

踏足迹 强责任 创先争优作贡献

——宏泉集团开展西柏坡红色之旅主题教育活动

2011年7月,宏泉集团党委组织党员和高层管理人员赴河北省西柏坡等地,开展红色之旅主题教育活动,这是宏泉集团的第三次红色之旅主题教育活动,也是第二阶段创先争优主题教育活动党史学习教育的延续。

在华北军区烈士陵园,同志们唱响了义勇军进行曲,并向革命烈士敬献了花篮。同志们还参观了白求恩纪念馆等,重温了毛主席著名的《纪念白求恩》一文,参观了冉庄地道战遗址和水上战场白洋淀。

在参观了西柏坡中共中央旧址、中国共产党七届二中全会会址,以及毛主席、朱德、周恩来、刘少奇、任弼时等老一辈领导人工作、生活旧居后,党员们更深刻地领会了在新中国即将诞生之际,毛主席提出的:“务必使同志们继续地保持谦虚、谨慎、不骄、不躁的作风,务必使同志们继续地保持艰苦奋斗的作风”的深刻含义。在五大书记塑像前,新党员向党宣誓,老党员重温了入党誓词。

西柏坡之行让党员对中国革命又有了新的了解,对党的奋斗历史又有了新的认识。集团党委书记吴桂玲指



宏泉集团党委组织党员和高层管理人员赴河北省西柏坡等地,开展红色之旅主题教育活动。

建立通向群众心中的桥梁

杨兆顺同志报告有感

“有句老话叫‘锅不热、饼不靠’,我们只要走近群众,贴近群众,把群众当亲人,就能得到群众的理解、配合和支持。从事居民工作16年,在紫藤苑小区当书记12年,始终能为居民群众服务,是我一辈子的福分。”——这是我在听完整个报告后印象最深刻的一段话。

在普陀区紫藤苑小区,几乎没人不认识党总支书记杨兆顺,他心宽体胖嗓门大,嘴里没有官话套话,口口声声都是老百姓爱听的“草根语言”。

他曾经一句话让扬言自焚的人放下汽油桶,让“五进宫”的贩子成功戒毒,找到工作;还曾使黄赌毒蔓延的“重灾区”变成市级文明小区;创出“便民信息服务平台”等多项社区管理新方法……

杨兆顺用自己的行动诠释了一个共产党员的称号。他秉着,“舍小家,为大家”的精神,替老百姓出了很多实在事,树立了我们在群众心中的威信。

在上海这片热土上,杨兆顺的出现并非偶然。这里,有一群杨兆顺式的人物。在上海各个角落,还有一大批居委干部在平凡的岗位上默默奉献。他们是社会上最有活力的细胞,也是党和政府通往群众心中的一座桥梁。

(房产开发部 张贻)

宏泉集团党委举办“光辉照耀九十年——听毛主席身边的人讲主席的故事”报告会



为隆重纪念中国共产党成立90周年,6月15日下午,宏泉集团党委假座上海宏泉丽笙酒店,举办了创先争优主题系列活动之“光辉照耀90年——听毛主席身边的人讲主席的故事”报告会。区委统战部副部长、区工商联党组书记李世突出席并代表区委统战部致辞,区委宣传部、区科技党委、区文明办等领导出席报告会。区新的社会阶层代表人士联谊会会长、宏泉集团董事长王岳祥出席会议,宏泉集团党委书记、总裁吴桂玲作了讲话,并结合报告会和企业发展工作,做了工作部署。宏泉集团党员、积极分子、中高层管

理人员以及区新的社会阶层代表人士联谊会党员、梅川路休闲街商家党员共一百一十余人参加了报告会。

“光辉照耀90年,听毛主席身边的人讲主席的故事”报告会,是宏泉集团隆重纪念建党90周年的重要活动之一,也是宏泉集团创先争优系列主题活动的重要内容。邀请曾在毛主席身边工作过的田云毓、周福明、吴连登三位老同志讲述当年那些真实、感人的故事,了解党的优秀代



我从毛主席身上学习到……

为隆重纪念中国共产党成立90周年,6月15日下午,集团党委在宏泉丽笙酒店,举办了创先争优主题系列活动之“光辉照耀90年——听毛主席身边的人讲主席的故事”报告会。

报告会在雄壮的国歌声中正式开始,首先是对三位老同志周福明、田云毓、吴连登一一作了介绍,他们看起来都很朴素,让我们很崇敬也让我们很羡慕,因为他们跟我们一样年轻的时候工作在毛主席身边,我们感觉在主席身边工作是那么的神圣,做的是不平凡的事。了解了主席的生活、工作点滴,感受主席无私、律己、朴素、近人以及善于联系群众等优良品格,领略主席的个人魅力和领袖风采。所有与会人员接受了一次很好的党的优良作风和优良传统教育,意义深刻。

