

圣和报

2010年4月20号(星期二)

第3期 总第49期

南京圣和投资集团主办

www.sanhome.com sanhome@sanhome.com

南京市副市长陈刚一行莅临圣和视察



南京市副市长陈刚

【本报讯】2010年3月5日上午，南京市副市长陈刚在市工务局有关领导的陪同下，来我公司新港厂区视察和调研企业发展情况。王勇董事长在新港厂区热情接待了陈刚副市长一行，并陪同陈刚副市长参观了我公司研究院。

随后在会议室，王勇董事长向陈刚副市长汇报了圣和药业的成长历程，重点介绍了公司在科技创

新、新药研发和产业化方面开展的工作和取得的成绩，以及公司近期规模扩张项目及迈出国门，走向世界的企业发展战略。

陈刚副市长对我公司取得的成绩给予了高度赞扬和充分肯定。他说，圣和药业是我市民营企业中健康运营，稳步提升，具有良好发展前景的企业之一，特别是去年国家一类新药左奥硝唑的成功上市，是

我国医药产品创新的一个标志。

同时，陈刚副市长指出，坚持主业为主，辅业并举的多元化发展是企业壮大的必由之路，公司要加快经济结构调整，快速提升核心产品的竞争力。在汉府街地块规划开发项目中，与市政府相关部门通力协作，将该工程打造成为具有文化底蕴的精品之作。

最后，陈刚副市长勉励圣和要继续走科技研发之路，以创新求发展，以百年老店为目标，做强做大医药产业，将圣和打造成中国驰名商标。

王勇董事长感谢陈刚副市长在百忙之中莅临圣和视察，表示圣和集团的发展壮大以及目前取得的成绩离不开各级领导的关心和支持，全体圣和人将继续努力，以优异的成绩回报党和政府及社会各界的关心和厚爱。

(集团总经办)

圣和集团向巴中儿童献爱心



【本报讯】4月6日上午，公司在新港生产基地举行了“南京圣和药业员工向巴中儿童献爱心”的捐赠活动。

去年夏天以来，中国西南地区遭受了百年一遇的旱灾，其受灾面积之广、强度之大、持续时间之久而可谓历史少见。革命老区巴中亦未能幸免于难，大旱对于遭受过汶川大地震严重影响正在重建家园的

巴中人民来说可谓是雪上加霜，面对灾难，最让人担忧的就是那些灾区的儿童，灾难的发生极大地影响了他们往日常天真无邪的快乐生活，使他们小小的心灵蒙受了严重的阴影。孩子是祖国的花朵，是灾区重建的储备力量。我们有责任有义务去帮助他们重建家园、重树信心，健康快乐地成长。

为了表达公司对灾区儿童的格外关注之情，以及为那些不能赶赴巴中一线的员工提供一个奉献爱心的机会，公司决定在赴巴中举办大型义诊活动前开展一个名为“南京圣和药业员工向巴中儿童献爱心”的捐赠活动。

借以传达公司全体员工对巴中儿童的关爱与期望之情。

此次捐赠，得到了集团广大员工的积极响应，员工们捐赠的全部都是崭新的图书和体育用品器材等切合孩子们使用的文化及体育用品，旨在为巴中儿童尽快恢复正常的学习生活贡献一份力量。

灾难无情人有情。圣和一直以回报社会为己任。面对灾难，公司决定向灾区人民再次伸出援手。据悉，公司还将于4月与中国人口福利基金会一起赴巴中地区联合开展名为“萌芽工程”的大型义诊活动，携手巴中共度难关。

(医药公司 金翔)

一车间顺利开展包装操作技能竞赛



赛前宣布比赛规则

【本报讯】2010年4月15日下午，一车间包装操作技能竞赛拉开了公司2010年度劳动技能竞赛的帷幕。根据包装操作技能竞赛方案，一车间主任宋国清主持了竞赛

活动，质量部QA下属按评分标准进行检查。经过一番激烈的角逐，通过综合评分，蔡翠获得本组比赛的第一名。

近年来，我公司结合工作实际，开展了一系列内容丰富、形式多样的职工队伍建设活动。通过“争创工人先锋号”和“劳动技能竞赛”等活动很好地提高了职工的工作效率和学习能力，职工整体素质得以持续提升。此次竞赛，既是集团各单位职工施展本领、展示技能的舞台，也是大家

