

阳春三月，鸟语花香，这是一个令人憧憬又向往的季节。当人们忙着踏青旅游时，我却身在印尼感受不一样的异国风情。

我对这个国家并不陌生，这已是我第二次来到这里。春季是这里的雨季，滂沱大雨就像定时炸弹一般，每天下午三时左右如约而至，让人惊悚不已。雨水如冰雹一样重重地敲打着被日光炙烤过的大地，路上的行人几乎无法行走，车辆的雨刮器用最快的速度也无法应付凶猛的雨水。不到半个小时，路面的积水已迈过膝盖，

造访印尼



Say Good
国际业务部工作日志两则

3月14日 星期四 晴

今天到访的三位客户都是乌兹别克斯坦人，Mr. Xiao会讲汉语和俄语，Ulgbek会讲英语和俄语，还有一只会说俄语。

一路上，他们似乎对我介绍工厂情况的兴趣并不大，却反复问我什么时候能与刘芳喜副总见面，这让我不禁怀疑他们此次参观工厂的价值性。

受宗教信仰和生活习惯等因素影响，客人们没来得及吃早餐，便直接赶往我公司工厂参观。上午十时许，他们到达工厂后直接要求去车间看设备。看到他们下车时神采飞扬的面容，我难以与昨晚接机时那些疲惫的面孔结合起来，也许这就是工作的力量吧。

他们近乎走马观花地参观完了工厂，让我刚刚下去的疑虑又重新浮了上来。看我一脸茫然，他们笑着解释说，“我们在湖南千山早就已经考察过设备了，上海跟长沙都很Good，我们相信你们的品牌，就不需要再过多地看了。”这让我悬着的心终于放下了。

随后，我们驱车赶回宝华销售处，刚好碰上刘芳喜副总从外地出差回来。他们就像老朋友见面一样亲切和热情，并在愉快的氛围中签订了销售合同。

想要得到客户一个真心实意的“Good”很难，客户对我们产品的肯定就是我们一直向前的最大动力。

3月17日 星期天 阴转晴

昨天接到新任务，今天有两位外宾要去工厂参观，因为他们要赶下午的航班，所以我便一大早去酒店接他们。

我比约定时间提前了四十分钟到达酒店，怕打扰到客人休息，我跟同事先到黄浦江边转了一下。早上的黄浦江一片雾霭，大群的海鸥停在退潮后的江滩上觅食，东方明珠塔的上半部分都被晨雾笼罩着，第一次发现上海的早晨是如此沉静美丽。

因为客户有点突发事情要处理，我比预定时间又多等了半小时。客户还为此向我诚恳地道歉，说让我们等了，这让我有些受宠若惊。到达工厂后，客户没有休息便直奔车间。因为是休息日，整个车间特别安静、整洁。在金工车间，他们拿起加工好的零部件看了又看，不断地用英语向我们提问，或用自己的语言相互交流。最后，他们问我与同事竖起了大拇指：“Good! Very good! We like it!”(很好，很棒，我们喜欢！)

在接下来的参观中，我为他们翻译同事的讲解，他们频频点头，表示满意。有时，他们直接竖起大拇指表示认可，此时无言，却胜过最华丽的辞藻。

由于客户行程很满，参观完工厂后我们便将他们送回酒店。在分别时，他们对我说，这次来中国的时间很紧，但参观了千山远东的工厂后觉得不虚此行，也让他们留下了深刻印象。(千山远东 周琳)

车陷入积水中，连高速公路上的大卡车也只能像蜗牛一般匍匐前进。在印尼的二十天时间里，我走访了好几个城市，有些是需要坐飞机去的，有的需要坐火车，有的打车就可以到达。其中最令我难忘的还是那段火车旅程。印尼的火车不像中国的速度那么快，也没有卧铺。但风格跟中国很相似，时不时有人会推着卖零食的小车子从你身边走过，嘴里念叨着印尼语。因为火车晚点，加上本身的速度很慢，我从当天下午五点出发，到达目的地时已是凌晨三点多。走出站台时，眼前的一幕令我无比感动，前来接我的客户是一名年过六旬的老人，因为担心我人生地不熟，他就一直在站口等候我的到来。顿时，所有的疲惫都化为

