

## 集团2011年度总结表彰大会在宁顺利召开



**本报讯** 1月14日，圣和集团2011年度总结表彰大会在金陵国际会议中心召开。会议全面总结了2011年的各项工作，表彰在过去一年中为圣和建设做出优异成绩的先进个人和集体，规划部署了2012年的各项工作，并明确了2012-2016年集团五年发展战略规划，谋划集团的跨越发展。集团副总经理戚良猛主持会议，集团领导、在宁员工、各大区总经理、地区经理、主管、销售能手等共560余人参加了本次大会。

会上，王勇董事长作了题为“调整创新谋发展，凝心聚力求事业永续”的报告。报告中肯定了集团2011年在科研、生产、销售和管理各方面取得的可喜成绩。研发项目多个课题列入国家、省市重点科研项目；完成了全年生产任务及技术经济指标，保证了药品的市场供应；产品销售实现了34%的增长；集团地产及旅游业蓬勃发展，方兴未艾。2011年，公司形象得到进一步提升，公司先后获“全国双爱双评先进企业”、“全国AAA级信用企业”、“江苏省质量信用等级A级企业”、“首届江苏企业公民奖”等多项荣誉称号。

2011年已经过去，展望2012年，圣和任

重道远。对于圣和人来说，2012年按照制定的五年发展战略规划，要实现销售收入40%的增长，实现安全零事故，质量零缺陷。王勇董事长指出，在新的一年里，集团要在“规范运营管理，提升整体实力；积极寻找机遇，快速扩张主业；壮大研发队伍，提升研发能力；围绕终端市场，扩大销售规模；严格生产管理，确保产品质量；积极推进置业项目，努力开拓旅游市场；引进优秀人才，加强员工培训，快速提升人力资本；构建完善的财务管理和监察体系；完成绩效薪酬体系的构建工作；做好企业文化宣传工作”等方面下功夫，实现集团第一个五年发展规划的开门红。

会上，王勇董事长发布了圣和集团2012-2016年发展规划，并对到2016年要实现的关键业绩指标进行逐一解读。随后，王勇董事长还对圣和文化进行了宣讲。他形象地将圣和比喻成一只扶摇而上、展翅腾飞的大鹏，圣和的基本价值观“善良、诚实、平等”就是这只大鹏的心，而大鹏的头昂首朝向我们的使命“让更多的人享受健康的快乐”，大鹏的双翅则在使命的感召下朝着我们愿景“让圣和成为人们最信任的品牌”振翅飞去，最终，大鹏的喙必将啄取我们的目

标——“打造百年圣和，铸就卓越常青的企业”。王勇董事长指出，在具体的生产经营活动中，我们确立了“以人为本、科技为先，坚持发展、开创未来”的经营宗旨，用以明确我们经营生产活动的主要方向和意图。在我们实践中之有效的“民主平等、公平公正、科学合理、规范守法”的圣和核心思想则保证了我们经营管理各项活动的有序、规范、正确的进行；而“客户第一、诚信正直、团队合作、致力创新、积极主动、快速执行、绩效为先”是指导我们行动的核心价值，也是我们圣和的“七大法宝”，圣和人时时刻刻要信任并用于指导我们行动。

会上对2011年度先进个人和集体进行表彰，并举行了隆重的颁奖仪式。徐立军等17人被授予“优秀员工”称号，朱正伟等34人被授予“先进员工”称号，北京二区等10个办事处被授予“优秀办事处”称号，赵永丽等16人被授予“销售能手”称号，马艳等36人被授予“优秀代表”称号，蔡翠等19人被授予“企业文化建设先进个人”称号。

大会在嘹亮的《歌唱祖国》歌声中顺利结束。（集团总经办）



## 我司被评为“中国AAA级信用企业”



**本报讯** 1月

7日，“2012年中国企业科学发展大会暨诚信盛典”在北京钓鱼台国宾馆隆重召开。经过中国合作贸易企业协会、中国企业改革与发展研究会、全国企业信用评价办公室的严格评审，南京圣和药业有限公司荣获“中国AAA级信用企业”称号。全国政协副主席王文元等领导以及中央政策研究室等部门有关领导、著名专家学者以及企业家代表，约500多人参加了本次大会。