相互交流、相互学习的良好机会。为组织、实施好本次劳动技能竞赛，集团工会专门成立了劳动技能竞赛工作领导小组，负责此项工作的总体安排和组织协调。竞赛计划的具体实施和考核工作由药业公司、总经办和人力资源部共同负责。本次活动共分员工应知应会、包装操作、灯检操作、含量测定、计算机操作五个项目进行。目前，各项赛事活动在有条不紊地展开，整个活动预计在六月底结束。

(集团党支部)



我公司获区“科技工作先进企业”称号

【本报讯】日前，南京经济技术开发区管委会授予我公司“南京经济技术开发区2009年度科技工作先进企业”称号。

2009年，我公司紧紧围绕市政府“保增长、促转型”的中心任务，在全球性金融危机的大经济背景下，着力加强自主创新工作，集聚创新资源，激活创新要素，转化创新成果，优化创新环境，提高自主创新能力，通过科技进步不断提

高经济效益，为提升开发区核心竞争力做出了贡献。

近年来，我公司科技投入不断加大，在新药创新、科技管理、科技成果转化等方面取得了较好的成绩，开发区授予荣誉称号既是对企业科技创新工作的肯定，也是对企业的鞭策。我们将继续做好科技工作，以高科技促企业发展，为企业做大做强而努力奋斗！

(集团总经办)

市总新兴产业工会检查验收创建“工人先锋号”工作



验收组听取创建工作汇报

【本报讯】2010年4月8日上午，南京市总新兴产业工会主席王军一行莅临我公司新港生产基地，对左奥硝唑课题研发攻关小组的创建“工人先锋号”活动进行了检查验收。新兴产业工会朱耀华处长主持了验收工作。

首先，集团党支部书记叶建东同志向验收组汇报了集团创建“工人先锋号”的情况，详细介绍了集团创建“工人先锋号”工作的指导思想、组织领导、活动成果等有关情况。同时，他还向验收组汇报了围绕在争创“工人先锋号”过程中，开展的“关爱母亲山”、“汶川地震捐款”、“劳动技能竞赛”等典型活动。

随后，左奥硝唑课题研发攻关小组张文萍等同志向验收组汇报了该组以“高科技 高速度 高效益”为目标，以“一流工作、一流业绩、一流班组”为标准，十年磨一剑，在技术创新中，攻克了一系列技术难关，终于成功研制了获得五项发明专利、国家一类新药——左奥硝唑，争创“工人先锋号”的历程。

在验收组成员查看了创建资料和现场后，朱耀华处长表示此次验收工作，让他感觉到圣和集团不仅在制药领域里科研实力到达同行业领先水平，企业的工会建设工作在非公有企业中也保持领先态势。争创“工人先锋号”活动氛围浓郁、创

建效果显著、社会效益明显，创建工作开展得非常成功。

新兴产业工会主席王军主任详细了解了左奥硝唑课题研发攻关小组开展“工人先锋号”的创建工作，并给予了充分肯定。他说，在创建“工人先锋号”活动中，圣和集团高层领导高度重视，工会积极发挥组织优势，紧紧围绕公司运营特点将创建活动深入开展深入扎实，并体现出三个特点：一是创建目标明确，集团公司充分理解总工会开展争创“工人先锋号”活动的意义，一切围绕争创目标进行；二是创建措施得力，创建工作与现实工作相结合，与社会活动相结合，与班组创新创造相结合，争创工作折射出企业良好的管理过程，为企业发展奠定基础；三是创建成果明显，左奥硝唑课题研发攻关小组发挥团队精神，坚持不懈，研发出左奥硝唑这个科研成果就是最好的证明。

最后，集团副总戚良猛代表集团领导向新兴产业工会领导莅临指导表示感谢。他说，创建验收工作既是对我们工作的促进，也是对我们工作的指导。圣和集团将继续努力做好工会工作，发挥工会的沟通桥梁作用与激励效应，努力将创建“工人先锋号”工作再上一个新台阶，为企业建设，为我国医药事业的发展做出贡献。

(集团总经办)

集团党工团开展清明祭扫活动



祭扫活动现场

【本报讯】为缅怀革命先烈丰功伟绩，接受爱国主义和革命传统教育，进一步增强公司干部职工的历史使命感和民族责任感，3月20日，集团党工团举办了“缅怀先烈遗志，发扬革命传统”清明节扫墓活动。集团党支部、团员青年以及部分群众等一百多人来到雨花台革命烈士陵园扫墓，寄托我们的哀思。

