

职场与竞争

“理论是灰色的，生活之树常青”，只有将理论付诸于实践才能实现理论自身的价值，也只有将理论付诸于实践才能使理论得以检验。同样，一个人的价值也是通过实践活动来实现的，也只有通过实践才能锻炼人的品质，彰显人的意志。实习是每一个大学毕业生都必须拥有的一段经历，它使我们在实践中了解社会，在实践中巩固知识，实习又是对每一位大学毕业生专业知识的一种检验，它让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，既开阔了视野，又增长了见识，为我们以后走向社会打下了扎实的基础，也是我们走向工作岗位的第一步。

在面临即将毕业，大四的第一个学期我开始了毕业前的实习之旅。这次实习，我来到贵州神奇药业有限公司营销行政部。在这段时间里，我学到了很多在学校学不到的东西，也发现了很多自己的不足之处，受益匪浅。以上就是我关于这次实习的总结与体会。

刚开始来到实习部门的时候，对一切都感到陌生，不知道自己该做些什么，甚至都不知道自己是来干什么的。在学校的时候感觉自己学得还不错，可当真正面临现实的考验时，我才发现原来我还那么的渺小，我不懂的远远还有很多。刚来实习，领导和同事们肯定不会让我接触专业知识的工作，一切都需要从基础做起，基础做得够扎实，建筑出来的东西才会更加坚固。在这期间，我也明白了许多道理。首先，要学会怎么与人相处，只有和同事领导关系搞好，工作才好顺利的发展，俗话说：远亲不如近邻。在我看来，这句话运用到工作当中也是很有用的。其次，要懂得虚心求教，在工作中，我们难免会遇到许多我们不懂的地方，这个时候我们应该要多向别人请教，这不仅可以增进人与人之间的交流，还可以让我学到很多我不知道的东西。然后，要懂得团队合作，所谓团结就是力量，一根筷子不容易就折断了，一捆筷子就不容易折断，

在工作中，只有大家团结一致，才会使我们这个部门更加优秀，业绩更加显著。

最后，感受学校与社会的一个距离，在学校里，同学们生活在一个学习的氛围中，每一位同学都在为取得更好的成绩而努力；然而在这里，这里毕竟是一个职场，每一个人都会为了获得领导和同事的认可、获得更多报酬而努力。无论是工作还是学习，这之间都存在着竞争，在竞争中就要不断学习别人的长处，在竞争中学习知识，学习处事之道，提高自己的能力。

实习是我们毕业之前一条必经之路，为我们踏入社会打下了良好的基础，也为我们踏入社会打了一支预防针。也让我学到了很多在校学不到的知识，让我增长了见识，开阔了视野，对于我来说，意义重大。

神奇学院 药理学系
营销行政部实习生 喻贞贞

药品销售有感

学生实习，实质就是走出校门、走向社会、接触社会、了解社会、投身社会·····

时间虽然不长，在短短的几个月里让我领悟到了很多东西，比如产品了解、市场调研、专业知识重要性、人际交往与沟通技巧，这些都让我终生受用，这次实习为我将来打下了坚实的基础，拉近了我与社会的距离，在这期间我领悟很多。

一、产品了解

每个产品的诞生都是一项伟大的发明！每一个广告的发布都充满着崭新的希望——要利润高，必须掌握产品的原理、性质、卖点、了解产品是否有广告、市场的供与求。

二、市场调研

1) 产品在市场的需求量。
2) 同类产品的竞争力。如强力枇杷露，在药店的陈列位置、价格、药效、顾客的需求，一般都是广告脾、与店长、店员沟通什么牌子的需求量大，为什么等等，必须了如指掌。
3) 产品的陈列恰当。如药店在街

道位置，在这里放什么样的药，放多少。

4) 特殊产品特殊安排。如独家公司产品需求量的大小、陈列位置、利润空间、单价确定等等。

三、专业知识的重要性

选择药学的我，最关注的问题是，如何将在校所学的理论知识运用到实践中来，用专业术语来讲解产品，药物的成份、成份的作用、药量的作用、造成什么样的副作用，什么样的人可以用，什么样的人不能用，必须讲解清楚，如现在社会中常见的糖尿病对含糖的神奇枇杷胶囊也可以用。如不含糖的神奇枇杷胶囊也可以用。如果出现错误对我们来说仅仅是一份工作，而对病人来说可能是病情恶化，甚至可能生命危险，还有可能对企业带来影响等等。

四、人际关系与沟通

选择销售的我们，人际关系也是一个重要的课题——不同人都有不同性格，我们就要随机应变，擅长沟通。

1) 电话沟通技巧：电话沟通有的也就几分钟，所有我们必须开门见山直奔主题，这样会遇到一般问题有，

想做又不想做、暂时不考虑、与家人沟通等等，若是这样我们暂时放弃，等到恰当时机再次沟通，但这次要表明我们会给他带来什么样的好处。

2) 见面沟通技巧：当见面时如果客服在忙我们就不要打扰，需要帮忙的我们愉快帮助，等到有时间了再沟通，这时候我们给他讲解，由于客服时间有限我们也要抓住重点，突出产品的优势，给他带来利润，也给社会带来好处，何乐而不为。