吴连登、周福明、田云毓以他们最贴近、也是最温暖的视角追忆这些伟大的老一辈革命家的光辉事迹和家国情怀他们讲到主席身边的事,主席是一个无产阶级革命家。提到主席工资原来是610元,后来遇到了前所未有的困难,主席带头把自己的工资降下来了,主席工资404.80元,江青的工资是243元,他们的每一分钱都是从管家吴连登那儿支出,他们俩是AA制,每个人有一本

明细账。送给主席的礼品很多,重要的礼品一律送到中南海礼品库。礼品如果要,要打借条。说了一个借条的故事。1945年以前,主席没有手表,重庆谈判时,郭沫若送给主席一块表,为了让主席掌握好谈判的时间,这块表一直用到1969年。这个表越走越慢,有一天要拿去修,后吴连登同志向礼品库借来一块金表,给主席暂用,主席说:“借东西要打借条,这块表修好了再还回去。”借的表用了两个月,就还回去了。他说:“中国不缺我毛泽东吃的,但如果我拿了国家的钱,那部长们、省长们、村长们都可以拿。”他用自己的行为形成了廉政的作风。他没有一杯茶是不付钱的,吃的用的,都是照价付款。主席背后还有很多感人至深的故事,主席就是这样与人民同甘共苦过来的,这就是人民的领袖。

通过这次报告会,让大家深切感受到我们今天幸福生活是来之不易的,是革命领袖和无数革命者抛头颅、洒热血,用生命和鲜血换来的。在今后的工作中,大家要崇尚科学,坚持真理,把主席的事迹作为自己生活的榜样,把前辈的言传身教作为自己工作的动力,更加谦虚、谨慎、不骄、不躁。在日常生活中,要进一步发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统,务必保持艰苦奋斗作风。(第三支部)

作为一名党员,我有幸参加了集团党委举办的创先争优系列活动之一——“光辉照耀90年,听毛主席身边的人讲主席的故事”报告会。

三位精神矍铄的老人讲述了在主席身边工作、生活的故事。通过老人们的讲述,展现在我面前是一幅幅生动的画面,好像我自己也融入其中,去亲身体验这点点滴滴。作为一个伟人,他有一种强烈的精神在鼓舞着我,这是什么精神,应该是一种强烈的自信、自尊、自主、自立、自强的精神,就是一个人、一个民族要活得顶天立地的精神,它是从唐朝以来中华民族久失了浩然之气和天行健、自强不息的精神,是1840年以来中华民族面对保国、保种、保教三重危机的挑战而激应出的勇敢的应战的精神,它就是我们民族的精神。

主席每天工作要十几个小时,每天要阅读大量的资料,批示重要的文件,考虑国家的建设和发展、民族的建设等。除了这些,他还不忘关心自己身边的人和事,这是何等的不容易。主席我崇敬您,您的精神将在我们的国家和民族代代相传。

毛茸茸主席他胸怀共产主义伟大理想,献身人民的解放事业;他领导中国人民完成了悲壮的新民主主义革命,使中国人民从此站立了起来;他带领人民进行了社会主义革命和社会主义建设,使中国走上了人民当家做主的社会主义道路;他又发动人民群众,对实现共产主义的最终理想进行了伟大的探索和实践。

今年是中国共产党建党90周年,90年革命、改革、建设的丰富实践,是磨励,更是检验,共产党人“一切为了群众、一切依靠群众、从群众中来、到群众中去”的群众路线过去是、现在是、未来仍然是中国共产党带领人民克服一切艰难险阻、顺利实现宏伟目标必须遵从的根本政治路线,它揭示了党和人民群众的关系,指明了实现党的领导的根本途径。

通过本次报告会的聆听,使我深刻的认识到了我们伟大祖国的来之不易,我们的先辈为了我们祖国的统一,付出了很多,却不求任何回报,而对于生长在新社会祖国大家庭的孩子们,我们更应该珍惜现有的生活,努力工作、学习、生活,用自己的劳动成果来回报祖国对我们的养育之恩,努力为我们祖国的繁荣强大作出我们应有的贡献。(第一支部 朱剑)

解读千里马

我在招聘过程中常听应聘者抱怨,说些怀才不遇或空有一腔热血却无人欣赏的话。这时我总会告诉你,当你还是一株小草的时候不要期望别人能从遥远的地方就能看到你,所以我很欣赏毛遂的勇气,且有自信心的人。千里马用的是日行千里引来的伯乐,如果你自以为是匹千里马,那你平日里又做到了些什么?