绿树葱茏，鲜花绽放，苍松翠柏衬丰碑。在烈士纪念碑前，大家怀着对烈士无比敬仰的心情，向烈士敬献花圈、默哀致敬，祭奠为了我们今天的幸福生活而英勇捐躯的烈士们的英魂。

党支部组织委员张国春同志带领全体党员重温入党誓词，进行集体宣誓。大家表示要以先烈不屈不挠、勇于奉献的精神砥砺自己，以更加奋发的精神、更加昂扬的斗志，更加突出的技能积极投身到企业建设中去。

扫墓活动结束后，集团党工团在风景秀丽的将军山举办了一年一度的拔河比赛及“同心协力”活动。经过一番激烈的角逐，药业公司综合管理部和药业公司一车间分别获得了拔河比赛和齐心协力活动的

第一名，整个活动欢声笑语不断。比赛结束后，集团党支部书记叶建东同志为获奖员工颁发了奖品。

集团党支部在将军山会议中心召开了党支部会议，加强党员同志的思想教育工作，讨论预备党员转正等党支部组织工作。

这次活动，极大地提高了集团员工的思想和爱国热情，也提高了员工的团队合作精神和竞争意识。圣和集团的员工，今后将以革命先烈坚定的理想信念、高尚的革命情操为榜样，树立正确的价值观，锻造现代人格，充分发挥自身的主动性、积极性，为人类健康事业和美好生活作出自己的一份贡献！

(集团党支部 孙青松)



拔河比赛冠军合影



齐心协力，同心协力



拔河比赛现场

《中华胃肠外科杂志》广东地区编委会圆满结束



【本报讯】2010年3月20日至21日，由圣和药业协办的《中华胃肠外科杂志》广东地区编委会暨广东省医学会结肠肛门外科分会会议在黄山举行。

21日上午8点，黄山高尔夫酒店会议室内，来自广东的胃肠外科专家齐聚一堂，就各自的专业知识和临床经验进行了学术交流与探

“萌芽工程”赴巴中革命老区义诊出发仪式在京隆重举行

—我公司王勇董事长出席会议并讲话



4月19日上午，由中国人口福利基金会和中国女医师协会主办，延安儿女联谊会协办，中国人口福利基金会少数民族基金委会承办的“萌芽工程”赴巴中革命老区义诊出发仪式在北京人民大会堂隆重举行。全国人大常委会原副秘书长何鲁丽出席出发仪式。

出发仪式由中国人口福利基金会少数民族基金委会秘书长刘晓明主持，延安精神研究会会长伍绍祖、中国人口福利基金会理事长赵炳礼、中国女医师协会会长何界生、中国女医师协会常务副会长李紫阳、中国民

族贸易促进会执行会长刘延宁、北京延安儿女联谊会副会长柏小坪、中国人口福利基金会少数民族基金委会副秘书长康哲秀、南京圣和药业有限公司董事长王勇出席并讲话。来自卫生部北京医院、卫生部中日友好医院、北京大学第三医院、协和医院、解放军总医院、同仁医院、安贞医院、北京妇产医院、首都儿童医院、中国中医研究院西苑医院的医学专家、志愿者，延安精神研究会、延安儿女联谊会、十一同学会、育英同学会的代表参加出发仪式。

(摘自：巴中日报2010年4月20日A版)

2010年华北事业部首届季度会议在津顺利召开



与会人员合影留念

【本报讯】阳春三月，南京圣和医贸公司2010年华北事业部首届会议在天津顺利召开，河北、天津、唐山三个地区的32名销售精英齐聚一堂。此次会议由华北事业部总经理蒋晓明先生主持，医贸公司执行总经理沈莲君先生出席会议并做了重要讲话，公司产品部经理贡茵女士和消癌平产品经理郑焯女士分别做了销售技巧和消癌平产品知识的培训，学术推广专员宫进华对优诺安产品知识做了介绍。

3月2日早上8:30大会准时开始，首先，华北事业部蒋晓明总经理做大会致辞，他对以前的工作做了总结，通过总结分析得失，继而展望未来，介绍了新的一年的工作安

排。新的一年，华北事业部任重道远，他号召全体精英共同努力，为完成全年目标任务而奋斗！

之后，会议按议程有条不紊的进行了财务制度培训和政策讲解，产品知识和销售技巧的培训。培训内容生动活泼，各位同事在轻松愉快的氛围中进行学习，期间有关于产品知识的小活动，使大家记忆更加深刻。

医贸公司执行总经理沈莲君先生对大会做了总结和点评，他指出，华北事业部有很多的空白市场，这是个机遇也是个挑战，相信在全体销售同事的共同努力下一定会在新的一年里取得好的业绩，对华北事业部寄予厚望。会议期间，沈总还认真解答了与会人员的提问，受到了大家的热烈欢迎。

