

绿色化、工业化、装配化 北新建材与中建钢构签订战略合作协议



4月25日,全联房地产商会第六次会长交流会在深圳中建钢构大厦举行。大会期间,中建钢构董事长王宏与北新建材董事长王兵分别代表双方签署战略合作协议,构建双方合作发展新平台、新机制,共同推进房地产建筑产业链迈向绿色化、工业化、装配化。

全联房地产商会会长、富力集团董事长兼总裁张力,名誉会长聂梅生,秘书长赵正挺,碧桂园集团党委书记、总裁、执行董事莫斌,国瑞置业有限公司董事长张章笋,中交地产集团有限公

司董事长赵晖,旭辉集团股份有限公司总裁林峰,中锐控股集团董事长钱建蓉,卓越置业集团有限公司董事长李华,天津环渤海房地产商会会长、津东集团董事长徐树山,京投发展股份有限公司总裁高一轩,复星全球合伙人、复地产业发展集团董事长王基平,中民投资管理集团有限公司董事长刘秋明,华电能源董事长兰强,远大住宅工业集团股份有限公司总裁唐芬,招商蛇口深圳区域总经理聂黎明,北科建集团原党委书记、董事长郭莹辉等多位商会领导出席此次会议,大家

就房地产行业发展形势、绿色建筑和装配式建筑发展等议题发表真知灼见,并共同见证了北新建材与中建钢构的战略签约仪式。

张力会长发言时特别指出,富力集团在美国、欧洲、澳洲做房地产项目时发现已经不让砖头砌块做墙体,全部需要采用石膏板复合墙体,中国也必须走绿色建筑之路。绿色生态环保是总书记提出的三大攻坚战之一,房地产行业要积极响应中央号召,呼吁房地产企业要多用这些绿色环保建材推进绿色建筑。

中建钢构有限公司是中国最大的钢结构企业、国家高新技术企业,连续5年位列中国钢结构企业30强第一位,中国最高的25栋钢结构建筑有22栋是中建钢构的。

北新建材作为中国最大绿色建筑新材料集团、全球最大石膏板产业集团(石膏板业务规模24.7亿平方米),通过迭代创新和全球原创,全面替代传统施工方法和建筑材料,在提升建筑品

质性能环保健康的同时降低成本,实现“全屋装配、即装即住”,打造“全产业链全生命周期的绿色化”,引领装配式建筑产业发展方向。

此次战略合作协议签署,是两家行业龙头企业优势互补、协同创新的开始。中建钢构董事长王宏表示,将与北新建材建立长期有效的机制,安排相关团队紧密对接,将合作落实到位。双方合作是全方位的,不仅在国内项目,也包括海外项目。王兵董事长希望发挥中建钢构在钢结构

建筑领域的强大优势和全球项目资源,加上北新建材的“全屋装配”内装装配化和外装装配化产品系统解决方案,发挥北新建材覆盖全国的70家生产基地物流配送服务资源,可以为全国客户提供100%纯干法纯装配绿色建筑体系。北新建材正在进行全球化布局,“中国制造+中国建造”强强联手,为全球客户提供中国创造、全球领先的绿色建筑和装配式建筑解决方案。

转载自北新建材微信公众号



用绿色新材料构筑绿色新生活 上海市建设协会赴北新建材参观交流

近日,上海市建设协会会长黄健之携上海7家建设单位领导莅临北新建材参观交流。北新建材总经理助理、北新绿色建筑研究院院长董占波,华东公司总经理王洪波带领黄健之会长一行参观了北新建材未来建筑馆及最新研发的全屋装配健康公寓,向嘉宾介绍了北新建材的发展历程、产业理念及卓越业绩,并对北新建材在绿色建筑新材料领域的开发、应用及创新成果进行详细介绍。

