



2017年3月20日
总第114期

神奇报

中国驰名商标
神奇商标

贵州神奇投资有限公司



梦想是什么？

Overflight dream 梦想

就是一种让你感到
坚持就是幸福的东西



2017 为梦想激情而搏



又是一年春草绿。

丁酉年春，新的期冀在心中荡漾。放眼看中国，万马战犹酣，“惊回首，离天三尺三”。中华民族的伟大复兴梦，就要在我们这一代人实现。2016，GDP 首次迈上 70 万亿元台阶、中国仍为世界经济增长第一引擎。13 亿人共享改革发展成果，全民小康渐行渐近。

我们置身变革时代，是幸运幸福，更是责任担当。为国奉献，是七尺男儿的英雄本色。具体到个体，

有国才有家。国家强大，人民富足，我们的外部环境就顺畅，企业的生存就有了保障；企业发展好，就能惠及我们的小家。道理浅显，毋须讳言。所以，为了我们的神奇，更为了我们的小家——父母、妻、儿，让那温暖心灵的情怀，润泽一生。2017，放手一搏！

去年，由于种种原因，没能完成全年销售任务。我们在认真总结思考的同时，应从主观上多找原因，寻找问题的症结，开出良方，以利

再战。

做企业，没有常胜将军，君不见昔日风光无限的松夏、诺基亚、摩托罗拉……已悄无声息。市场竞争如此激烈，耀眼的光环瞬间即逝。神奇当然不会一帆风顺，挫折难免，关键是跌落了要能迅速起飞。

“必须考虑成果和绩效，这是企业存在的目的”，管理大师德鲁克可谓一针见血。倘若一个办事处，或是一种药品，不能创造价值，只是亏损，有存在的必要吗？广东办事处在2016年创佳绩，给各个办事处树立了标杆。可认真总结经验，供全体营销人员借鉴学习。山东、河南、河北、内蒙、安徽、贵州、陕西、云南、江苏等办事处也取得较好成绩，希望再接再厉，力争今年更上一层楼。

华为是中国民企的骄傲，任正非在最近与员工的座谈会上，明白无误地告知大家：“30多岁年轻力壮，不努力，光想躺在床上数钱，可能吗？”任正非在讲话中也分享了自己的拼搏经历，这位今年已经73岁的创始人表示，“我若贪生怕死，何来让你们去英勇奋斗。”神奇教父张芝庭，也是不忘初心，砥砺前行，为企业的发展殚精竭虑，夙兴夜寐

工作，为我们做出了表率。

任正非、马云、张芝庭……，从这些成功人士身上，我们悟出了什么？回眸自己人生的每一个驿站，可曾记得每一个梦想带来的悸动，在生命中留下了怎样的足迹么？

我们的办事处主任，个个朝气蓬勃，有几位还是80后，更应光大神奇精神，做表率走前列，成为团队的灵魂人物，带领大家中流击水，顽强拼搏，今年打个漂亮仗。

今年是“十三五”规划实施进入重要一年，供给侧结构性改革步入深化之年，党的十九大即将召开。举国上下凝聚共识，锐意进取，追逐“两个一百年”和民族复兴的光荣梦想。神奇集团作为中国经济版图的一个小单元，必须为祖国的繁荣富强倾注一切，为改革付出必要成本的准备，“惟其艰难，才更显勇毅；惟其笃行，才弥足珍贵”。

“自信人生二百年，会当击水三千里”。积跬步，至千里；为梦想，千里行。神奇30多年的淬炼，铸就坚强意志和品格，祈盼我们风雨同舟，共同绘就今年美好图景。

神奇时评

神奇学院全力以赴迎年检

神奇学院董办主任 李毅

3月6日，贵州医科大学神奇民族医药学院召开中层以上干部大会，安排部署迎接贵州省教育厅对全省民办高校的年度检查工作。

根据黔教办函〔2017〕16号文件通知，省教育厅于3月中旬启动2016年度全省民办高校办学情况检查工作。收到文件的当天，神奇集团董事长张芝庭对迎接年检作出了重要指示，要求学院全力以赴作好准备工作。学院领导班子当即召开迎接年检的部署会，成立了以潘贵书院长为组长的迎接年检工作领导小组。紧接着第二天就召集学院全体中层以上干部开会，将年检指标分解到部门，资料准备责任落实到个人，并对各项资料的质量标准和提交时间作出严格要求。会议还安排学院领导班子成员分工负责对年检资料进行最终审核，确保呈送的资料规范、严谨、丰富、完整、详实，实事求是反映一年来学院办学的情况，突出办学工作的亮点。

学院自2011年独立办学以来，

已经数次接受省教育厅、民政厅对办学情况的各类检查，每次取得的成绩都名列省内民办高校前列。全体中层以上干部一致表示，有决心有信心搞好这次年度检查的准备工作，迎接教育厅领导和专家的检验，为学院再度争光。

根据工作进度安排，截止3月13日，仅仅用了一周时间，各部门均已完成年检资料的全部准备与提交工作。为保证按时完成资料准备，不少部门加班加点，双休日不休，对所需材料进行了仔细收集与精心整理，保证了年检资料的质量。



同心协力开新局

神奇制药生产中心召开会议部署 2017 年工作

神奇制药龙里分厂质量保证科科长 金元海



1月10日至11日，神奇制药生产中心在斯利普外滩酒店召开会议。会议的主要内容是，总结2016年工作，并对2017年工作进行部署。厂领导、中层干部、技术员参加会议。

会上，生产中心总监谭泉传达学习神奇集团及公司各项会议精神，要求生产中心各部门紧盯目标、确

保落地，做到三个务必：“务必领会好、务必贯彻好、务必落实好。”各部门负责人作了工作总结，规划与展望。

会议指出，2016年，生产中心在公司领导的大力支持与帮助下，在全体干部员工的共同努力下，做到安全、环保、质量受控，圆满完

成年初预定目标。面对成绩要戒骄戒躁，潜心静气强提升，2017 年再接再厉再创佳绩。



会议对 2017 年整体工作做出部署：

一是，沙文基地建设目标：1. 2017 年第一季度力争土建工程开工建设。2. 2018 年第二季度完成一期主体工程建设。3. 2019 年年底完成一期工程建设。4. 2020 年年底完成一期工程认证投产。要求 2017 年生产中心所有部门要凝神定气凝心聚力确保沙文基地土建开工建设。

二是，生产质量管理：为适应外部环境及公司内部环境的变化调整，生产中心三个生产基地的生产、质量管理等部门从“快速出货、执行定额、超越自我、做好试验”方面着力组织开展各项工作，最大限度满足公司市场需求和沙文基地建设

需求。

三是，严控红线。安全环保 GMP 是企业的生命线，严控安全环保红线：做好三废处理，组织开展两认证（清洁生产、安全生产）和两评价（职业健康、安全）工作。严控 GMP 红线：2017 年是药界合规年，也是准入门槛提升的关键年。生产中心所有部门要以“全过程合规为目标，以问题为导向，以许可为手段”来组织开展生产质量管理工作。



瑞气呈祥舒万物，同心同德开新局。直面 2017 年，我们信心满怀，顽强拼搏再建新功。用行动、用业绩向公司交上满意的答卷。

上下同欲迎挑战

神奇制药金桥药业着力开展安全生产标准化建设

金桥药业综合制剂车间主任 罗家宇

近期，为适应医药行业新形势的变化，根据神奇制药生产中心2017年工作部署，由金桥药业生产管理部负责牵头的清洁生产认证、安全生产标准化认证，正在紧张有序开展着。

随着国家对安全生产和保护环境监管力度不断加强，保护环境上升为国家基本国策。以人为本，坚持安全发展，坚持安全第一、预防为主、综合治理的方针，是我国安全生产法的总体要求。