3) 拜访技巧：我们要多次拜访，加深感情，为以后打好基础。

但是，在我们身上有了一种责任，这就要求我们要很细心，很认真地去做好每一件事，对于打码、称量每一个项目的本身或许是一件小事，但是对于这个产品的生产流程来说就是一个大的问题，如果某些问题由于我们的疏忽没有把问题检测出来而进入了下一道程序，那么接下来的损失就不仅仅是我们想的那么简单了，这对于一个人来说可能就是小事，但对于一个厂来说做坏了一锅炉的产品损失是很大的，同时公司的信誉也会受到影响。所以凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，并且也不是一句对不起和道歉所能解决的。

总结，在工作上要多自信，投身于工作，要有这样的心，我能为你做什么，我会给你带来什么样的好处，我们能合作，其次沟通要做到简单、真诚、直接、礼貌，要让别人感到你的亲和力和，我想只要做好这些，我们会是一位成功的销售员。

神奇学院 药理学系
山东市场实习生 黄勇

观念决定成败

作为一直生活在校园单纯的大学生，这次的历练无疑成为我踏入社会前的一个平台，为以后进入社会奠定基础，在7月12日买好票准备向目的地出发的前一天晚上，突然下了起暴雨，让很多铁路坍塌，所以在车站等晚点的车多小时，然后在火车上又进退两难，毅然决定原路返回，回到贵阳买了19号的汽车票，历经千辛万苦来到了这神奇的地方——武汉!

刚下车给我第一感觉这地方就像蒸笼一样，气温高达40摄氏度，和爽爽的贵阳相比完全不能适应这样的环境，这样的天气还怎样去跑业务啊!光是这温度就够让人受的了，不过还好，一到办事处，又换了一番景象，家具家电齐全，最主要的有空调，让我们凉快不少，一开始闷热的心情又舒畅起来。就这样下定决心做好吃苦耐劳的准备，接下来的一星期全是出门扫街的形式去熟悉路线，找到商业公司的位置，每天早上七点多出发，下午五六点回办事处，这其中有幸，看到偌大的一个武汉市场，看到了商机，感觉这是展现自我的平台，脱离学校的教学，老师的教导，同学的打骂，背井离乡来到了，踏入一个完全陌生的起点，让我自由发挥，用这十多年来读书所学!

销售工作是个极具挑战性的工作，也是压力巨大的工作!销售人员每年甚至每天都要面对来自公司、市场、客户方方面面的压力，其中最大的压力就是来自业绩的压力，毫不夸张的说，销售人员就是一群整体被数字“折

磨”的人!尤其是需要完成业绩的关键时期(如年底)，被数字“折磨”的整夜睡不着觉是常有的事!实际的市场经济过程中，我们应该具备什么样的观念才能在保证完成销售业绩的同时而又不至于让自己“活的太累呢”?首先我们来看看观念究竟有多重要。关于观念的重要性，相信很多相关的文章都给予了详细的解释与描述，在此，我们通过一个逻辑关系的推理过程来说明观念的重要性。这个逻辑关系为：观念决定思维——思维指导行动——行动形成习惯——习惯影响性格——性格决定命运。从这个逻辑关系可以看出最根本的源头还是观念，可见观念才是决定成败的关键因素!只要你相信自己能赢，你就一定能赢，要自信，我们在做任何事情的时候都要树立必胜的信心与坚定的信念。当我们面对困难与问题的时候，我们内心深处信念与信心才是真正的决定因素，只有我们发自内心的相信自己可以战胜困难、完成任务的时候，我们才真正有可能去战胜困难、完成任务，这就是信念的力量，再困难的市场也一定有机会点，只是需要我们用心去发现，永远要用积极的心态去寻找解决问题的方法，有句俗话说的好：只要思想不滑坡，办法总比困难多!当我们面对一个困难的市场甚至是已经“烂”的不能再“烂”的市场的时候、当我们心力交瘁、黔驴技穷的时候、当我们已经感到走投无路的时候，我们仍然要静下心来仔细分析、研究，也许是一个逆向思维、也许是客户谈话间不经意间的

灵感，山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村!

没有完成不了销量的市场、只有完成不了销量的个人，完成不了任务多从自身找原因，而不是过多的强调客观因素。实际的市场经济过程中，很多销售人员抱怨业绩不够、公司总部职能部门“不配合”、或者过多的强调市场基础不好，遗留问题过多等诸多客观因素，从来不曾静下心来反省自己的方法是否得当。试想一下，如果我们的注意力总是放在客观的“困难”上，而不是积极的去想克服困难的办法，“困难”就会越来越难，销售是个有因果的过程，关键核心动作执行不到位了，销量自然水到渠成，不能因为冲销量任务而到处窜货打乱了市场，我们要正确认识销售的本质、要真正意义上理解销售工作的流程。不要寄希望于靠投机取巧、暗箱操作完成业绩，而是把销售的关键动作(比如铺货率、终端陈列、促销执行等)真正执行到位，这样我们的销售业绩才是良性的循环，我们的业绩才能稳步增长、良性循环，千万不能急功近利!

