

北新建材

北新集团建材股份有限公司主办

网址: www.bnbm.com.cn

邮箱: wangyf@bnbm.com.cn

2019年8月5日 第695期 北京市内部报刊准印证 第(Z)0365—980346

中国绿色装配式 装修工长培训大会在北新召开

(详见2版)

中国建材集团召开“两优一先”表彰大会 暨庆祝中华人民共和国成立70周年主题活动 北新建材党委荣获“先进基层党组织”荣誉称号



本报讯 7月23日,中国建材集团“两优一先”表彰大会暨庆祝中华人民共和国成立70周年主题活动在安徽蚌埠隆重举行。中国建材集团党委书记、董事长宋志平出席活动并讲话,集团党委副书记、副董事长刘志强宣读“两优一先”表彰决定。蚌埠市委书记汪莹纯、市长王诚,集团领导班子成员出席会议。表彰大会由集团党委副书记孙力实主持。

在讲话中,宋志平董事长强调要深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,树牢“四个意识”、坚定“四个自信”、坚决做到“两个维护”,践行央企初心使命,为推动企业高质量发

展、加快建设具有全球竞争力的世界一流综合性建材和新材料产业投资集团不懈奋斗。他回顾了新中国成立70年的光辉历程,特别是党的十八大以来,推动建设社会主义现代化强国的新征程;介绍了集团发展历程,总结了集团坚守初心使命,走好新时代中国建材长征路的经验体会。宋志平董事长强调,要扎实开展“不忘初心、牢记使命”主题教育,学好习近平新时代中国特色社会主义思想,认真检视问题,抓好整改落实;要持续深化企业改革,扎实推进试点改革任务,深化企业内部机制改革,推进完成两材重组“第三步”整合;要加快集团创新发展,加快建设

一流的重点实验室,加大新材料研究步伐,积极探索运用“+”模式,增加企业盈利面;要扎实做好党建工作,坚持把政治建设摆在首位,坚持党管干部原则,持续深化“四个结合”党建模式,加强作风建设,以高质量党建引领高质量发展;要全力提高经营效益,紧盯年度生产经营目标和2022年高质量发展的6个KPI指标,坚决打好下半年的稳增长攻坚战,用实际行动和骄人业绩向新中国成立70周年献礼。

会上,表彰了204名“优秀共产党员”、104名“优秀党务工作者”、153个“先进基层党组织”。北新建材党委、泰山石膏党委等6个党组织荣获“先进基层党组织”荣誉称号,白宏成等6名党员荣获“优秀共产党员”荣誉称号,张建春、毛欣飞、查斌荣获“优秀党务工作者”荣誉称号。公司党委书记、董事长王兵作为获奖集体代表上台领奖。

在庆祝中华人民共和国成立70周年主题活动中,

来自集团11家成员企业的干部员工分为传承、责任、奉献、奋斗四个篇章,以演说、合唱、舞蹈、快板、情景剧、舞台剧等多种形式,呈现了一场振奋人心、鼓舞士气的视听盛宴。北新建材选送的《初心向党耀北新,砥砺奋进谱新篇》作为第一个节目,讲述了北新建材成立40年来,在党的坚强领导下,一代代北新人坚守初心、砥砺奋进,将北新建材发展成为中国最大的绿色建筑新材料集团、全球最大的石膏板产业集团,并荣获中国工业领域最高奖——中国工业大奖的成长故事。作为开场节目,为整场演出拉开了序幕,赢得了一致好评。

北新建材获奖名单 先进基层党组织

北新集团建材股份有限公司党委
泰山石膏有限公司党委
北新建材涿州分公司党支部
广安北新建材有限公司党支部
泰山石膏有限公司财务党支部
泰山石膏(东营)有限公司党支部