我公司一直以“质量为生命、信誉为基础”为企业质量观，先后被南京市政府授予“重合同守信用企业”，被税务部门评为“A级纳税信用等级”、“纳税大户”，市劳动和社会保障局授予“诚信单位”，省医药行业协会授予“诚信企业”。这些荣誉的获得均是对我司积极构建诚信企业、和谐劳动关系的充分肯定。我公司将一如继往的做好信用管理工作，诚信经营，让圣和成为医生和患者最信任的品牌！

大会围绕“诚信与发展”的主题，共同探讨了中国企业诚信建设和科学发展。“企业信用认证”旨在加快国内企业诚信建设步伐，树立国内企业诚信新风尚，发挥道德模范作用，建立健全现代市场经济的社会信用体系，促进国民经济又好又快发展。（集团总经办）

## “同心·万家民企帮万户工程”工作座谈会在我司召开

**本报讯** 为充分发挥非公有制企业在南京市幸福都市建设和率先基本实现现代化中的积极作用，全市统一战线将组织万家非公有制企业帮扶万户特困家庭，开展“同心·万家民企帮万户工程”活动。2月7日，南京市委统战部“同心·万家民企帮万户工程”工作座谈会在圣和集团总部召开。南京市工商联副主席李冰、南京市委统战部经济处处长郑德巍、南京市工商业联合会经济处处长钱卫冰，以及雨润集团、圣和集团、商贸集团、江海集团、晨林商贸、飞元集团、易记小吃店、吉尼科技、新叶时装、花旗涂料等企业负责人参加会议。

会议对《关于在全市统一战线组织实施“同心·万家民企帮万户工程”的意见》进行了认真的研讨。据了解，通过全市统一战线实施“同心·万家民企帮万户工程”，组织万家非公有制企业结对帮扶城乡低保户中的万余个特困家庭。经过5年的帮扶，非公有制企业结对帮扶的特困家庭基本达到“六有”：劳有所业、住有所居、病有所医、学有所教、信有所通、难有所助。这一工程以5年为一个周期，期间实行动态管理。在“同心·万家民企帮万户工程”的推动下，努力使全市

特困家庭精神面貌得到转变、发展基础得到巩固、生活条件得到改善、收入水平得到提高、综合素质得到发展，促进特困家庭尽可能享受到我国改革开放以来经济社会发展的成果，全力以赴让全市特困家庭在“十二五”末达到省定基本实现现代化的城乡群众生活指标并过上幸福生活。

为保证“同心·万家民企帮万户工程”的有效推进，南京市委统战部以及各区县委统战部将不定期地采取召开座谈会、汇报会、专题调研等形式，组织开展全市或各区县的交流考察活动，促进相互学习、共同提高，扎实有效地推动面上结对帮扶工作深入开展。（集团总经办）



## 王勇董事长政协提案被评为优秀提案

**本报讯** 为鼓励先进，不断增强政协履行职能的实效，日前，经省政协十四届四十六次主席会议审议，政协江苏省委员会表彰了72件优秀提案和25篇优秀视察调研报告。王勇董事长作为省政协委员，提出的《关于进一步做好节能减排工作的建议》提案，被表彰为2010-2011年度优秀提案。

这一提案提出，作为耗能大省和能源小省的江苏，尽管“十一五”期间已交出了一份超过预期的答卷，但节能任务依然任重且困难有所加大。节能减排是一个需要政府推动、企业落实、科技支撑、舆论监督以及全民参与和支持的系统工程。结合我省实际，王勇委员提出了消除节能