换位思考是有效沟通的唯一法宝，实际的市场销售过程中，很多销售人员抱怨业绩不配合，总部职能部门不配合，导致自己工作起来特别吃力，其实这比困难多!当我们面对一个困难的市场甚至是已经“烂”的不能再“烂”的市场的时候、当我们心力交瘁、黔驴技穷的时候、当我们已经感到走投无路的时候，我们仍然要静下心来仔细分析、研究，也许是一个逆向思维、也许是客户谈话间不经意间的

迈向社会的第一步

时间过得真快，转眼实习已过半。在这期间，我学到了很多课本上学不到的知识，令人回味无穷、使人难忘。

刚到公司报到的第一天，心情特别激动，来到公司门口，虽然不大，也不失气派，虽然简单，却非常整洁。刚入厂，首先让我们了解厂厂区布局，车间布局，熟悉相关原则，给我们介绍各个车间生产的药品和车间负责人。然后就是各个部门的管理人员给我们讲解车间工艺，安全，消防知识和企业文化，让我们熟悉了药品生产工艺流程，学习了各车间物料流程，加强了GMP知识和安全知识的学习，把理论与实践相结合。在我们培训了这些知识后不久把我们分配到了各个车间开始实习。

我被分配到制膜车间，和我一起的还有3名应届毕业生。这个车间主要生产复方氯己定地塞米松膜。刚开始我被分配在外包跟着姓郑的师傅学习了

很多关于彩盒打印机的工艺知识与操作。发现，就那样小小的一个打印机需要那么多的工艺流程才可以操作成功。后来又重新分岗位，我被分去学包装。在包装虽然不像别的岗位那么需要工艺知识，但我在包装学习得很开心。我们每个新员工和包装的师傅们关系很融洽。就这样通过我们互相扶持、互相帮助，大家共同努力，我们完成了一次次的任务。我们每个新学员都由衷的开心。

3) 拜访技巧：我们要多次拜访，加深感情，为以后打好基础。

但是，在我们身上有了一种责任，这就要求我们要很细心，很认真地去做好每一件事，对于打码、称量每一个项目的本身或许是一件小事，但是对于这个产品的生产流程来说就是一个大的问题，如果某些问题由于我们的疏忽没有把问题检测出来而进入了下一道程序，那么接下来的损失就不仅仅是我们想的那么简单了，这对于一个人来说可能就是小事，但对于一个厂来说做坏了一锅炉的产品损失是很大的，同时公司的信誉也会受到影响。所以凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，并且也不是一句对不起和道歉所能解决的。

总结，在工作上要多自信，投身于工作，要有这样的心，我能为你做什么，我会给你带来什么样的好处，我们能合作，其次沟通要做到简单、真诚、直接、礼貌，要让别人感到你的亲和力和，我想只要做好这些，我们会是一位成功的销售员。

神奇学院 药理学系
山东市场实习生 黄勇

在为期几个月的实习里，就像和上班族一样每天早上七点半起床，八点三十分准时打卡到车间换好工作服开始进入工作状态，实习过程中我遵守公司的各项制度，没发生过重大事故，虚心向有经验的师傅学习，认真的完成领导下达的工作任务，并把在学校里所学的专业知识运用到工作当中，下班休息之余扩充自己的专业知识

灵趣，山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村!

没有完成不了销量的市场、只有完成不了销量的个人，完成不了任务多从自身找原因，而不是过多的强调客观因素。实际的市场经济过程中，很多销售人员抱怨业绩不够、公司总部职能部门“不配合”、或者过多的强调市场基础不好，遗留问题过多等诸多客观因素，从来不曾静下心来反省自己的方法是否得当。试想一下，如果我们的注意力总是放在客观的“困难”上，而不是积极的去想克服困难的办法，“困难”就会越来越难，销售是个有因果的过程，关键核心动作执行不到位了，销量自然水到渠成，不能因为冲销量任务而到处窜货打乱了市场，我们要正确认识销售的本质、要真正意义上理解销售工作的流程。不要寄希望于靠投机取巧、暗箱操作完成业绩，而是把销售的关键动作(比如铺货率、终端陈列、促销执行等)真正执行到位，这样我们的销售业绩才是良性的循环，我们的业绩才能稳步增长、良性循环，千万不能急功近利!

换位思考是有效沟通的唯一法宝，实际的市场销售过程中，很多销售人员抱怨业绩不配合，总部职能部门不配合，导致自己工作起来特别吃力，其实这比困难多!当我们面对一个困难的市场甚至是已经“烂”的不能再“烂”的市场的时候、当我们心力交瘁、黔驴技穷的时候、当我们已经感到走投无路的时候，我们仍然要静下心来仔细分析、研究，也许是一个逆向思维、也许是客户谈话间不经意间的

灵感，山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村!

没有完成不了销量的市场、只有完成不了销量的个人，完成不了任务多从自身找原因，而不是过多的强调客观因素。实际的市场经济过程中，很多销售人员抱怨业绩不够、公司总部职能部门“不配合”、或者过多的强调市场基础不好，遗留问题过多等诸多客观因素，从来不曾静下心来反省自己的方法是否得当。试想一下，如果我们的注意力总是放在客观的“困难”上，而不是积极的去想克服困难的办法，“困难”就会越来越难，销售是个有因果的过程，关键核心动作执行不到位了，销量自然水到渠成，不能因为冲销量任务而到处窜货打乱了市场，我们要正确认识销售的本质、要真正意义上理解销售工作的流程。不要寄希望于靠投机取巧、暗箱操作完成业绩，而是把销售的关键动作(比如铺货率、终端陈列、促销执行等)真正执行到位，这样我们的销售业绩才是良性的循环，我们的业绩才能稳步增长、良性循环，千万不能急功近利!