优秀共产党员

白宏成 徐伟 张飞
李学国 徐国刚 李静

优秀党务工作者

张建春 毛欣飞 查斌

文/党群工作部 王远林



北新建材与坐标装饰签署全产品独家战略合作协议

7月25日,坐标装饰与北新建材在北新科学院举行全产品独家战略合作签约仪式。双方在保持良好业务合作的基础上,将进一步推进新产品、新技术、新应用的研究与推广,携手打造高品质、绿色化产业链。北新建材董事长王兵、坐标装饰董事长彭作栋出席签约仪式。坐标装饰副总经理彭作凡、北新建材战略营销部总经理董占波分别代表双方签署了战略合作协议。

座谈会上,北新建材董事长王兵对坐标装饰一行的到来表示热烈的欢迎。他提出,北新建材也在不断创新观念,转变思路,更深入市场贴近客户,从单方面的供应商转变为客户的总

装备基地、技术研发基地、后勤保障基地。因此,北新建材与坐标装饰此次签署战略合作就是要实现这一目标。北新建材要用口碑和质量为合作伙伴提升核心竞争力、打造品牌助一臂之力。双方的合作将为共同引导行业发展、共同进行科技研发提供优质的平台。

坐标装饰董事长彭作栋对王兵董事长及北新建材的信任和支持表示感谢。他指出,北新建材以绿色构筑未来为产业理念,从中国第三做到世界第一,同时作为传统新型建材企业能够荣获中国工业大奖,令人钦佩和尊敬,通过今天的交流和参观,更感震撼,震撼于北新建材

的创新、文化、品牌及工业自信,震撼于北新建材的团队自信。北新建材致力新型节能环保材料的研发,致力打造世界级工业标杆,坐标装饰能与这样的强手携手共进、结伴而行,是对坐标装饰乃至整个建筑装饰行业巨大的鼓舞。希望通过与北新建材的精诚、通力合作,倾力打造节能环保的高品质建筑艺术精品,使公司成为中国建筑装饰行业践行绿色理念的标杆。

交流期间,北新建材战略营销部总经理董占波带领参观,详细地介绍了北新建材企业文化、品牌建设、产品应用特性等。

坐标装饰设计研究院院长彭永活、行政总监尚亚军、北京分公

司副总经理籍家海,北新建材南方公司总经理邱洪,战略客户总监王文举、应用技术总监党连军、南方公司营销骨干楼凌斌、

战略营销系统人员贾迪、王晟等共同见证了签约。

转载自北新建材微信公众号



中国绿色装配式装修工长培训大会在北新召开

7月26日,由中国建筑装饰协会指导,北新建材及精装汇联合主办的“中国绿色装配式装修培训机构成立暨首期(北京)培训班启动大会”在北京未来科学城北新科学院举行。中国建筑装饰协会住宅装饰装修和部品产业分会秘书长胡亚南,北新建材战略营销部总经理、北新绿色建筑研究院院长董占波,中国绿色装配式装修培训机构校长文东,优居新媒体总编辑、腾讯家居全国总编张永志等领导出席大会并致辞。大会由培训机构运营总经理白世俊主持。来自北京、天津、石家庄、武汉、西安、南京、成都等城市的35位优秀工长代表参加了启动大会及培训。

党的十九大以来,各级政府主管部门、产研组织、行业协会、领军企业、民间机构等都高度重

视装配式建筑及装配式装修的发展,特别是《中共中央国务院关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》,对发展装配式建筑及装修提出明确要求。发展装配式建筑及装修,可以减少资源能耗、建筑垃圾排放、碳排放、扬尘和噪声污染,改善城市环境,推进生态文明建设。装配式建筑及装修在部分发达国家已经是成熟产业,在我国则处于起步阶段,存在诸多问题,主要是专业人才、专业施工队伍短缺,导致作业质量普遍较低。本次由北新建材联合精装汇主办的专业培训,旨在把装配式装修的先进理念、产品、技术及经验传授给学员,提高装配式装修领域整体水平,引领行业绿色发展。