交流中,黄会长对北新建材完善的产品及技术解决方案给予高度认可。他表示,北新建材“龙牌”系列产品都是助推绿色建筑升级,加快行业与相关技术绿色发展的好产品。其全球原创的鲁班万能板完全符合钢结构建筑体系配套要求,引领了绿色建筑产品及材料创新发展的新

方向。现在室内装修普遍用木板多,市场上的木材质量参差不齐,很容易造成甲醛超标导致家装污染。他希望,北新建材能够加大鲁班万能板及龙牌净醛石膏板在家装领域的推广力度,加大北新建材自主研发的绿色新型建材产品及其配套应用解决方案在建筑领域的应用,助力改善中国家庭室内环境污染问题,让绿色材料建设美好生活。

董占波表示,多年来北新建材坚持行业深耕,不断进行产品创新和技术创新,致力于发展绿色建筑新材料

及配套应用系统解决方案、解决行业痛点,把最好最安全的产品给到普通百姓。致力为千家万户打造绿色健康居住环境,让房子更宜居、让生活更美好。

王洪波谈到,将会大力推广北新建材全系列产品,尤其是鲁班万能板及龙牌净醛石膏板在家装领域的应用,让百姓能有一

个安全健康的室内环境。

上海市建设协会秘书长张子龙、编务张彤,上海国际旅游度假区(迪士尼二期)工程建设指挥部副总指挥申雄文,旭辉地产北京工程采购总经理胡耀东,上海聚通装饰集团材料配套部经理张凤侠,上海城建物资负责人桂志伟,上海华城工程建设董

事长吴奇平,上海汇源建设董事长沈天鹤,北新建材应用技术总监党连军、华东区战略营销部总经理高华军及战略营销部大客户经理周琳等人参加此次交流。

转载自北新建材微信公众号



打造新时代精品工程

北新建材与北京建工装饰签署战略合作协议

近日,北新建材与北京市建筑工程装饰集团有限公司(以下简称北京建工装饰)在未来科学城北新中心签订战略合作协议。长期以来,双方在全国各大重点项目工程中始终保持良好合作关系,今后双方将进一步在战略

合作体系搭建、产品服务等方面开展深度合作,共同推动装饰行业品质化、品牌化、绿色化,联手打造新时代精品工程。

交流会上,北京建工装饰总经理杜振羿表示,北京建工装饰作为国企,始终把社会责任和企

业担当放在第一位,并充分发挥其平台优势和品牌效应,参与建设了一大批国家重点工程项目及地标性建筑工程,大力提升建筑装饰品质。北新建材与北京建工装饰在企业文化内涵上有很多共通点,同时也具有很强的互补性。今后,双方将坚持“创新发展+绿色发展”双轮驱动发展模式,全面聚焦提升全国工程项目的品质化、品牌化及绿色化。

北新建材总经理助理兼北方公司总经理丁尚华对北京建工装饰长期以来一直大力支持“龙牌”产品表示感谢。他说,北京建工装饰是中国建筑装饰行业的老牌企业,在全国范围内留下了许多经典佳作。北京建工装饰在杜总带领下长期精耕行业

与市场,公司的服务模式充分体现了国企责任担当,令人印象深刻。北新建材多年来始终坚持“以客户之心为心”,面对不同战略合作伙伴在工程项目中所遇到的痛点及难点问题,摸索出了一整套独具北新特色的产品及服务体系解决方案。双方将在原有合作基础上,把全面提升产品的质量和品质作为推动装饰行业创新和健康绿色发展的引擎,向更多客户提供更优质的产品 & 服务,推动行业发展与进步。

北京市建筑工程装饰集团有限公司副总经济师刘少红、物资部部长张庚,北新建材龙牌涂料总经理唐智谋、北方公司北京大区经理刘国新、战略客户总监马亮、战略客户经理马自然参加