无言的感动。客户的这一贴心举动，令我格外敬佩，也让我对他尤为尊重。

此次印尼之行的主要目的是维护老客户，开发新客户。众所周知，做业务就是交朋友，如果长时间不联系，不见面，客户也许就忘了我们的存在。这一次拜访过后，客户对我们更加熟悉和热情，也愿意与我们成为友好的朋友，这为我们今后打开印尼市场做好了铺垫。

这次拜访期间，我也邀请了很多客户朋友前来参加青岛药机展和上海 CPHI 展，希望通过展会的进一步考察，能让更多外商了解我们的产品和技术。我们真诚希望与更多海外客商成为友好的战略性合作伙伴，互惠互利，共同发展。

(肖登峰)

感谢有你 一路同行

致：尊敬的、敬爱的、亲爱的你

我们相识是在一个初秋时节。

怀揣着对西欧的无限憧憬，我来到了斗牛与足球的国度——西班牙，却遇到了同样来自亚洲的你们。缘分在两个月后的某年底，来自印尼的你们和来自中国的我们，共同揭开彼此互惠互利的合作里程。

有人说，跟客户关系是谈恋爱一样的理论。我们热恋过、激烈过、彷徨过、比较过、掩护过。几年过去了，感谢我们经历过

风风雨雨，感谢有你的一路陪伴。我们共同研究市场需求，共同开发新产品，共同面对疑惑困难，共同商讨解决办法。没有你和你们——我的最尊敬、最敬爱的外贸朋友，就没有我的今天和千山外贸的今天。正因为有了像你们这样一批又一批交心而真诚的朋友，湖南千山才能一步步向集团化、国际化发展。

感谢有你，一路同行！

(谭慧琳)



又逢清明时

清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂。我努力在脑海中搜索有关爷爷的片段，往事历历在目，但记忆中我看不清那张慈祥的脸，最清晰的居然是最后告别时的那副容颜。虽然你离开我们只有一年多时间，但你给我的记忆，却停留在我十八岁那年前。

在我的记忆中，你是一个高大、有威信的人，为我们遮风挡雨，是全家人的庇护港湾。永远记得：你在田间教我插秧割禾苗，带我在黄土地里收豆子，告诉我泥土是最干净的东西，牛粪一点都不臭不脏，还永远记得你送我上高中时教我的做人道理：“只有种着春风，才会有夏雨。”你教我的和为我做的，远远超过我的父亲。

再后来，你永远地睡着了。最后的那一面，跟我以往平时回家看到的你是一样的，你是安静地睡着了，从此不再有病痛。从此，也解放了另外一个你与你相伴一生的老人——我的奶奶。这位身形瘦弱却非常伟大的老人，十年如一日无微不至地照顾着瘫痪的爷爷。在爷爷过逝的那一天，我握着她那饱经风霜的粗糙硬手，拥着那坚强一世坚不可摧的瘦弱身躯，以无言的行动给这位沧桑老人以温暖和力量。

某一天，你终于睁开了双眼，看到了我身边那一大一小的两个陌生的亲人时，你笑了，流泪了。你的眼珠一动不动地盯着我们看了许久，喉咙里忽然发出了“啊啊”的声音。我知道，这是你高兴的声音，也是你一直希望看到的画面。

(简 桑)

俗话说，“心急吃不了热豆腐”。但是，现实生活中有很多事情却不符合这样的规律，尤其在当今这个快节奏、高速度发展的时代，如果不求速成、从长计议、高效工作，就难以达成计划的目标，正所谓“心不急焉能吃到热豆腐”。

我理解的“心急”不是指心理的恐惧和慌张，而是在一定的压力与紧张状态下，可以做到胸有成竹、心存计划、外表的从容与淡定，并不代表内心的不紧张。“卧薪尝胆”是我国家喻户晓的典故。许多人看到的是越王勾践忍辱负重、力图雪耻、激励自己的一面。如果当初他没有一点压力感和紧迫感，不是胸怀计划，而是一味地任人宰割，他能名垂青史吗？

“心急”也不是急躁和不安，而是积极乐观，主动上进。比如某个男孩喜欢一个女孩子，倘若他只是闷在心里，而不积极主动地去追求和表现，那么即使有大把的机会，他也一定会错失良缘，永远得不到女孩子的芳心。