神奇学院 药理学系
湖北实习生 韩继伟

间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果我们将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力与比较强的专业知识，这才是我们实习的真正目的，很感谢实习单位给我这么一个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

神奇学院 药理学系
湖北实习生 韩继伟

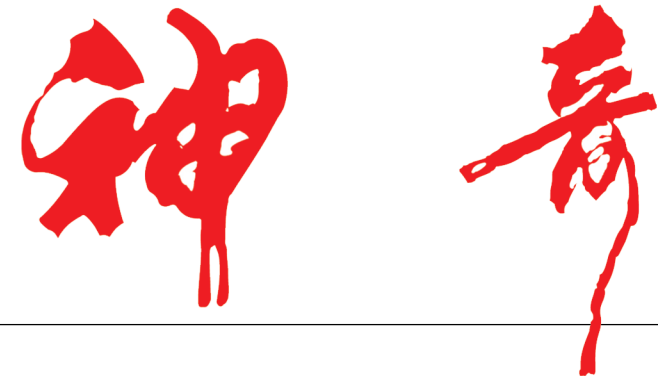
间久了是谁都会做的，在实际工作中动手能力更重要。

因此，我体会到，如果我们将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个大学生具备较强的处理基本实务的能力与比较强的专业知识，这才是我们实习的真正目的，很感谢实习单位给我这么一个这么好的实习机会，让我学习很多、成长很多、收获很多。

神奇学院 药理学系
湖北实习生 韩继伟



2014年10月23日
总第95期



首届贵商发展大会召开

贵州神奇董事长张芝庭当选“当代贵商杰出代表”

本报讯 盛会逢盛世，风流看今朝。10月10日，以“新贵商、新跨越”为主题的首届贵商发展大会在贵阳隆重召开。贵州神奇董事长张芝庭当选“当代贵商杰出代表”。

受省委书记赵克志委托，省委副书记、省长陈敏尔出席大会开幕式并发表题为《集聚天下贵商正能量，共创贵州发展新局面》的主旨演讲，全国工商联副主席谢经荣，省政协主席富玉贞致辞。

陈敏尔在演讲中代表贵州省委、省政府和贵州各族人民，向首届贵商发展大会的召开表示热烈的祝贺，向莅临大会的各位来宾表示诚挚的欢迎，向世界各地的贵商致以美好的祝福。他说，长期以来，广大贵商饱含着对贵州的深厚感情，不畏艰辛，顽强拼搏，通过诚实劳动，合法经营，创造了众多的社会财富，树立了良好的社会形象，赢得了世人的赞誉和尊重。如果贵州社会经济 development 出了不可磨灭的贡献。作为贵州社会发展的宝



贵的沃土。他说，30余年来，神奇一直保持创业的激情，敬畏市场、敬畏法律、诚实守信、不断进取，从健康医药事业，逐步形成教育、酒店、百货、房地产、金融等产业的集团，为国家创造了财富，为社会提供就业岗位；

创办特色教育 打开就业通途 公共营养师贵州培训基地第二期学员结业

本报讯 继首期公共营养师培训97名学员，经国家鉴定考核，合格率达到98%的首次告捷后，第二期培训于6月15日顺利结束。

参加本期培训的110名学员，经过109天严格、规范的学习培训，顺利完成教学任务，全体学员于6月18日参加本基地组织的结业考试，全部合格结业，获得公共营养师《结业证书》和由《中国食品工业协会颁发的《公共营养师职业资格证书》》，并于6月22日如期在神奇学院参加“贵州省第一四四四国家职业技能鉴定所”“贵州省第一四四四国家职业技能鉴定所”的鉴定项目。同时，结合我院酒店管理专业实际，积极争取申办“前厅管理”、“客房管理”的相应中级职称鉴定项目。拟在原有的“中国食品工业协会贵州公共营养师培训基地”和“贵州省第一四四四国家职业技能鉴定所”的基础上，办成培养多门类的高中级技术职称的综合性培训中心，加强与院办学方针紧密结合，创办特色教育。

我们坚信，在神奇决策层的重视下，在学院各级领导的大力支持下，我院公共营养师培训工作必将取得瞩目成绩，也必将为神奇学院数千名学员将来的就业和创业打开一条新的通途，为神奇民族医药学院的发展壮大开创美好的明天。

(公共营养师培训基地招生宣传部)

新闻链接

据新闻晨报报道，与世界发达国家相比，我国营养师现状不容乐观。上海营养学会副秘书长宣佩莹说，目前我国营养师不足4000人，如果按照日本营养师占全国人口的比例，即约300人配备1名营养师来推算，我国缺少400万名营养师。而且，在这有限的4000人当中，也是高学历的居多，专业人才十分少。

中国营养学会日前的一项调查显示，在受访的403所医院中，只有47%设有营养科，一半以上的医院根本没有营养科，营养师的配备

探索新医药与大健康产业新发展新路径 首届贵商发展大会举行 新医药与大健康产业浪潮下的贵州机遇论坛

本报讯 10月10日下午，首届贵商发展大会举行“新医药与大健康产业浪潮下的贵州机遇”论坛。省政协副主席左定超出席论坛，并做“贵州发展新医药与大健康的思考”主题演讲。左定超围绕贵州新医药与大健康发展的机遇与挑战，作了精辟论述。他说，按照省里部署，贵州药企需要在三年内将150余家药企整合至80家左右，到2017年新医药产值突破800亿元。这一目标的实现，要求贵州要立足实际，

经理冯斌与各位专家、企业家，分别以“贵州新医药产业规划解读”、“医药大品种、大品牌的建设”、“贵州中药民族药产业发展情况介绍”、“新医药与大健康产业的资本化与融资”等为题，从战略规划、科技创新、产业布局、投融资发展思想碰撞，观念交锋，现场气氛十分热烈。