减排的体制性障碍、充分发挥市场在节能减排中的优势作用、大力发展区域循环经济和全社会节能减排意识等方面的建议，得到了省委、省政府主要领导的批示和肯定，对促进资源节约型城市建设和环境友好型社会的发展具有积极意义。

据悉，2月8日上午，中国人民政治协商会议江苏省第十届委员会第五次会议，在南京人民大会堂隆重开幕。此次会议，王勇董事长就保障和改善民生、进一步深化文化体制改革，以及加强和创新社会管理、维护社会稳定等方面提出了相关提案。（集团总经办）

## 我司再获“江苏省医药行业诚信企业”荣誉称号

**本报讯** 近日，江苏省医药行业协会公布了江苏省医药行业诚信企业的评选结果，公司再次获得“江苏省医药行业诚信企业”荣誉称号，这是公司连续多年获此荣誉。

为加强和推进全省医药行业诚信体系建设，营造医药市场诚信环境，促进江苏医药的健康快速发展，根据国家有关医药行业诚信体系建设的要求和《江苏省医药行业协会行业公约》的规定，江苏省医药行业协会特制定江苏省医药行业诚信企业评选办法，规定每年评选一次。办法中还规定，江苏省医药行业诚信企业不搞终身制，对被评“江苏省医药行业诚信企业”的，每两年复审一次。经复审，不具备诚信企业条件或不接受复审的，则取消“江苏省医药行业诚信企业”称号，并公开通报。从根本上加强行业自律，推动行业诚信体系建设，提升江苏医药行业的社会诚信度、知名度，维护公平竞争的市场环境和秩序。

另外，今年我公司还被江苏省质量技术监督局、江苏省社会信用体系建设领导小组评为“2010年度江苏省质量信用等级A级企业”。（集团总经办）



## 弘扬光彩事业 圣和温暖前行

本报讯 1月16日

上午，由南京市委统战部、市工商联、市光彩事业促进会组织的市光彩事业“迎春送温暖”活动捐赠仪式在溧水县举行。据了解，在此次仪式上，圣和投资集团捐赠慰问金50万元，连同雨润控股集团、苏宁环球集团、新城市商业置业有限公司和华瑞国际集团捐赠的慰问品，共计价值100多万元。南京市委常委、统战部长项雪龙出席仪式并讲话。

此次慰问涉及“一区两县”1000户特困户，其中六合区300户，溧水县400户，高淳县300户。慰问每户400元现金、600多元物品，包括食品、棉被、食用油、保暖内衣等。

捐赠仪式上，项雪龙向“一区两县”困难群众致以新春的祝福，向参与此次活动的民营企业企业家表示感谢。他说，新的一年，市委统战部、市工商联和光彩事业促进会，要团结引导广大非公有制经济人士，加快民营企业科学发展，同时更好地承担社会责任，深入实施“同心、光彩捐建工程”，组织民营企业捐建“同心、卫生服务站”、“同心、敬老院”、“同心、文化活动中心”等，促进贫困乡村经济社会发展；实施“同心、万家民企帮万户工程”，全市联动组织万名非公有制经济人士结对帮扶城乡万户特困家庭，为建设独具魅力幸福都市、更大力度加快率先基本实现现代化建设步伐，打造独具魅力的人文都市和世界历史文化名城作出新的更大贡献。

圣和集团王勇董事长表示，民营企业民营企业只有把自身的发展与国家的发展结合起来，把



个人的富裕与全体人民的共同富裕结合起来，把遵循市场经济法则与社会主义核心价值观体系结合起来，致富思源，富而思进，才能真正体现出一个民营企业家的社会价值，才能真正成长为一合格的中国特色社会主义事业建设者。