中装协住宅部品产业分会

胡秘书长做大会发言,她表示,绿色装配式装修是各位学员一生中赶上的一次非常好的、历史性的机遇。尽管中国装配式装修的产业现状与发达国家仍存在差距,但中国政府已经做出了一系列重大战略举措。今天来到北新建材总部大楼,由外而内,看到了很多由北新建材自主创新研发的装配式材料,有些自己从未见过,装修效果大放异彩。她表示,举办此次培训活动意义重大,为中国装配式装修的理念普及、产品应用、技术传授、产业工人训练、施工质量提升奠定了坚实的基础。未来希望携手联合,共同推动中国绿色装配式装修行业健康发展。

董占波在会上代表北新建材对参加此次培训大会的各位领导及学员表示热烈欢迎。他希望,通过此次培训能够使大家对装配式装修体系有全面而深入的认知,让装配式装修体系的概念深入人心。让学员们能够学到真正的新材料、新应用、新方法等专业技能,去更好地帮助提升建筑性能,真正做到学以致用,为客户创造实实在在的价值,让绿色发展的理念传播到全行业乃至全国全产业链,从而凝聚产业力量、绿色建筑未来。

中国绿色装配式装修培训机构校长文东在致辞中表示,今天看到在座的这么多学员,感觉异常亲切。他表示,能够在作为全球最大的绿色新型建材和装

配式建筑研发基地的北新建材举办本次培训很荣幸。在北新建材,大家看到了很多在装配式装修领域的新产品,接触到了当前中国最好、最先进、最有科技含量的绿色建筑装配式材料。他从自身经验出发,向学员们分享了自己对行业发展现状的看法,希望大家能够借此培训学到精髓并大力宣传绿色发展理念、大力推广绿色装配式建筑及装修新材料和新工艺,为行业发展贡献一份属于自己的力量。

优居新媒体总编辑、腾讯家居全国总编张永志从媒介角度探讨了中国装配式装修行业的发展趋势,尤其在家装领域的发展方向。他从供给端及施工端两个维度,分析了中国装配式装修领域有待突破的方向。他谈到,今天来到北新建材,让人大开眼界,对装配式装修材料不仅有了更深刻的认知,还坚定了信心。传统材料及现场湿法作业耗时、耗力,产生过多建筑垃圾污染环境,发展装配式建筑及装配式装修是发展方向。他表示,作为媒体人,将会一直关注装配式、宣传装配式,尤其要在施工技术工人培训方面做好宣传工作,借助各方力量共同推动行业发展。

启动仪式结束后,北新建材专家团队讲授了系列专业课程,分析了装配式装修的发展现状及前沿趋势,并以北新建材在装配式装修方面取得的成果,详细生动为学员讲解了石膏板隔墙、

吊顶系统规范及验收标准,高隔声高防火结构的施工要点、无木快装吊顶系统等创新产品与应用。学员们对北新建材自主研发的绿色新型装配式装修建材产品表现出浓厚兴趣,在互动过程中与北新建材的专家们进行深入探讨与交流。

培训期间,学员还接受了正规的拓展训练以及专业的实操技术培训。培训结束后,对学员进行了综合考评,合格率达到90%。在结业仪式上,北新绿色建筑研究院常务副院长、北新建材应用技术总监党连军,北新绿色建筑研究院工程师、鲁班万能板技术支持负责人刘明海为各位学员颁发了结业证书并寄语。学员们也纷纷表示,自己能争取得到参训名额非常荣幸。通过此次培训不仅对装配式装修概念有了更深入的认知,还学习了很多装配式装修领域的先进技术,解决了许多施工中遇到的难题。学员们承诺,一定将所学所知无偿分享给同事和行业朋友,为装配式装修行业发展做贡献,并希望培训能够定期举办,最好把培训班开到各个城市去,满足当地众多装配式装修企业及施工技术人员的需求。

腾讯家居、新浪家居、网易家居、北京商报、中国日报等主流媒体对本次活动进行了跟踪报道。

转载自北新建材微信公众号
文/战略营销部 周子钰



北新建材“龙之行”全屋装配新产品推广会在南京举行



近日,南京市装饰行业协会与北新建材联合举办的“北新建材‘龙之行’全屋装配新产品推广会”在南京博览会议中心举行。尽管当日南京城内暴雨倾盆、电闪雷鸣,但来自45家装饰行业龙头企业及18家顶级设计公司的嘉宾们却热情不减,南京博览会议中心内灯火通明,人头攒动。南京市装饰行业协会秘书长孙建设、副秘书长曾文珠、副会长兼材料分会会长周小南,北新建材华东公司总经理王洪波及华东公司各业务板块负责人参加会议。会议