会后，沈总、蒋总等领导与各地区销售经理进行了交谈，听取了各方面的建议和意见，并针对各地区不同的发展形势做了工作部署。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越！2010年是我们华北事业部新的开始，也是迎接新的挑战的一年，我们将奋发努力，团结拼搏，共创佳绩！

(医贸公司 宫进华)

讨。随后，圣和药业以公司和产品进行专题讲座拉开序幕，市场总监董国平热情洋溢的开场白之后，学术部部长吴俊斌介绍了公司概况，将一个奋进中的企业展示在各位专家眼前，强调了公司强劲的发展势头以及科研实力，树立了朝气蓬勃、诚实守信的圣和形象；产品经理陶小鑫介绍了我公司一类新药优诺安，回顾了硝基咪唑类药物在外科厌氧菌感染方面的应用，并对优诺安药理药效、药代动力学以及临床实验做了详细的讲解，强调了其在临床使用中的优越性，引出优诺

安是防治厌氧菌感染的信心之选；最后，产品经理郑焯就消癌平展开了介绍，并回顾了消癌平五周年的市场表现，展现了产品今后广阔的发展空间。与会专家对公司及产品表现出了极大的兴趣，并就产品的临床应用及作用机制等方面提出了各自的见解以及宝贵的建议。

通过这次活动，圣和药业严谨的学术态度以及温馨周到的服务精神获得了专家们的一致认可，为我公司品牌的树立以及产品今后的学术推广工作奠定了良好的基础。

(医贸公司 卢春丽)



培训专栏

医贸公司开展 销售岗位实习培训

【本报讯】人的一生就像城市中的公交车，有许多个站台，每到一个站台就意味着一个新的征程。怀着各自美好的希望，来自不同高校的22名同学开始了他们新的征程，也是在这样一个全新的开始中迎来了为期2周的培训。

本次培训是从3月8日开始的，地点在工厂质控大楼培训室。培训内容丰富多彩，同学们不仅学习了优诺安、消癌平等公司主打产品的产品知识，而且参观了生产车间、研究院和质控大楼，深入了解了生产和研发过程，对于企业文化有了较为深刻的理解；不仅对中国医药大环境有了初步了解，

而且对各自将要面临的销售工作有了全新认识；不仅学习了客户性格与需求分析、量和维护技巧、沟通技巧、时间管理，而且对各自未来的职业发展做了初步的规划。

本次培训得到了集团总经理、药业公司综合管理部和医贸公司事业部的大力支持。来自上海事业部的程小峰经理和华东事业部的戴军强经理特意抽出一天时间来到南京，与同学们分享各自销售经验，他们风格迥异的演讲风格深深吸引了大家，在轻松诙谐的氛围中使同学们深刻理解了销售成功的基本要素——坚持与勤奋，并且提醒大家销售过程中存在的浅滩暗礁。

最后，沈总给大家做了培训总结，他希望大家能够发挥专业特长，将各自在学术上的优势糅合到今后的产品推广当中，争取在工作中取得优异成绩。

(医贸公司 彭辰)



挑战自我 奋发向前

作为一名刚刚加入圣和医贸公司的新成员，我非常感谢公司给我们这次入职培训的机会，它让我认识了更多的朋友，学到了更多的知识。也使我们这二十多个优秀的人才迅速的融入圣和这个大集体，在这十多天的交流中，圣和给我们新成员很多关爱和帮助，让我们充分体会到了销售学的魅力和圣和的魅力。

从培训的课程安排，我感觉到圣和是一个做好了一切准备随时迎接一个又一个成功的企业，他以人为本，科技为先，坚持发展，开创未来的宗旨是我们每个从业者都向往的一种职业氛围，我来到这个大家庭中真的感到非常幸运。

一开始我看到培训安排表我心里就有一种踏实的感觉，从上面我们可以直观具体的了解每天的学习内容，知道自己

该做什么怎么做。培训中的每位老师都把自己销售方面多年积攒的经验无私的奉献出来与我们大家一起分享，还给我们做了些案例让我们细细体会、交流、评价，使我们不同的思想出现碰撞与摩擦。让我们迅速从学生状态进入到工作状态，从广泛的药学知识深入到对产品的了解，从而进入圣和和谐的大家庭中。在收获同事我也对老师有无限的感激和深刻的印象。

董老师丰富的阅历教会了我们许多做人的道理和销售技巧。卢老师带我们了解了优诺安的产品知识，让我们对左奥有一个更全面的了解，使我们对公司有了更多的肯定，对未来更加坚信。郑老师作为消癌平的产品经理，对此药有着更加深厚的感情，像介绍自己的孩子一样向我们讲解，让我们

