

转变工作作风，为共同目标而奋斗!

——公司青岛会议有感

上周末，公司在美丽的滨海城市——青岛召开了2017年年中总监会议。虽然这次会议议程仅仅一天，但却意义重大，可以说这是一个转折性的会议！这次会议必将推动光大照明进入一个全新的历史发展阶段！

这次会议在王总的主持下，主要就公司的发展愿景、发展方向、实现路径等重大事项进行了开诚布公的交流和讨论，同时也对过去几年来公司发展过程中存在的问题进行了深入的探讨与反思。在会上，大家畅所欲言，进行了坦诚而又尖锐的对话，让人感受到了前所未有的畅快淋漓。在此次会议上，王总正式提出了将光大照明做成上市企业，做成国内知名品牌的宏伟目标！这也标志着公司将从过去稳健的经营风格向更积极进取的经营风格转型，这也是符合当今激烈的市场竞争环境的重大决策！当今专业照明市场，犹如逆水行舟，不进则退，面对激烈的市场竞争环境，如狼似虎的竞争对手，周围有多少曾经的竞争对手已被雨打风吹去，我们唯有苦练内功、主动出击，方能使自己立于不败之地！我想，公司提出上市这一重大目标更是代表了绝大多数光大人的心声！

激动之余，我们是不是更应该冷静思考：面对公司这一宏伟目标，我自己该为之做些什么呢？面对公司的转型，我们自身是不是也该转一转型呢？我认为我们首先应该转变的就是我们的工作作风。郑总曾经说过一句话：光大是一个很适合养老的公司。听了这句话，有的人估计会不以为然，我却认为这句话确实反映了我们很多人的一种工作作风，包括我自己，懈怠的时候，也是处于这样一种状态。细思恐极，我甚至认为就是这种状态的蔓延，影响了整个公司的氛围与企业文化，大大破坏了我们团队的战斗力，是我们公司发展缓慢的罪魁祸首！

我姑且把这种工作作风称之为“养老等死型”工作作风吧！让我们来看看“养老等死型”工作作风的具体表现有哪些吧：1、没头苍蝇型：工作丢失目标，浑浑噩噩、得过且过。有的人看似兢兢业业、忙忙碌碌，却并不善于学习总结，不愿突破自我，最终与目标渐行渐远，这简直就是一种悲哀！2、夜郎自大型：小富即安、沾沾自喜、固步自封。在工作中不去与优秀的人比谁干得好，而是与落后分子去比谁干得不差。更谈不上与同行业优秀企业优秀员工比谁干得好了。这种人在公司看似无害，实际破坏力极强，他会对公司更高的要求阳奉阴违，侵蚀甚至瓦解公司的执行力与战斗力，不啻为一副慢性毒药！3、独来独往型：只扫自己门前雪，绝不管他人瓦上霜。在一个团队里，只考虑自己个人的得失，没有团队协作意识。4、撞钟和尚型：做一天和尚撞一天钟，按部就班，绝不加班，身在公司心在别处。不考虑自己的职责所在，不考虑自己的事情是不是完成了，是不是做到了尽心尽责！以上种种，无时无刻不在影响着我们的行动、无时无刻不在传染给周围的团队成员，只会影响我们目标的实现，最终让自己老无可养，离死就真的不远矣！

面对以上种种顽疾，我们应该怎么转变自己呢？我认为我们应该向“事业成长型”工作作风转变：首先、要把自己的工作当做一份事业来做，做一个愿意干事的人。公司上市的目标就是我们共同的事业，看看我们的团队，大家都还在青春年华，我们不能让自己就在“养老等死”的状态中度过余生。公司讲究家人般的亲情文化，我们很多员工在公司都有5年以上的工龄，大家为何能留下来，大部分原因也在于公司这种亲情文化吧，大家对这个公司也是有感情的吧。但我们也要想想，人生有几个5年、10年的青春年华呢？希望大家都能珍惜在光大的青春岁月，不留遗憾！其次、加强学习，做一个能干事的人。我们既要从内部好好学习，学习公司的制度文化、先进模范、产品知识、照明知识，更要向外部学习，在战争中学习战争，研究市场、研究客户、研究竞争对手，做到知己知彼，百战不殆！最后、强化目标意识、责任意识，做一个能成事的人！只有干成事我们的目标才能实现，我们才没有浪费公司资源，更重的是才对得起自己的付出！