本次论坛由贵州神奇协办，展示了企业情怀乡土，兼济天下的政治意识、大局意识。

抢抓机遇，做大做强一大批企业，成为医药大省。

贵州神奇总裁张涛涛、神奇制药总

展大会上，“贵州十大民营企业杰出贡献企业及产品”精彩亮相；

贵阳南明老干妈风味食品有限责任公司，产品：老干妈牌油辣椒食品。

上榜理由：世界上有华人的地方就有老干妈。

贵州神奇投资有限公司，产品：“神奇”牌药品。上榜理由：为民众健康，不断创新创造神奇。

贵州省都匀市茶叶协会，产品：“都

匀毛尖”牌绿茶。上榜理由：北有仁怀茅台酒，南有都匀毛尖茶。

贵阳邮币信息产业股份有限公司，产品：邮币信息。上榜理由：永远的创新，永远的邮码。（其余6家略）

上榜理由：世界上有华人的地方就有老干妈。

贵州神奇投资有限公司，产品：“神奇”牌药品。上榜理由：为民众健康，不断创新创造神奇。

贵州省都匀市茶叶协会，产品：“都

匀毛尖”牌绿茶。上榜理由：北有仁怀茅台酒，南有都匀毛尖茶。

贵阳邮币信息产业股份有限公司，产品：邮币信息。上榜理由：永远的创新，永远的邮码。（其余6家略）

中国驰名商标
神奇商标
主办 贵州神奇投资有限公司
黔新出(报刊)2014年连续性内资
准字第592号

团结一心 其利断金

《一个好汉三个帮》、《我拿什么回报》两篇短文，相信读者欣赏后，也许会有一些触动。

“把我的真心放在你的手心”。这句朴实的语言，点明人与人交往，要的是心与心的沟通，思想与思想的碰撞。

一个团队要有凝聚力，战斗力，领导人的心胸、气度尤为重要。

陕西办事处经理王昌美，是今年“空降”到陕西、且新担任经理角色，陕西对他来说，可谓“两眼一抹黑”。时间紧、任务重，该如何破题？

他首先要做的，是凝聚团队。团队是什么？团队就是由两个或者两个以上的，相互作用、相互依赖的个体，为了特定目标而按照一定规则结合在一起的组织。能否合理利用每一个成员的知识技能协同工作，解决问题，达到共同的目标，这就是领导者该思考的。否则，这个团队就没有存在的价值。

神奇锐评



一个好汉三个帮

在神奇这个大家庭里，团队精神永远是一个谈不完的话题。合作，顾名思义就是心有灵犀，彼此关爱，彼此付出，一起走过市场的风风雨雨，一起共享做销售的酸甜苦辣。

还记得今年2月的一天。只有1个小时的航程，我便飞向了这座城市——西安。陌生刚刚开始，陌生的路线，陌生的行人，陌生的口音，陌生的街道……一切都是陌生的。一连几天，无法适应这里的环境，睡眠、饮食都很不习惯，都有想要放弃的念头。后来的一切，都不像我想象的那么糟糕。有那么一队人给了我鼓励与支持，我开始找回了自信。

俗话说“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮”！一点也不假，一个篱笆要想稳固，需要三个桩的支撑，同样的道理，要想做好市场，需要团队的支持，也许我该庆幸我们有这么一个团队。

王院，凭借着过人的亲和力及丰富的营销经验，在商业公司有着可靠的地位；董玉光，拥有雄厚的分销商队伍以及丰富的人际关系，与商业公司打成一片；熊浩，性格开朗，人际关系广；孙杰，做事严谨与认真让人敬佩。当然，对于新人市场的我来说，没有丰富的客户源，也就缺少了一个主力。因为他们，让我体会到了兄弟姐妹不分家，我们就是这样抱成了一团。

他们带我熟悉市场环境及各商业公司的经营模式，帮我介绍各商业公司的领军人物。在短短的几个月，他们凭借着各自的优势，协助我的工作，即使在销售困难时，我们都没有放弃，大家一起坚持，寻找突破口，制定方案，面对困难。

今年5月份，陕西商业市场乱成一团，全国性的GSP认证、反季节、库存大等，影响到了销量。这一系列问题缠绕着我。这是目前我来陕西市场遇到的最麻烦的问题吧。然而，我们的队伍却没有因为这些困难泄气，而是一起出谋划策，寻找新的切入点。

从壮大队伍着手，形成上推下拉模式。我们以“县级为单元，地区为主体”。从当地“招兵买马”，扩大我们的终端团队。经过几个月的努力与坚持，即使有时会因为压力放平了眉头，但我们谁也没有放弃。大家都贡献着自己的一份力量。

当然，在拥有自己的团队的同时，商业公司的合作也显得尤为重要。至少了解客户及市场的需求上他们占有一定的比重。竞品选出的市场，选择固然很重要。通过商业公司业务配合，我们与开票员、业务员一起迈向市场。

现实生活中，没有谁会只靠一个人的力量，不需要外界的援助就能成功的。很多工作是需要同集体共同努力的，因为每个人的能力有限，各自擅长一定领域，这就需要不同特长的人负责不同的工作，既能做到各司其职，又能做到团结协作，使工作得以圆满完成。达到一加一大于二的效果。