王勇还感动地说，作为南京这块土地培育、成长的民营企业企业家，应该带着一颗感恩的心，在努力做优、做强、做大企业的同时，积极响应市委、市政府的号召，在市委统战部、市工商联、市光彩会的组织和领导下，积极参与“万家民企帮万户”活动，大力弘扬光彩事业精神，努力做好“一区两县”困难家庭的帮扶工作，积极投身南京的幸福都市建设。同时，也真诚地希望南京市广大民营企业企业家携起手来，在光彩事业共同富裕的旗帜指引下，更加关注郊区的发展，更加关注困难人群致富，更加关注和谐社会建设，为南京市率先基本实现现代化和建设人民幸福都市做出新的更大的贡献。

据悉，一直以来，圣和集团积极支援受灾地区，关心帮助弱势群体，投身“光彩事业”和扶贫救灾活动，在企业发展的过程中，向社会提供就业机会千余个，吸纳国有企业下岗人员百余人。公司利用各种途径回馈社会。向汶川地震灾区、江苏涟水、高淳和溧水等贫困地区、南京市贫困中小学生、南京体育文化事业、南京市光彩事业基金等，累计捐款5000多万元，为构建和谐和谐社会作出了自己应有的贡献。

## 2011圣和医贸公司销售年会圆满落幕



略方面达成共识，同时明确了各事业部明年的销售任务和工作重点。另外，会议期间，各区域销售能手还将各自的销售经验与大家分享。总结认为，勤奋、坚持、真诚是做好销售的最核心的三要素。

12-13日，北京奥博通公司为事业部总经理及地区经理展开了为期两天的“非市场人员的市场管理”培训课程，旨在加强销售人员对整体市场的把控力、提升对销售队伍的管理能力，同时增进了销售部对市场部工作的理解，强调了销售部与市场部合作的重要性。培训课程分两个会场进行，分别由刘洋老师、陈永老师担任讲师。

14日，随着消针、左奥2012年市场计划解读完毕之后，集团公司董事长王勇作大会总结。他指出明年应充分利用多渠道开发医院，并且引入竞争机制开发上量，拿出更高销售费用促进开发，同时明确了2012年销售政策方向。另外，王总还指出，圣和人应有远大的眼光、宽大的胸怀、更高的境界，做事先做人——应做到求贤若渴、求知若饥、虚心若愚，只有这样，圣和才能快速、长足的向前发展。（医贸 金翔）

本报讯 1月14日，为期4天的医贸公司销售年会在凤凰台宾馆圆满落幕。集团公司高层领导、医贸公司各部门负责人及各事业部相关人员参加此次会议。市场部承担大会会务工作。

本次大会主要分为两部分内容：工作总结与展望；事业部总经理和地区经理的培训。11日，财务部、商务部、市场部、招商部、各事业部就2011年各自的工作情况逐一进行了总结汇报，并就2011年工作中的得失与参会人员分享。12-14日，公司相关领导还就2012年的发展规划与各个事业部总经理进行磋商，期望在2012年公司发展方向与市场计划策

## 我司一批积极分子加入党组织

日前，经中共南京经济技术开发区工委批准，王芳、刘下明、闫海、徐鹏、徐红霞、易水兵等六位同志光荣加入中国共产党。这是我司党支部成立后发展的第一批新党员。

在2011年11月19日召开的集团全体党员大会上，戚良猛、张国春、姜斌和刘涛同志分别当选为党支部书记、组织委员、宣传委员和群工委员。日前，中共南京经济技术开发区工委发文批准了总支委员会的分工。此前，集团总部、研究院、制药厂、医贸公司还分别建立了党支部。党总支及各支部的建立，标志着我司党组织建设进入一个新阶段。

2012年集团党总支将认真贯彻落实上级党委的工作方针和部署，通过开展多种形式的组织活动，增强党员党性修养；加强积极分子培养，使党员队伍不断壮大；积极帮助和指导工会、共青团工作，努力丰富员工生活；积极动员广大党员投入企业建设，为完成企业预定的目标而努力工作。（集团党总支）

