30%,王占珍又亲赴呼和浩特铁路局等有关部门做工作。通过往返奔波,不断协调沟通,公司运力计划批复率不断提高,2010年连续6个月打破运力计划批复及铁路发运纪录,一举打通了限制企业煤炭外运的瓶颈,最终取得了提前两个月完成2010年各项经营指标的优异成绩。

为保障公司站台发运工作的顺利进行,王占珍会同有关领导协商制定了一整套制度,从布置站台货位到车辆过磅上洼卸煤,从站台盘煤管理到火车装车作业,对各岗位、各环节进行精细化管理,使公司站台发运及管理工作均有序进行。在建立完善的货源组织体系的基础上,解决了50万吨煤管票等难题,并依据多年煤炭企业管理经验,积极与其他大型煤炭公司进行合作。组织公司外销办事处先后入驻秦皇岛港、曹妃甸港、津唐港(东港)、天津港四大国内重要港口,积极开拓煤炭销售市场,先后与华能能源交通产业控股公司、浙江浙能复燃燃料公司、广州珠江电力燃料公司等大型煤电企业建立了长期合作关系,使得港口销售工作稳步推进,从而在2010年提前两个月完成全年利润指标。

“十二五”开局的2011年,在王文彪主席和集团班子的正确领导和大力支持下,亿利煤炭百尺竿头更进一步,认真贯彻落实集团公司战略年会精神,以推进实施王文彪主席提出的“五煤战略”为己任,紧紧围绕集团公司目标和煤炭公司年度经营计划开展工作。这年初,通过集团公司领导的协调与帮助,

公司积极与国家发改委、铁道部、呼铁局等进行沟通协商,使得公司铁路运力计划由100万吨/年增至140万吨/年,从而缓解了煤炭外运压力,为公司进一步做大煤炭外销业务奠定了坚实的基础。使2011年成为了亿利集团煤炭产业大发展的一年,成为了亿利煤炭公司逆势攀登、厚积薄发、奋勇拼搏的一年,公司销售业绩稳步提升,企业盈利能力大幅增强,在2010年的基础上更上了一层楼。

### (三)

为进一步加强货源组织工作,亿利煤炭公司派专人对鄂尔多斯市周边地区的煤矿产能及市场价格开展实地调研,掌握了大量的数据资料,建立了完善的货源组织体系,并采取以“集中采购为主、分散采购为辅”的灵活采购策略,积极组织适销对路的货源。同时通过积极调整销售策略,坚持外销、地销相结合的“两条腿”走路经营模式,在去年下半年以来公司铁路运力计划兑现率持续降低,外销业务举步维艰的情况下,积极开展市场调研工作,根据市场行情及企业实际情况,依托四大港口创新性的开展港口贸易煤及地销贸易煤销售工作,培植了公司新的销售收入增长点。

公司在狠抓安全管理等基础管理工作和做好保障亿利化学公司和亿利能源达拉特分公司电煤及焦粉供应工作及巩固原有市场和客户的同时,积极拓展其他地销业务市场,先后与准格尔旗慧敏煤炭公司、托克托县宇洲煤业公司、托克托县宏发源工贸有限公司开展业务合作,并取得了神化亿利黄玉川煤矿工程煤的销售权,同时克服了发运站台施工检修、周边货源组织困难、资金紧缺等重重困难,使地销业务大幅提升。

公司还派出多路调研小组对伊旗、准旗、达拉旗境内以及陕西神木地区的40余家大中型煤矿进行实地走访调研,掌握了大量的数据资料,并于去年底再次对鄂尔多斯市以及周边陕西、山西境内的精煤矿、明煤开采情况以及煤炭资源整合情况进行了摸底调研,为集团公司煤炭资源整合工作做好前期准备工作。

### 【延伸阅读】

### 致力书写新一轮发展传奇

短短3年时间,王占珍率亿利煤炭公司依托亿利集团暨亿利能源股份有限公司的雄厚资金优势和庞大的市场销售网络,以及本地区丰富特色的自然资源优势,通过公司全体将士的创新拼搏,已发展成为具有完善的法人治理结构及高素质经营管理团队的现代企业,鄂尔多斯市煤炭运销重点企业和行业中的一支劲旅。他表示,亿利煤炭有限责任公司如今正在为如期实现2012年经营目标和集团公司双“5·6”目标,完成“三大转变”而努力奋斗。相信走过3年多历程的鄂尔多斯市亿利煤炭有限责任公司,定将在亿利资源集团引领中国沙漠绿色产业和民生经济发展的奋进中,不断书写煤炭行业新一轮发展的传奇。

# 教你如何畅游“职场江湖”

职场犹如险恶江湖,当弱点不慎曝光,如何才能让上司不把你打入冷宫?你需要一些小小的技巧化险为夷。美国顶尖经理人米歇尔·埃斯纳曾经说过:在职场上的很多时候,实际上你需要的,只是训练达到目的的技巧,而不是实现完美。

**Case1: 主管说的话你一无所知……**

上司叫你到办公室参加项目会谈,可你忘了提前熟悉项目内容,根本不知道主管在说什么……首先要冷静,别慌了阵脚,不妨做好笔记,思考一下话题中的入门难点。你可能会被问及细节,

这时候不妨这样应对:“我目前还没有这方面的数据,但是会尽快找到的。”

**Case2: 你迟到了……**

说出实际情况,显然不会有好结果,而编造一些家中突遇的麻烦,又让别人怀疑你不够诚实。你不如低声道歉,悄悄就坐。有些情况是特别失礼的,例如错过了年度会议或者耽误了同重要客户的会面。这时只能做一件事:直接承认错误并请求原谅。

**Case3: 上司让你加班……**

到了下班时间就可以放下笔了,但是记着要带上一大堆资料回家。对上司说你回家去加班。总之,即使你事不想

加班,但一定要抽出休息时间完成工作。

决不能靠小聪明混日子,用主动出击来掩饰自己的偷懒。

**Case4: 你处于情绪低潮期……**

虽然今天最想把自已埋进咖啡馆的角落,你现在也要向上司主动请缨,多做一项任务。根据心理学家的研究:阶段性的额外任务有助于职业倦怠的调节。此外,主动提出工作挑战,会令上司觉得你干劲十足,留下好的印象。

**Case5: 你的主管突发奇想……**

你只是听着,不用深入考虑上司的提议。用一些比较中性的话来回答,比如很有意思或值得好好考虑,也可以用



一句我想知道的更详细一些来表明你对这个提议的重视度。认真考虑,用更多时间收集信息,然后再表示赞成或者反对。 (网摘)

