

做有思考的执行者



最近读了一篇由彭总转发的医药经济报记者肖志飞写的《经济新常态下药企执行力解读》一文，读后令人感到热血沸腾。平实的语言，真实的表述，真正写到了我们基层医药人的心里。文中三位医药企业高管关于药企如何提高管理效率和如何落实企业执行力的精彩发言，每一句话都一语中的说明了经济新常态下医药企业的困惑和瓶颈，机遇与挑战。

作为大会的主持人和组织者，彭总首先讲到了“要解决国内医药企业最大的困惑，执行力的问题，首当其冲的要完善好激励机制。要有一个合理、科学又可操作的流程”、“要硬性考核和软性考核彻底分离”，团队发展的不同阶段要区分管理，不同人员在企业发展的不同阶段要区分管理。作为企业的一名销售人，彭总的这一席话真正使我们感受到，公司的发展理念是越来越重视基层一线人员的心理状态。老员工有老员工的忠诚和归属，新队员有新队员的拼搏和创新。大市场有大市场的管理和方法，小市场有小市场的特点和长处。中国之大，人口之多，各地经济发展，人口分布之不同，其实远远超出我们的想象。不同的状态，不同的人就采取不同的管理方式，不同的地域就采取不同的促销方案。既有公司的一致性，又有市场的差异性，所谓“和而不同”、“堵”与“疏”相匹配，“奖”与“罚”的相结合。目的只有一个，那就是使我们的企业发展的更为强大，使我们的员工及家庭的生活更为幸福和有尊严。

文中还写到了西安东利君制药副总司杰的精彩发言，他首先谈到企业最重要的执行力，但是执行力的强与

弱，不是孤立存在的。他与企业发展的其它五力（产品力、品牌力、决策力、传播力、策划力）是相互匹配，互为依托的。为此还专门举例因为其五力互相配合不到位而产生的货物积压的问题。企业一招强已经不是强，从生产到销售，从策划到执行，都要强才是真正的强。企业是一部精密运转的机器任何一个零部件的不到位，影响的都会是团队。司杰还谈到“营销方案的制定一定要来源于群众，来源于市场。并且经公司的宏观调控统筹规划以后还要落实到群众，落实到市场。这样的销售方案执行力就会强大，并且符合市场实际的实际情况。市场人员自己制定的政策市场人员执行起来就会领会其精髓。不会照猫画虎，不得要领！”

复星医药的孙宝侠经理“要从两个层面理解团队执行力”的精彩发言更是叫绝，它从另外一个层面辩证的分析了“执行力”的问题。一是，团队可不可以执行的问题。二是，团队能不能执行好的问题。可不可以执行牵扯到，公司层面，市场管理层面。企业战略方面的诸多宏观问题。我们作为市场一线人员真正要做的就是第二个能不能执行好的问题。关于这个问题孙总也谈到了两个因素：一是，市场人员可以销售思路，主动自发的去执行，二是，内心不赞同，表面应付，人浮于事的去执行。效果肯定会差。通过以上老总们的精彩发言，使我们深刻认识到，看似简单的一份医药销售工作，其中承载了从业者多少的智慧与辛劳。我们也看到几年来我们神奇药业，重视终端，重视一线，重视纯销，重视队伍，一步一步走来的不易，今年以来的“销售政策，我

来做”活动更是激发了众多市场一线人员的智慧和干劲，智慧策略来源于市场，终将执行于市场。只要我们坚持，“以人为本，以市场为本”的销售思路。只要我们发扬终端基层人员的无穷智慧和创造力，我们绝对相信，我们的未来会更好。

要做一名好的执行者，还要有一个清晰可行的目标，销售目标是我们的目标也是我们个人和团队指明了未来发展

的方向，一个成功的团队，一名良好的执行者，首先是明晰自己的目标，人，只有当企业团队的目标、企业与个人的目标相一致时，才能更加激发自己的创造力与执行力，没有清晰可行的目标，工作起来更容易缺乏动力，工作效率自然不高，谈何更高细节的执行，对于企业自身更是一种伤害和损失，目标是团队成功的原动力，更是个人发展的催化剂，一个清晰可行的目标是一个团队，一个人更好发展的保证。

我们不但要做最好的执行者还应该是一个善于思考的人，作为一名老员工，可能会被以前的工作经验和习惯性思维制约你的创新与创意，若想成为一名具有创新能力和执行力的员工，就不能被经验迷惑，不能被权威误导，不能被规则束缚，要勇于打破常规，善于学习和借鉴，做到上下左右信息互通，资源的共享！我相信现今信息化的社会人员的管理与执行力的培养，绝不再是过去那种制度化，压迫式的管理了，而是要更加的顺应人性，引导式的方法，共鸣性的管理。但是我更相信，不管社会如何进步，人类如何发展，永远是“上下同欲者胜”。

销售没那么简单

转眼间，我已经踏入湖南市场近3个月的时间了。通过此次的销售实习历练，让我学到了在课堂上学习不到的知识。

记得刚开始的时候一切都是那么的陌生，什么都不懂，在老师的带领下，一点点的积累，一点点的学习，一点点的进步。随着时间的推移，我也渐渐的融入了这个大家庭，领导们对我也是非常关心，不管是在生活上还是在工作中都给予了极大的帮助。以前老是想着自己是一个实习生，依赖思想也非常重的，不过我慢慢的意识到，还得是自己亲手去做，那才能够发现问题，才能检验出自己什么地方不懂，然后去寻求解决问题的办法，这样才能够让自己得到锻炼。