生产经营单位必须遵守和其他有关安全和清洁生产的法律、法规，加强安全和清洁生产管理，建立、健全安全和清洁生产责任制和规章制度，改善生产环境，推进安全生产标准化建设，提高清洁生产水平，确保安全生产和清洁生产的实施。

清洁生产是指不断采取改进设计、使用清洁的能源和原料、采取先进的工艺技术与设备、改善管理、

综合利用等措施，从源头削减污染，提高资源利用效率，减少或者避免生产、服务和产品使用过程中污染的产生和排放，以减轻或者消除对人类健康和环境的危害。

安全生产标准化是指通过落实安全生产主体责任，全员全过程参与，建立并保持安全生产管理体系，全面管控生产经营活动各环节的安全生产与职业卫生工作，实现安全健康管理系统化、岗位操作行为规范化、设备设施本质安全化、作业环境器具定置化，并持续改进。

清洁生产认证和安全生产标准认证工作，我公司从未接触过，是个新鲜事物。面对新的困难和挑战，大家并没有退缩和畏惧，而是撸起袖子加油干，迎难而上，从零开始，一边学习一边开展工作。目前已完成第一阶段的准备工作，如：组建领导小组和工作实施小组，制作宣传口袋书和海报等工作。

安全生产标准化宣传海报



清洁生产宣传海报



感恩神奇

贵州神奇投资有限公司法规部法务助理 刘丽霞



光阴荏苒，时光流逝，大学毕业后，我有幸在贵州神奇投资有限公司法规部担任法务助理一职。转眼间，我已来贵州神奇投资有限公司快两年了。回首看，无论在生活中还是工作中，公司领导及同事都给予了我很大的帮助，让我顺利的由一名刚迈出校门的大学生向一名“白领”转变着，可以说是收获颇多。

首先，思想认识的转变。

大学毕业接着就踏入了社会，由于社会经验少，对什么都是懵懵懂懂的，好在就是有一种积极的心态，拼死也要找一份专业对口的工作，并且相信自己在工作中一定会出色的发挥！刚来贵阳之际，如我所愿的就是找到了一份法务的工作，这让我深感欣慰，作为刚毕业的大学生，那时的我满怀信心，似乎全世界都是我的了，工作的热情更是

加深了许多。随着在神奇法规部近两年的学习和工作，在遇到了不少困难的同时，也犯了不少错误。工作根本没有我想象的那么轻松，时时刻刻都有很多事等着我去做，我的心态也慢慢的平静了下来，不再那么轻浮，不再那么急于求成，不再那么好高骛远，一切得从实际出发。遇到不懂的地方就先自己独立的去查资料分析，如果还是不懂，就向同事和领导们请教，凭着如此这般的韧劲，我感觉我的工作开始变得容易起来并逐渐走向了正轨。经过这一段时间的工作学习，我的思想认识有了很大的转变，由凌乱的激情四射变得沉稳，由漫无边际的空洞想象变得缜密，这条“从懵懂毕业大学生到‘白领’”之路，我想说：“我在路上”。

其次，工作能力得到了很大的提高。

我刚到神奇法规部时，并没有什么大事可以让我做，反而是一些小事做得特别多。刚到岗，领导和同事就开始从最基本的教我，教我打印机和复印机的使用方法及遇到卡纸等问题时如何去解决；教我如何填写公司各种表格的填写方法以及需要去什么部门盖章、领办公用

品，就连哪个部门在几楼、在那个房间都清楚耐心的告诉我，在方便的时候，领导和同事去办事就特地的带上我，认真仔细的给我讲解相关业务，这让我感到十分的温暖，同时也为我以后的工作能够顺利进行提供了很好的前提条件。工作期间，一次报案的经历让我受益匪浅，这是一个关于公司合同诈骗的案子，当领导把这个报案的事情交给我时，我手足无措，但是还是鼓起勇气接受了，经过领导的指导，我的信心倍增，这个案子虽然没有得到我们想要的结果，但是，让我学会了“要打有准备之仗”，让我学会了如何与政府部门打交道，让我学会如何从各个方面分析得到一个结果的原因，让我领略到并不是我们努力了就会有我们期盼的结果的深刻道理，让我更深层次的了解世俗人情。除此之外，盖章的工作、草拟各种清单的工作，整理案件证据材料的工作、整理统计公司商标的工作以及公司清算注销的工作等，让我学会工作要有三心：信心、细心和耐心。也许在别人看来这些都是小事。但是我认为最小的就是最基础的，要把小事当大事对待。只有先把基础打好了，高楼才会坚固不催。



虽然大学本科是法学，但在工作中，我发现我将理论用于实际的能力尚有不足。有些时候，对于实际当中遇到的专业问题，我并不能在第一时间就回答上，因此会感觉自己太笨了，甚至会失去信心。就拿修改公司合同来讲，起初的我根本就不知道合同内容有问题，只有在看完领导修改过的合同之后以及听领导向我传授如何去修改合同的经验时才发现，其实很多东西在大学时也都有学过，只要有个懂的人

稍微提醒一下，或许自己就能明白、就能看出其中的问题。但是，即使知道哪里有错误，该不该修改？怎么修改？我认为这是问题的根本，对于现在的我来讲，要学的东西还有很多。所以，理论学好了之后，更重要的是能将理论和实践很好地结合起来，能把理论运用于实践才是最后的大赢家。

在公司的这段时间，通过和同事、领导的交谈，我学会了正确的看待自己，正确的看待自己的能力，正确的去面对自己的缺点。我要做的就是常在工作之余多补充理论知识，时刻保持谦卑学习的心态，向身边的每一个人学习待人处事的方式方法，我相信欠缺经验的现状一定会得到改变。工作中遇到问题，自己解决不了，领导都会毫无保留并且十分详细的给我讲解，帮助我去解决问题，这让我学到了很多书本上学不到的知识，丰富了我的大脑。在近两年的工作中，我对法务这个工作由陌生到熟悉，能够见识很多不同的领域，我真心觉得贵州神奇就是我成功的平台，是我下半生的转折点。秉持着“从不抱怨一句，自己的任务用百分之百的心完成，领导交给的任务用百分之一百二十

的心去完成”的心态。舍去的是时间，得到的却是宝贵的工作经验、工作能力的提升、自身价值的体现和社会公众的认可。

最后，社交能力的增强。

在“神奇大家庭”中，我游走于不同的部门之间，学会了和不同部门之间的沟通和协调，对于刚进公司的我，和领导打交道也是不可避免的。在沟通和交流中也遇到了些许问题，但最终都一一得以解决。法规部和公司的其他每一个部门基本上都有些许的接触，就比如说要交案件诉讼费时，我们部门会和财务部门联系，付款这个事情比较重要，所经程序也较多，如果时间上不合理安排，那么就很有可能会错过付款期限，从而导致公司权利得不到适时保护，但同时又不能催得急，妨碍其他部门的工作。在与各部门打交道时，我总结出的就是：要心怀谦虚、要语气随和、要尊敬他人，要考虑全面周到，如此员工才能团结一心，公司才能成为一个坚不可摧的整体。以前在学校时我不是一个外向的学生，很少主动跟别人交流，参加工作后遇到一些事情我就逼着自己勇敢的去面对，在和各部门领导交谈以及和董事长的