由北新建材华东公司南京大区销售经理祁彬主持。

会议在孙建设热情洋溢的致辞中拉开序幕,他说道,北新建材作为一家有社会责任感、有担当的企业,一直致力于对绿色装配式建筑材料和系统的研发及生产,为装饰公司提供大量的绿色新型建材产品,为行业绿色发展、高质量发展贡献了

巨大力量。在此,他号召南京各大装饰企业应加强与北新建材在各业务板块之间的深度合作。

会上,王洪波以新时代绿色建筑创新示范工程——北新中心为例,向与会嘉宾详细介绍了北新建材研发打造的“个性化设计、工厂化生产、装配化施工、即装即住”全屋装配体系,全面替代“开采破坏自然环境、生产过程高能耗高污染”的石材、木材、铝材、砖头砌块等建筑材料。北新建材以“绿色建筑未来”为产业理念,通过不

断科技创新、研发,围绕石膏板核心资源和优势,构建“紧密协同、互相增强”的业务组合,为客户带来高品质、低成本、绿色化、智慧化“四位一体”绿色建筑新材料解决方案。

随后,各业务板块人员分别就“鲁班万能板及全屋装配系统”“‘龙牌’净醛石膏板及无木系统”“北新金邦板”“北新地材”“龙牌粉料”等产品作详细介绍。通过对各产品的介绍,现场参会各大装饰企业及设计公司的百余名技术专家们对鲁班万能板和金邦板表现出浓厚兴趣。会后,行业内专家们就技术等方面的问题与北新建材的技术团队专家进行了深入的探讨与交流。

据悉,北新建材与当地诸多知名装饰公司 & 设计院等均有合作,南京的地标建筑如:江苏省国家税务局、长江之舟、金鹰世界等早就应用了北新建材“龙牌”全系列产品。并且在2018年年底,北新建材与南京市装饰行业协会中的17家南京领军装饰企业签署了战略合作协议。通过本次推广会的召开,更多的南京装饰企业和设计公司加深了对北新建材的了解,对北

新建材的全系列产品有更深入的认识,进一步提升了南京各大装饰、设计与北新建材各业务板块合作的信心。北新建材华东公司各业务板块负责人也纷纷表示,未来要为南京装饰、设计行业提供更加完善的绿色建筑新材料全系统解决方案,为客户创造价值,助力南京装饰行业迈向绿色发展、高质量发展的新台阶。

转载自北新建材微信公众号



导言:德鲁克认为,一项真正的战略性决策,最终一定要落在人才的配置上,是不是将最优秀的人才,配置到面向未来的战略性机会点上。

简单,但并不容易。因为大部分企业无法摆脱成功的过去,最优质的人才也往往被过去所羁绊。没有优质人才的配置,所谓战略性决策最终往往会沦为空想。

人才饱和攻击

欢聚时代执委会成员黄勇健先生曾有个非常精彩的分享。

2016年,王者荣耀快速崛起,导致手游直播快速爆发。当时欢聚时代旗下的虎牙直播布局稍慢,被杭州触手TV抢得先机。

机会稍纵即逝,如何应对?2016上半年,虎牙直播把最优秀的20个年轻人集结起来,投放到手游直播竞争单元里。短短2周,团队由三五人扩张到30多人。半年后,虎牙在王者荣耀的手游直播市场上快速超越触手TV,取得了绝对的细分市场领导地位。