战略合作签约仪式。

北京市建筑工程装饰集团有限公司,成立于1990年,是全国首家同时通过ISO9001质量管理体系认证的建筑装饰施工企业。二十年来,北京建工装饰始终贯彻“追求艺术与技术的完美结合,创民族装饰经典”的方针,先后承接了人民大会堂东大厅、全国政协常委办公楼、京西宾馆、首都博物馆、国家会议中心等一大批重点工程。自成立以来,北京市建筑工程装饰集团有限公司坚持“不懈追求,止于至善”发展方向,致力打造民族装饰经典。

转载自北新建材微信公众号
北方公司 文/马亮
图/金淑琴



合作共赢

北新建材与泰州装饰协会签署战略合作协议

4月26日,北新建材与泰州装饰协会在北新科学院签订战略合作协议,双方将在装饰装修一体化、服务创新、技术创新等方面开展深度合作。泰州装饰协会秘书长汤卫国、北新建材华东公司总经理王洪波分别代表双方签署战略合作协议。

座谈会上,王洪波对汤卫国及随行的七家装饰企业领导莅临北新建材考察交流表示感谢和欢迎。他说,泰州装饰协会始终致力为行业提供服务、反映诉求、规范行为,推动行业综合素质和整体实力提高,带动泰州市装饰行业健康快速发展。北新建材40年来始终秉承“以客户之心为心”,以品质为根基,以创新为动力,在加强技术创新、保护环境的基础上,推动绿色新型建

筑材料产业加快发展。此次与泰州装饰行业协会签署战略合作协议意义深远,双方将发挥各自优势,深挖市场、强强联合,互利共赢。

汤卫国说,参观北新建材后感到很震撼,对北新建材的产业理念及新产品的研发有了全新的认识。他感叹北新建材不愧是中国工业大奖企业,有如此多的创新产品。以前只知道“龙牌”石膏板,没想到北新建材通过产品的迭代更新,不断提升品质与性能,研发出全球首创的“鲁班万能板”。以后要组织更多的装饰公司负责人及设计师到北新建材参观学习。

会上,泰州金辉装饰有限公司董事长郭才林、江苏苏邦建设董事长王其军、江苏欣佳装饰有

限公司董事长周保来、泰州龙瑞建材总经理陈俊华纷纷表示,到北新建材参观学到了很多,不虚此行。北新建材的新产品令人大开眼界,改变了大家对传统建筑建材的认知。未来,要将北新建材的更多新产品及其配套应用解决方案应用到各类工程项目中,并组织更多的装饰公司负责人及设计师到北新建材学习交流,大力推广“龙牌”新产品、新技术,让更多客户从中受益。

参观交流期间,王洪波引领汤卫国一行参观了北新科学院新时代绿色建筑示范工程及未来建筑馆,向嘉宾介绍了公司的发展历程、行业荣誉、产业布局,并对北新建材新产品、新体系、新工艺和绿色建筑新材料系统

解决方案进行详细讲解,与会嘉宾对“龙牌”系列产品的绿色创新理念给予高度认可。

泰州装饰协会办公室主任陈陵安,江苏东玛建设集团董事长孙建春,江苏凤城建设有限公司工程部主管周华明,北新建材

应用技术工程师崔学彬、华东公司泰州区域经理乔前军、战略营销部战略客户经理周琳等参加座谈交流和签约仪式。

转载自北新建材微信公众号
文/华东公司 乔前军



深化互利共赢

北新建材与常宏签署战略合作协议

5月7日,北新建材与常宏在北京未来科学城北新中心签订战略合作协议,双方将深化合

作,共同致力商业店铺建设领域绿色化、工业化、装配化的开发。北新建材总经理助理兼北方公

司总经理丁尚华(右),常宏公司董事、总经理王跃(左)分别代表双方进行签约。

常宏公司董事、总经理王跃表示,常宏是北新建材的老客户,自从1992年公司成立起,就一直使用“龙牌”产品,对“龙牌”产品的品质非常认可。常宏是以设计为先、技术创新的企业,为品牌客户提供商业店铺建设与管理集成服务,并努力成为行业领军企业。此次北新建材之行,对北新建材的新产品、新应用技术印象深刻,这些新产品和新的应用技术对设计师都是非常