几次见面后，我学会了工作不能死脑筋，做人做事要讲究技巧，在与领导交流时要抓重点，报告工作要简单明了，不耽误领导宝贵时间。现在，在与陌生人交往中我更有信心了，我与人交往的能力，发生了实质性的转变。

回顾近两年在神奇法规部的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步。同时，也认识到了自己的不足之处，我的社会实践能力还有所欠缺。非常感谢神奇的“神奇”，给予了我这样一个通往成功的平台。在以后的工作中我将继续努力、刻苦学习、勤奋工作，为神奇投资公司的发展尽自己最大的努力！



好雨知时节



“天街小雨润如酥，草色遥看近却无。最是一年春好处，绝胜烟柳满皇都”。诗意春天，淅淅春雨，让人遐思悠悠。

扫去心中一年的风尘，新的年轮伴随新的希望，如约而至。新的追求，是企业生存的要义，也是一个团队生命力的体现。英国18世纪的文坛领袖约翰逊说：“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。”新年伊始，

陕西办事处吹拂着清新的风，给我们传递着微微的暖意和孕育的希望。见微知著，可看清企业的发展趋势。

今天，新时代新生活给予我们的，是五彩斑斓的盛世景象。中华民族的伟大复兴梦，激荡在我们这一代人心中。我们或许经历挫败，但梦想总会如旭日之升；我们也许曾经心痛，但希望总会如皓月之恒。从我做起，从小事做起。青春的炽热、燥动与惶惑，伴着驿动的心，去勇

于探索，穿过生命的原野，寻找诗和远方。陕西办事处这个年轻的团队，让我们看到青春的风采、青春的活力。

人是为了某种信仰而活着。“珍惜岗位 知责思进，懂得感恩，才能理解工作的内涵。”“我是个女人，但我不想太过平庸。我想扮演好我的各个角色，成为节目里的优秀嘉宾。”寥寥数语，让人回味。细想，工作是一种修行。你对待工作的态度，会实实在在影响你的人格和气质。所谓工匠精神，就是尊重你手中的工作，并把它做到极致，你才会有丰盈的人生。

“其实做销售就是坚持下去，所谓‘剩者为王’。只有三分钟热度的人，永远干不好销售！坚持到最后，你就是成功者！”

“把握好心态，用良好积极的心态；‘摇控’出多姿多彩的未来，笑迎一切，笑对人生。”

能坚守到最后，必是能做成大事；能拥有健康心态的人，必定彩绘出多彩的人生。虽然我们只是一个普通人，但只要有恒心，专注于一项工作，也会把工作做到极致。诚如一位商界名人所言，人哪里需要远离凡尘？工作场所就是修炼精

神的最佳场所，工作本身就是一种修行。只要每天确实努力工作，培养崇高的人格，美好人生也将唾手可得。

“一路向西”一文，则以《西游记》唐僧师徒为蓝本，诠释了一个团队精诚合作的精髓。唐僧西天取经，遭遇八十一难，历经坎坷，取回真经，修成正果。演绎的是，“敢问路在何方，路在脚下！”

“我们是一个团队，我们坚持一个目标，我们凝成一股绳、不抛弃、不放弃，我们‘一路向西’，让我们一起演绎我们的《神奇游记》。”

一个优秀的团队，必是四海皆兄弟，团结协作，众志成城，荣辱与共，“不破楼兰终不还”。

好雨知时节。这种蓬勃向上的意志，这种激情迸发的勇气，定会随风潜入夜，润物细无声。去照耀我们人生光明的前景，开创神奇的美好未来。

营销精英是企业成败的关键因素。锋回路转往往一瞬间，所以，企业呼唤人才，呼唤精英团队。

期待：神奇能有更多这样的精英团队！

神奇锐评

“神奇”路——坚持

陕西办事处主任 王昌美



屈指一算，我在神奇这条路上，不知不觉已跨过了十三个年头。刚入神奇那一天，我就当成自己的事业来做，从未把自己定位是打工者。从严寒的北疆到古城西安，一直探索医药销售的真经，一路吸取着各种教诲。

十三年前的我，俨然是个不知深浅的毛头大小子，只是不安于工厂

里的寂寞，或者说是 不安于安逸享乐。凭着年轻气盛，开始四处奔波。当时的我没有多大理想和人生规划，不懂什么营销战略，毅然走上神奇这条路，让我体会到平台的重要，我的精彩人生从神奇开始。

还记得刚进神奇时的我很是茫然，跟着领导来到陌生的地方，当然像很多人一样——“拜师学艺”。

“扫街”便是我的首要任务，药店、诊所等各种医疗机构。但是由于地域原因，几天走下来，很辛苦，而且没有多少收获，面对这样的情况，也许很多人都会想，这样的市场要怎么做？“算了，放弃吧！”“再等等吧”……最终结果告诉别人的就是：“我按照领导说的方法去做了，都这么长时间了，基本没什么销量，估计也干不出什么吧，换别的吧！这个市场不好。”所以很多人没有熬过这一关就放弃了。

销售行业就是要有市场，想要有市场就必须要有客户，跟客户沟通交流。这一关又会刷掉一大部分人，有些人爱面子，怕被拒绝，一个“怕”字便扼杀了销售人员的无限潜能。想得太多，干得太少，“思想”就成了行动的负担与阻力，光想不行动，客户机会流失。所以“勤快、勤恳、勤谨”就是最有效的办法，其他一切都是白搭。“主动是一切机会的开始，而不是守株待兔”，在做销售过程中，总会遇到不同性格的人，作为一个销售人员，如果没有一种好的心态去面对的话，最终留下的客户就不会有几个。很多人一开始满腔热血的来做销售，但是干了几个月没有啥业绩，还要承

受各方面的压力，就开始觉得自己不适合做销售行业，就选择离开了。还有部分人没有团队意识，再怎么能干，不懂得去沟通协调，不懂得借力，一切最终也是以失败告终，我很庆幸，我有一支好的团队。

马云说过：一个人在 25 岁 -40 岁以前换了 3 个行业，跳了 5 次槽就职业花心，意思在 40 岁左右还没有定性自己的行业，基本上想要成功的机率就会很渺茫。做销售要想完全了解一个行业最起码需要三年时间，经常换行业永远都不会有好的业绩。因为你总是处在初始阶段，每换一次行业，都要从零开始。很多销售人员没有定性，经常换公司。很多销售人员三个月没出业绩就换公司，以为换个环境就能有好的业绩，以为跟客户沟通的很好，无论你到什么地方客户都会跟着你，这就大错特错了。三个月没业绩，有可能第四个月就出业绩，前三个月有可能是积累，而恰恰销售人员没有坚持下去，就像烧开水烧到 99 度不烧了，再加一把火水就开了，可火停了。其次，客户认同你，不是认同你这个人，大家想一想，客户每天接触的那么多的销售人员，凭什么记住了你？销售人员必须记住

客户认同你是认同你公司而不是你个人。大部分的销售人员都会有这样的体会：之前沟通很好的客户换了公司后沟通就很难进行了。坚持在一家公司做，只要你勤奋，短时间不出业绩老板也不会让你离开，坚持下去就会有业绩，而且很容易获得领导的青睐获得一定的职位提升。你换公司，新公司老板肯定问你之前你的业绩。如果你说自己的业绩很好，老板就会问你离开的原因；如果你业绩不好，老板肯定不敢用。不管怎样，老板都会考察你一段时间，而你还要融合新的团队、