“心急”能反映出强烈的危机意识，“生于忧患，死于安乐”，当今社会是一个充满激烈竞争的社会，人如果没有危机意识，就要落后或被淘汰，因为别人时刻都在进步。企业也是如此。如果一个企业没有危机意识，就很难发展。“上下同欲者胜”，只有让员工的心与企业的生存和发展紧密联系在一起，员工急企业之所急，企业想员工之所想，那么企业与员工才能相得益彰，共同发展。

倘若不“心急”，就无法意识到市场危机感，没有市场危机意识，企业发展的动力就将消失。发展是硬道理，创新是关键。今年初，公司董董就已详细部署了研发工作，并提出具体的新产品试制计划，还专门成立了新产品试制工段。在新版 GMP 认证的关键一年，公司做出如此英明决策，足以证明高层的前瞻意识。

作为企业的员工，我们也应先从“心急”做起，保持一定的压力，具备强烈的进取精神，否则就永远别想吃到“热豆腐”。

(邓 恒)



HUNAN CHINA SUN
PHARMACEUTICAL MACHINERY
CO.,LTD.
湖南千山制药机械
股份有限公司 主办



CHINASUN TIMES

湖南省报型内部资料
准印证号：A019

2013年5月30日
总第94期

省政协主席陈求发一行莅临千山考察调研

继续提高技术创新能力 持续提升企业竞争实力

本报讯 5月22日，湖南省政协副主席陈求发前来千山调研非公有制企业发展情况，叮嘱我公司刘祥华董事长，“自主创新是千山的独特优势，公司要继续提高科技创新能力，持续提升企业在市场中的竞争力，坚持‘两型’发展理念，不断做大做强，为实现全面小康社会这个‘湖南梦’做出贡献。”

省委常委、省统战战部部长李微微，副省长何报翔参加调研。

上午10时40分，陈主席一行抵达公司后，直接前往我公司生产车间。刘祥华陪同陈主席一行首先来到装配车间，视察了瓶装线、塑料安瓿线、内封式输液袋、软袋线和灯检机等产品的生产组装情况。省领导一行被那些与百姓息息相关的输液瓶和输液袋深深吸引，仔细询问其加工工艺、市场

发展情况，并对公司的创新能力和创新成果表示肯定。

在随后的座谈中，省领导一行听取了我公司刘董关于技术创新成果以及企业未来发展规划的汇报。刘董表示，千山历来坚持以技术创新为先导，注重研发团队的原创能力和发展成果，使得企业在产品不断推陈出新的基础上逐步发展壮大，并朝着产品技术达到行业制高点的目标努力，争做世界一流企业。

省领导听完汇报后指出，公司应坚持“资源节约型、环境友好型”的发展理念，继续加强技术创新，提升企业的竞争力，实现可持续发展战略。各级各部门也将加强指导，主动服务，为非公有制企业营造良好的政务环境、治安环境和社会环境，确保非公有制企业实现健康快速成长。

(胡 婷)



本报讯 5月17日下午，公司内部控制体系建设启动大会在公司一楼多媒体会议室举行。刘祥华董事长、钟波常务副总、董事会秘书金杰等领导出席了会议。此次大会的召开，标志着公司内部控制规范体系建设工作正式启动。

为做好这次内控规范建设工作，公司引入了业内著名的咨询公司——华鼎方略，双方共同组成内控建设联合团队来开展此项工作。公司组成了由刘祥华董事长为第一责任人、常务副总经理钟波和财务总监周大连为具体负责人的分管领导机构，成立了由办公室主任、企业管理部部经理、质量保证部部经理、审计部部经理、财务部部经理组成的内控工作办公室，成立了由各部部门经理（副部长）或业务骨干组成的内控联络人小组。具体工作由办公室牵头组织。

会上，刘祥华董事长就内控建设工作做了重要讲话，并贯彻了风险管理及内部控制的重要性。

刘总表示，现在千山走出了国门，在海外投资建厂，海外公司的风险控制尤为重要，因此内控工作对公司未来的发展非常重要。

随后，华鼎项目组的肖红英总经理给与会人员进行了内控控制基础知识的培训，田伟经理对此次内控建设项目做了详细安排。最后，公司授权的内控工作建设牵头部门领导——办公室龚新文主任对内控工作提出了三个要求：一是要求每个部门经理作为内控建设的第一责任人；二是各部门在配合内控建设工作的时间上要快，当天要求的当天必须完成；三是，大家要仔细、认真对待这一项工作，做好制度、流程的推行实施。