认识到它的特色，认识它的优点。让我们更加有信心面对未来。最后一天是吴老师的学术推广与专业营销，这是我感觉最为重要的一课，吴老师风趣的讲课风格带动了交流的气氛，使我们每一个人都很投入，更重要的是他提我们这几天学习的销售技巧巧妙的串联在一起，把我们的思想一步步引入现实。使我对下一步走上市场有了更多憧憬！

进去圣和这样一个蓬勃发展中的公司，身处于这样一个优秀奋进的团队，在各位老师和同事的关照鼓励下，我们一定会不断的提高自己，不断的挑战自己，争取以优秀的工作表现来回报公司。

相信圣和与我的明天会更加美好！

(医贸公司 满欣)

勤奋 坚持

很荣幸能加入到圣和成为圣和的一分子，圣和亲情文化的存在促使着我加入圣和并与大家在这里相识相知。通过十多天的培训我感触颇深，清醒的认识到自己无论在专业知识、沟通能力及销售技巧上都有待进一步的提高，只有客观的认识自己，最终才能达到从量变到质变的飞跃。

“永远不要对自己说不可能”——世界著名励志演讲家约翰·库缇斯的话依然让我记忆犹新，也就是说自己才是一切根源，每个人都有自己的弱点和不足，我们要敢于去打

破这个致命的缺点，以积极乐观的心态面对。我的表达能力很欠缺，还记得第一节课董老师让每个同学到台上自我介绍时，看到大家都很镇定自如，而我心中更多的是胆怯和紧张，结果表现吞吞吐吐。通过这些天的互动和练习，心中的紧张感也荡然无存。不要对自己说不可能，只要你去努力，具有坚韧不拔的毅力，什么事情都有可能。现在我们已经选择好了自己的行业和公司，也许以后的道路会充满艰辛，我们会遇到挫折与委屈，这时不要去否定自己认为自己不行，

找清自身原因去做更好的改进，认清自己的价值所在，一个只有靠两只手生存的人尚且做到了，何况我们身体健康的人呢？

“不积跬步无以至千里；不积小流无以成江海”，千里之行始于足下，作为一个刚出校门的大学生，我们只是一张白纸，缺乏很多的经验和知识，我们要从零做起，不要认为自己自己是天之骄子，遇到不懂的先向同事上司请教。自己专业知识不足，则要抽时间认真阅读医药学方面的书籍，只要坚持下去我们也会精通了解这

培训带来成长

2010年3月8日，22名年轻人坐上了同一辆开往新港的巴士，他们来自天南海北，虽然彼此陌生，但却感觉一丝亲切，旅途中大家相互畅谈，就像相识多年的旧友，而我也正是其中的一员。是什么力量让一群刚刚迈出校门的年轻人在此相聚？是梦想，是圣和！

11天的培训行将落下帷幕，心中百感难于言表。除了对这些即将分往全国各地的战友的不舍，更多的则是对圣和的坚信、对未来的憧憬。

在来圣和之前，对圣和的了解仅限于网站及少量的报道。通过十多天的培训，我们对圣和则有新的认识，这是一家极具潜力，蒸蒸日上的朝阳企业。圣和以“百年圣和”为目标，不断创造价值，不断回报社会，不断寻求客户、股东和员工的共同利益，得到社会、客户和员工的广泛认可。

在来圣和之前，对圣和的了解仅限于网站及少量的报道。通过十多天的培训，我们对圣和则有新的认识，这是一家极具潜力，蒸蒸日上的朝阳企业。圣和以“百年圣和”为目标，不断创造价值，不断回报社会，不断寻求客户、股东和员工的共同利益，得到社会、客户和员工的广泛认可。

的目标一定可以实现。
憧憬销售

圣和如此优秀，能成为圣和的一名营销人我们倍感荣幸。可对于刚刚跨出校门的我们，销售是熟悉的，但更是那么的陌生。熟悉是因为身边不少师兄、师姐都踏入了这个领域；陌生是因为我们自己完全没有销售的经验，心怀忐忑，不知能否胜任。通过培训，我们意识到销售是有难度的，但只要努力，也是可以较快掌握的，而且我们曾经对销售的一些认识是有偏差的。若要成为一名合格的销售人员，不但需要对公司的产品了若指掌，更需要有智慧、有勇气、有坚忍不拔的意志以及细致认真的做事态度。前途是光明的，但道路是艰辛的。但我们应当坚定，相信付出一定会有回报。