新的环境，这对销售人员的挑战是非常大的。（前阵子，我负责帮朋友介绍工作，朋友跟我谈及：“人家问我有没有带过团队，在否定后，他们让我在基层考察后再说……”）长此以往，你说交流过，沟通过的客户就会跟你脱节，渐渐就会淡忘。

其实做销售就是坚持下去，所谓“剩者为王”。只有三分钟热度的人，永远干不好销售！坚持到最后，你就是成功者！

神奇路是我最自豪的选择，在这条道路上，我走了十三年！也坚持十三年！也自豪了十三年！



一路向西

陕西办事处渭南地区主管 姚雪娟

追求 Pursue

追求品质，只争朝夕，
全力以赴，矢志不移。



看到这个题目，也许很多人都会想到《西游记》，“一路向西”这是唐玄奘在求经途中说的最多的一句话。很小的时候看《西游记》，懵懂的判断：唐僧念紧箍咒，孙悟空打妖精，猪八戒贪吃，沙僧挑担。那时候的我始终不知道，为什么要一路向西？“人死后就会上西天”——巷子间传来的老一辈人的结论。

听着这个说法，一过便是很多年。

后来参加工作，美哥便是我在神奇工作的第一位领导，也是我工作的启蒙老师，“徒儿，一路向西。”是他给我们举过最多的例子。《西游记》在这里算是得到了很好的诠释。

神通广大之孙悟空，他的九九八十一难，他的千变万化，演

绎了各种各样的人的外表，但从不失去自我的本性。步入销售行业，听得最多的就是：做销售（营销）就是做人际。这一点从来没有被否定过，会做人便是做销售的基础。

在这一方面大圣是具有优势的，因为他有相对良好的交际圈，在天上虽然为官时间不长，官也做的不大，但是由于其工作轻松，一有时间就和那些同样清闲的大仙们混在一起，这为他的人际交往积累了很好的感情基础。要做销售员沟通最为重要，但是如何找到沟通对象才是最重要的一步，这样的销售员就会积累出不少目标客户。但孙悟空

却做事毛毛草草，欲速则不达，每次和师傅意见相左时，就急的上蹿下跳，无法静心，不会处理突发问题。

好吃懒做，贪图美色之猪八戒，要说起这个好吃懒做的家伙，如果立足于现在这个社会，想要成功的优势就是他的忠诚。他每次吃点什么东西最先想到的是师傅，这不仅仅说明八戒很孝顺，更加能说明八戒能审时度势，他知道，在这个工作岗位，只要把唐僧服侍好了，他在这个团体就算站稳脚了，这不能算是拍马屁，如果是对白龙马，那还差不多。对于他的贪图美色，也不见得就是坏事，一个无底洞，



让他体现的淋漓尽致，与侍女的对话正所谓是完美，在短时间内，巧妙的问出了事件的主要情况，而忽略美色的两位师兄弟，或许稍有逊色。



任劳任怨之沙和尚，他不论担子的沉重，愿意去挑，在我看来，他便是最实际的行动者。与世无争，做着辛苦的事却从未抱怨。是，他的降妖能力比起其他两位师兄稍有差距，但我欣赏他的大智若愚，在当今“群雄并立”的社会，沙僧大智若愚正好迎合了他们的心态，在公司内也能防止不良排挤，使自己处于不败地位。他的性格造就了他

的服从，他不仅仅是服从师傅，对兄长也是相当服从，所以他便成为不起眼的普通人。

才色皆备之唐长老，“一路向西”，明确目标的唐僧，具有着领导者身份，井井有条的管理能力，管理了贪吃好色的八戒，性格冲动的孙猴子，和能力较差的沙僧，各自都将自己的特长发挥出来，唐僧的独特个人魅力，引来无数的“青睐者”，对于市场的“美女”业务，就只有牺牲我们的老唐了。

讲起《西游记》，就像我们做销售，要选择一个团队，并能找准目标，领导带着我们向这目标前进。一个团队中，也许你会遇到各种形形色色的人，然而默契的配合，持之以恒的坚持目标并努力着，真的很重要。我很庆幸我来到了这里，踏进神奇公司的大门。我们的美哥经常会跟我们提起“徒儿，一路向西”，进入神奇公司，我是幸运的，遇到美哥，我是幸运的，还有我们这个“家庭”的所有成员，我是幸运的。我们是一个团队，我们坚持一个目标，我们凝成一股绳、不抛弃、不放弃，我们“一路向西”，让我们一起演绎我们的《神奇游记》。

珍惜岗位 知责思进

陕西办事处西安片区主管 韩冰



最近，我偶然在微博上看了《如何珍惜岗位》一文。回想起这几年在神奇陕西办的工作经历，深有感触。总体来说，只有懂得感恩，才能体会到工作的内涵。只有在心里栽下一颗感恩的树，才能挡住社会中的许多诱惑；只有心怀感恩，我们才能体会做人的真谛。在此感谢2016年帮助我的领导、同事、朋友，

谢谢你们，感谢有你们陪伴。

生活就像一面镜子，你笑他也笑，你哭他也哭。为何不让我们播种感动收获希望呢？一个懂得感恩的人，才能成就一番事业。古人说：“滴水之恩，当涌泉相报。”我们的传统美德，深深的滋养着一代又一代华夏儿女，让我们以感恩的心态去面对工作、面对生活。企业也

在为我们提供自我发展的空间和实现自我价值的平台,在这个企业中,我们点燃着理想,点燃着激情,我们每一个人更应该感谢企业。感谢企业培养了我,感谢企业让我快速成长,是企业给了我一片天地。使我用感恩的心转化为企业做贡献的具体行动上来。

2014年12月26日我有幸到了神奇药业陕西办事处,我真真切切的感受到了集团公司的发展壮大。那一年是上市期,那一年我毕业,那一年我进入神奇,与领导,同事共同努力完成销售,为上市考核期一起努力着。2016年我正式入职神奇,公司给我提供了好的条件和提供了实现自我,发展自我的舞台,感谢神奇。

只有珍惜你的岗位,才能踏实工作。要在平凡的岗位上做出不平凡的业绩来,唯有从点滴做起,从小事做起。公司的每一个工作岗位,都是我成才的基础,没有这个基础,等于失去了一切,也不能被企业接纳。古人曰:“不积跬步,无以至千里;不积小流,无以成江海。”在平凡中显示出光芒,更要珍惜岗位。

历史铸就了神奇集团腾飞的基

础,是责任感激励着我们大步向前,因此感恩也要有责任,知道自己身上背负的责任才能锐意进取,才能争创“星级团队”。对企业发展负责,与企业同呼唤,共命运,一个怀着感恩心的员工,会执着,无私,富有责任感和使命感,会在自己的岗位上,竭尽所能,奉献一生。作为公司的一名员工,我会从零做起,从零学习,从现在做起,争做“优秀员工”,要做“内行人”,不做“外行人”,要与时俱进,爱岗敬业,创造业绩,为全力实现神奇陕西办事处的又好又快、和谐发展尽职尽责。怀着一颗感恩的心,去回报企业。在工作中珍惜岗位,在岗位中思责进取,我觉得这才是一种高超的人生追求。



不去拼，你活着干嘛？

陕西办事处西安区域经理 王 院



我是一个女人，确切的说，我是一个妻子，是一个母亲。但我也有自己的梦想，我不想人生太过平庸。

随波逐流，近墨者黑、不思上进，分钱没有、死爱面子！畏惧父母、听信亲戚、没有主张、不敢一个人做决定。观念传统、只想结婚生子，然后生老病死、走父母一模一样的

路。天生脆弱、脑筋迟钝只想做按部就班的工作。想做无本的生意，想坐在家里等天上掉馅饼！整天抱怨，抱怨生活的不公平，抱怨没有识才的伯乐，抱怨机遇来的时候没有做好准备。最后觉得自己一生很贫穷，自卑、退缩、哭泣，怨恨身边的亲人，不理解，不关心。埋怨

自己只是个女人。而后不断浪费时间,虚度时光,碌碌无为过完这一生。而我毅然决然反对这样的生活。

没有人天生就很会说话,台上的演讲大师也不是一下子就能出口成章,那是他们背后演练了无数次的结果!你骂人的时候很擅长,抱怨的时候也很擅长,但这种口才没有价值的口才,看别人争论的时候、自己满嘴评头论足、却不知反省自己,倘若你付出努力练习,你今天是否还说自己没口才?