(曾 拓)

加强内控建设 形成长效机制 促进企业健康发展

刘祥华董事长在5月17日内控规范建设启动会上的讲话



标的道路绝不是一帆风顺的，我们会面临多重内外风险。能否有效地防范住这些风险，是决定公司目标是否可以完全实现的关键因素。内部控制体系是一套有效的风险防范控制体系，通过执行内部控制体系规范，可以大大降低风险因素对企业的影响，顺利实现企业的发展目标。因此，现代企业必须构建起自身的有效内部控制体系，才能确保公司获得持续稳定的发展。

二、内控规范建设总体规划

公司内控规范体系建设坚持“积累经验，稳步推进”的原则，以公司战略为引领，在华鼎方略四维一体的指导和帮助下，分“三步”内控规范的建设，是全员的工作，需加强内部控制的宣传和教育，使内控规范工作更加深入人心，引导员工树立合规意识和风险意识，增强员工的责任意识，将内控体系建设与员工自身工作有机结合在一起，才能保证内控体系的贯彻执行。

三、建立内控联系人制度

作中应建立内控联系人制度，积极配合联合工作组的工作。

三、不断加强内控文化建设，提高对内控规范的认识，增强内控意识

建立规范的内控体系，是全员的工作，需加强内部控制的宣传和教育，使内控规范工作更加深入人心，引导员工树立合规意识和风险意识，增强员工的责任意识，将内控体系建设与员工自身工作有机结合在一起，才能保证内控体系的贯彻执行。

四、建立与实施内部控制应当遵循适应性原则

内部控制没有最优，只有最适合，即内部控制应当与公司的经营规模、业务范围、竞争状况和风险水平等相适应，并随着情况的变化及时加以调整。内部控制是一个不断发现问题、解决问题的循环往复的过程，要随着新的环境、新的发展模式和风险水平，适时的进行修订和完善，确保内部控制覆盖各个环节、各个环节。

五、不断完善公司内部控制监督、检查、考核和评价机制，确保内控的执行切实有效

有效的内部控制不仅要注重设计，更要注重执行。因此，要建立完善的内部监督、检查、考核和评价机制，对经济业务事项，因此，我们应提高企业管理风险意识，高度重视内控规范建设。只有公司管理者深刻认识到内控规范建设的重要性，才能促进内控规范工作形成长效机制。

六、加强内控人才队伍建设

推动内控体系建设是一个长效机制，队伍是基础，人才是关键，在华鼎方略的指导下完成公司内部内控骨干的培养，使之成为内控文化的传承者和弘扬者。

此次内控建设过程中，公司将抽调人员与华鼎方略组成联合工作组，全程参与内控建设与评价工作，同时各部门在具体建设工

精诚合作 再谱新篇

三峡制药集团与千山签订三合一机订单

宜昌三峡制药集团坐落在举世瞩目的三峡工程所在地——湖北省宜昌市，是国内最早也是最大的硫酸新霉素和氨基酸液生产企业，也是千山药机的老朋友。近日，我们又与三峡制药集团签下了一份吹瓶灌装封口一体机合同，双方再度携手开创企业发展的崭新篇章。

三峡制药集团与千山的合作最早始于2004年。当时尚属国企的三峡制药订购了我们的软袋大输液瓶。为着眼于企业的长远战略，该公司将其改制为民营企业，整体搬迁到宜昌市东山开发区，重新投入建设搁置四年的软袋大输液生产线项目，另外新增了塑瓶大输液生产线和高速玻璃瓶生产线。今年1月，这些设备一次性通过了国家新版GMP现场核查。

为加快企业发展，三峡制药集团需上新设备。今年3月，该集团的印华总经理和三峡药业的沈总经理亲自带队来到我公司参观考察。

从2004年的第一次合作到现在，在三峡制药与千山的合作已有十个年头。在这段历程中，双方企业都发生了巨大变化。印总和沈总在考察我公司生产车间时，感慨不已。在他们眼里，如今的千山已完全变了模样，强大的研发团队、加工制造和检测能力，以及企业现有的综合实力和市场竞争力，无不印证着千山这家制药装备行业龙头企业十年来的辉煌成果。