## 圣和医贸被确定为信用等级评价试点企业

近日，经南京市食品药品监督管理局研究，江苏省医药公司、南京圣和医药贸易有限公司等24家药品批发企业，被确定为南京市药品批发企业药品安全信用等级评价试点企业。

2012年上半年，市局将组织开展对试点单位进行信用等级评定，评定过程中，将坚持标准、不走过场，同时结合实际、把握尺度。企业信用等级，将作为开展基本药物配送、药品第三方物流等工作的重要参考依据。

据了解，开展药品批发企业信用等级评定，是促进企业自觉规范经营行为，进一步提高法律意识、道德意识和责任意识的有效举措；也是从源头上规范药品流通秩序，推动药品批发企业转型升级，促进我省药品流通产业又好又快发展的重要举措。（集团总经理办）

## 百名销售经理在宁培训

本报讯 1月11日至14日，南京圣和药业2012销售年会在南京凤凰台大酒店隆重召开，会议期间医贸公司邀请了北京奥博通企业管理顾问有限公司为各地区经理进行市场营销管理方面的培训。据悉，参加培训的人员包括各个事业部总经理、各个地区的地区经理、销售能手、招商部员工等约100人左右。

据了解，北京奥博通企业管理顾问有限公司是一家立足于医药行业，为企业提供营销管理咨询和培训服务的专业管理咨询公司，是国内医药咨询领域最具实力的公司之一。

培训开始，受训人员被安排在2个教室，由奥博通的刘洋老师和陈永老师分别授课，每8人划分为1个小组，分别创建组名、口号，各小组士气高涨、蓄势待发。培训中，两位老师就专业化推广策略的制定、推广的执行等核心信息对各位同事一一阐述，同事们讨论激烈、踊跃发言，每个小组都上台展示各自的简报。两位老师的专业、务实、幽默的演讲得到了每一位同事的认可和赞许。最后，刘洋老师为大家颁发培训证书，合影留念，此次培训会圆满结束。

培训后，各位同事得到了一个共识：在医药市场环境越来越规范的今天，过去以“挂金”和“关系”为主导的营销模式跌宕起伏后，专业化学术推广将成为可持续发展的必然选择。（医贸 张昊天）







# 集团2012年新春联欢晚会隆重举行



玉兔辞旧岁，蛟龙迎春归。1月14日晚，圣和集团2012年新春联欢晚会在金陵国际会议中心中华厅隆重举行，在宁员工及家属、驻外员工代表800余人欢聚一堂。晚会现场喜气融融，大屏幕上同时滚动播放公司宣传片、2011年公司大事记、获奖员工照片和汉府街项目专题片，真人玩偶位列入口两侧散发小礼品，逗得孩子们尽展欢颜。晚会在一片欢声笑语中拉开帷幕。

王勇董事长向全体员工及家属致新春献辞，他表示，在过去一年里，集团在科研、生产、销售、管理和企业文化建设等方面取得了可喜的成绩。研发实力显著提升，产品质量、生产效率大幅提高，销售收入再创新高，旅游和地产事业也获得积极发展；企业发展环境得到更好培育，获得多项国家及省市政府的奖励，圣和社会形象获得进一步提升。值此新春佳节来临之际，王勇董事长向所有的员工和家属致以诚挚的谢意和崇高的敬意，并希望每一位员工更加爱岗敬业，用自己的实际行动，为圣和的繁荣和发展做出更大的贡献。