不是没有钱,而是没有赚钱的脑袋。工作几年了没有钱么?有,但是花掉了。花在没有投资回报的事情上面。花在吃喝玩乐上或存放贬值了,没有实现价值最大化,所以钱就这样入不敷出。每月当月光族、周而复始、没有远虑、当一天和尚撞一天钟,得过且过。



不给自己机会去锻炼,又有谁一出生就有能力?一毕业就是社会精英?一创业就马上成功?当别人很努力的学习、很努力的积累、努力找方法,而你每天就只做了很少一点就觉得乏味。学了一些就觉得没意思、看了几页书就不想看、跟自己也跟别人说没兴趣学。然后大半辈子过去一事无成,整天抱怨上天不给机会。能力是努力修来的、不努力想有能力,天才都会成蠢才。但努力,再笨的人也能成精英。

时间很多、但浪费的也很多!别人很充实、你在看电视,别人在努力学习时、你在玩游戏消遣虚度。总之时间就是觉得很多余、你过得越来越无聊。别人赚钱了羡慕别人、但不去学别人好好把握时间创造价值,整天不学无术。

心情好的时候去游玩、心情不好的时候在家喝闷酒,心情好的时候去逛街、心情不好的时候玩游戏,心情好的时候去享受、心情不好的时候就睡大觉。好坏心情都一样,反正就是不做正事。

兴趣是什么?吃喝玩乐谁都有兴趣,没有成就哪来的尽兴!没钱拿什么享受生活!你的兴趣是什么?是出去旅游回来月光族、出去K歌

回头钱包空空、出去大量购物回来惨兮兮……打工有没有兴趣？挤公交车有没有兴趣？上班签到下班打卡有没有兴趣？家里急需要一大笔钱拿不出来有没有兴趣？借了钱没钱还有没有兴趣？



借口太多，理由太多！争取之人必竭力争取、一分钱都没有也千方百计想办法！不争取之人给一百万也动不起来、发财不了、还有可能一败涂地。这就是行动力的欠缺！喜欢犹豫不决、喜欢拖延、喜欢一辈子平庸。在你穷的时候，要少在家里，多在外面。在你富有的时候，要多在家里，少在外面。穷得时候，不要计较，对别人要好。富的时候，要学会让别人对自己好。自己对自己更好。穷要把自己贡献出去，尽

量让别人利用。富，要把自己收藏好，小心别让别人随便利用。这些奇妙的生活方式，是很少人能够明白的。穷的时候一定要大方，富的时候，就不要摆阔了。生命已经恢复了简单，已经回到了宁静。年轻不是过错，贫穷无需害怕。懂得培养自己，懂得什么是贵重物品，懂得该投资什么，懂得该在哪里节约，这是整个过程的关键。

我是个女人，但我不想太过平庸。我想扮演好我的各个角色，成为节目里的优秀嘉宾。我活着，只想体现我活着的价值，所以，不辞辛苦，努力使我能够成为人生舞台的最好角色。



心态

陕西办事处西安片区主管 李辉华



在毕业的时候，同学曾在我留言本写着，比死亡更可怕的事，是如何活下去。当时还未参加工作的我，感觉活下去是混口饭吃。现在我进入工作角色两年了，理解到活下去在当今社会应该是为社会做自己力所能及的贡献，过得有质量有价值。可我若仅把工作当做一种谋生的手段，当做混碗饭吃的一件差事，肯

定不去重视、喜欢它。现在我将之视作深化、拓宽我们自身阅历的一种途径，工作在我眼中就会成为最愉快的事情。事物往往从它的反面达成，今天，若不调整好自己的心态，如果没有为他人、为事业彻底付出的心态，如果不想让别人得到好结果，那么，自己也不会得到任何好结果的。



从开始工作到现在，我的思想意识有了巨大的转变与提升。刚刚走出校园的我，没有任何的工作经验，走上工作岗位初始也未参加过专业的培训，很多专业知识对我来说虽然极具吸引力，但还是非常陌生，和其他同事相比自知存在着太大的差距。而我也知道自己的最大缺点之一就是急躁粗心，很多事情太急于完成就导致了不少的错误。再加上虽然同在一个部门，但是很多事情我却心有余而力不足。所以随着这些担心，初来时的兴奋逐渐被压力所取代，心里也总是倍感愧疚和自责，但通过大家的帮助和自己的学习，逐渐进入工作状态后，不安与紧张慢慢得到了平复，自己也有

了做好工作的决心。随着我对工作的熟练度增加，自信心也提升了很多，对工作的要求也是越来越高，怎样才能更好地提升业绩，成了我前进的动力。

心态决定一切。生活本是一样的，酸甜苦辣尽在其中，心态使我们分离出了悲与苦，甘与乐。拥有健康心态的人，看天天是蓝的，看山山是青的，即使在品尝生活的苦楚也能领略到幸福的滋味。缺乏健康心态的人，看天天是阴的，看山山是枯的，即使有生活的幸福到处也会弥漫着苦楚！生活不能没有健康的心态，没有接受和品尝生活的心境何来生活的幸福和快乐？把握好心态，面对生活！有人积极热情，有人消极冷淡；面对失败，有人一笑视之，有人愁容满面；面对人生，有人信心百倍，有人垂头丧气。人与人之间原本只有微小的差别，但不同的心态却造成了巨大的差异。可见，不同的心态可以“摇控”出不同的产物，让我们写下不同的人生。好的心态，让我们走向成功，坏的心态，让我们走向失败。每个人都不可能是完美的，面对这样或那样的不足，我们用怎样的心态面对是很重要的。人人向往成功，但