有了营销中心的重托，陕西市场团队的信任，今后管理中，我有信心带好这个朝气蓬勃的团队。用心做好销售，认真做好管理。一定会在选人、用人、培养人、留住人上下功夫。

“人心齐，泰山移”，只要肯合作，加上持之以恒的毅力，舍己为人的精神，即使面临再大的困难，机遇也能垂青于我们，创造奇迹绝对不是什么“海市蜃楼”般可望不可及。

相信神奇！相信自己！相信我们的团队！

陕西办事处经理 王昌美

管理者随笔 我所了解的“修正、葵花”模式

作为一名市场一线的医药销售人员，我相信大家对修正药业、葵花药业都不陌生的。近几年市场对医药监管力度的不断加强，医保、基药、低价药等诸多销售的门槛的限制。Otc市场的销售可以说是呈下滑之势，但两家东北企业面对如此局面，却将普通的终端销售模式做的风生水起，从东北走向全国，走向每一条街巷，每一个山村。不管行业是如何的贬褒不一，每个人是如何的“仁者见仁智者见智”，作为一个医药从业者我们都应该进行思索和考量。

现在就我所了解的这两家企业情形和大家一起思考。

不管是修正，还是葵花其前身都是由当地原有的小制药企业，改制买断而成立，起步都不算太早。修正最早成立于1995年，几经改制而成现在修正。葵花成立于1998年。其药品也大多是原有企业有批准文号号的，或者是后期收购改制后新的药企的药品。其药品本身并没有新、特药，都是一些低价仿制药为多。其企业创办人在企业成立初期也并没有持有大的资金投入或者上市等外力的支持，和大多数企业的创始初期差不多。之所以现在能在OTC市场能取得不错的业绩其主导得益于其销售模式的建立。

修正，葵花的销售模式说白了就是药企对终端的直供模式

怎样才能做好这种模式，并有好的管理和销售呢。一个模式的成功其实有自身创意的成功和时代发展的支撑。现在的终端环境相较于10年前已经发生了很大的变化。原来的终端药店，店面小，装修差。房租低，从业人员要求低。“黑屋子，土台子，两凳子”，有10%的毛利率就可以生存，并且相较于其他行业还算“高，大，上”的，既有面子，又有里子。而现在终端店面面对中国社会不断发展，监管部门一波接一波的监管要求，其所生存下去最少都需要30%的毛利率以上。从而导致终端追求高毛利的产品，从而对毛利相对较低的品牌产品或者是低价、低毛利产品进行渠道拦截。大幅度打压了品牌Otc产品的销售。单纯的只是追求高毛利产品，而忽视产品质量和消费者口碑又会造成进店人流量的大幅下滑。得了利益，丢了销量。针对这种情况，所以大量一线厂家的二线品牌产品应运而生。并且是市场用量大，感冒咳嗽、消炎。联合用药为主攻方向（有的厂家专利意识差，大家你搞我也可以搞）。这一部分药品说起来是某某某知名厂家的，但实际上又不是这些厂家的主打品种，只是为了丰富厂家的产品线，或者达到迎合某些终端连锁要求而生产了专用规格。这一部分药品成了终端药店最

受欢迎的产品。要品牌有品牌，要利润有利润，卖力的推荐，大量的拦截。对于消费者来讲一听说是某品牌的也增加了购买的自主度和信心。

药品生产企业直接进终端就需要大量的终端一线人员的存在。中国地域面积大，终端多，分布广。各省份各区域的发展程度不一致，终端和消费者的需求很不一致。山村街道，村村通如何实现就需要大量的人员，大家都明白就要实行人海战术。但是对部分企业实在达不到，人海战术要求多人队伍，就会产生渠道和终端直供两种模式并存的局面。比如“葵花药业”一线主打品种胃康灵，护肝片，小儿咳嗽口服液，小儿氨酚等属于渠道销售品种，由销售一部来承担销售。可以说是企业嫡系部队。其他的小儿积食，小儿感冒等产品做终端直供由销售二部来承担，可以说是借船出海。就又解决了人员不足和产品线的适应性的问题。

人员多，面积广，各种情况复杂多变，企业如何管理是一个很大的问题。于是这些企业就采取省总，地总的承包押金制度。由每个省总统筹，负责一个省的销售及各种事务的处理，公司层面只起到辅助作用。这样相对来说公司层面管理精力就会很轻松。且公司划分几个大区及销售总监。分片区来管理全国。各级职能明确，收入明确，任务清晰，核算快捷简便。

丰富的产品线，合理的定价空间。每一个环节都有合理的利益驱动，严格的奖罚制度。这就解决了人员自主性的管理和产品销售的支撑！

产品要从终端销售出去，这就离不开拉单，和对终端客户的压仓。为了达到这一目的，所以各种各样的灵活多变的促销活动层出不穷，你送鸡蛋，我送汽车，他送金条等等。因为决定权限在省总和地总这一级别，所以他们的促销活动永远适应当地情况。对当地的同行和竞品相当有针对性。

任何事情都是相对的，有优势就会有劣势

优势：人员自主性强，疯狂压货，（因为卖了就有钱）。在终端销售挤压竞品空间，销售政策灵活多变，适应性强。公司政策稳定，连贯，核算快捷简便。

销售价格稳定，（因为一旦价格出现混乱他的销售体系都会崩塌，他们的所有的销售费用，激励机制都是建立的公司制定的销售价格体系上的）零售价的维护相对容易，因为基本上每一个终端客户都是自己人员跑出来的，门在哪里，老板权威性，销量如何一清二楚。而不是靠渠道辐射出来的。

劣势：需要公司相对的产品支持，费用较大。需要公司有相对丰富的产品线作支撑以均摊减少终端维护费用，对人员的招聘，管理，培训要有体系，并相对较强。对省级经理和地级经理的销售依吨度较高。且要有一定的人脉和各种资源，要具有一定的公关能力。往往人员的变化就会带来销量的巨大变化。这是很大的劣势。