(作者：蔡冬云)

我们能行

公司在7月召开的总监会，一点也不轻松，表面上玩什么的，但参会的都很清楚，这是这两年少有的思想的碰撞，如果会两个字来形容的话，那就是激烈！

这次，公司提出了明确的目标，就是要发展壮大，要上市！我一下子就变的有劲了！人生，很多时候都会碰到失落，在我看来，从原来十几个人的队伍到现在只有5个人了，是我在光大碰到的最大的失落。而现在，我又有了新的方向，和区域的同事们交流也有了特别统一的目标，那就是追随公司的发展目标，从现在开始改变。首当其冲的就是招人，有了新鲜血液的进入，我们才可以做更多的事，想想就高兴……

任重，道不一定远，千里之行，始于足下，只要有这样的目标，再加上公司实施方案的细化，我就一定会拼尽全力，因为我知道，只要我们有坚定的信念，我们就能行！

我振奋了，我的目标已经坚定，我已经在路上……

(作者：丁锋)

青岛会议之——烧烤印象

天公作美，周末一天清凉如水，大家养足精神后下午四点驱车向海边进军。一路景色宜人，凉风嗖嗖。到了烧烤区，人不算多，水未涨潮，啥也别先动起手来，烧烤架、木炭、烧烤走起来！



烧烤的同时，大家一起奔向大海，海水微凉，踩在脚下好不惬意，从近眺望大海烟波浩渺，一望无际。大家似孩童般快乐，从浅水走向了深水！畅游许久后上岸，开始秀起身材来，哈哈！



接着赵总一扎，真可谓久逢知己千杯少，再现男人豪迈，豪爽！

喝酒-歌唱-跳舞-平板支撑——上演，尤其是平板支撑，最终王总以3分58夺冠，真可谓老当益壮，姜还是老的辣！



时间过得很快，不知不觉中夜已深、人已静，但我们的激情没有退去，大家还是情绪高涨，哈酒撸串继续畅谈人生。

天下无不散之筵席，继郑总、王总发言后大家即兴而归，这一晚，唯有爽，很爽来形容！这一夜大家乘兴而来乘兴而归，相当完美。其中还有很多故事，如郑总致公司精英的一封信，郑总、永来的“大海深处”，徐总、小宇的舞蹈，郑总的“两只蝴蝶”等等都将终身难忘！如果，给这次烧烤印象打个分的话，我会给100分，同时希望有机会大家再一起来温故知新！

(图文：刘家平)

浅谈如何做一名合格的办事处主任

办事处主任作为公司最基层的管理人员，对公司的发展、企业文化传播、团队建设起到至关重要的作用。那么如何才能成为一名合格的办事处主任，我认为以下几点比较重要，与大家分享一下。

一、忠于公司、认同公司企业文化

俗话说：干一行爱一行。爱公司、忠于公司、认同公司企业文化这是办事处主任最基本的职业素养和职业操守。古人尚如此，生活在文明社会的我们怎能做不到呢？主任作为基础管理人员起着上传下达、承上启下的重要作用。主任职业素养的好坏也直接影响着办事处员工对公司、对工作的态度。一名优秀的办事处主任定能带出优秀的员工，而办事处主任与公司貌合心不合、对工作不上心、不认可，那必定影响员工，甚至危及办事处的存亡。

二、技术过硬、学习能力强

办事处主任作为办事处主要的管理者和责任人，必须提高自己的学习能力，必须有较强的业务知识能力、必须有过硬的产品知识能力。如今办事处员工的培养、培训均在办事处形成，那么员工的业务能力、产品知识的好坏均取决于办事处主任的自身能力。办事处主任应本着对自己负责、对员工负责、对公司负责的态度，认真学习，练就过硬的技术、业务能力。

三、头脑清晰、执行能力强

办事处业绩的好坏，有外部原因、市场原因、人为因素。但最为重要的我认为还是取决于人为因素。主任作为办事处的大脑，对市场的判断、视野的开阔、市场的发展规划，决定着办事处的业绩好坏和发展方向。所以办事处主任必须拥有清晰头脑，并对所管辖区域市场了如指掌，及时作出正确判断，对市场发展方向能够做出预读，并带领员工坚决快速执行。办事处主任必须要有较强的执行力，一个懒懒散散、拖拖拉拉的主任绝对带不出行动积极、执行力强的员工。