我做的是连锁销售这一块。不过才刚刚来，对这个地方也不是太熟，每天在出门前都要手机百度，找到自己要去的地方，要拜访那些门店，自己心中有一个简单的规划，逐一的去拜访。有时候心中还是会有点儿的胆怯，因为根本就不知道下一个将要遇到的人是个什么样子的，是什么性格，好不好说话，会遇到什么样的情况。这也是销售人员要克服的重大问题。作为一个实习生，我想这段时间正好是自己踏入社会真正学习的较好时间，所以要多做，多思考！

通过这段时间的实践，让我觉得销售是一个很难的行业，要学习的东西太多，每天都要面对不一样的人，面对不一样的情况，随时大脑子里都要考虑到下一步该说什么样的话，做什么样的事，真的是一门大学问。充分了解自己产品的知识以及相关的一些政策，让自己

与在别人的交谈中不会显得那么的格格不入，也就是让自己变得有话说，不过这一切又谈何容易，现在的我还在奋斗中，不仅要对自己的产品有充分的了解，还要对自己的竞争对手也要有相对的一些认识，最重要的我还是觉得要了解客户的心理，客户的需求，把这一点牢牢的抓住，再利用说话的技巧，把自己的产品给推销出去，还要做好后期的维护工作！这也不是一两天就能够做好的，我想与自己性格有关，还想要自己不断的努力。

自己刚刚开始的时候，一切显得是那么的积极，一切是那么的崭新，骨子里面全是冲劲。不过因为对自己工作的认识不到位，吃了很多的闭门羹，自己显得有些疲惫。不过很多时候静下心来想一想，这就是自己的一大缺陷，有点心浮气躁，沉不下心来，就浮在了工作的表面，没有真正意义上了解自己的到底要做到什么程度，没有目标！就一个劲的想表现自己，到最后却什么都没有做好。

客户难道真的是越多越好吗，有时候我会想这个问题。每天自己要跑那么多的门店，没能量，那这一切又有什么实际意义……说实话，销售要想做好，是真的难！不过这也是当初我为什么选择这个行业的原因，做终端销售，自己认真努力的去做，即使做的可能不是那么的尽人意，那自己也能够得到很好的锻炼，为自己将来踏入社会打下坚实的基础。

持与赞扬，学院副院长夏宇波，学院执行董事梁伟教授、图书馆馆长岳伟进等参与捐赠活动，表达了对王光艳主任热心教育事业及捐赠的感谢，同时授予了她收藏证书。

（学院经管系）

此次捐赠活动得到了学院领导大力支持

学院药理学系 湖南市场实习生 蒋斌

流淌在华美达神奇大酒店的笑声

时光荏苒，笑容平添华发；雁过无痕，青山绿水依然。凝神在这个寒风渐起的夜晚，心底莫名地涌出万千的感慨！此时，我只想抓住那脑中一闪即逝的流星，去觅回青春来时的流萤；去回溯那曾经羞怯的目光溅起的点点情愫。就让涓涓为我壮胆，芒鞋为我开路，跟过往的云雨同欢，与耳边的熏风合唱，将所有的人生百味化整为零！

亲爱的同事，无论周遭如何物欲横流，我只想拥有您最真挚的目光；一句可以远离世界的目光；

以走遍世界的问候。我只希望您是我孤独时枕边的灯盏，留痕的纸笔，时刻温暖着彼此的思绪，不喧闹，不刺眼，不幽暗。就像一群白里藏黛守岁的鸟羽，在时针的滴答声中，细数着那些曾经过往；宛如夜空易散的烟花，谈笑中在眉宇间轻轻消散；那怕是岁月造就的伤口，也会流淌出凄美的音乐。

让我们把相逢时那种关爱与被关爱的寒暄，化作彼此心中那份牵挂的相守。那怕人生时刻都有伤害和甜蜜，诱惑与迷茫，您

和我都会牵手向前。因为我们只忠于自己心里的感觉！幸福，无非就是相互温暖，彼此需要；相互融合，彼此包容；相互妥协，彼此关爱！

书里说：“你在桥上观风景，伊人在楼上看你”。彼此都成了别人眼中最美的风景，人生幸福的真谛又何尝不是如此呢？

贵阳华美达神奇大酒店 保卫部 毛兴武



（上接第三版）分配的方法各有不同。但是，有一点是相同的，就是每一位店员都有任务，一旦任务完成不了，奖金也就没有了。

3、工资组成：工资组成一般是底薪加奖金和绩效组成的。这些也有必要了解，有利于以后更好的开展工作，至少也多了一份和他们的谈资嘛。

三、本公司的产品和竞品要了解本公司的产品有几个，要是什么，价格以及功效，还有最重要的一点就是买点也就是亮点是什么。同样也要了解竞品有哪些，各自的价格规格及其特点。这个就是跑终端药店很重要的一个环节，实时的监控市场，只有做好这关才能掌握销售的机会。

四、在这里，有人可能会疑问，我们的对象为什么还会

包括自己。我来解释一下，因为销售是一个很特殊的行业，之所以把自己讲在内，就是因为销售的第一关就是销售自己，同时，自己也是决定是否可以继续做销售行业工作的重要因素。销售自己之后才是销售自己所代理的产品，倘若对方都不相信你自已，他又如何相信你的产品呢。所以一旦把自己销售出去了，那么对方接受自己代理的产品也有七八成的机会了。其余的机会就是靠自己多跑多说和多做了，总的就是一句话，勤快点就是没有错了的。