唯美的沙画拉开了演出的序幕，为所有到场人员再次展示了圣和集团一路走来的历程与辉煌成就，也展示了新的

希望和新的征程。随后，属龙的员工代表上台，每人一句吉言群龙大拜年；研究院员工的对唱《国家》，让大家一饱耳福；锣鼓叮咚敲起来，药厂的四位员工带来了《三句半》表演，喜迎佳节；精彩的瑞士军鼓演奏，给大家带来了不一样的观赏视觉；药业公司温欢欢带来的独唱《原来你也在这里》，让每位圣和人享受缘分带来的欢乐；现场的近景魔术在晚会过程中，掀起了一阵高潮，魔术的神奇让大家惊奇连连；李绪斌的独唱《青藏高原》，让每一位的听觉得到了洗礼；精彩的“墨舞”表演，把书法与舞蹈结合的淋漓尽致；置业公司马路广的独唱《九百九十九朵玫瑰》、药业公司崔工俊的越剧《天上掉下个林妹妹》，让我们感受到了现代与古典的听觉美。全场暗灯后，荧光舞带来的炫目视觉，让每一位观众感觉到了艺术的独特。常怀感恩之心的人是最幸福的，常怀感激之情的生活是最甜美的。圣和集团对于所有的圣和人，都持有一颗感恩的心，医贸公司代表带来手语合唱舞蹈表演《感恩的心》。最后，王勇董事长带领演出人员合唱了一首《难忘今宵》，在悠扬的旋律和深情的歌声中圆满结束了整场晚会。



整场晚会，员工们边吃着丰盛的晚宴，边欣赏着员工们自编自导的文艺节目，并参与现场抽奖游戏活动。热闹祥和的氛围感染了在座的每一个人。整台晚会不仅丰富了员工的业余生活，提高了他们对圣和大家庭的归属感，而且鼓舞和激发了员工斗志，增强了员工士气和劳动积极性，营造了“和谐圣和”的浓厚氛围。（集团总经办）







几年前，偶得《穆斯林的葬礼》，一口气读完，灵魂感到最强烈的悸动。曾随心留下稚嫩的一笔迹，经历岁月的承载之后，才懂得那笨拙的文字，只将当初的心意压缩为“激动”二字，再也无法寻出深刻的东西。回忆业已朦胧的激情，寻着模糊的心迹，再次写点什么。

《穆斯林的葬礼》以独特的视角，真挚的情感，丰厚的容量，深刻的内涵，冷峻的文笔，宏观地回顾了在中国穆斯林漫长而艰难的足迹，揭示了他们在华夏文化与伊斯兰文化的撞击和融合中独特的心理结构，以及在政治、宗教氛围中对人生真谛的困惑和追求，塑造了梁亦清、韩子奇、梁君璧、梁冰玉、韩新月、楚雁潮等一系列栩栩如生、血肉丰满的人物，展现了奇异而古老的民族风情和充满矛盾的现实生活。作品含蓄蕴藉，如泣如诉，以细腻笔触拨动我的心弦，曲终掩卷，回肠荡气，余韵绕梁。

全书通过一个花季少女从年少到成熟后香消玉陨的人生经历，讲述了一个穆斯林家族，六十年间的兴衰，三代人命运的沉浮，两个发生在不同时代、有着不同内容却又交错纠结的爱情悲剧。那个女孩名叫韩新月，系韩子奇之女。新月天资聪颖，清纯善良，长大后以优异的成绩考上北大西语系。上学后与其班主任楚雁潮之间日久生情，相互爱慕。因楚是汉族，为梁家（梁为姓氏）反对，他们的爱情却在阻挠中愈加炽热。可惜红颜薄命，新月因严重的心脏病不幸早逝，独留楚雁潮凄苦于人世。韩新月，是个飘落在夹缝中的生命！梁君璧，新月的“母亲”（姨妈），用冷漠和刻薄为爱她新月掘出一条无法逾越的鸿沟，她的自私与丑恶，为新月短暂而多舛的人生注满了辛酸与忧郁。

读时，心情很是沉重。新月病时，读到她的苍白与病楚，忍不住怜惜；读到“母亲”对新月的尖酸和刻薄时，忍不住感伤；待到新月的灵魂随风而去时，终于无法面对凄然的扉页合书闭目。静谧中想要平复心境时，却已是泪眼婆娑。那个坚强的生命终没逃过这一次的劫数。她走了，留给我的是一片死的静寂。