四、较好心态、抗压能力强

如今大部分市场业绩还不是特别好，办事处主任作为办事处主要责任人均承担着很大的压力。那么能不能扛住压力，通过努力奋斗打出翻身仗，这就取决于我们主任的心态了。爱笑的人运气不会差，拥有积极向上心态的主任，也定能打出大胜仗。员工的心态好坏也取决于主任的心态，所以办事处主任在市场消极的时刻，必须扛住压力、心态积极，携手员工走出困境。

办事处主任作为公司骨干、公司基石，对公司的发展起着至关重要的作用。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索，为了我们的目标和理想，奔跑吧，兄弟！

（作者：赵阳）

成功是过程而不是结果

转眼间已经入职四个月了，回想起来时间过得还挺快的，从一个快消品行业转行来到工业照明领域，两个行业的工作模式、产品知识还是工作氛围都有很大的区别。刚开始感觉自己没有进入状态，找不到方向，之后赵阳总监和王轩主任给我培训专业知识和亲自带我走访市场，这才让我有了方向感，也快速融入到了我们这种工作环境与工作模式中。之后的每一天我都感到无比的充实，从拜访客户到与客户探讨我司产品的特性和优势，我行走在宣传公司与产品的路上。平心而论，能够成为光大这个大家庭中的一员，使我感到万分的荣幸，有了二位领导的精心栽培，才使得我的工作得心应手地开展，在此感谢二位领导。

这几个月工作的开展，对于我来说是一个新的起点，一个新的机会，在熟稔自身弱势的同时，也能主动融入，也加强了同事上司间的有效沟通。信息造就市场，也正所谓“知己知彼”，在对自己产品有绝对信心的同时，我也不忘对同行间的产品做细节上的对比，由此而猎得信息，正是我不断前进的源泉。

做铁路跟班工作是必不可少的，虽然很辛苦但是很有意义，因为可以在终端市场展示我们产品优势，还可更进一步和客户沟通互动，更深的了解客户的需求。令我记忆犹新的是六月份和赵总、王主任参加某路局的跟班工作，当天路局的王主任亲临现场，为了打消他担心我司灯具时长达不到工作要求的顾虑，我们在现场试用EB8061灯组，认真检验时长和特性是否符合铁路工作的要求，开启强光工作从晚上22点测试至凌晨5点，EB8061灯组还处于有电状态，用实际案例证明EB8061灯组的照明时长是完全满足铁路系统作业使用的。王主任对我司EB8061灯组也提出了一些建议，但同时也非常的认可我们这款产品，并且表示要向领导建议用我司这款产品。

跟班工作有苦有乐，虽然很艰辛但是收获颇多，受益也是很大，也让我体会到了这份工作的不易和难得。同时也体会到客户的满意才是一个销售工作者最大的价值，这样确保你在客户那边能获得信誉和口碑，也会为未来带来更大更多的订单机会。

通过这段时间的工作，总结一下我的心得：作为一个合格的销售人员首先要对自己所售的产品非常熟悉之外，脚踏实地地努力工作，还要勤奋自信。所谓销售产品先要销售自己，心态要平衡，不要急于求成，并要学会进退战略。总之在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，并且我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

成功是一个过程，而不是一个结果，愿与光大共进退！

（作者：岳冉娜）



不给别人添麻烦

每个人生活在这个世界上都不是单独的个体，我们每天出行需要乘坐交通工具，吃饭需要去餐厅用餐，看病要去医院买药打针，总之我们无时无刻不在麻烦着别人。或许你会说我为我的行为买单了，但我想告诉大家的是，金钱是对别人付出劳动的一种回报，如果我们规范约束自己的行为，尽量少给别人或是不给别人添麻烦，那就是赋予他人的尊重也是会体现自己的个人修养。