中国之大，各区域之间经济差异，消费习惯，民族人口的不同，没有一种方式是一成不变一劳永逸的。好的方面我们可以在思考和借鉴，坏的方面我们可以规避和剔除。不管何种的销售方式，我相信都会是以人为本的。终端一线人员的努力和主动性我相信是任何一家企业的追求。在神奇只要有我们不离不弃，相濡以沫的一帮人，我相信没有什么是我们做不到的。

新疆办事处经理 王爱民

人生是道选择题

年轻一代，意气风发，谁不眺望那光辉的彼岸？

今夏，贵医神奇学院药学系2011级的60多名学生，来到了神奇实习，从校园到社会，用心丈量这一距离，有欢乐、有迷茫、有失落、有收获，心中，更有无限的憧憬。

塞缪尔·约翰逊说过：“人类精神的自然飞翔并不是从快乐到快乐，而是从希望到希望。”因此，心灵凭着信仰的光辉才能认识自己。

真的，人生就是道选择题，你选择向上、向善，你就会大道至简上善若水，追随理想而生活，本着正直自由的精神，“不积跬步，无以至千里”。在即将跨入社会时，学子们要找准自身的职业定位，方能赢在起跑线上。如：首先要选择一家从事朝阳产业、且有光明前景的公司；有紧跟时代、有社会责任感、以



神奇成就明日非凡的我

生活就像一块调色板让我们感受其中的五彩斑斓，社会就像一间大课堂使我们领略其中的酸甜苦辣。

在校期间学到了很多知识、方法、拓展了视野，但是方法比知识重要，掌握方法好比拥有一把打开宝藏的钥匙，知识就是那取之不尽的宝藏。然而，最为重要的是视野，拥有广阔的视野才能找到解决问题的最佳方法，正所谓站得高看得远，视野宽阔，有前进的方向，就有发展的后劲。有了“神奇”这非凡的舞台，我坚信我们会来到神奇的所有人都能开疆自己的视野。

神奇今日的不凡成就靠的是公司全体员工的精诚团结、勤勤恳恳和孜孜以求，就像一首歌的歌词里面写到的“一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮，只要你我热情相拥，懦夫也会变成金剛……”。

从学校到社会，可谓是人生中的一个重要转折点，此时若有好的机遇将会比同一时刻起点的同学少走很多“弯路”。我就是那个幸运者之一，有幸来到神奇陕西办事处学习，在这里我遇到了我人生中的良师益友，办事处主任王昌美也

就是我们的美哥对我们谆谆教诲，将他的人生阅历一一讲给我们听，从中我学到了许多在学校无法学到的东西，让我真正体会到什么叫做人听西一席话，胜读十年书。一次美哥带我们到一家商业公司去拜访采购部经理，商谈我们一个重要的合作，让我再次感受到美哥谈判的魅力。我觉得有三点值得我们好好学习：一是思路要清晰；二是目的要明确；三是细节要关注。身边的同事们在生活上给了我莫大的帮助，特别是商务主管孙哥在例会中教会我很多的常识，对我们像对待自己的孩子一样，让我在这陌生的城市感到无比的温暖。正如当初经理所说的那样“来神奇是你们最聪明的选择”。

的确，我选择神奇是正确的，选择神奇，我觉得自豪。神奇给了我一个发挥才能的舞台，在这个大的舞台上，我坚信我会跳出我人生中最高精彩的一段舞，在这个舞台上，我离不开陕西办事处的各位领导及前辈，我在这里感谢有他们的带领，我也相信我们陕西办事处这个团队将会给神奇创造出前所未有的神奇。

后来我才发现，销售并不是我们想的那么简单，问题就是你怎么把你的产品推销出去，在这中间有拜访客户，回访客户，维护客情等等系列工作，这样你才能让客户接受你，从而接受你所代理的产品，在政策的刺激下，我们销售产品才能顺利的进行下去，继而对客户长期供货，为后来的新产品推销做出铺垫。在进行完与客户的第一次接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，我们不够理解他们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们那时候和我的遭遇一样，我们做销售就不要怕拒绝，多跑店就好了。我开始向同事学习，学习他们的经验。但是我也知道不能光靠别人，只有改变自己才能从心态上有所改变，做事才有起色。

编辑点评：

一家成功的企业，有其独到的商业营销模式，有企业锻造的文化内涵，支撑企业不断发展。探析他们的成功之道，结合实际，比较自身的营销流程，可借鉴的，采取“拿来主义”；不适用的，可参考，从实践中悟出自己的“金点子”，以直面残酷的市场。

实习生活的开始意味着有了难度，对于很多问题自己总是拿捏不定让对方都无法相信我们所说的，有时候想好的那些话到了关键要说的时时候也吞吞吐吐表述不清楚，有时候真的怀疑我选择销售是不是错误的，到现在我也还在疑问，我究竟适不适合干这行，但是任何东西都不是你学了这行一无所获的，渐渐的我肯定是不行的，刚开始的时候公司的老师师傅们带着我们跑店我感觉很轻松，虽然每天我们都要走上很多个小时，但是出于好奇与初次接触的一些兴奋劲，感觉工作还不是很难，我们学的不适应，南方是以大米为主食，而北方则不同，我们主要吃面食，幸好同事们都教会做饭，我们多数时间是在办事处做饭吃，