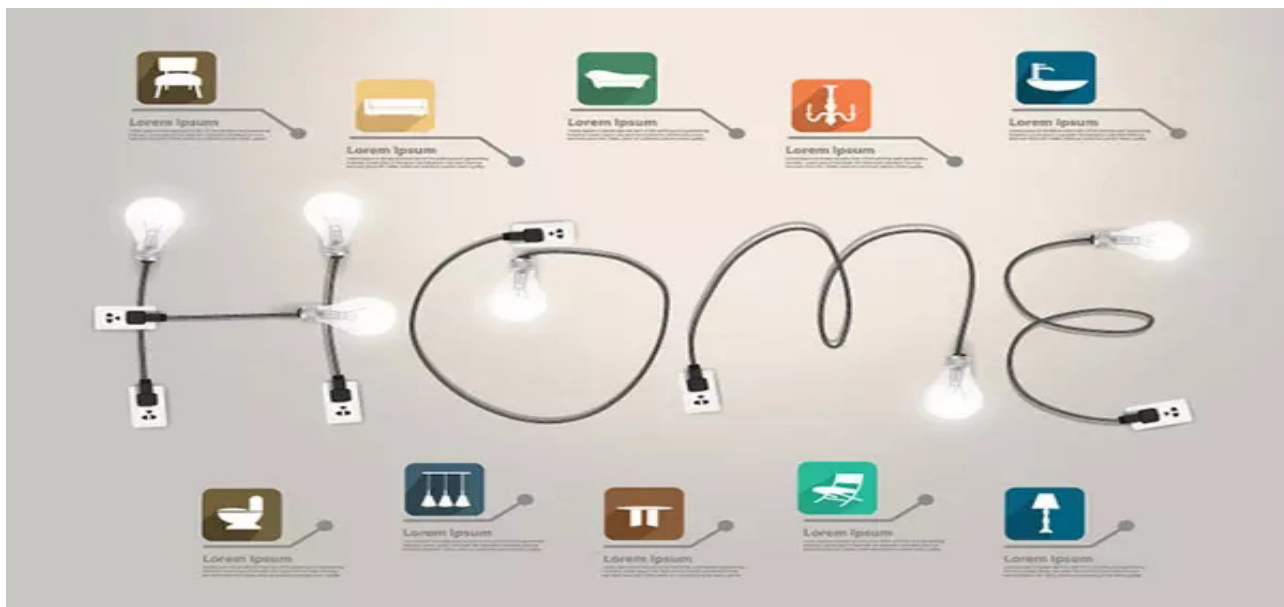


总有些人会失败，一个好的心态才能操控出成功的人生。好的心态，让我们发掘潜能，坏的心态，让我们失去自信。面对困难，有的人因为从内心害怕它的强大，这样的心态让我们输掉了自信心。心态像利剑，它可以让你砍断前方的荆棘，又可以反刺你的心灵。把握好心态，用良好积极的心态“操控”出多姿多彩的未来，笑迎一切，笑对人生。

我微笑着面对生活，不管它用什么来回敬我。“行到水穷处，坐看云起时。”人生就像那发光的金子，当我们捡起它时，所付出的代价便是那金子的沉重。还记得一位智者曾说过：“拥有什么样的心态，你就会收获一种什么样的人生。”你微笑的面对生活，那么你的人生也是微笑着的。

“神奇”的家

陕西办事处内勤 刘海娇



春天是个绚丽多彩的季节，春光明媚，春风拂面，春暖花开万紫千红，它是诗人和画家笔下的宠儿。在这个春回大地万物复苏的季节，我作为神奇公司的一名成员，不知不觉已在公司又度过了一段美好的年华。工作让我体会到了不同以往的公司，不同以往的环境，不同以往的氛围，不同以往的团队。我决定抓住这个最好的时机，充实自己，完成公司的每一项重要任务。

在这个春天里，我感受到了公司是一个有凝聚力的、有温暖、有

快乐、有亲情感的公司。

神奇是一个有凝聚力的公司。拥有一支充满凝聚精神的高效团队，有着共同的目标和期望，团结奋进，众志成城，公司的每个成员都能强烈地感受到自己是雄伟城墙中的一块砖，是不可缺少的一份子，砖与砖之间紧密结合是建立城墙的基础，这种紧密结合就是凝聚力。所以每周五的例会必不可少，作为公司的新成员，我有幸参加一次周五的周例会。会议严肃而认真、同事们各抒己见，总结着这一周的工作情况，

探讨和制定接下来的工作重点，为任务为业绩为自己，让每一个人的心中都充满了力量！神奇是个鼓舞人上进的公司，从面试到这些工作的时间里，美哥就说过好几次，你们都努力工作，有机会我会把你们向上推让你们成长，让你们有更多的发展机会，同时也会有更高的收入，这是工作的动力之能量！

神奇是一个温暖的公司：“一夕轻雷落万丝，霁光浮瓦碧参差。有情芍药含春泪，无力蔷薇卧晓枝。”这是北宋诗人秦观的《春日》。来到公司，我最大的感受就是感受到了春天般的温暖。由于我以前没有做过药品，对于工作还是有些陌生，办公室的女孩子们都会细心指导，耐心讲解。愿今后的每一天都如春日般温暖。

神奇是一个快乐的公司：渴望快乐生活良久，大概世人皆如此追求吧！对于我来说，感受于精神上的丝丝慰藉，使自己在这个充满压力的社会中也能从容的度过，期间，也真切的感受到快乐的感觉！何谓快乐？千万不要设想为快乐下个公理式的定义！如果那样，只能说明你很幼稚或者无知！对于我来说，拥有自己心中的快乐生活便是

幸福！满足的人就会收到更多的快乐！做为办公室内勤工作，早上来到公司打扫一下办公室卫生保持整洁的办公室环境是分内之事，而公司领导美哥确有一句温暖的话“每天全部打扫太辛苦了，不是很脏每周打扫两次就可以了”。有了这样一句话，就算做事情、就算有些辛苦，也会如此的开心快乐。

神奇是一个有亲情感的公司：不论成功失败，亲情是永远的牵挂。不论天涯海角，亲情是永远的思念和祝福。天长地久，地久天长，亲情是永远环绕的生命线。在神奇公司的每一位同事都会给你一种亲情般的温暖。比如说孙哥会给大家做一顿美味的佳肴，大家坐在一起边吃饭边说说笑笑，其乐融融，聊聊家庭、聊聊生活、聊聊未来，有家的感觉有木有！再说美哥，单这称呼，就足以让人感觉到亲切，而不是一般教条死板的称呼为“王总”。所以，在公司的每一刻都能让我感受到家一般的温暖。

机缘巧合，我来到了神奇的大家庭，我会尽我最大的努力，和神奇这个大家庭共同成长。神奇的公司，神奇的家！

初 识

陕西办事处安康地区主管 王国兰



去年，经同学介绍来到神奇陕西办事处。初来这里让我感受到的并不是陌生，而是领导的亲切和同事的随和。

转眼间，来公司已经半年了。在彼此相处的这段时间里，感受到大家工作时有干劲、有激情。生活中，拥有新时代的青春活力。这些氛围都吸引着我，想快快融入进去。并学着他们，认真工作，快乐生活。我们陕西办事处，年轻人居多，朝

气蓬勃，积极进取，代表着新一代追逐梦想的情怀

随时心怀感恩，胸怀宽容。拥有一份工作，就要懂得感恩，感恩既是一种良好的心态，又是一种奉献精神，当你以一种感恩图报的心情工作时，你会工作的更愉快、更出色。觉得工作是生命中不可缺少的一部分，这种心态可以改变一个人的一生。

一个企业的发展和兴衰，靠的

是每一位员工高度的执行力、忠诚度。

既然公司给了我机会，让我感受到了生活和工作所带来的乐趣，我便要学会去回报，回报公司对我的培养，和对我工作能力的肯定。



我以后会更加努力的去干好这份工作，为公司负责的同时，也会展示自己在工作中的才华和智慧，不懂的问题也会积极的去向前辈虚心求教，以报答公司对我工作的赏识。

曾有人说过，并不是要根据自己的兴趣挑选所爱职业，而是要实现“干一行，爱一行”的这种态度，对工作充满爱，才会有无限的力量

和无法想象的能力去出色的完成工作，我要做到“爱”，更要做到“给予”。给予了才能得到收获，就如禾苗得到阳光，才会努力生长，供给人们食物，花儿得到阳光，才会绽放光彩，让人们一饱眼福。