有价值的。

丁尚华对常宏几十年来坚持设计和使用“龙牌”产品表示感谢,就商业店铺装修装配化、标准化以及信息化研发做了深入交流。在北新建材未来建筑馆展区,常宏对零空间吊顶、轻钢龙骨包柱体系和超高层结构防开裂等应用技术表示了浓厚兴趣。王跃表示将组织常宏设计团队再次到访北新建材,进行新产品、新体系的设计与技术交流。

常宏采购部总监杨晓林、APS设计总经理王兵、北京公司供应部主管曹继宁,万通木业有

限公司董事长安彦超,北新建材北方公司总经理助理魏光杰,河北大区经理杨德清,战略客户总监马亮,矿棉板产品经理苑鹏等人参加座谈交流及签约仪式。

常宏是一家店铺建设综合服务企业,利用自身技术及优势,在全国领域助力客户,实现店装行业全流程服务。服务客户:华为、中国移动、中国电信、京东、阿里、蔚来、BOSCH、屈臣氏、adidas等。

转载自北新建材微信公众号
文/北方公司 杨德清



从“舍不得孩子套不着狼”说起

风险管理的重要性不言而喻,但什么是有管理的风险,什么是赌徒式冒险,我想从三个习语“舍不得孩子套不着狼”、“偷鸡不成反蚀一把米”、“明知山有虎偏向虎山行”来谈谈自己的一点理解。

先说“舍不得孩子套不着狼”,套狼用孩子,这个肯定是有风险的,而且风险很大。但如果孩子只是个诱饵,在孩子前面安全距离以外就设好了套狼的陷阱,陷阱隐蔽到狼根本无法识别,而孩子对狼的诱惑力又大到让狼降低防备之意,那么用孩子来套狼,虽然看起来可能发生的损失很大,但却是很高明、很有挑战性,但可控的风险。采取了有效的防范措施,不仅不是冒险,而且是恰当的风险管理策略。

那么“偷鸡不成反蚀一把米”呢?为了偷鸡,先撒一把米,鸡固然会来,但能不能偷成功呢?先不说偷鸡的技术性难度,

最起码的,偷鸡需要下手抓,下手抓鸡就会叫,鸡一叫偷鸡的事马上暴露,鸡没偷成不仅蚀把米,还被抓个现行。注意我们这里讨论的是“偷”鸡——有主的活物,只要暴露就意味着失败,如果猎取野鸡不怕叫,就不在此说讨论范围之列。所以我们说,蚀把米来偷鸡,这个损失虽然看起来小,但却属于典型的冒险——明知有风险,却不惜抱着侥幸的心理一试,反过来失败时却抱怨自己倒霉。

再来说说“明知山有虎偏向虎山行”,很有侠士气概的做法,但是不是风险管理呢?答案不像前两个那么直观,必须要区分两种情形:第一种是瞎胆大,只是听说武松喝了酒壮了胆,就在景阳岗打死了老虎,于是自己也仗着一点酒劲和三脚猫的功夫,决定上虎山,这种显然是冒险;第二种是有金钢钻,所以敢揽瓷器活,平日里天天做模拟训练,对老虎出招的套路、威力都了然于

心,有见招拆招的过硬本领,所以一旦发现了老虎的踪迹,就要上山为民除害,这种当然就是有管理的风险。

对照生产经营工作中所面临的一些不确定性,我们采取的措施究竟属于哪一种,不妨用上面简单的原理对号入座,要特别注意避免把损失和风险混为一谈,有充足、充分的预案,再大的风险都会化解于无形,而如果只是适应一帆风顺的坦途,再小的问题也可能导致翻船。