现在我来说一下自信的问题，这是一个常见的问题，尤其是和对方交谈的过程中，往往会觉得没有底气不自信。我也遇到过这样的状况，尤其是和店长以及经理级别的人交谈的

时候就会觉得很害怕，怕对方提出的问题不会回答害羞。其实这有什么嘛，大不了下次吧他提出的问题解决累积下来，不再同一阴沟里翻船就是了。要是都没有遇到个问题那么就只能有两种可能。一种就你什么事情都没有做过，另外一种可能就是绝对的是一个销售天才。但是是后一种可能几乎是很少有的，只有前一种可能了。

怕是不能解决问题的，以为的逃避，只会让问题和压力越来越大，不是逃避了问题就不存在了，怕问题就解决了，反而，越是逃避越是怕，问题就越积越多，压力越来越大，最后直到把自己压倒。凡事都会有遇到困难的时候，只要自己坚持和努力，就一定可以寻找解决问题的办法的。那么，在我们的销售行业

中，如何做到自信不害怕呢？其实，最重要的因素还是自己的心理，有时候不是你可以解决一个难题，而是会用适当的方式化解或转移，不要和困难直接冲撞，有时候非但没有解决问题还会让自己受伤，所以就要学会用适当的方式转移或化解难题，比如心里战胜的方法，但是，首先就必须要了解自己的工作和自己的产品。这样就会有底气。因为自信是源于能力的，在这个时候，就可以想到对访问的问题不外乎产品或本工作之内的问题，既然自己已经了解了，还怕不会回答吗？自然而然的自信就来了。

还有一种方式，就是尽量和他们熟悉，多见几次，多沟通交流，就算一两次，不好意思，但是，多交流几次之后，

院药理学系 云南市场实习生 胡正坤



新年贺词

岁月如梭，我们相约在全色的2015！辞旧迎新，拥抱新的光华，让我深怀感恩，感恩逝去的年轮，给神奇的垂青与厚爱，让我们硕果累累。值此机会，我谨代表贵州神奇董事局，向各位同事，献上新年的祝福：祝前程似锦，吉星高照，财运亨通，阖家欢乐！向与神奇并肩战斗的商界朋友，向广大消费者致意：祝平安喜乐，吉祥如意！

2014，一个特殊的年份。中国深化改革的元年，在以习近平总书记为核心的党中央坚强领导下，以坚定的战略定力与驾驭全局的智慧，引领中国经济发展新常态，从定向调控到结构优化，从创新驱动到内需发力，中国经济稳步前行，开创了崭新气象，留下鲜明的时代印记。

2014，一个值得铭记的年份。神奇顺应趋势，精准发力，亮点频现。这一年，神奇制药直面强手如林的市场，奋起争锋。营销领域不拘一格选人才，大胆启用新人，营销队伍的活力竞相迸发，顺利完成董事会制定的目标；处方药营销闯关突围，决胜市场，销售额比2013年增长50%以上。这一年，捕捉新机遇，试水新媒体。“神



新年贺词

通广大”信息平台正式上线，截至12月15日，终端客户注册量已超过一万，为渠道下沉，新品推介，提供有力支撑。公司决策者与与时俱进，用互联网思维，老品牌嫁接新媒体，珊瑚纯净荣誉“2014年十大医药营销案例”。这一年，龙里分厂14条生产线全部通过GMP认证，给药品生产提供强有力的质量保证。值得一提的是，龙里分厂开展的安全生产活动，给全体员工进行了早有成效的警示教育。

这一年，内部管理流程进一步完善，财务管理严格执行财经纪律，注重成本分析和成本核算，开源节流，增收节支，取得良好的经济效益；人事管理坚持以人为本，新员工入职培训，老员工职称评审，均纳入议程。这一年，增强了企业的向心力、凝聚力。神奇学院57名学子选择在神奇实习，开校校企联合办学新模式。

这一年，科技创新再创佳绩，截至2014年9月16日，神奇获授权专利100件，荣获“贵州省知识产权优势企业”称号。企业再次创造新的价值，神奇制药荣登中国制药工业百强榜。

神奇制药经过重大资产重组整体上市后，成功的资本营运，在资本市场风生水起。可以说，神奇制药的创新力、经营力、贡献力、发展力、影响力均有不同程度的提升。

这一年，贵医神奇学院独立办学已然三载，招收近7000名学子，三年品牌塑造，孜孜求索，形成良好的学术生态环境，学风、教风、考风，风清气正；坚持用核心价值观涵养大学精神、培养高素质创新人才，一座崭新的高等学府屹立筑城。

这一年，华美达神奇大酒店、和舍精品酒店在提升酒店软实力上做文章，服务质量明显改善，并借助新媒体展示企业形象，打出了知名度、美誉度。2014年12月中旬，华美达在携程网的点击量在贵阳酒店中位居第五；和舍酒店在贵阳市旅游局开展的精品酒店评选中名列前茅，获30万奖金，实属不易。

这一年，我们探索新医药与大健康产业融合发展新路径，在延伸制药产业链上谋篇布局，已初见成效。

一元复始，万象更新。新的一年，在中国经济新常态下，某些新技术产业才刚刚开发，某一类别的投资真正的黄金时代才刚刚



新年贺词

贵州神奇董事局主席 张芝庭

开始，我们应有创新意识，抢抓机遇，认清方位，参与其中。人才、创新、质量、品牌、资本，是企业发展的关键要素。创新，是一个企业进步的灵魂，创新靠的是人才。坚持以人为本，坚持利益相关方共赢价值观，是企业信守的承诺。