感谢讲师

通过十多天的培训，我们成长了许多。我们的成长要归功于董老师、彭老师、熊老师等各位帮我们上过课的老教师们。要不是他们的倾囊相授和细致入微的关怀，我们也许不会这么迅速地掌握这些知识。所以在这里请允许我代表大家说一声：老师们，辛苦了。

今天就要分别了，但不要遗憾，因为我们之间已经形成了一条割不断的纽带，那就是圣和。圣和加油！战友们加油！

(医贸公司 金翔)

千里之行始于足下

短暂的培训结束了，时间虽然少，但是所获得的收获却是巨大的。培训所得到的知识和经验将会是我们踏入社会前的指明灯，指引着我们前进，提醒着我们进步。

回顾这十多天的培训，职业规划的讨论使我们明确了人生的目标。营销技巧的介绍让我们增强了适应社会的能力，公司产品的机理进一步夯实了我们的理论基础。地区经理经验的分享，给我们上了人生社会的第一堂课，减少了以后工作出现失误的几率。

培训中使用的营销案例的实战演练，角色展示的模拟训练更让我们摆脱了枯燥的理论灌输，使我们的学习轻松简单，董老师的解惑，熊老师的传道，彭老师的授业都让我们受益匪浅，获益良多。

千里之行始于足下。理论、经验我们都已经掌握，那就让我们放开手脚大胆地在社会上大展拳脚，实现我们的抱负和理想。

最后用一句俗语和大家共勉，希望我们的将来能更加辉煌灿烂。

有志者，事竟成，破釜沉舟百二秦关终属楚；

苦心人，终不负，卧薪尝胆三千越甲可吞吴。

(医贸公司 王振海)



些知识。培训期间初次接触到医药类知识，一无所知，感觉压力很大，要学习的东西太多，所以要求自己在今后的时间里认真阅读一些医药方面书籍，一方面是为了自身综合素质能力的提高，另一方面是为了工作需要。现今社会竞争激烈，适者生存，劣者淘汰的规律依然存在，只有更好的去充实自己才有可能立足于这个行业更好的生存下去。

“勤奋、坚持”这几个字是培训期间的感受，就是说在以后工作中，无论做什么事都要有一个良好的态度，“勤能

补拙”不要想着投机取巧，也许我们习惯了大学里的懒散生活，不过现在即将踏入社会，作为一个独立的人要进行思想的转变，做一个勤奋的人，这样才有可能得到领导的承认，取得客户的认同。在工作中难免会遇到挫折，不要退缩只要一直坚持下去终有柳暗花明又一村的时候。

现在我们即将离别，心中更多的是不舍与留恋，所谓天下没有不散的筵席，今天的分离是为了明天更好的发展，时刻相信希望就在前方，不断随着圣和的发展而发展。

(医贸公司 刘腾)

学术推广的优势

各企业医院处方药的营销手段虽然千差万别，但归结起来就两种：一是学术推广，二是个性化服务。营销的艺术就是将这两种方法在实际应用中按照一定的比例融合起来，形成自己的特色，让独特的风格给客户留下深刻的印象，以确保销售的成功。

个性化服务的优势是依靠业务员自身努力，其目的在于让医生与业务员建立良好的关系；医生对该业务员提供的各类服务从情感上接受；最终使得医生在治疗某种疾病时尽可能地在许多同类品种中选择该业务员销售的品种。

那么，学术推广的优势有哪些呢？它为什么是跨国制药企业首选的营销模式呢？它究竟能够给企业带来哪些利益？我们不妨简短分析如下：

巨大的销售额

学术推广的目的在于①让医生掌握所销售药品的关键信息；②医生对该药品与同类产品相比，差异点一目了然；③在选择合适病人的情况下，医生观念中该药品成为治疗某种疾病或某个症状的最佳药物。其方式采用的是会议营销和媒体宣传，受众广泛，以科学发展的名义进行各种造势，没有地域和国家的区分，也突破时空的限制，所以产品上市后数年内销售额很快就能达到数亿美元，甚至几十亿美元。当前国际上巨额药品的营销模式的

核心都是学术推广，其年最大销售额的产品已超过百亿美元，如阿托伐他汀。

惊人的利润

任何公司，不管采取哪种方式进行销售活动，其目的还是为了赚取最大化的利润。专业营销学上常使用“产品生命周期”来描述某产品整个生命过程的投入与产出。理想状况是，企业使用成熟期产品的巨大利润来培育后来上市的品种，依次生生不息。