讲一个高速路收费口发生的小故事,不管是ETC还是人工收费口,都发生过不抬杆的意外,ETC卡片没识别到,人工取票的车辆误闯入到ETC通道,人工窗口找不开零钱等,这时就会导致车辆滞留。衡量一个收费站的管理水平,不是只看人工窗口的员工是不是会微笑服务,正常情况下的车辆通行速度,而关键是要看特殊情况下的处理能力,是不是能快速解决通行问

题。我有一次坐出租车去机场,走人工收费口,据说是打票的机器出了问题,出租车司机说交现金,不要票,赶紧放行吧,收费员说不管你要不要票,只要打不出票就不能放行,又是自己捣鼓机器,又是打电话咨询技术人员,又是叫旁边窗口的工作人员来帮忙,搞得很狼狈,我们没脾气地等了五分钟,票还是没打出来,眼看着后面的车辆排起了长队,工作人员最后还是在没票的情况下给我们抬了杆。

这个事启发我做了一些思考,对于如何做好风险管理有了特别深的感慨,很显然,收费站、工作人员的风险意识不到位,只会处理最普通的收费业务,而对于意外情况的处理缺少经验,所以才会发生这样的忙乱局面。企业里业务部门如何提高外部客户满意度,职能部门如何提高内部客户满意度,都存在类似的情况,我们不仅是会处理常规业务,把常规工作的效率干到

极致就是一个合格的员工,而必须要具备处理各种突发事件、例外情况的能力,才是真正的优秀员工,才能体现出冰山下的水平。个人的能力高下,要在遇到“事”的时候才能体现出来,企业的管理水平,要在遇到“风险”的时候才能暴露出来,我们的培训,不能只讲如何提高效率、提高技能的技巧,还必须要把企业文化、工作原则的深层逻辑讲通讲透,因为这些逻辑才恰是支撑我们处理例外情况的原则遵循。养兵千日,用在一时,我们不可因为战事少,总不需要用兵而荒疏了练兵的技能、锈蚀了自己的兵器,风险管理的意识,风险管理的价值,就是“养兵”,不可有丝毫的侥幸心理,只要这样,我们才能铸就一支招之即来,来之能战,战之能胜的队伍,才能在风浪中实现舰船的平稳航行。

文/陈豪雅

郭臣明荣获 “太仓市劳动模范”荣誉称号

4月26日,太仓市举行庆祝“五一”国际劳动节暨劳模命名大会,太仓北新建材有限公司石膏板太仓厂厂长助理郭臣明凭借吃苦耐劳、用心履职的敬业精神,荣获“太仓市劳动模范”荣誉称号。

郭臣明同志是太仓北新工艺技术质量负责人,主要从事纸面石膏板的生产和技术研发工作,依托公司国家企业技术中心、总部中心实

验室等平台优势,长期扎根一线,凭借高度的责任感和事业心,用心履职、不偏不私,在自己本职岗位上兢兢业业,刻苦钻研技术知识。工作中多次排除生产中存在的工艺问题,突破制约产品质量的瓶颈,不断创新、不断改进,荣获多项发明专利,并在实际应用中取得了良好的效果,为石膏板太仓厂的稳步发展打下了基础。

郭臣明同志时刻以“自

我革新、止于至善”的北新精神,以只争朝夕的工作热情、精益求精的职业追求和永不懈怠的精神状态,在平凡岗位上作出了突出贡献,生动诠释了“爱岗敬业、争创一流,艰苦奋斗、勇于创新,淡泊名利、甘于奉献”的伟大劳模精神,展现了当代太仓劳动者勇于担当、砥砺前行的时代风采。

文/图 太仓北新 杨静洁



2019年4月29日至2019年10月7日,
2019年中国北京世界园艺博览会将在中国北京
市延庆区举行,展期162天。

8个数字走进世园会

展会为期 **162天**
参展国家和国际组织 **110个**
核心园区总面积 **约503公顷**
设置展园 **超100个**
新优花卉品种 **超1200个**
新种乔灌木 **约18万棵**
花车巡游表演 **180场**
停车位 **超2万个**

60秒读懂世园会是个啥会?