企业的竞争能力很大程度上取决于创新能力。做时代的企业，就要在新的时代创造出新的商业模式。新的一年，神奇下属各个企业，在新的起点上，面对艰巨繁重的任务，面对日益激烈的市场竞争，我们必须时刻保持创新精神忧患意识，培育和造就一支有意愿、有能力产生新想法的团队，积蓄新的力量，谋划新的篇章。

贵医神奇学院正在努力创造育人好环境。定要遵循习近平总书记的教诲：“百年大计，教育为本。教育大计，教师为本。”培养造就一支师德高尚、业务精湛、结构合理、充满活力的高素质专业化教师队伍，支撑学院快速发展。

“日出江花红胜火，春来江水绿如蓝”。为着这片如诗如画、美景胜江南的土地，续写我们的光荣和梦想！

为莘莘学子献一份爱

经济管理出版社主任王光艳向学院图书馆捐赠价值达5万多元图书

本报讯 2014年11月18日，为了支持贵医神奇学院文化建设，丰富图书馆藏书，经济管理出版社主任王光艳委托经管系甘娅丽教授无偿捐赠1000多册新书给学院图书馆，赠书价值达5万多元。

此次捐赠活动得到了学院领导大力支持

学院药理学系 湖南市场实习生 蒋斌

科技创新传佳音

神奇产品添“新丁”

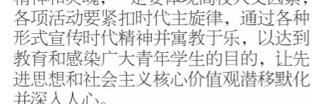
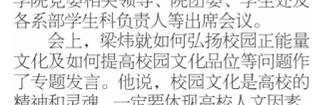
本报讯 岁末年初，神奇制药科技创新再传佳音，神奇产品又添“新丁”：

抗肿瘤药的“斑蝥酸钠片”、治疗“三高”的“杜仲双降袋泡济”在新年上市，并已纳入国家处方药，给这部分患者带来福音。

“斑蝥酸钠片”既可提高患者免疫力，激活抑

追忆先烈 激励奋进

贵医神奇学院举行纪念“一二·九”运动文艺汇演



本报讯 2014年12月9日晚，伴随着学院军乐团气势恢宏、激昂豪迈的《国际歌》旋律，由院团委组织的纪念“一二·九”运动文艺汇演在学院励志报告厅拉开帷幕。

神奇董事局主席张芝庭、学院党政领导、学工部（处）以及各系部领导、学生思想政治辅导员和师生代表出席观看演出。

整台晚会以“追忆先烈，歌颂爱国”为主题，以民族歌舞形式呈现给观众。由各个系部选送到本次纪念活动的节目都是根据本系部专业特点编排，可谓主题鲜明，形式丰富。英语系的英文歌曲《雪花花》、《多瑞米》、《圣诞歌》体现了该系专业英语水平的训练有素；酒店管理系及护理系通过各自的专业礼仪给观众展示了其专业侍人接物的传统

礼仪的精神风貌；学院艺术团的扇子舞《千红》、傣族舞《竹林深处》展示出舞者精湛的舞姿。值得一提的是总务处宿管、保洁“大妈、嫂子们”的一支《苗族舞》赢得全场阵阵掌声、喝彩声；院合唱团演绎的《松花江上》、《毕业歌》、《我的祖国》等三首经典歌曲让人对革命先辈肃然起敬。

“我们今天是桃李芬芳，明天是社会的栋梁；我们今天是弦歌在一堂，明天要掀起民族自救的巨浪！”庄严雄浑的歌声把晚会推向高潮。

张芝庭对本次文艺汇演作了充分肯定，并对全体演职人员致以亲切问候，同时也对活动组织者及演出单位负责人提出了宝贵意见及中肯建议，使大家深受鼓舞。

（学院学生处 刘桂珍）

用时代主旋律熏染校园

本报讯 2014年12月9日晚，学院董事梁伟教授组织学院相关部门召开了“一二·九”运动纪念活动总结会。学院党委相关领导、院团委、学生处及各系部学生科负责人等出席会议。

会上，梁伟就如何弘扬校园正能量文化及如何提高校园文化品位等问题作了专题发言。他说，校园文化是高校的精神和灵魂，一定要体现高校人文因素，各项活动要紧扣时代主旋律，通过各种形式宣传时代精神并寓教于乐，以达到教育和感染广大青年学生的目的，让先进思想和社会主义核心价值观潜移默化并深入人心。

会议认为，校园文化活动是校园文化建设的载体，是校园生活多样化

的一种特殊表现形式，它既体现着师生的精神面貌，也体现着学校教育的品位。如何加强校园文化建设，营造积极进取、健康向上、求实创新、文明和谐的氛围，对培养大学生的良好思想道德素养，促进大学生身心全面发展、陶冶高尚的情操，养成坚韧顽强的品格，树立坚定的理想信念，具有十分重要的意义。

会议强调，我们应该充分挖掘和利用校园文化的潜移默化作用，高度重视校园文化建设。牢牢把握时代主旋律，以先进的校园文化建设为主导并引导青年学生开展各项活动，不断激发他们的爱国、爱党、爱人民、爱自己所学专业热情的培养，才能培养出我们这个时代所需要的有理想、有道德、有情操、有知识、讲奉献的社会建设人才。

（学院学生处 刘桂珍）

青春的灯火正亮

贵阳医学院神奇民族医药学院团委为学子提供成人成才的广阔舞台

本报讯 过去的一年，贵阳医学院神奇民族医药学院团委在院党委及学生处的正确领导下，深入学习贯彻党的十八大精神，以实现中华民族的伟大复兴梦为引领，团结和带领广大团员青年，以“评估建设”中心、“三风建设”为主线，以培养具有创新精神和实践能力的人才为目标，坚持以服务大局与服务青年相统一，在团员青年思想政治教育、社会实践、繁荣校园文化和团的自身建设等一系列活动中，为青年学生提供了成人成才的广阔舞台，为学院的“三风建设”及各方面的发展做出了积极贡献。