这个做法,跟任正非先生经常挂在嘴边的“饱和攻击”如出一辙。通过高密度的顶级人才投放,来取得压倒性的优势,继而赢得胜利。

少将连长的由来

2013年任正非先生首次提出“少将连长”的说法,背后的理



由主要来自两个方面。

1、华为自2009年开始,按照授权一线的战略方向不断进行组织调整。任正非有个形象的说法:从金字塔模型到铁三角模型和“班长的战争”。

金字塔管理是适应过去机械化战争的,那时的火力配置射程较近,以及信息联络落后,所以必须千军万马上战场,贴身厮杀。塔顶的将军一挥,塔底的坦克手将数千辆坦克开入战场,数万兵士冲锋去贴身厮杀,才能形成足够的火力。

而现代战争,远程火力配置强大,是通过卫星、宽带、大数据,与导弹群组、飞机群、航母集群等来实现。战争是发生在电磁波中,呼唤这些炮火的不一定再是塔顶的将军,而是贴近前线的铁三角。千里之外的炮火支援,胜过千军万马的贴身厮杀。

2、业务增长逻辑越来越清晰。

2013年,华为设备业务的增长速度放缓。为了实现业务的持续增长,在坚持以客户为中心的基础上,华为提出,要打造以项目为中心的拉动式、眼镜蛇式组织;头部(业务前端的项目运营)可以灵活转动,一旦发现觅食或进攻对象,整个身体的行动十分敏捷,可以前后左右甚至垂直发起攻击,而发达的骨骼系统(管理支撑体系)则环环相扣,转动灵活,确保在发起进攻时能为头部提供强大的支撑。

要想取得变革的成功,最关

华为案例

关键人才不再取决于层级而取决于对战略的影响和贡献

键的一点是人才策略:将最优秀的人才,配置到最创造价值的岗位上。

少将连长的概念由此而生。所谓少将连长,就是指直接面对客户的一线销售应该是经验丰富、专业的具有资源整合能力的员工。尤其是针对优质客户和重要的老客户,要把精锐的全能型“海军陆战队员”用来攻克难关,并配置合适的资源。

战略思维并不是全面改善、追求完美,而是要抓住主要矛盾,找到系统中的杠杆点,集中优质资源,一击而破局。

关键人才不再取决于层级而取决于对战略的影响和贡献

华为的案例给我们的启发之一,是不能按照传统的等级观来看待岗位的价值。以迪斯尼为例。为何在其他公司非常普通的清洁工,在迪斯尼是关键人才?

迪斯尼主题公园的价值主张是“地球上最快乐的地方”,因此为游客创造独一无二的快乐体验,是迪斯尼最重要的战略能力。在公园内,与游客接触最多的就是清洁工,包括问路、咨询、寻求其他帮助等。清洁工的表现,将在很大程度上影响甚至决定游客的体验。因此,在清洁工的挑选和培训等方面的投入,能够带来战略性绩效。

“以客户为中心”逐渐成为企业的核心策略,为客户带来良

好的体验,成为关键成功因素。在这种趋势下,与客户有频繁互动的一线职位,对于公司经营成效的影响,变得越来越大。优秀的人才带来满意的顾客,满意的顾客带来卓越的绩效。迪斯尼的清洁工、海底捞的服务员……,这些看似不起眼的职位,往往是企业领先于竞争对手的关键所在。

破局之匙:激励

想到不易,做到更难。要让资深管理者,愿意屈就到一线主管职位,难度可想而知。任正非提出:

要按价值贡献,拉升人才之间的差距,给火车头加满油,让列车跑得更快速些及做功更多。人才不是按管辖面来评价待遇体系,一定要按贡献和责任结果,以及他们在此基础上的奋斗精神。

为了达到这一人才运营目标,可以打破以岗定薪的传统,向贡献和价值大幅倾斜。唯有如此,才可能真正破局。

何为关键人才运营

所谓关键人才运营,就是把最优秀的人才,配置到最创造价值的岗位上。由此,倍增人才管理成效,甚至取得突破性的业绩提升。

看似简单,实际上很不容易。要做到这一点,需要破解两个挑战:

- 1、能够基于战略和组织能力,识别杠杆点,也就是关键岗位。
- 2、调整、打破导致组织僵化

的因素,尤其是仔细评估上文提到的激励机制。让A类人才在正确的牵引下,愿意到A类职位上。

你的公司做到了吗?