Q1:世园会是干啥的?

世园会是国际园艺生产者协会(AIPH)批准举办的国际性园艺盛会,其宗旨是推动各国园艺领域贸易与合作。

Q2:世园会有哪些分类?

按举办期限、参展国数量、参展面积等不同,世园会分A1、B、C、D四个级别,其中,A1类是国际级别最高的世园会。

Q3:世园会和世博会是什么关系?

世博会分两大类:一种是注册类也称综合性世博会,如2010年上海世博会。另一类是认可类也称专业性世博会,如2019年北京世园会。

Q4:历届A1类世园会都在哪些国家举办过?

1960年,第一届世园会在荷兰举办。时至今日,A1类世园会已经在德国、奥地利、法国、英国、日本等国举办了21届。

转载自微信公众号“人民日报”

“健康+”2019 行业迎春 半马友谊跑活动圆满落幕

4月20日,由北京市建筑装饰协会发起,北新建材承办的“健康+”2019行业迎春半马友谊跑活动在北京市未来科学城滨湖公园正式开跑。

本次活动是以“跑出快乐、跑出健康、跑出友谊”为主旨的公益性行业健身文化活动。协会通过“半马友谊跑”活动为行业传递健康、快乐的正能量,进而提高企业健康意识,增进企业间友谊、加强企业间交流,以实际行动践行健康发展之路,推动行业健康可持续发展。活动吸引了包括北装协、北新建材、清尚装饰、丽贝亚装饰、筑邦装饰、港源建筑装饰设计研究院、上海金茂建筑装饰有限公司、中信装饰装修工程有限公司、城建北方装饰、金龙腾装饰等企业单位参与。北新建材作为本次活动的承办方,特别组织了多名现场志愿者,为此次活动做好充足的赛事准备。北新建材不仅在主会场组织志愿者负责宣传引导,还在赛道各主要路段安排专人服务,为参与活动的运动员们准备了充足的补给以及各种相关运动装备。贴心周到的服务赢得了协会参赛选手们的一致好评。

上午8时,参赛选手们准时到达“中国绿色建筑示范工程”北新建材总部北新中心集合,共同前往未来科学城滨湖公园进行跑步前的热身准备活动。赛道上“健康+”2019行业迎春半马友谊跑活动那迎风招展的红色旗帜分外醒目,虽然天空中还不时飘来丝丝小雨,但每个人的脸上都洋溢着灿烂与期待的笑容。随着行业健康形象大使、清尚装饰董

事长吴晞的发令声,全场的参赛选手们像离弦的箭一样奋力冲向远方。最终来自北新建材及港源建筑装饰设计研究院的运动员们分别荣获此次活动的前三名。虽然赛道有终点,但是我们的健康征程永无止境。

本次“健康+”2019行业迎春半马友谊跑活动圆满结束,共吸引了协会内10余家企业单位,计50多名行业跑步爱好者共同参与。

转载自北新建材微信公众号

北方公司 文/马亮

图/李侃

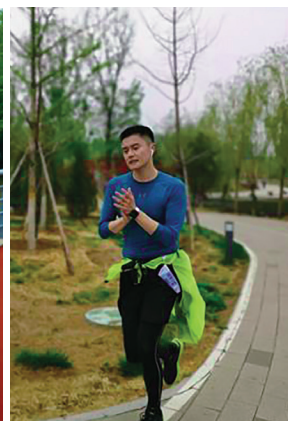


4月20日,北新建材铁岭分公司开展了为期一天的拓展训练,拓展主要包括四大项目:红黑双解码、履带战车、蜈蚣竞走、挑战150,旨在培养团队意识,增强团队凝聚力。在训练场上,大家都全身心的投入,遇到困难和挑战,队员们都互相激励、帮助。本次拓展训练带来很多思考和感悟,团队合作成功首先要准确定位,做好本分,过程中要有效沟通,提升效率,最终实现共同成长。