一是，团的组织建设。旨在提高团委学生干部的工作能力，团队战斗力及学生干部的竞争意识与服务意识，在院团委书记的指导下，学

生会开展了纳新工作，做到用人唯贤。与此同时，团委定期为团干和学干开设相关培训课程，引导不断深化理论学习、在工作中学会运用工作艺术和工作方法，争当青年的模范带头人，做好学院和老师的好帮手。

二是，倡善读之风 品万家乡美文。为了引导我院学子积极读书，院团委组织开展了主题为：“爱读书 善学习 铸修养——好书推荐品文会”活动。通过各系初赛选拔，遴选了10位同学以大赛的形式开展好书品文推荐。同学们声情并茂的演讲，推荐了自己心目中的一本好书，推荐的书目还在团委官方微博上开展了投票活动，在广大学子中掀起了一股读书热潮。

三是，举办纪念12·9活动。为弘扬爱国主义精神，激发青年人的爱国热情，院团委特举办“纪念12·9运动大型文艺汇演”活动。各系团总支遴选了多个优秀节目，院艺术团、院军乐队、院南丁格尔歌唱团等艺术团体也精心编排了弘扬时代主旋律的文艺节目，以此纪念“12·9”学生运动。本次文艺汇演得到了学校老师的鼎力支持，活动圆满成功。

为更好地为党组织推荐优秀青年，为党输送新鲜血液，同时吸纳更多的青年加入共青团，团委于今年10至11月举办了“贵阳医学院神奇民族医药学院第三期业余团校”开班。通过理论学习升华和团队拓展活动的开展，强化团员青年意识，打造团队的凝聚力和向心力。本期团校招收学员350人，顺利结业340人，10人被评为优秀学员。

五是，着力塑造学院良好学风、考风，在学生中倡导“诚信为人 诚信考试”的良好学习氛围，团委

发起了一次以“光盘行动 拒绝剩宴”为主题的活动。通过官方微博宣传、制作宣传海报、举办光盘行动PPT展播、千人签名等活动，我院4000余名同学积极响应，身体力行、勤俭节约、杜绝浪费。

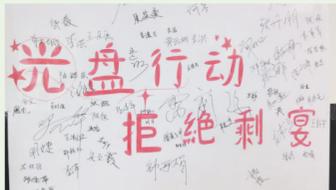
为丰富学生生活，弘扬“12·9”爱国学生运动精神，团委举办了主题为“热血筑青春 青春献祖国”的校园十佳歌手大赛。经过海选、复赛环节，共有15名同学脱颖而出，进入了决赛。他们用歌声明志，用歌声歌唱祖国、歌唱青春。

四是，光盘行动。为帮助青年人养成勤俭节约的好习惯，院团委

精心组织了三波宣传推广活动。第一波：我团委特别开通微信模式的“诚信考试”宣传平台。通过前期制作宣传海报，制作二维码，同学们通过使用微信扫一扫功能，扫二维码关注《神奇学院诚信考试宣言》和《神奇学院诚信考试四格漫画》；第二波：在学校开展“诚信考试从我做起”千人签名活动，再次在院内掀起诚信之风；第三波：诚信考试承诺书。制作《诚信考试承诺书》在各系、各班级开展诚信考试承诺书签名活动，将诚信考试意识根植每个神奇学子心中，打造学院优良学风！

学院团委，青春的灯火正亮，定会照亮有志青年的光明前景。

(学院团委)



梦想 让青春飞扬

对于21世纪的我们，都有着心中梦想的热血青年，常说：少年强，则国强。意味着我们肩上意义重大，我们更要脚踏实地的去追逐，去完成我们心中“伟大”梦想。小时候，天真的以为，自己可以成为一名优秀的为国效力的大科学家，为此憧憬着，努力着，随着一天一天成长起来，我逐渐理解了梦想的含义，要有切合实际、量力而行的态度，忌抱头空想，得付出一点一滴的行动才行，有人说过：天才是99分的汗水加上1分的天赋。这也就不言而喻了。而在面对现实，就算受打击了，也要勇敢的站起来。重来再来，因为青春是短暂而美好的，不要在青春留下遗憾，让我们用行动搏击！

作为一名刚从高中步入大学行列中的我们来说，这里有了更大的舞台“心有多大舞台就有多大”，当然，更多的机会是靠自己去把握，去努力展示自己优秀的一面，让大家知道你，用你的成果让大家肯定你，不要浪费了这青春年华。困难是一定会有的，没有任何成功者是一帆风顺的。贝多芬用他坚定的信念完成了不可能的梦想；毛主席用他正确的理论来拯救了中国……而他们也穿过重重困难，走出了光明大道，且不说我们要像他们一样成为名人，但至少我们要相信“天生我才必有用”的真理。虽然，我们一生不能完成很多事，但至少我们会做到一件事就够了；坚持自己的梦想，走下去。有人说：一生只做一件事，心系一处就很难。但坚持下来你就

成功了。

梦想，是一个多么绚丽的词，我们更应该让它在我们的青春里开出更绚丽的花朵，只要我们尽心去做，就没有什么可遗憾的了。因为这世上没有什么后悔药，决定了就向前走吧！就算前方充斥了嘲笑、充斥了不解，只要自己喜欢就好，不要太在乎“流言”。毕竟，是你自己的事，与他人无关。而我们要有更大的信心去做好这件事，一定要有“咬定青山不放松”的气概。让它成为我们生活中的一部分，生命中的一首歌，快乐地谱写下去，记住六个大字：“抛弃、不放弃”。许三多的憨厚与坚持，完成了他人生中的梦想，我们也可以像他一样去完成，只要肯学、肯做，什么都不是困难。