走学术推广化道路的企业，其产品销售状况就符合营销学的规律，开始的时候就必须在产品研发阶段完成相当指标的分析，上市阶段投入大量的资金来教育医生，培养自己的专家队伍，最终改变医生的观念。一旦走到了产品的成熟期，其回报也是相当惊人的。比如泰能，在中国达到3800万美元销售额的时候，其花在医生方面的推广费用仅为3.12%，约120万美元，再加上15%的内部100位销售人员的工资和管理费用，其利润就可想而知了。

持续的销售过程

依靠学术推广方式的企业，因为医生处方产品的原因是产品本身的优势而不是业务员情感服务的突出，业务员只是企业统一传递产品宣传的媒介，所进行的活动都是在公司统一策划下完成的，复制容易，所以企业当需要调整内部管理

时而更换业务员负责区域的整个过程中或业务员辞职的阶段都不会出现销量的急剧下跌，从而摆脱了销售的波动，充分保证了药品在市场中持续的使用，为最终形成医生和病人用药完全看公司品牌的终极目标打下坚实的基础，部分产品转为OTC销售水到渠成，如洛赛克。

专业的沟通技巧

学术推广方式培养出来的业务员在与医生沟通过程中专业知识方面出类拔萃。他/她懂得基础的医学知识、同类品种各自的优势；懂得做市场竞争分析；懂得专业的销售技巧；懂得如何寻找说服医生的杠杆点。更重要的是，学术推广所使用的销售技巧是可复制的，可以通过学习和角色演练获得，完全不同于情感服务中的“独特性”或“唯一性”。经过几年的锻炼，优秀的业务员就成为企业市场营销和策划的高手，支持着企业新市场的开发成功和新产品的上市成功。

持久的产品生命周期

依靠学术推广方法的营销，因为策划下的统一行动，目标就是要改变医生和病人的观念，所以推广过程中，市场细分做得很完善，每个细分市场的销售状况、竞争分析都非常清楚。根据产品的特色要求，从哪个科室做起，从哪个疾病的治疗开始处方本产品等都有明确的规定，企业定期在培训会议上公布，进行内部指导，业务员实际销售过程中不能擅自主张。产品因为每隔一段时间会推出一个新的

卖点，开发一片新的市场，带来一批新的病人而重新焕发活力，因此产品生命周期持久。

市场化的产品研发目标

新产品研发人员密切与市场部产品经理合作，通过市场调研后的思路去做药理药效学的试验，设计临床观察的指标，甚至上市后的4期临床还要持续多年，其目的就是找到该产品与同类产品之间的差异点在哪里，这些差异点是否是客户关注的，它对推动销售有没有帮助，它能否最终改变客户的某些观念，其核心思想就是要使自己的产品成为某个细分市场中的“最佳的”。这种研发方向不仅要拿到新药证书，更重要的是做出差异化的品种。所以说，学术推广的基础是市场化的研发。

良好的品牌

学术推广的终极目标是建立该产品的品牌，其途径就是在充分了解客户的环境、观念、当前处方行为和客户对该类品种的理智状况等基础上，精心分析产品的细分市场，在该市场中产品能够带给客户独特的价值，然后通过销售代表一对一的拜访、专业会议上的宣传、各种专业媒体中的广告、专家发表的论文、持久的临床观察汇编、病人的经历和感受等方式营造出良好的口碑，让客户相信，这就是他们当前能够得到的最佳产品。

(医药公司 董国平)

玉树不哭

文/王浩

玉树
一个诗一样的名字
本应
在春天里生长
在春风里站立

可我与你的相遇
来的如此地悲泣
一瞬间的地动山摇
把世界惊醒
目光因你而聚集

两年前的绝痕
还在隐隐作痛
又一次的创伤
让我哭泣的双眼
再一次噙满泪滴

江南烟雨
苍天为你哭泣
那飘落在山间的花儿
是献给亲人的哀思
片片飘洒在风里

玉树不哭
洁白的哈达
是我们对亲人的敬意
转动的经筒
度去亲人的一切苦难
让经包再垒的高耸些吧
让离去的亲人们早转来世

玉树不哭
挺起我们的脊梁
这片三江同源的地方
我们还要承载更多
生命与爱的意义

玉树不哭
尽管他埋葬了我们的亲人
而我们还要鼓起勇气
去触摸这片昆仑山下的土地
因为
我们还要在这里繁衍生息

比尔·盖茨给毕业生的11条忠告



在比尔·盖茨写给高中毕业生和大学毕业生的书里，有一个单子上面列有11项学生没能在学校里学到的事情。比尔·盖茨在书中谈到让你感觉良好的政治上正确的教导培养出一整代不知现实为何物的年轻人，这种教育只能导致他们成为现实世界中的失败者。这11项事情是：