我也如是，我要努力展示自己，努力在公司的这个平台上奋斗，才能得到公司的赏识和回报，才能让花儿开的更灿烂，让世界更美好，让公司收益更丰盛。

在此，我再次感谢公司，感谢公司伯乐识良驹，对我的慧眼识丁，感谢公司对我的培养和关怀，感谢公司给予了我展示才华的机会。



崭新的征程

陕西办事处榆林地区主管 崔欣海



冬去春来，寒暑更替。转瞬间，2016年已悄然走到尽头，我们已经迈入一个崭新的年轮。盘点过去，我感触颇多；展望未来，我们任重道远。回首2016年，在公司领导的指导下，及公司各部门的大力支持下，我们贵州神奇陕西市场跟随办事处领导，团结一致，奋力拼搏，开拓创新，确保了全年各项工作任务和管理目标的全面完成。我们在困境中谋发展，在挑战中寻机遇，有了很大的突破。面对取得的业绩，

在感到由衷自豪和骄傲的同时也更进一步增强了我对公司事业必胜的信心和勇气。

在过去的一年里，我们有过希望，也有过失望，在医药行业历史上监管最严，查处最严的一年，药品行业市场的竞争激烈，硝烟弥漫。在公司领导和办事处领导的鼓励和支持下，我们鼓足信心向客户讲解我们的营销政策，平时多拜访，还经常帮客户整理资源，分析市场情况，客情关系有了一个很好的提高。

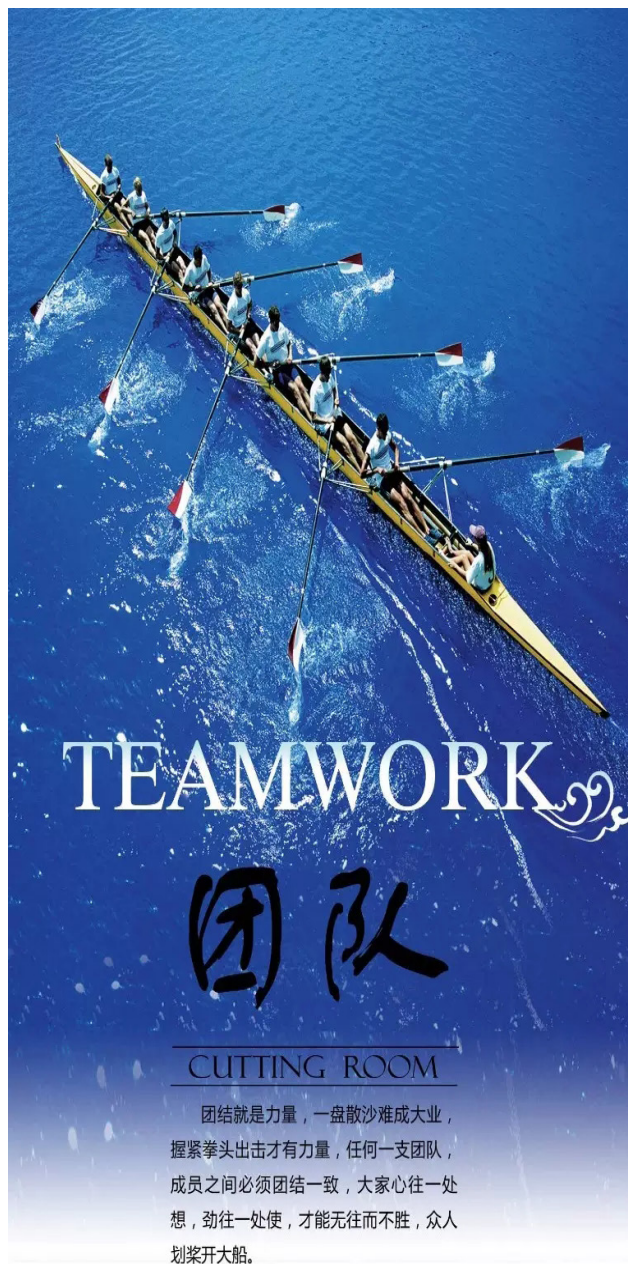
经过我们坚持不懈的努力，下半年市场销售逐步在提高，客户流失控制的也比较好，而且在年底的两个月销售达到了新高。

2017年也是一个很具有挑战性的一年，在新的一年里我应该从以下几点努力，争取把我所负责的区域业务做的更上一层楼：对西安有潜力的客户加强拜访，做好厂家的动销活动，及时处理退货跟进品种的推广，提高个人的人均效能和争取市场最大化的销售份额；根据客户的合作状况，对客户进行分层管理，对潜力比较大的客户重点关注和最大化的支持，极力培养成我们的忠实客户；对忠实客户，我们要进一步维护，使我们贵州神奇成为陕西市场的主流流通产品。

总之，2016年自己还是得到了一个很好的锻炼，我的销售技巧和销售方法有了一个较大的提升，承压能力也较之前更强，责任心也更大。

倏忽之间，我们已踏上崭新的征程。新的一年，挑战和机遇并存，困难与希望同在。面对医药行业大的改革和公司安排新任务的双重使命，我们肩上的责任更重，我们的信心也更强。我们一定要不折不扣

地按照公司的总体部署，脚踏实地的工作，提高综合素质，以饱满的工作热情和顽强的拼搏精神，通过更加科学的管理和更加细致的工作，将公司的事业全面推向前进，全力打造公司更加灿烂的明天！



我的 2016

陕西办事处汉中地区主管 余波



在神奇药业工作已是第三年了，前两年在陕西办事处主任王昌美的帮助与指引下，逐步在汉中地区市场取得了各个商业和终端客户的信赖。进入2016年，美哥到汉中市场进行工作指导时告诉我，公司会在今年实行模拟公司化管理，我们有机会参与模拟公司的管理，在年终可以根据公司的盈利状况及参股比例获得分红。这让原本对公司充满激情的我更加坚定了信心，我要无