有梦想的我们，才是完整的，始终相信：成功光环的背后，也是有更多的艰辛。努力不一定成功，但放弃一定会失败，只有过程才是最重要的。至于结果不必在意，只要坚持过你就成功了。

梦想是我们青春的一部分，让我们完整。

梦想是我们青春时的灯塔，指引我们方向。

梦想是我们青春时的态度，决定我们的成败。

不要耻于大胆的梦想，因为最贫穷的是没有梦想的人。所以，让我们拥有一个小小的梦想让青春飞扬！

学院 2014 级
护理丁班 王庆月



营造学风优良的氛围

学院经管系召开期末考试动员大会

本报讯 2014年12月12日，学院经管系在学校行政楼3楼会议室召开期末考试动员大会。3个年级40多名学生干部和经管系有关领导出席，学院董事会执行董事、高级顾问柯荣斌教授应邀出席并讲话，系副主任甘妮丽教授主持会议。

会上，梁彬从四个方面循循善诱学生：一要弘扬正气，修养品格。当代大学生肩负着实现中华民族伟大复兴的神圣使命，要加强思想品德的修养，成为有理想、有道德、有文化、守纪律、德、智、体、美全面发展的优秀人才；二要勤奋学习，刻苦钻研。学生在校期间不仅要学好专业知识，而且还要学好外语、计算机及相关的职业技能，争取在大学期间获得“双证书”、“双证书”，为毕业后就业创业奠定好基础；三要规范行为，诚实做人。要使自己的言行举止符合礼仪规范，尊敬师长、团结同学；四要加·锻炼，锤炼意志。要敢于面对挑战，

迎难而上。他强调大学时期是一个人十分宝贵的时期，一定要有信心，有目标做好四年大学生生规划，牢记党和国家对我们的希望，牢记父母、乡亲们的重托，成为祖国的栋梁之材。

最后，甘妮丽提出学生干部要发挥好“三个”作用：一、模范带头作用。学生干部及前期成立的专业协会干部要认真刻苦学习，讲究学习方法，同学之间互帮互助，考出好成绩。二、严格自律作用。要自觉模范遵守学校考试纪律，不得有违纪违规发生。学生干部要带头做品格高尚、诚实守信、尊敬师长、团结同学、成绩优秀、身心健康的好学生。三、宣传作用。干部要在班级组织同学自觉学习《贵阳医学院神奇民族医药学院学生学籍管理细则》，严格执行考试纪律，做诚实守信的好学生。(学院经管系)

感恩实习

首先从内心非常感谢神奇，感谢学院，正是有了公司的大力帮助和支持才有了我这次的真正有意义的实习。至今年7月中旬以来感受到公司对我们的重视以及无限的关切，也看出公司对新人培养的重视，正如那句：你的，我的，神奇的。3个月的时间不短也不是很长，公司给了我们这样一次机会，给了我们这样一个舞台；我们也就更加珍惜这次实习的机会。

根据公司的安排我来到了湖北武汉市场学习，在这里得到办事处主任和经理的大力帮助。对我进行的产品知识、销售技巧等方面的教导亲力亲为，让我感受到什么才是团队什么才是凝聚力、执行力。

通过一段时间的市场销售专业技能的培训学习，让我受益匪浅，在销售方面我不敢说有了深刻的了解，是通过学习使我理清思路，找准切入点。市场销售对于原本的我陌生又熟悉，所谓陌生是在之前我从没有真正意义上学习和研究过，对他的认识仅仅是表面而已。所谓熟悉是说市场销售从都一直跟随在我们身边，我们去超市购物、逛街、商店，各个角落无所不在。

7月以来自己独立面对客户时，有成功有失败。有了这些经历我从坎坷曲折中一步步走过来，脱离了幼稚、浮躁和不切实际，心理上更加成熟、坚定，专业功底更加扎实。现将实习工作总结如下：实习中工作表现，掌握了营销技能实际操作能力，同时使计算机应用水平、社交能力有了很大程度的提高；实习过程中，我和极骨干，虚心好学、工作认真负责。实习中端正态度，脚踏实地，从基层开始工作，认真真真了解公司概况，公司产品，企业文化。以最快速度融入企业，完成从一个大学生到一名企业员工的转变。表现出了较强的适应能力，具备了一定的组织能力和沟通能力，受到实习单位的好评。并提出了许多合理化建议，做了许多实际工作，为企业的效益和发展做出了贡献。对于我这个毫无实际工作经验又没有业务联系初出茅庐的人来说推销一种商品确实很难的，所以刚开始那两天无从下手，只能跟着单位的同事跑那些有业务联系的老顾客去学学看看。

迎难而上。他强调大学时期是一个人十分宝贵的时期，一定要有信心，有目标做好四年大学生生规划，牢记党和国家对我们的希望，牢记父母、乡亲们的重托，成为祖国的栋梁之材。

最后，甘妮丽提出学生干部要发挥好“三个”作用：一、模范带头作用。学生干部及前期成立的专业协会干部要认真刻苦学习，讲究学习方法，同学之间互帮互助，考出好成绩。二、严格自律作用。要自觉模范遵守学校考试纪律，不得有违纪违规发生。学生干部要带头做品格高尚、诚实守信、尊敬师长、团结同学、成绩优秀、身心健康的好学生。三、宣传作用。干部要在班级组织同学自觉学习《贵阳医学院神奇民族医药学院学生学籍管理细则》，严格执行考试纪律，做诚实守信的好学生。(学院经管系)