以下是我解读千里马的看法,同时也非常想与大家分享;首先我认为千里马与职业是相互关联的一对范畴,千里马进行职业选择的同时,也就是职业对千里马的选择。要较好地完成职业选择,要获得职业生涯的成功,必须做到千里马职业两者的相互适应和相互匹配。一,千里马在选择伯乐的时候,要先认清伯乐的发展思路是否符合自己的人生观、价值观相一致,如果公司的发展目标和你个人的发展目标相悖,那么你的职业规划也许永远无法融入企业发展轨道上,这时候就需要认清自己的工作轨迹,如改变不了就放弃,不要为了一颗小草而放弃整个森林。三,每当机遇真正来临的时候,你作为千里马如果已经作好充分的准备,做好了应对各种情况变化的措施,就能在急剧变化的环境中获得长足的发展。人生的曲线应该是曲折向上的,偶尔会遇到低谷但大趋势总是曲折向上的,而不是瀑布一样每每回到原点。

我见过一些面试官,30多岁,经历过四五份

书香门第

《转型》



别名:用对策略,做对事
作者:拉里·博西迪
拉姆·查兰
出版时间:2005年1月
出版社:中信出版社
市场价:29元

《执行》作者最新力作,2005年经营第一书,本书从一上市即荣登亚马逊排行榜亚军,企业管理者不可不读。近年来全球经济增速放缓,无论在纽约还是在北京,几乎所有的企业都要面对现实,顺应市场变化,追求新的赢利模式。但具体应该怎样操作,战略转型是一项艰巨的系统工程,高投入,高风险,转型对于中国的企业显的尤为……

《海底捞你学不会》



作者:黄铁鹰
出版时间:2011年3月
出版社:中信出版社
定价:39.00元

作者历经两年深入调研;海底捞全员开放式调查;海底捞创始人张勇数十次访谈。本书告诉你,为什么海底捞得以成为中国餐饮业的新生力量?在本书中,海底捞的服务、员工管理到创始人张勇的故事都将全面讲述。

《老板不在》



别名:企业员工素质教育范本
作者:张世贤
出版时间:2005年1月
出版社:经济管理出版社
市场价:16.8元

老板不在,你就是自己的老板。不管老板在不在,也不管别人有没有看到,一定要自己让自己努力,因为收获最大的是你自己。本书是企业培养优秀员工的范本,也是一本优秀员工自我修炼的必读书。这是一本写给员工的书,作为老板,必须要让员工明白:你的任何努力都是为自己的成长和进步积累资本。

我非常有幸参加了公司组织的《营销技巧》课程培训。通过这次课程的学习,了解了顾问式销售技巧培训的概念原理,学习了很多有用的销售流程。

通过学习,我认识到顾问式销售技巧培训是目前广泛受到销售人员认可的一种销售方式,是指销售人员以专业销售技巧进行产品介绍的同时,运用分析能力、综合能力、实践能力、创造能力、说服能力完成客户的要求,并预见客户的未来需求,提出积极建议的销售方法。

想做一名好的销售人员,必须要以客户为中心,帮助客户解决问题的顾问式销售理念,将销售的重点,放在解决客户问题的方案上,而不是放在产品上。其二在接待拜访客户前,要做好充分的分析和准备。在面对客户时,需要注意的各个细节。其三、必须要以客户为中心,展示给客户带来的好处。挖掘客户的难题,体现我们方案的价值。其四、提升服务品质,让客户感受到后续服务带来的价值,进而锁定客户,让客户持续购买。其五、面对不同的客户群体,我们有必要通过人格类型分析,针对不同的客户类型制定销售对策等等。在学习中,让我体会最深的是有以下几点:

1.用头脑做销售,用真心做服务

用头脑做销售技巧培训,是让我们在销售技巧之时,要动脑筋,想办法,做市场调查,建设行之有效的销售渠道,高效的将我们的产品推销出去;而用心做服务,即是让我们在做销售的同时不仅仅是要我们把产品卖出去,更多是要在售前、售中、售后阶段做好客户的服务和维护工作,让客户充分体会到我们销售的专业性、职业性,真让客户享受到满足感、安全感和舒适感。而我们作为房产销售人员,就更应遵循“用头脑做销售,用真心做服务”的理念,踏踏实实的做好房产销售服务工作。

2.信服力

要想做好销售必须具备坚定的信念,相信自己所服务的公司是最好的公司,相信自己所销售的产品是最好的产品。相信将得到,怀疑即为失去。心在哪里财富就在哪里!