前段时间我们办事处集中调货比较多，很多是按照客户要求需要更改产品原本的设计，在调拨8070LQ的时候先是我们主任问我，你这个技术要求工厂知道吗，我说我已经和郑总沟通过了。他就把调货单发到了公司。紧接着公司又问我们，你们调的这个东西属于特配啊，还是写个特配单过来吧。我当时确实是因为嫌麻烦，就直接回复公司你们发工厂吧，以前做过的，郑总都知道。调货单到了小季那里，他看到里面的配件需要特配，就转给了研发的赖总，紧接着赖总就打电话找我，让我写特配单过去。说实话我当时心里特别抵触，就加个防爆接头，怎么那么麻烦啊，我们天天在市场跑，谁有时间抱着个电脑写什么特配单，我就打给郑总说这件事情。郑总直接劈头盖脸把我批了一通，他说你觉得你天天工作很多没时间，我们这边不比你们轻松，我们每天安排的工作也很多，如果每个办事处都像你这样，何飞勇他们不用干别的了，就天天打电话追屁股后面问调货的事情好了。和郑总沟通完了之后，我顿时觉得自己真是大自私，光想着简化自己的工作流程，没想到会给其他同事带来这么多没必要的麻烦。如果从一开始我就能按照要求写好特配单，就不会出现后面这么多疑问，更不会制作出矛盾和误解，在这里我要对赖总和何经理说声对不起，也要谢谢郑总对我的批评！

我们80后很多都是独生子女，从小被父母视为掌上明珠，总觉得别人的付出都是理所应当，不会珍惜不懂得感恩，所以被前辈们认为是“垮掉的一代”。但是我们也在逐步经历人生的洗礼，慢慢成长，只要我们的内心是善良的，时刻为他人着想，知道别人的不易，懂得换位思考，不给别人添麻烦，我们也会成为有修养的一代人！

（作者：宇秀明）

编者按：小宇的这篇文章是真的有感而发，也相信市场的很多人，都有类似她这样的窝火的经历，觉得公司在写特配单这件事情上面，很多时候是有些抵触和反感的。不就是一个调货吗？之前也有过，为什么却要有这么多的流程和条条框框？说实话其实我也反感过，总觉得有些事情就一句话的事，却被所谓的流程搞的那么复杂。所幸的是，我们公司在人员设置和岗位设置的时候，还是不存在官僚和不作为的，只是特配的产品确实不是一个部门可以解决的了的。其实，在这件事情上面，工厂和我们销售管理部也是作过努力的。对于那些可以简化的单，就是做到特事特办，直接标明郑总或者何工知道，确实需要特配单的，我们就会要求市场写特配单过来，应该也是做到了在情与法中间灵活运用了吧。

其实小宇说的也不是说代表一部分80后的独生子女会有所谓的世界都要围着他们转的思想，在调货的这件事情上，我觉得缺乏的是换位思考的心理，为什么没有换位思考，其实最主要的原因是缺少对工厂工作的了解，把这个发货的过程及流程想像的比较简单引起的，在和很多市场人员在沟通时，我们也会提醒他们，毕竟非常规的调货还是不一样的，需要工厂很多部门的协调，很多同事都表示理解，也会很配合我们一起来做这件事情。

当我们目标一致的时候，我们那些所谓的情绪和反感就都会烟消云散，毕竟人无完人，在工作中，能够承担起自己应当肩负的责任，那么一切问题都会迎刃而解！

坚定目标，充满信心，终有收获



光大“红马卦”在铁路忙碌的身影

在了解熟悉南京市场一段时间后，市场下一步主要目标定位在了铁路市场，虽然以前也接触过铁路市场，但重点及心思却不在这里。现在要把重心投入到铁路市场，心中不免会忐忑。怎么做？该推销什么产品？关键职能部门又是哪些？心中好些疑惑。但公司的铁路市场运作指导思想，成了我们的指路明灯，加之我又经常和现做铁路市场的办事处沟通，了解到客户对我方产品也非常认可，便也渐渐消除了心中疑虑。

带着必把铁路市场做好的决心，开始了铁路市场的工作。刚接触客户似乎不像别的市场那样对新厂家非常抵触，但不知是海洋王平时灌输了怎样的思想，说起灯具他们会略有骄傲的讲到都在用海洋王产品，也有一种除了海洋王别的产品满足不了他们需求的感受，试用的灯具，单从亮度上来评判，即便肉眼看着效果都差不多，但他们心里会偏袒海洋王，或不是刻意，更像海洋王长年灌输他

们产品好，影响了判断。我想这就需要以后的工作中，跟班过程中更要积极与车间用灯人员沟通，同类产品多做试用比较，先让他们了解无论从亮度、照射范围都不会比海洋王差，甚至要好，然后让他们再了解我们产品有自己独特的地方，这样去打动他们，接纳我们。

做铁路市场时间虽然不长，但也看到，了解到别的厂家在铁路市场投入很多精力，我相信只要我们有足够的信心，坚定的目标，比别的厂家更有心的投入，一定会有收获。

（作者：梁小雪）