铁岭分公司 文/刘彬

图/李月

铁岭分公司开展拓展训练



90 后经销商

“从优秀到卓越”之路

2014年3月1日,对于很多人来说只是平凡的一天,但对我来说,它开启了我人生新的篇章。

那天阳光温暖地倾洒在大地上,我紧紧地揣着一万块钱,憧憬又彷徨,看着“北新龙牌石膏板”的店面招牌,鼓起勇气,决定朝未知的路走去。那一天,我与经营这家店面的店主签订了转让合同,缴纳了定金,成功加入了北新建材。

从那之后,我的人生便发生了翻天覆地的变化。西南公司第一个90后经销商,2018年贵州业绩销量第一、各个市场都发展出了核心二级经销商……这些我曾经想都不敢想的荣誉与光环,在加入北新后都笼罩在我身

上。

事实上,我并没有超出他人的优势。相反,因为过早结束学业步入婚姻,已经是两个孩子的母亲,家长里短,柴米油盐,这些束缚着我,让我的未来笼罩着一层薄雾。要说有什么特别,我想,是拥有一颗勇敢追逐梦想的心吧。谁说女子不如男,我偏要证明自己!

刚加入北新时,我是一张白纸,不懂经营,不懂产品,只有满腔激情。但我凭着不服输的劲,开始学习专业知识和经营技巧,学习路漫漫,好在有很多北新人给予了帮助,让我逐渐认识产品,结交客户,掌握门道。为了可以和客户更好地交流,我努力克

服内心对于人际交往的胆怯,每天晚上都对着镜子练习交流话术,把镜子中的自己当成客户,想像应该如何说服客户选择我的产品。在这个过程中,我学会了换位思考,尝试去了解客户的想法和心态,提升客户服务体验,真诚的对待每个客户,我相信真诚能带来信赖。

光有努力和真诚还不够,还要有思路。

我有两条路走对了,一是专注做龙牌,二是做好分销。由于资金、人脉有限,我把所有的精力都放在龙牌石膏板上。同时,我主动与其他商家建立友谊,相互学习、帮助,久而久之,也有了稳定的客户群体,促使销量持续上升。

在销量上涨的同时,我逐步扩大销售渠道,积极发展分销。北新建材的品牌美誉与龙牌石

膏板的产品品质,再加上我的不懈努力,分销之路走得较为成功,销量逐年上涨,得到了北新建材的认可,得到了分销伙伴的支持,得到了客户的信赖,让我对未来更加充满信心。

北新逐年壮大,而我亦要跟随着北新不断成长。

我现在的业绩,离不开“无须扬鞭自奋蹄”的工作状态。在销量越做越好的同时,我意识到管理知识的重要性。于是向很多优秀的人请教如何经营,也多次参与研讨会,同时通过读书来提升精神层面的认识。成长路上还有更多未知,我会多思考、勤复盘,一步一个脚印向前。

人生需有目标,更要有实现目标的决心。

在目标面前,谁都会有松懈的时候,但是每当看到比我优秀的人都在努力,我就提醒自己不

能懈怠!目标越定越高,销量逐年上升,从第1年的11万平方米,到第2年的23万平方米,第三年的40万平方米,直至去年突破了90万平方米!而今年,我的目标是100万平方米,并且始终信心满满!

一路走来,我最想说的是感谢北新团队的支持,让我从名不见经传的小代理商,成长为如今西南公司的第一个90后经销商。我相信,保持积极的学习热情,秉承“自我革新、止于至善”的北新精神,我会实现自己的工作目标,也会逐步成就自己的人生目标。我相信,每个人都能从平凡到优秀,从优秀到卓越!

文/贵州铂雅隆盛建材 蔡雅

(作者简介:蔡雅,90后追梦人,两个孩子的母亲,2018年贵州业绩销量第一,北新建材西南公司第一个90后经销商。)