此往复。有的人第一次就坚持不了了,一些人能坚持到第二次,第三次虽然大家都有些坚持不住了,可是跑到这里的人也没几个了,你或其他人累积了更多资本。所以在工作面对艰难的抉择时,就要想我选择了这份职业就要忠于自己的决定。

这三年来宏泉我一直在努力,不轻易决定,不轻易放弃,用时间证明自己的能力。有了成长和成绩就会赢得同事和领导的认可和尊重,这些都不能用金钱换来的。记得世纪金才的师傅告诉我,做不到100分的时候你可以做到80分,80分做不到的时候可以做到60分,做个及格吧,如果你不做永远只是个零。

现阶段就业形势还是非常严峻,请不要抱怨怀才不遇,待遇不公,首先要问问自己做了些什么,自己能做些什么,是否可以做的更好?竞争会带来压力的同时也会带来进步,只要是建立在认清自我的能力和实力基础上,这样的竞争并不可怕。在恶劣的大环境下,如果你是千里马一定要做的就是养精蓄锐,等待时机,不断充实自己,机会总是青睐有准备的人。最后我认为作为千里马一定要端正自己的心态,分清主次,一步一个脚印,踏踏实实生活和工作,心中有坚韧精神,懂得靠团队的力量,有长远的眼光……满怀信心地去等待,相信,生活不会放弃你,机会总会来到的。(人力资源部 丁黎莉)

行政公文写作培训心得体会

我有幸被集团公司推荐,参加了行政公文写作培训。在短短的一天时间里,认真聆听了老师的授课,其内容紧扣信息写作知识,深入浅出,理论联系实际,给我很大的启发。现就此次培训谈一点自己的体会。

课程中,老师讲解的写作基本知识,我觉得很具体、实用,他从消息的标题、导语、正文、结尾等重点部分着手,做了深入浅出的讲解,并通过自己的写作经历,把成功的经验毫无保留的和盘托出,使我们深受启发。老师在讲解会议工作报告、会议纪要的记录,以其通俗易懂的语言、轻松的方式告诫大家在实践中应注意的问题,使参加培训的人员受益匪浅。

这次培训使我拓宽了思路,我还了解了一些写作技巧,认识到工作中的小事可以反映出大问题。我们每个人在平凡的岗位上,身边不会发生那么多轰轰烈烈的大事,可我们能通过平时细心观察在平凡中找到闪光点,因为生活中处处有新闻,从身边的平凡小事也能发现许多的写作素材。

经过这次的培训,的确给了我一场思想认识的洗礼。由此我感觉到工作就好像是写作,首先,写作需要明确目标。写文章首先要立意,做工作首先要定目标。我们对每一项工作任务要有一个明确的定位,找准突破口,然后有的放矢,果断行动,一气呵成。其次,写作需要掌握基本知识,要有责任心,做一名企业员工也要这样,踏实走好每一步,在每一个平凡的岗位上做出不平凡的业绩。再次,文章是需要不断修改的,“文章不厌百回改”,好文章是改出来的,同样在工作中我们也必须时时自我反省工作中做得不够完善的地方。最后,写作需要持之以恒。必须有谦虚谨慎的心态,学习各方面的知识充实自己,取人之长,补己之短,细心观察周围的一切去发现问题和契机,并一直坚持下去。

虽然只有一天的时间,但真的让我受益匪浅。感谢集团公司给我这次宝贵的学习机会,能从另一个角度尽观自己的不足,对我来说是一种进步。我将在以后的工作中,多写勤练,努力把身边发生的事写好写出来,我相信,就这样在循序渐进、日积月累的过程中,自己在写作方面会有所提高。同时,也是对自身的一种锻炼和综合素质质的提高。

(房产开发 陆小维)



到摸不着的载体,但在销售技巧培训的过程中,一定要营造好的感觉,包括客户所了解关注的企业、产品、人和环境都要去注重和加强。

4.“F.A.B法则”

通过学习,让认识到FAB法则是指推销员运用产品的特征(F(Feature)和优势(A(Advantage)作为支持,把产品的利益(B(Benefit)和潜在顾客的需求联系起来,详细介绍所销售的产品如何满足潜在顾客的需求。特征F是产品的固有属性,它描述的是产品的事实或特点;优势A是解释了特征的作用,表明产品如何使用或帮助潜在顾客;而利益B则说明产品能给潜在顾客带来的好处是什么,表明产品如何满足客户表达出的明确需求。

在日后销售工作中,我们必须灵活运用FAB法则,将房产的优缺点与顾客的需求相匹配,强调顾客将如何从购买中受益,才能激发顾客的购买欲望,让其做出购买的决定。

可以说这次的销售技巧培训然给我收益匪浅,让我又有了很多新的体会。非常感谢公司给我提供了这么好的机会。今后的工作中我一定会活用这些知识,为公司创造给更多的财富。也希望公司以后可以更多的给员工提供这样的学习机会,让大家都可以与时俱进和公司一同开创美好的未来。(销售部 俞龙涛)