那是一番寒彻骨的挣扎，所有的人想要挽

回一个年轻可爱的生命，但却不能够！命运如此弄人，竟让平凡而高贵的新月人生如此匆匆！爱她的人们努力想要抓住她，但伸出的手只痛苦的悬停在令人窒息的空气中，终是空空如也。生活的血腥沾染了心意，渐渐在每个人的心中荡开一片片黑色的忧郁。新月静静地离开了，留给活着的人满心的荒芜和硬生生的痛。人生的爱与欢乐甚至是痛苦都是如此珍贵，因为它们标志着生命的鲜活！死亡意味着毫无感知，喜怒哀乐皆在呼吸停止的那一刻消逝。何其残忍。逝者已逝，生者犹存。像是一场梦，但不是梦，心中的痛是那么真实。“一切都过去了，一切都留下了。”思念疯长，心的空间太小，无力承受那份沉重，于是每个人脸上都闪着清亮的泪痕——书中的人和书外的我！

世界上最遥远的距离莫过于生与死！

空旷的墓地里，清亮空灵的琴声伴着朗朗的明月上天入地。楚雁潮独自对着心爱的女演奏《梁祝》，那琴声仿佛天外之音，夹着挤不出的泪与悲。他的心中只有那一弯新月，那个就在自身心灵超载的时候依然心存宽容的女孩，那个温柔善良的伴侣！冥冥中已注定，明月是他一生的守候！销魂，当此际，伊人已去，憔悴面容，空惹清泪痕。台湾作家张晓枫说：“生命是一项随时可以终止的契约，爱情在最醇美的时候，却可以跨越生死。”用情专一的人沉湎深思，心情郁结，痛如蚕丝，愈缚愈紧。楚雁潮只能守住心中的明月，纵然有一种撕心裂肺的疼痛，也决不放弃人性中那最后的甜美。凄冷清秋，他倾情为爱守候。万籁此俱寂，唯其楚楚音！

相信九泉之下的新月是幸福的，因为她有着一份隔世的动情的关切相伴，更有那十几年来漂泊在外未曾谋面的妈妈的思念相随，两份可感知感动的爱，伴她长息！

依然记得读完时，心中有种难以释怀的沉重。长叹一声。

明月与我同在，只不知那月魂是否属于九天之外的她。又是新月时，敢问：

岁月，悠悠！葬得了玉，葬得了月，但你葬得了穆斯林的那颗心，那份爱吗？！（制药厂质量部 张梦媛）

## 七年的坚持

不知不觉已来圣和七年，时间飞快地离去。

在这七年里，经历了很多次的挫折，有过退婚的念头，但是自己静下心来想想，没有哪个人做事情都会一帆风顺的，所以在遇到问题得想办法解决而不是逃避，而且，我们还很年轻，需要经历的事情还有很多，也许以后还会有更艰难的，所以不能就这么轻易地向挫折低头，既然已经选择了销售这个职业，那么就要坚持下去。

医药代表，是一个充满竞争的行业，也是锻炼人的行业，必须不断更新自己的销售技巧，还得不厌其烦地坚持去拜访客户，不断的寻找客户新的需求，这样才能使我们的工作丰富起来。

在这七年里，真的是要感谢很多人：感谢我的领导，感谢我的同事们，感谢我的客户们！因为他们的帮助、信任、鼓励，才能使我更加热爱我的工作，更加坚定信心地来工作。（北京三区 袁海燕）



## 心态决定一切

刚接市场的迷茫，初次拜访的忐忑，被扫地出门的窘迫，成功拜访的喜悦，喝酒前的挣扎，上量时的喜悦，挨批后的沮丧——有无数次我对镜子说我一定能做好，也无数次黯然心伤想要改行跳槽。千言万语汇成一句话，心态决定一切。

代表这行做的开不开心很大程度上取决于你对销售的心态，以及自我调整能力。

我在中国医药营销联盟上看到一位前辈分享的一个故事：

一天，一位老人坐在路边。走来一个年轻人，他问：老头，这里的人们怎么样？我想搬到这里来住。老人问他：你原来住的地方人们好吗？年轻人说：他们糟糕极了，所以我想搬到这里来住。于是，老人说：那你走吧，因为这里人们和你原来住的地方一样。