在此成功合作，我很感谢三峡制药集团对千山一直以来的支持和信任，使双方再度牵手。三峡人与千山人有着一样的追求和梦想，有着同一种精神，这令我很感动！您选择千山是对的，我们希望能有再次长久双赢的合作，互惠共赢，共同成长。让千山人陪同三峡人一起再走十年、二十年……我们真诚期待与您的再次合作！

(王 勇)

安瓿灯检机成功进驻印度市场

今年5月，千山与印度客商签订了一台ADJ120全自动灯检机的销售合同，这标志着千山全自动灯检机正式打开了印度市场的门户，开始接受海外市场的检验。

在去年11月份，我们结识了这名印度客商。当时，他们已与我们国内的一家药机同行接洽了很久，并准备签订合同了。我想，只要他们还没有下单就还有竞争的余地。于是，我把他们请到了我公司展台参观，并详细向他们介绍了千山的整体实力和灯检机的优势，然后为他们演示灯检机的运行过程。机器的连贯、高效、稳定的运行状态，让这位客户非常满意，他当即就与我们商谈好价格。之后，我们一直与客户保持着紧密联系。

今年3月，我们再次前往印度拜访了这位客户，并邀请他们来千山参观工厂，客户也爽快地答应了。

今年5月6日，客户应邀前来参观了我们公司，他们对加工能力和研发实力很是赞赏。参观完我公司后，客户又前往之前接洽的药机同行工厂参观，这不免让我心又悬了起来。我坚决不能放弃，于是，待客户参观完同行工厂后，我又邀请他们前往上海参观千山远东公司。与此同时，我再次向他们讲解产品的优势以及产品的发展前景。最终，这位客户选择了千山的产品，并在他们回国后的第二天就打来了预付款。

当我们带着优秀的产品，真诚地与客户沟通交流时，客户也一定会为我们的行为所感动，并欣然接受我们推荐的好产品。事在人为，我相信只要我们坚持不懈地付出，就一定能获得更多的回报。

(曹文华)



5月4日，东莞市政协副主席张玉其(右三)、东莞市人民医院院长莫新发(左四)、东莞普济药业董事长张育林(左三)等一行莅临我公司考察指导工作。公司董事长刘祥华(右四)、营销总监付慧龙(左二)陪同他们考察了生产车间，逐一参观了公司的主导产品和精良的机加工设备。张玉其副主席一行对我公司实力表示认可，并在装配车间详细考察了东莞市人民医院订购的软袋线和玻瓶线的生产进度。莫新长希望这些设备能提前交货，尽快投入使用，为东莞市人民医院提效增效。我公司负责人也表示，将高质高效确保客户单位的设备交货，让客户满意和放心。

(邹 美)

生产现场 力保交货期 累并快乐着



“累并快乐着”，我想这句话是最近千山员工心声的最好写照。新版GMP改造高峰给公司带来了大量订单，客户要求的交货期都比较急，如何在有限的场地上完成如此急迫的交货任务，这是公司急需解决的问题。对此，公司员工展现出一种积极向上、不怕苦、不喊累的精神，出色地完成交货任务，给公司的企业文化注入了强心剂。虽然工作量增加了，员工整天忙碌不已，但大家都觉得“累并快乐着”，特别是完成交货任务时的那种幸福感，无以言表。

某日凌晨一点，公司装配车间依然灯火通明，货车的引擎声、吊车的挪移声、搬运的车轮声，以及嘈杂的人声，声声入耳，这番热火朝天的工作场景，与白昼时的车间无异。因为有三台塑瓶洗灌封设备需连夜发出，装配车间洗灌封班的全体成员、搬运组成员、销售发货员、质量保证部点件员都在辛勤地忙碌着。紧张的发货过程，让在场的所有人疲惫

不堪，将周期较长的加工件、采购件清单先期列出，预先安排此方面的工作；生产供应部将生产采购计划细化到每日计划，从交货期倒推进行考核，确保按时按质完成交货任务。

经过一个多月的努力，三台洗灌封设备零部件进入装配车间进行组装。尽管如此努力，留给装配车间组装的时间也已经不太充裕了。在车间领导的安排下，洗灌封班采取了加班制度，增加劳动强度。但因装配车间跟机加工车间不同，没有实行倒班制，且装配机加工工作需要大量体力和脑力，晚上加班则更加辛苦。为了顺利完成发货任务，洗灌封班的小伙子们在班长刘件民的带领下，克服重重困难，每晚加班到深夜。正是有了如此的坚持和毅力，设备的组装速度很快，看着日渐丰满的设备，大伙的手和心拧得更紧更牢了，最终顺利完成此次加急任务。