- 1、Life is not fair, get used to it. 生活是不公平的；要去适应它。
- 2、The world won't care about your self-esteem. The world will expect you to accomplish something before you feel good about yourself. 这世界并不会在意你的自尊。这世界指望你在自我感觉良好之前先要有所成就。
- 3、You will not make 40 thousand dollars a year right out of high school. You won't be a vice president with a car phone,

until you earn both. 高中刚毕业你不会一年挣4万美元。你不会成为一个公司的副总裁，并拥有一部装有电话的汽车，直到你将此职位和汽车电话都挣到手。

4、If you think your teacher is tough, wait till you get a boss. He doesn't have tenure. 如果你认为你的老师严厉，等你有了老板再这样想。老板可是没有任期限制的。

5、Flipping burgers is not beneath your dignity. Your grandparents had a different word for burger flipping; they called it opportunity. 烙牛肉饼并不低贱。你的祖父祖母对烙牛肉饼可有不同的定义：他们称它为机遇。

6、If you mess up, it's not your parents' fault, so don't whine about our mistakes, learn from them. 如果你陷入困境，那不是你父母的过错，所以不要尖声抱怨我们的错误，要从中吸取教训。

7、Before you were born, your parents weren't as boring as they are now. They got that way from paying your bills, cleaning your clothes and listening to you talk about how cool you are. So before you save the rain forest from the parasites of your parents' generation, try delousing the closet in your own room. 在你出生之前，你的父母并

非像他们现在这样乏味。他们变成今天这个样子是因为这些年来他们一直在为你付账单，给你洗衣服，听你大谈你是如何的酷。所以，如果你想消灭你父母那一辈中的寄生虫来拯救雨林的话，还是先去清除你房间衣柜里的虫子吧。

8、Your school may have done away with winners and losers, but life has not. In some schools they have abolished failing grades; they'll give you as many times as you want to get the right answer. This doesn't bear the slightest resemblance to anything in real life. 你的学校也许已经不再分优等生和劣等生，但生活却仍在作出类似区分。在某些学校已经废除不及格分：只要你想到正确答案，学校就会给你无数的机会。这和现实生活中的任何事情没有一点相似之处。

9、Life is not divided into semesters. You don't get summers off and very few employers are interested in helping you find yourself. Do that on your own time. 生活不分学期。你并没有暑假可以休息，也没有几位雇主乐于帮你发现自我。自己找时间做吧。

10、Television is NOT real life. In real life people actually have to leave the coffee shop and go to jobs. 电视并不是真实的生

活。在现实生活中，人们实际上得离开咖啡屋去干自己的工作。

11、Be nice to nerds. Chances are you'll end up working for one. 善待乏味的人。有可能到头来你会为一个乏味的人工作。

(集团总经办 高苏亚 摘自《读者》)

南京市住房公积金查询办法

一、电话查询

使用固定电话、手机、小灵通电话拨打“96166”，在语音提示下，按下话机对应数字，系统自动转到相应的服务内容上。

自动语音服务：根据语音提示，按下不同数字，即可播报相关内容。

- “1”号键：个人帐户查询
- “2”号键：单位帐户查询
- “3”号键：自助业务
- “4”号键：政策咨询及业务指南
- “9”号键：转人工服务
- “0”号键：重听
- “*”号键：返回上级菜单
- “#”号键：返回主菜单

“结束查询”：请挂机
人工座席服务：由经验丰富的座席人员受理和解答问题。受理时间：周一至周五上午8点30分到11点40分，下午2点到5点30分（周六、日以及法定节假日休息）。

传真回复服务：开通传真回复功能的业务种类，在听到系统语音提示后，发送传真信号，系统将回复内容以传真方式传送给客户。

查询密码设置：查询初始密码为住房公积金卡号后6位。未领取住房公积金卡的个人用户，不需输入密码，请速办理领卡手续设置初始密码。

二、网络查询

除了电话查询以外，您也可登录南京市公积金管理中心网站 <http://www.njgjj.com/>，点击“公积金查询”，输入身份证号码或公积金卡号，密码是住房公积金卡卡号的后六位。

★住房公积金账号请向人力资源部索取 (E-mail: shymy017@163.com, 电话: 83193000-610)，住房公积金卡号为账号后面加两个0。

(集团人力资源部 谢临静 摘自公积金管理网)