过了一会，又来一个年轻人，他低头问老人：老爷爷，你好！请问这里的人们怎么样？老人抬起头向他问了同样的问题，这个年轻人回答说：我原来的地方人们好极了，我非常喜欢和留恋他们，只是因为工作的需要，我不得不搬到这里来。于是，老人微笑着说：孩子，你来吧，因为这里的人们和你原来住的地方一样好。

这个富有哲理的故事使我明白这样一个道理：那就是一个人的心境决定着销售工作的态度。

销售是生活的一部分，它就像一面镜子，你笑它也笑，当我们敞开心眼，用美好的心去看销售时，销售回答我们也是美好的；如果你努力去发现美好，美好会发现你；如果你努力去尊重每个客户，你也会获得客户的尊重；如果你努力去帮助客户，你也会得到客户的帮助。

很多时候，看重一个客户，但是就是没有办法接近，已经把自己所能想到的都想到了，还是没有有什么突破，这时，就要动脑子。

每次拜访客户要保持新鲜感，不要唠唠叨叨说个没完，看人家正忙，不要插话，耐心等待，与医务人员的关系上，是朋友，又不是朋友，是客户，又不是客户；在似与似之间保持适当的距离，掌握分寸，洞察人的心理，才能赢得成功。人生格言，只有想不到的，没有做不到的。（吉林办事处 刘艳霞）



2012年，我加入圣和这个大家庭已经三年了。

而我也在东北事业部2011年度年会上，捧回了我的第三个奖杯：2011年度个人贡献奖。我是公司中极为普通的一员，跟其他同事相比，我所为公司贡献的实在是微不足道。

以我个人看来，做销售工作是“会做不如会说”。而就我个人而言，我却恰恰不会说。不擅言辞让我最初的工作开展起来有一定的困难，但我深信：勤，能补拙。我们李经理在办事处会议上常说的一句话也给了我很大的启发，话很朴实：实实在在做人，踏踏实实做事。勤奋与踏实令我受益匪浅，也让我的工作有了实质性的进展，并将销售水平保持在比较稳定的水平。而做销售工作的实际内容也是与人打交道。我觉得除了勤奋与踏实，真诚也更容易获得对方的信任与好感。

我有一位客户，她每周出一次特诊，而她每次出特诊，我都会去拜访她。她是一位资深教授，可以说是德高望重，而她的患者量也是相当可观，所以每次她出诊时，都会有很多代表众星捧月般围在她身边。每当其他代表围着她叽叽喳喳说个不停的时候，我都会微笑着跟她打过招呼后，去为她打回一杯热水。记得有一次，她问我：为什么你每次打水的时间都要比别人时间长呢？我告诉她：因为我不是在值班室打水，而是去了开水间。因为她的杯子每周用一次，去开水间可以用水烫几次，这样可以消毒，还可以去除异味。而值班室的水，一是水温不够，二是水量也不够。她听了以后，微笑着看着我：“可是，你夜没夜，别人又不知道。”“可是，我自己知道啊！”我很认真地告诉她。从那以后，她从来都不让别人给她打水，而她也成了我忠实的客户。

以诚学习则无事不克，以诚立业则无业不兴。这是我对真诚最深刻的认识。而真诚也让我获得了别人的信任与尊重。像我们李经理说的那样：说到与得到是通过做到来连接的。用力做事只能做到合格，只有用心做事才能把事做得更好。而我们的心则要容纳了真诚与踏实，还有勤奋。

一粒种子，只有生长在上壤里才能成长。我很庆幸自己能扎根在圣和这块肥沃的土地，如果说我们的李经理给予了我足够的阳光和雨露，那么公司则给予了我足够的生长空间和条件。（黑龙江一区 董莉莉）