“大家再加一把劲做最后冲刺，发完货大家一起去夜宵！”发货当晚，刘班长的一句话一扫大家的疲倦感，大家忘却了连日加班的辛苦，鼓足干劲，给设备打底方、缠保护膜、打包小件，直到全部装车完毕。看着装载满满的货车缓缓驶出车间，大家脸上浮现了幸福而释怀的笑容。

(管建湘)

强劲千山全面融汇六合堂发展

安瓿水针线、口服液线、灯检机、塑料安瓿生产线上震撼落户河南项城

项城，位于河南省东南部，居黄河冲积平原南部，淮河主要支流沙颍河南部。历史上西楚霸王项羽及项燕、项梁、项伯的封地均在项城，近有直隶总督兼北洋大臣、第一任中华民国大总统袁世凯的祖籍也在项城。为何谈起项城，是因为上海六合堂药业的重点项目已落户此地，且六合堂药业与千山展开了紧密合作。千山的安瓿水针、口服液、灯检机和塑料安瓿线项目，经招标和考察对比，全部中标。

去年6月，河南省重点项目——上海六合堂药业项目的正式开工启动仪式在项城产业集聚区举行，这让项城人无比自豪。

为尽快把项目建成投产，六合堂药业需添置一批一流的药机设备。今年初，我公司接到六合堂药业的正式邀请，前去参加他们在项城举行的设备招标现场会。招标当日，六合堂药业人气特别旺，各类设备的精英厂家云集于此，尽展优势。

在六合堂药业董事长朱启学的安排下，招标仪式第一项议程是组织各竞标单位人员参观他们的新厂工地。

该公司新厂项目规划合理，车间种类丰富，给人豁然开朗的感觉，同时也预示着这里将有一片广阔的发展空间和美好前程。对于药机企业来说，大家都心怀一个想法，就是要抓住这次有利机会，将自己最好的品牌在这里得以推广。

朱启学董事长在招标大会上也明确表示，这次他们购买的设备必须是中国最知名的品牌和一流的设备。在第一轮招标中，各厂家就各自设备的情况进行了详细阐述。接着，六合堂药业再选择优势明显的药机厂家进行实地考察。

今年3月，朱董事长和其他几位领导先后到我公司做了现场考察，非常专业地对我公司各种设备进行全面了解。4月初，考察结束后，他们立即通知我们进行下一轮的正式商务交谈。几轮洽谈下来后，双方都谈得非常愉快，并最终确定与我公司进行全面合作。这次采购的设备包括四条高速安瓿水针线、四条高高速口服液联动线、以及高速全自动灯检机和我公司最新型的塑料安瓿生产线等。

我们殷切希望，千山这个知名品牌，融汇六合堂的发展，一定更加灿烂辉煌。选择千山，您肯定是对的！

(李 胜)

CHINASUN TIMES 综合

2013年5月30日

做好质量保证工作：

售后服务是关键 质量控制是基础

2013年是千山大举推行改革的一年。年初，在公司领导的部署和辅导下，原质管部和售后服务部合并为质量保证部。在下阶段，质量保证部将从以下方面着手开展质量保证工作。

一是要一步一个脚印的实干，重点抓好质量控制环节。现在，我们在售后服务方面进行了较大的改革，但在质量控制环节做得还不够，下一步我们将抓紧各个过程序的检验控制，要限时完成对各个FAT项目的检验确认，确保FAT验收顺利完成。同时，要将设备的完整性确认纳入FAT小组职责，明确专职人员负责自装箱清单的确认到用户单位安装过程的完整性确认。

四是注重重视和加强对整个质量保证团队的建设。要积极推进可行的绩效考核方案，要加强对各个岗位人员的培训、考核和管理，对厂内各个岗位的检验人员也要充分提高他们的积极性和责任心，做到统一标准、统一行动、分工协作、达成目标。