见习期间我能快速的适应公司的环境，融入企业的团体，用心跟同事沟通，更好的完成既定的任务。这些都不是信手拈来的。都是从一个逐步的点到面的认识，我庆幸也感谢有这样一个实习的机会，能够在就业前很好的提高自己、锻炼自己。同时也让自己对自己的能力更加自信。在实习时，我认真真真完成任务，结合工作实际，不断学习理论、业务知识和社会知识，用先进的理论武装头脑，用精良的业务知识推进生活能力，以广博的社会知识拓展视野。我抱着踏实的态度来做事，往往能得到别人的认同，办事处里员工的朝气、团结和热情，以及对工作认真负责的态度让我深受感动！在思想行为方面，我作风优良、待人诚恳，能较好处理人际关系，处事冷静稳健，能合理地统筹安排生活中的事务。我会铭记这次经历，并会牢记大家的教诲，在将来的工作中很好的鞭策自己，努力学习，努力迈向人生的新台阶。这次的经历是实实在在的，就感觉自己每天都在进步，每天能够接触到新的事物，一点一点的吸收进去。初踏社会便有了这么深的感受，正应了那句话：社会是一所最好的大学，果然没错。展现在自己面前的是一片任自己驰骋的沃土，也分明感受到了沉甸甸的责任。在今后的工作和生活中，我将继续学习，深入实践，不断提升自己，努力创造业绩，继续创造更多的价值。

实习是每个大学生必须领会的一段经历，它使我们在实际操作中了解工作程序，巩固所学知识；实习又是对我们所学专业知识的一种检验，能让我们查漏补缺，串联之前所学内容，让所学知识系统化；实习还能让我们更好的用实际去联系实际，掌握实际跟实际操作的联系，为以后进入工作岗位打下基础。

回顾3个月的工作经历，有心酸有困难但是有更多的的是激情和奋斗的决心，已经完成了自我的蜕变。在接下来还有3个月在地方（恩施）市场学习，在这3个月的时间里也渴望公司领导多多帮助、支持和关注。

学院药系
湖北市场实习生 喻彪

销售从磨砺开始

大学生活已接近尾声，我们即将踏入社会。作为一个刚踏入社会的实习生，面对社会的现实，我不得不承认在实习的过程中，我们不仅仅需要的是个人素养、一定的专业知识、同时我们还需要具备一定的人际关系。实习是步入社会的预演，允许犯错而且给予你足够的改正机会；但真正的踏入社会后，没人会宽恕你，犯错的代价往往是失去工作。对于我这个一直在学校呆着毫无社会经验的学生来说，陌生的环境让我很是不安。但来到神奇公司的湖北市场，我感到还是非常幸运的，遇到的每一位领导和同事都给予了我很多的帮助、关心和支持。使我慢慢的融入了这个销售团队，把自己当做团队中的一员，真切地感受到相互配合完成工作的快乐，从实习的第一天起，我便做起了记录，将发生的点点滴滴记录下来，这将是我人生中一道靓丽的风景线。

在这三个月的实习中让我感受到了：“艰难困苦，玉汝于成”这句名言的真正内涵。来到湖北市场的这段时间里，刚开始我就感受到团队的精神，来到办事处第一天，领导就给我们安排了吃、住和生活用品，感觉心里暖暖的！接下来的一个月领导就开始给我们分享他们的药品销售的经验 and 培训产品知识，为以后的工作做准备。并且也让我们自己出去巡店了解市场和在办事处熟悉我们的销售政策、产品知识。在这个月里让我学到了一些新的知识，有了新的感悟。并且也从中认识到“三人行必有我师焉”。8月上旬，领导开始安排我们在药店学做促销活，锻炼我们对产品的熟悉程度、产品的门店陈列和人际交

往。重要的是让我们了解消费者的需求，怎样刺激消费者购买我们的产品。在这段时间的促销活动中，不仅锻炼了我們自身的交际能力，而且有了入门的感觉。在9月份，我们步入了商业公司，进行跟单拉单活动。刚开始时还有些恐惧感，怕可能拉不了单，但出乎意料的是经过这次拉单有了销售量，感觉有了一点成就感，使得我对销售这一行业更加有了信心。

之后，又回到办事处总结在实际销售中的经验和所遇到的问题，为以后的工作奠定一定的基础。目前在恩施市场学习独自一人。

总而言之，在这三个月里从中学到了很多书本上学不到的东西；遇到了一些困难，但部总是坚持向前走，未来是美好的！最后，希望在接下来的实习时间里学到更多的东西，能够以后为我们更好的适应社会做一定的铺垫，这样有着一定经历的我才能了解社会的需求，从而做出最完美的选择。

学院药系
湖北市场实习生 罗廷金



销售的第一关：“销售自己”

自报到以来，已有三月的时日，在这段时间里，除了工作之外就没有其他什么事情可以做了，让我感觉到很难的适应过来。期间我所遇到过的问题也很多，首要的问题就是没有经验，其次就是没有自信，不知道自己可以做到什么样的程度，不知道领导会不会满意，最后的一个问题就是盲目。我想可能有同学也有遇到这样或那样的问题，现在我就在把把自己的心得和大家分享一下吧。