后记:这是一篇2017年的旧文。2019年4月12日,华为运营商务(CNBG)举行了誓师大会。在大会上,任正非做了题为《极端困难的外部条件,会把我们逼向世界第一》的讲话。讲话中,策略不变,少将连长的管理机制推进到2.0阶段。摘录部分如下:

改变作战队列的排列方式,形成“弹头+战区支援+战略资源”的队形,让“将军”排在面对客户的最前列,增强前方的项目决策能力和合同关闭能力;让有经验、有能力、善于“啃骨头”的骨干进入战区支援;让高级精英与低阶少壮派进入战略资源及后备队。

我们基于现代IT技术以及相对成熟的监管体系,实现指挥决策中心在前,顾问、咨询中心在后是可能的,这实际就是美军的作战方式。越贴近客户,越要优秀编制,直至“将军”,作战队伍在能力上与评价上,不能“贫血作战”。代表处在粮食充裕的条件下,为什么不可以养23级的专家及客户经理;在组织精简过程中,我们要允许做厚客户界面,尤其要在客户粘性岗位上配置优质人才,合理保留优秀人才。

转载自微信公众号“HR转型突破”
作者:康至军

科技奖励申报材料撰写要点

一、申报材料内容要突出重点、主次分明:

申报材料要面向评审专家,在有限的空间、时间内,向评审专家展示最有用的信息。

二、技术创新是科技成果能否获奖的关键:

申报材料的准备应以主要技术创新点为核心,围绕成果的创新性、先进性、效益性等来撰写。

创新性:是否有突破或创新、完全自主创新等;

先进性:技术水平是否领先,性能指标是否优越等;

难度及复杂性:是否有自创的理论、模型,领域内技术能否实

现等;

重现性和成熟度:是否规模化生产,转化程度高等;

实用性:是否应用面广泛、应用前景好等;

三、成果的经济和社会效益、应用和推广价值:

申报材料还要充分体现出成果的经济和社会效益、应用和推广价值。通过依据事实,用数据、指标说话,比较成果应用前后或同其他项目相比所取得的经济、社会效益。

四、表述要客观易懂,技术内容要严谨,数据要真实准确:

申报材料最重要的信息最先展现。突出体现项目在相关专业领域的代表性和引领性。项目经实践检验,可用横向、纵向比较的方式,展示项目的作用和意义。

文/企业管理部

科技管理专栏

陕西北新开展 庆“八一”慰问活动

本报讯 8月1日下午,陕西北新开展了“庆八一”慰问活动,向公司6名退伍军人送上节日的祝福、送去组织的亲切关怀和节日问候,并开展了“面对面、零距离”的座谈活动。

座谈会上,6位退伍军人汇报了他们各自的工作及生活情况,讲述了参军时期的峥嵘岁月。他们对公司的关怀表示感谢,结合自身感受和岗位工作,为单位发展积极建言献策。并表示,转业不转志,退伍不褪色,发扬特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的优良传统,以高度的组织性和纪律性进一步增强工作责任感、使命感,在各自的岗位上再立新功。

未来,他们将继续发挥“舍小家、为大家”,不怕苦、不怕累的精神,继续保持和发扬军队的优良传统,在工作中时刻遵守“用心履职、不偏不私”的履职规范,发扬“自我革新、止于至善”的北新精神,为陕西北新未来的发展做出积极贡献。

陕西北新 文/王艳萍
图/雷丽娜



北新建材 2019 年新员工入职培训心得集锦

肇庆北新 崔梦茹

素质拓展运动,能使我们在做游戏的轻松环境中迅速熟悉队友,更好的融入集体。娱乐的同时,也学会团队合作,将大目标分解成每一个小步骤,每个人根据自己的长处,承担相应的责任,为共同的目标努力。与此同时队友间还保持了良好的沟通,大家相互分享经验,让我们可以汲他人之所长,补自己之所长,大家为解决困难贡献自己的力量,确保更好地完成任务。