愧于我的2016。

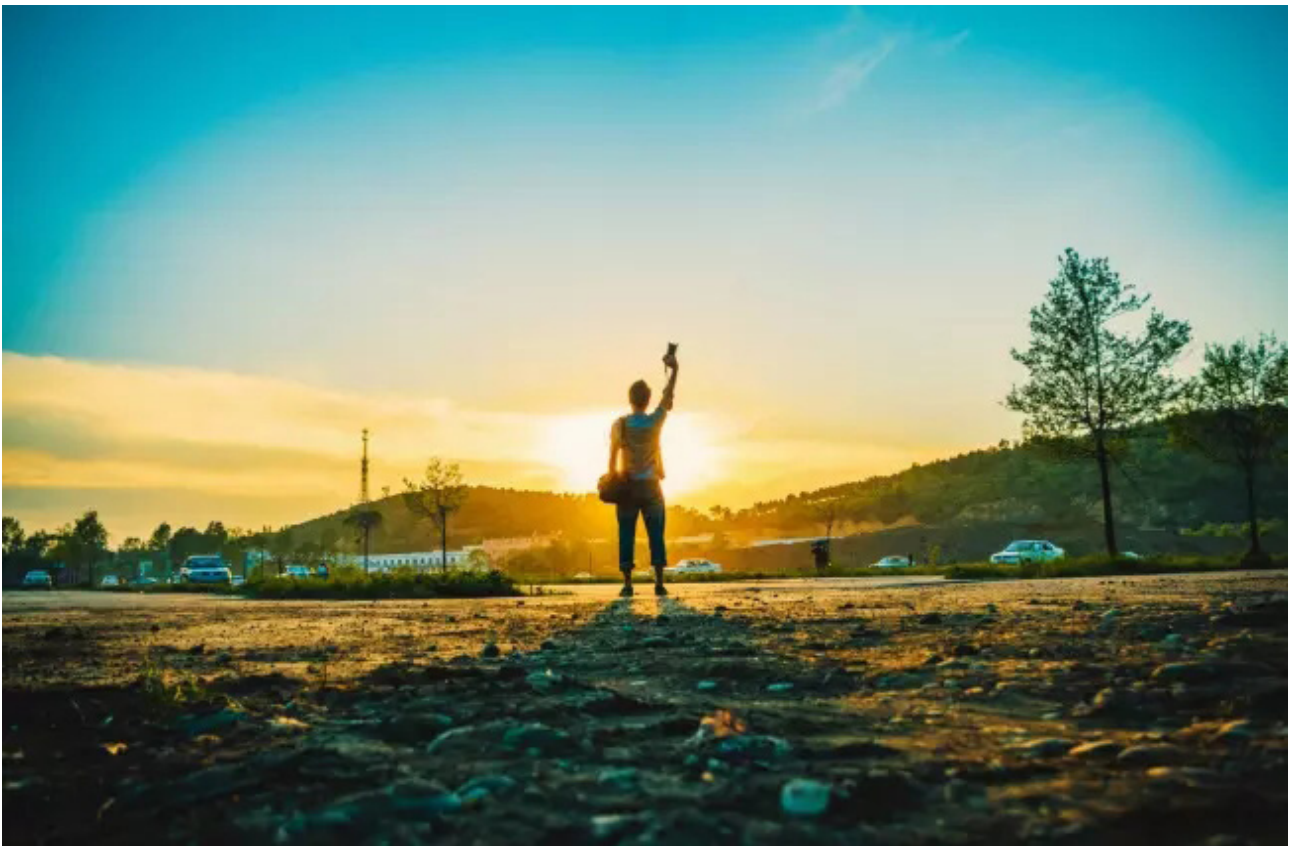
3月在公司年会后，回到市场的陕西团队立即根据公司部署成立了神奇药业陕西分公司。公司选出王昌美为董事长（我们大家都亲切称为“美哥”），在美哥的统一部署下，大家都知道了自己的职责和任务。同时我们也有了二部的主心骨“孙杰”。我依然在我熟悉的市场——汉中。接下来我就开始去跟各个商业谈协议，宣传公司的政策，并陆

续签订完协议。根据他们不同的情况制定出不同的销售政策，有些商业是第一次合作，对合作缺乏信任感，这个时候我承诺只要客户货到我就会用我自己的钱先垫付，先把活动做起来，自己到各终端市场拉单，最远的市场去一次 300 多公里。就这样通过一段时间的努力销量不断增长，客户的货也能很快消化出去，客户对我逐步认可，并渐渐有了客情关系。陆续各个县低价药招标工作开始，并在各县递交了低价药报价单，了解各县配送情况。

转眼间到了 9 月，公司产品销

售的黄金时期到了，各个客户也开始了大量拿货，公司也不断的推出一些刺激性的政策。终端的拉单量也在逐步增大。最终在商业的大力主推和不断的市场拉单中完成了陕西省分公司年初定的任务。

在这一年里大家通力合作，不分彼此，使公司任务能够顺利完成。首先要感谢美哥的领导有方，安排得当。孙哥在我需要帮助，需要支持的时候总是给我指出方向，给我鼓励。希望在以后的工作中还得到他们指引。最后预祝大家在 2017 取得更好的业绩，神奇药业越来越美好。



不平凡的 2016

——团结与合作！

陕西办事处地区经理 孙 杰



2016 年的确是陕西分公司不平凡的一年，面对国家对医药市场全产业链的整顿、清理，营改增、飞检等政策的实施对 OTC 销售带来的巨大打击，从而带来的市场需求萎缩的压力，面对销售任务的高增长带来的压力，面对经销商库存和批号的压力，面对虚拟“公司制”进行管理和运行的首次体验，就在

这样艰难的环境下，陕西分公司全体同仁团结一心、分工合作圆满完成了 2016 年的销售任务！

2016 年的销售工作，分公司经历了太多太多的事情。回想起来真是坎坷起伏、惊心动魄，在这具有变数的一年中首先不得不提的一个人就是陕西分公司的领头人：陕西分公司的董事长：王昌美，年初从

安徽开完公司年会后回到市场，他就马不停蹄的立即召集分公司全体人员开会，但意想不到的是会议首先不是讨论 2016 年的销售方面的问题，而是和大家探讨的是分公司全体人员在公司营销中心的领导下成立虚拟公司后怎样发扬民主，怎样团结与合作，怎样建立相互之间的信任，促进分公司各项工作的顺利开展，以最佳效果完成公司下达的各项任务，正如他所讲：“陕西市场的事情一、两个人是不可能完成的，人的精力和能力是有限的，俗话说的好：‘一个好汉三个帮’，‘一个篱笆三个桩’，这就是古人总结出来的经典语句，我们需要的是要有一个好的团队在工作中团结与合作，在相互信任的前提下才能完成，我们需要首先统一思想，只要大家认真端正了工作态度，知道自己今年应该干什么，为谁而干，在陕西分公司的支持下，在分公司全体人员的相互配合、相互信任的基础上，树立与市场共荣辱的观念，一定能建成一个公开、公平、公正、和谐的好团队，一个好团队的建成一定能完成公司下达的各项任务；‘团结与合作’就是陕西分公司 2016 年

完成全年任务的工作保证”。

经过年初这场讨论会，美哥帮助大家明确了 2016 年的工作目标，树立了销售信心，理顺了大家的心结，增强了相互间的感情，为今年的销售工作消除和预防了容易产生的问题，达到了很好的效果，得到了分公司全体人员的很好的响应，同时大家也明确了今年工作重点，相互间沟通和合作更加顺畅。销售工作在美哥的大力鼓励、支持及高度信任下，今年陕西分公司的销售一部、二部、连锁部销售人员放开手脚，各司其职，勇于担当，工作中各部门团结与合作。销售一部配送终端促销赠品需要人手，销售二部人员不论什么情况下马上配合、协助，保证终端促销赠品的及时到位。销售二部地区商业有问题需要销售一部协助处理，销售一部人员第一时间立即前往，既解决了销售二部和商业的问题，又得到了地区商业的好评，拉近了我们和商业之间关系，又得到商业的肯定。连锁部需要相关公司及产品资料，分公司内勤及时协助办好，经销商库存老批号的产品需要及时消化，各部门人员齐心协力、积极行动、努力



销售、大力消化老批号的库存，降低了分公司的经济损失。为了完成全年任务，分公司全体人员常常放弃了休息时间，积极拜访所辖商业相关人员及终端客户，向商业分析相关数据及市场的相关形势，大力做好终端客户的促销和拉动，增强了商业的销售信心，同时与商业相关人员及时沟通、处理销售工作中出现的相关问题，得到了客户的大力支持和信任，销售工作有条不紊、销量不断上升，各部门之间在工作

中少了猜忌和怨言，多了团结与合作，全体人员都明白一个道理：自己部门的任务完成了在陕西分公司不算完成，只有各部门的任务完成了才是陕西分公司的全年任务的最终完成，通过这一年的体验整个陕西分公司各部门人员大大增强了自身的责任感，加强了各部门之间的配合度，形成了一种“团结与合作”的良好氛围，为 2016 年陕西分公司全年销售任务的完成划上了一个圆满的句号！

总编：张芝庭 执行总编：张 莉 美编：尹剑杰 网址：www.gzsq.com E-mail:lie6@163.com
地址：贵州省贵阳市北京路 1 号 电话：0851-86768888