重中之重，要确立部长责任制，质量保证部部长要直接负责出厂产品的质量控制工作，有效地将FAT工作推向前进工作，即生产调度单下来后的半个月时间

内要完成FAT工作的部署计划，要明确设计、技术、生产、采购、检验等责任人，要限时完成对各个FAT项目的检验确认，确保FAT验收顺利完成。同时，要将设备的完整性确认纳入FAT小组职责，明确专职人员负责自装箱清单的确认到用户单位安装过程的完整性确认。

三是要加强FAT工作做为质量控制

的重心，要确立部长责任制，质量保证部部长要直接负责出厂产品的质量控制工作。在下阶段，质量保证部将从以下方面着手开展质量保证工作。

一是要一步一个脚印的实干，重点抓好质量控制环节。现在，我们在售后服务方面进行了较大的改革，但在质量控制环节做得还不够，下一步我们将抓紧各个过程序的检验控制，要限时完成对各个FAT项目的检验确认，确保FAT验收顺利完成。同时，要将设备的完整性确认纳入FAT小组职责，明确专职人员负责自装箱清单的确认到用户单位安装过程的完整性确认。

四是注重重视和加强对整个质量保证团队的建设。要积极推进可行的绩效考核方案，要加强对各个岗位人员的培训、考核和管理，对厂内各个岗位的检验人员也要充分提高他们的积极性和责任心，做到统一标准、统一行动、分工协作、达成目标。

三是要把FAT工作做为质量控制的重心，要确立部长责任制，质量保证部部长要直接负责出厂产品的质量控制工作。在下阶段，质量保证部将从以下方面着手开展质量保证工作。

目标分解至足够小则操作性越强

在以前做销售时，我把目标确定后仅仅在头脑中形成一个粗略的想法，并没有一个非常细致缜密的计划。等真正实施起来后，经常出现很多意外情况，由于没有思想准备，就无法从容面对。而这次学习了下切法后，我明白要把目标任务尽可能进行小的分解。“平行法”是要了解尽可能多的可能性，避免意外情况发生。“上推法”是下切不下去时的办法，原因是不够了解，上推要求了解深层次的原因或对方的思维方式。在做好前两项的前提下，就要进行目标下切，一层一层分解，真正分解到七层以上或无法再分解时，这时目标已分解至足够小，操作性很强。我觉得这种方法特别实用，并试着下切了一个目标，有豁然开朗之意，发现很多以前没有考虑到的事情都清楚明了了，很多无法解决的问题也都找到了解决方法。

(周俊华)

主动倾听

耐卡基曾经说过一句话：“记住人家的名字，而且很轻易地叫出来，等于给别人一个巧妙而有效的赞美。”这强调的是主动倾听的重要性。上帝给我们两只耳朵、一张嘴，就是希望我们多听别人讲话。在公开交流的场合，并不是我们讲的越多，越容易达到我们的目的，我们只有用心去倾听别人的话，思考他们的谈话，才会从他们的话里找到解决问题的办法。沟通中，我们要学会倾听、善于倾听才能学会更好地沟通。聆听别人的讲话，我们会从中总结出他们谈话的技巧并运用到自己以后的沟通交流中，学以致用。

(郑荣杰)

信息反馈

在商务会谈时，怎样可以签下订单，首先需要了解客户所需，真正了解客户内心的想法，这就需要我们了解更多的情报信息。从各方面下手，了解客户的需求和竞争对手的变化。在销售过程中碰到的问题，要及时反馈回公司，以便管理层做出对策。对企业的发展而言，最重要的是市场信息，有意义的市场信息决定企业明天的销售业绩和明天的市场。

(肖丽辉)

九只狐狸吃葡萄

姚建老师讲到业绩倍增时，举例说明了九只狐狸吃葡萄的范例，来让我们了解对待工作的态度。九只狐狸中的第一只狐狸会想办法并努力进行尝试，最后顺利摘到了葡萄，而后的八只狐狸有的用蛮力或消极心态或闷闷不乐等办法处理，结果都没有摘到葡萄。通过这个案例学习，我深深理解了同样一件事情，用积极心态面对还是消极处理，结果会完全不同。这也让我深深体会到，在销售过程中，如果能一直保持一种积极向上的心态，会获得更好的业绩。

(张冬春)

与卡耐基一起探讨业绩倍增的新方法