行政人事部 王俪烨

职业素养与商务礼仪这门课让我学习到了如何从一个学生到一个职场人的转变。有“礼”走遍天下,我们要学习各种场合的礼仪文化,塑造良好的职业形象。同时,要具备良好的职业素养,树立正确的心态,坚持自己的选择并且努力付出,就一定会成长。努力学习坚持、尊重、敬业、担当的良好品质,做一个积极阳光、责任担当的北新人。

南方公司 刘遵立

参观北新建材企业文化园和未来建筑馆之后,让我非常振奋,这是一个有实力、有魄力、有

潜力的公司,此次培训之旅让我坚定了扎根北新的决心。从讲师们激情的演讲中了解到,北新建材的成功离不开所有人的努力。从 1979 年建厂到 2019 年辉煌成就,40 年的时间一步一个脚印,我们做到了全球第一!这个成绩实属不易。公司为国家建设做了很大贡献,我很自豪。

财务部 张景峰

俗话说,没有规矩不成方圆,一家企业良好发展,拥有源源不断的动力的原因一定离不开完善的规章制度。学习员工手册,能让我们在以后的工作生涯中学会约束自己的行为。拥有完善的制度,证明企业拥有着优秀管理方法。有了这么系统性的规定,才能保证企业在正常的轨道上飞速前行。

北方公司 宋本师

涿州工厂生产线的自动化程度很高,且场内环境十分干净整洁,厂内的安全标志都很齐全,安全系数很高,让我十分惊讶,我们真真切切地看到了产品的生产过程,过硬的产品质量,让我们在以后的市场工作中更有自信去面对客户。

南方公司 尹少杰

在职业规划课上,通过一个撕纸条的小游戏,让我们突然意识到:“原来我们只剩这几年的时间可以工作了,我们该怎么规划自己的职场生涯呢?”大到国家,小到个人,都会有自己的发展规划,我想成为纸面石膏板领域的专业人士,但我明白这是一个长期努力的过程,现在我的初步打算是:第一阶段,1-2 年之内能够在我目前这个职位上沉淀下来,积累最起码的工作经验,把基础打牢;第二阶段,我希望利用 3-5 年的时间,成为一个在自己的专业方面能够独当一面的人,能够独自承担责任,发现问题,解决问题,不让领导操心;第三阶段,成为石膏板领域的一名专业人士,在工作中能有创新与发展,能为公司创造更大的价值。

湖北北新 金刚

安全管理与安全教育的上课氛围比较轻松,即使看到那些血淋淋的事故视频也是如此,与我之前上安全培训课低沉的课堂氛围完全相反。因为我日常工作当中绝大多数都有接触,磕磕碰碰伤到手脚是常事,所以在安全

问题上感受更深。安全无小事,提高安全意识非常重要。

西北公司 王彤

俗话说:一滴水只有放进大海里才永远不会干涸。一个人只有当他把自己和团队事业融合在一起的时候才能最有力量。团队唯有精诚团结、目标一致、协同共进才能共创辉煌。在龙族密藏里面是深有体会,我们第六组的小伙伴,齐心协力,每个人都参与其中。在快要到达终点的时候,因为高温天气原因水量储存不够,陷入困境,但因为有三组的慷慨解囊才能让我们顺利走出沙漠,这就是团队的力量。除了团队团结以外,在团队出现问题的时候,我们应集思广益,尽快地解决事情,总结出现失误的原因及经验,是否应制定 B 计划等,不能把失误扩大化,要学会及时止损。

行政人事部 田倩玉

王兵董事长对新员工的寄语让人印象深刻,要拥有常识、推演、换位思考、用心,这几个词语看似简单随意,但是在工作当中真正能够把这四个词践行到实处是非常不容易的。在以后的工

作中,我会牢记北新的履职规范,同时也处处践行董事长对员工的 4 点要求,相信通过我的努力,一定能够做好自己的本职工作,在自己的本职工作上出彩!