我拿什么回报

世人皆把刚刚毕业的大学生比为迷途的羔羊，而我是幸运的，刚刚离开那所谓的象牙塔，我选择了神奇，来到了陕西，加入陕西这个团队，心中充满了希望，那种黎明到来之前的一种希望！

加入贵州神奇药业已快两个月了，有句话说得很好，“能走多远，取决于与谁同行”。能与神奇这样的企业、这样一个团队同行，尤其是这样一个陕西团队同行，使我有信心做好这份工作。作为一名公司的实习生，能遇到这样一个名伶分明，就事论事的领导——美哥，实在是不易。我没有理由不在这样一个大环境里面干好这样一份工作。

魅力，是我想到用来形容“美哥”最好的词语，来到西安的第一天我们并没有见到“美哥”，可他早就安排好了一切，来到这个陌生的城市，并没有特别陌生的感觉，之前担心的吃不好睡不好都是多余的。王经理，也就是我说的“美哥”。出差回来得知我们都是来自农村家庭的娃娃，担心我们没有零花钱，就自己掏钱预支了一个月的工资给我们。他的魅力不仅来自对我们生活琐事的关心和照顾，还来自于他沉稳的应变能力，宽阔的气度和胸襟。

2014年的医药市场注定不平静，这一年，由于渠道商业公司及终端药店集中进行新版GSP认证，清库存、减少进货等各种原因导致了上半年业务做起来并不是那么的顺畅，Otc产品销量有所下降，可我看到的是，师傅们并没有放弃，这个团队依然团结在一起，共同努力，共同出

在战场上要想获得一定的成绩和认可，首先我要学会去听，慢慢的去悟，然后用自己的眼光去发现世界和表达世界。我没有太多的那样的幻想，和太多的那样的欲望。在神奇、在陕西，我只想做好一件事——踏踏实实的，一步一步的慢慢成长。

“众人拾柴火焰高，一个好汉三个帮。”我相信在神奇，在陕西这个大家庭里我将学会更多做人做事的道理和方式方法。在领导和师傅们的帮助下，我将走得更快，走得更远。争取早日能够更真正的为神奇，为我们的团队添砖加瓦。

神奇学院 药学系
陕西市场实习生 杨羽

品味销售

个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重点、中重的客户。如何向潜在客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客户来说，关键在于别太在他们说什么，比如他们说叫我下次来，我们是不是可以理解为他下次再来，我们不是可以理解为我想见他多拜访他后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，我们不够理解他们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到百分之百的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们能将大多数的客户争取回来的。

当然作为一个销售人员，我们的时间有限，所有终端的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里

活着你就得有料

这方面渐渐适应，其次就是工作上的不适应了，这次我们选择的实习是医药销售，医药销售是我从未接触过的行业，并且医药销售非常考验口才和与人沟通的能力，对于大学里做过主持人的我来说，交流算是没有问题，但是要谈到口才那就肯定是不行的，刚开始的时候公司的老师师傅们带着我们跑店我感觉很轻松，虽然每天我们都要走上很多个小时，但是出于好奇与初次接触的一些兴奋劲，感觉工作还不是很难，我们学的不适应，南方是以大米为主食，而北方则不同，我们主要吃面食，幸好同事们都教会做饭，我们多数时间是在办事处做饭吃，

活着你就得有料

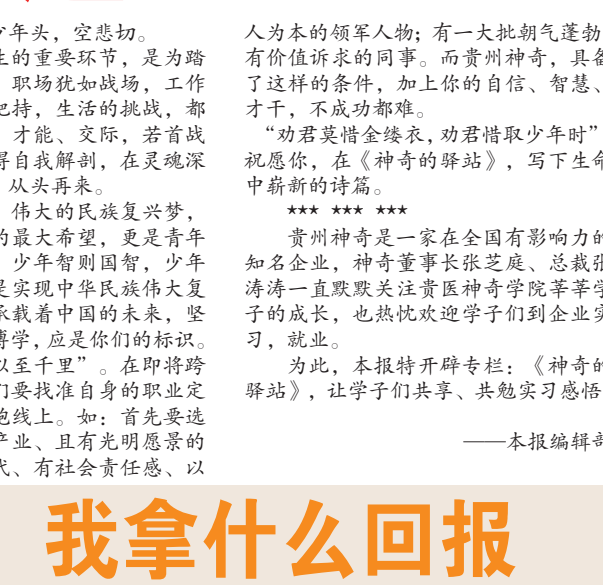
更加具有亲和力表达出来。

但是还有很多东西我们也还在不断的克服中，记得刚进公司培训的时候我们公司大区经理说的一句话让我印象很深，是这样说的：“做好销售想不亏，那你就得吃透政策，会算账。”对于吃透政策现在认为我们接触的还是皮毛，会算账的话，我自己感觉很差，为什么这么说呢，那是因为书本上什么计算能力就不是很好，多数的都靠死记硬背，这种方法是非常不可取的，也是没有办法啊，我也在选择慢慢的改变中，改变嘛总是好的，改变证明一个人在成长，我也在实

实习中慢慢改变，慢慢成长。

现在，实习刚刚过半，一切也才刚刚开始，需要我学习的东西还很多，需要我专注的东西也还有很多，有很多过来人说过，年轻就是资本，我觉得这句话说的很对，趁着年轻，多看多学多做，台湾作家李敖说过“活着你就得有料，你有料，才能走的谈定从容”医药销售之路是一条很漫长的路，我们刚刚起步，打好基础，为日后做好准备，做一个有料的人。

神奇学院 药学系
河南销售实习生 赵福勇



营养师