首先，我先讲一下我遇到过的第一个没有经验的问题。我到现在为止，对销售行业的了解也还是不多，可以说是什么都不懂吧，但是在我的理解，简单的说销售就是买和卖之间所发生的一系列的动作的总和。也就是可以这样描述，从生产（商）家—总经销商—分销商—零售商—消费者的整个过程。

但是摆在我們面前的问题不是谈论销售，而是实际的操作和实施这一系列动作的整个过程。说话容易，但是，实际操作起来就不是随便说说的那么一回事了。经过这三个多月的时间实际参与之后才发现，其实我的问题百出。例如，我做的是连锁终端销售，首先要面对哪些人，要做什么事，怎样和他们交流沟通，怎么做才能让对方接受和信任自己。这些都是对我们刚刚接触这个行业的新人最棘手的问题，还有，

我们都想着要某人传授什么经验教销售技巧，这些做法其实都是太死板的做法。当然，对于我们刚实习的人而言，这是再好不过的事情了，但是有时候别人的经验和技巧可能就不太适合我们，所以我们不能有拿来主义的极端思想，拿来就用根本就是行不通的。我们要学会变通，取其精华转化成为我们自己的东西，然后要能用我们自己的特点把这个技能使用在和其他人交流沟通的时候上才行。但是，话又说回来，经验是靠自己不断积累和总结出来的，不是从别人那里拿过来的。所以，我们没有经验那是正常的，我们没有经历也没有阅历，哪来的经验，最多的就是从别人那里听说而已。

其次，没有目标的问题，没有目标也曾是我的一个大问题。实质上没有目标是源于我们对自己所从事的工作的不了解。就是因为我对我们的工作内容不清楚，所以我们不知道应该做什么，因此自然就没有了目标。其实，一旦我对自己的工作了解之后，要做那就明了。就如我做的终端来说，在我现在的层面，简单地跑药店无非就是三件事，第一看自己的产品：看看批号，目的就是为了确定有无串货的情况，以及生产日期和有效期。第二看销量，第三维护客情。只要了解了我们的工作内容之后，

做事 先学会做人

大学的最后一年，也是出来实习的日子，对于外面的世界中充满着美好的憧憬，有太多美好的向往。学校提供我们实习方向的选择，因此我选择了贵州神奇药业有限公司。有太多因素让我做出这个决定，最主要还是个人的因素。

来到公司，我们用了一天的时间进行简单的培训，可能这一天不能让我们完全弄明白药品销售的概念，但是让我们初步了解公司的结构，各部门的工作职能。培训过后我被分到广东，从7月19日开始在贵州神奇药业广东办事处商务部实习。一开始我很不适应，甚至觉得很厌恶，我心想，我选择来公司是为了到销售部门跑市场来学习他们人际关系交流的处理，商务好与坏就要看你与他之间的沟通如何，只有稳固的关系，工作才能正常并顺利的完成。我要好好对待这份实习岗位，我的大刀已经饥渴难耐了！接下来的日子我拜访了很多经销商。

在这87天里，我学到了很多在学校里学不到也用不到的实用的待人处世之道，还扩大了自己的知识面，不仅仅限于书本上的知识，也有着一定的社会实践经历，为与社会接轨打下很好的基础。十分感谢神奇集团，感谢广东办商务部给我这样一个宝贵并难得的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和认识，为我将走上工作岗位增添了信心，让我在神奇大学生活中留下了美好而难忘的一页。其次，我还感谢经理，感谢给我的指导、谢谢！因为我在神奇学会了做人，而不是做事！

学院药系

广东市场实习生 林峰

在郭经理的指导下，我对广州市的经销商做了拜访，尤其是一品红、思明，从中逐渐培养了我自我独立的工作能力和沟通协调能力。在拜访期间里，我努力过，徘徊过，喜悦过，但从来没有退缩过！如：第一次去思明时，向阿海同志讨取发票时，我显得有些紧张，也不知如何组织语言顺利地向他得到发票，虽然最后得到了发票，但是连我的名字和联系信息都没让他知道，所以这次拜

题，他们的工资一般都是由底薪加奖金组合而来的。其次，就是工作任务，因为每月都要进行评估，如果评估不达标，任务完成量不达标，那么奖金也就没有了。所以，我们要帮助他完成任务，其实我们是无法直接的帮助他完成任务，只有通过教授一些销售技巧，和传递给他们最新有用的消息来帮助他们提高销售。

其次我再把我们要面对的“敌人”给大家简单的总结一下，知道和了解对方之后才好有备而战，之所谓知己知彼战无不胜嘛。那么“敌人”的有哪些呢？第一个就是门店店长，第二个是店员，第三就是公司的产品以及竞品，第四是自己，也是最了解的一个对象。在这里，我把我自己的总结给大家分享一下，当然仅供参考，有不当的地方还要大家多多的指教，我做的是连锁的终端。那么我就说一下我所要面对的对象问题。

一、店长：店长就是一个门店里的当家的，所以所有的决定权都在他的手里，当然有权利就难免会有压力，那么要对付他，我们就要找到他的需求是什么，以及压力来源于哪里。1、压力：首先就是钱的问题。

二、店员：首先我们得了解店员的直接目的，工作任务是什么，以及工资组成等。1、店员的直接目的就是工资。2、工作任务：任务都是由店长按照本门店的管理制度进行分配的，而且每个人都有自己的任务量，但是根据不同地区不同门店而言都会有所不同。这个问题就需要自己去了解和记录了。就像我们这边的门店，有的是按照柜台分派任务，柜台里的任务下达到每一位店员的身上；但是有的也是按照工作的分类来分配的，比如价格维护和标签管理，财务管理，货源管理等。（下转第四版）