华东公司 余宜海

通过这次系统的集训,让我更深刻地认识与了解了“北新建材”,她就像一个大家庭,身边拥有兄弟姐妹,让我们不再形单影只;犹如茫茫大海里一叶之舟的指南针,给予我们方向,默默的引领我们对未来做出一步步的规划与指导;她更像一个家长,对我们嘘寒问暖,倍感家的温馨。

北新绿色住宅 贾锦青

人生需要海阔天空的魄力,也应拥有光辉岁月的人生积淀。家是心灵的港湾。七天的培训让我们全方位地、快速认识和了解公司的企业文化和公司的规章制度,也感受着家一般温暖的心灵呵护。在这里同事间散发着更多的是家人的情感,兄弟姐妹间的情义,温暖着新鲜血液。在前辈们的指导下,自己的工作能力提升到更高更强的境界。这次培训自己成长了不少,在这里收获知识与感动,温暖了心灵与灵魂。

营销培训

华东公司

本报讯 近日,东北公司开展了以“经销商管理:提升业绩的策略和技巧”为主题的营销培训,并在铁岭基地组织了“隔墙吊顶大比拼”的竞赛活动。旨在更好的提高东北公司销售团队的整体营销水平,加强销售人员对施工技法的了解,做到将产品理论知识和实践操作相融合。

营销培训中,讲师从“厂家销售应具备的态度和思维”“理解经销商业绩未达标的原因”“为经销商带来价值”“经销商日常拜访”这四大版块进行分析讲解,并结合销售人员平时工作中所遇到的痛点和难点,理论与实践相结合,逐一为大家答疑解惑,帮助一线销售人员挖掘经销商的潜在需求。学员通过自我分析诊断,也发现自己工作中的不足,营销策划能力得到了提升。

东北公司

“隔墙吊顶大比拼”竞赛共分为四个组,第一小组凭借用时最短、拼装的石膏板 75 隔墙和 38-50 吊顶外观和质量最好,获得此次竞赛的冠军。通过此次培训,让销售人员对施工工艺又有了更深入的认识和理解。竞赛的方式也充分发扬了比、学、赶、帮、超的精神,进一步提升了销售团队的凝聚力。

文 / 东北公司 关艳 陈德福

本报讯 7 月 30 日,为期 10 天的华东公司营销人员产品知识培训落下帷幕,共 15 名新员工参与此次培训。通过培训加深了新入职营销人员对龙牌轻钢龙骨、鲁班万能板系列产品的了解,对北新建材系列产品形成了系统性的理论框架,对市场开拓产生了积极影响。

培训期间,战略营销部总经理董占波、副总经理党连军、万能板项目工程师刘明海对学员进行了指导,学员们对北新建材的企业文化、发展历程、轻钢龙骨系统知识、鲁班万能板产品以及具体施工流程等方面有了深入的了解。

董占波说,华东公司作为中国经济发达的长三角地区,具有巨大的市场潜力与可能性。北新建材提出的绿色建筑未来,在华东地区得到了很好的贯彻与落实,本次培训是必要的,系统学习北新建材产品理论知识,有助于日后工作的发展,有助于营销 2.0 战略的进一步实施。

培训中,战略营销部多位领导从最新研发的 BIM 系统作为切入点,生动讲解公司的最新成果,让学员们立体感受轻钢龙骨隔墙与吊顶体系,明白了北新



建材的绿色化、装配化、品质化。针对在项目与工作中遇到的问题,万能板项目工程师刘明海以实战为基础,带领学员动手实操,从问题中发现问题、了解问题、解决问题,亲自讲解,加深学员们对理论知识的理解。

培训最后,学员们进行了理论测验,战略营销部副总经理党连军对测验进行打分。他总结说,经过多日的培训,华东公司学员们已掌握产品理论知识,为日后的营销工作打下了基础,华东地区作为中国建材行业的前沿阵地,需要有扎实的理论基础,战士上战场需要有精良的武器装备,本次培训,就是将武器装备进行升级,对于营销 2.0 的战役开展具有积极作用。

文 / 华东公司 毛凯
图 / 战略营销部 苏子博