

战略合作伙伴

张凯 董宾

人事经理语录

柴小燕

建德人才切实为企业服务

——时代光华卫星商学院落户建德

5月19日,时代光华管理培训学院卫星远程培训学院建德教学中心,在建德市人才服务中心正式成立。早上八点十五分,“时代光华卫星商学院建德教学中心”开学典礼暨揭牌仪式在建德人才服务中心隆重举行,建德市委副书记梁建华、市委常委、常务副市长章舜年、市委常委、副市长吴铁民、人事局局长、党组书记、市编办主任潘秋友、人事局副局长、党组副书记韩勇、人事局副局长、党组成员、市编办副主任沈伟娣、人才服务中心主任蓝建荣、杭州时代光华执行总经理张朝辉及来自杭橡集团、新安化工集团等30多家大中型企业的70多位学员共同出席了开幕式。

建德市人才服务中心是经建德市人



民政府批准成立,隶属建德市人事局管理的人才管理服务机构。主要担负着全市范围内的人才引进、开发和管理的工作,自成立和开办以来,始终坚持为经济建设服务,为用人单位服务,为各类人才服务的指导思想,实行供需见面,双向选择,平等竞争,互惠互利的原则,为人才流动创造良好的外部环境。目前,市人才中心为广大用人单位和各类人才提供的服务项目有:人才招聘、人事代理、档案管理、职称考评、人才测评、人才培训、人才流动等服务。

随着建德经济的发展企业对人才的要求越来越高,也越来越专业,为了进一步满足企业对人才的需求,经过多方面的考察,建德人才根据当地企业的需求,同时结合时代光华卫星商学院的优势,成立了“时代光华管理培训学院卫星远程培训学院建德教学中心”旨在依托时代光华强大的师资力量和产品优势,全面提高辖区企业的整体素质,为辖区每个企业打造一支富有竞争力的高效管理团队。

时代光华卫星商学院是“时代光华管理培训学院”的组成部分之一,它指多媒体演播中心通过专线等方式将实时(直播)或非实时(非直播)课程传送到卫

星上行站,上行站卫星以广播方式将各类课程广播到指定的远端用户。远端用户通过安装的卫星接收系统接收到各种培训课程,并可以通过地面网络进行信息回传,实现文字、语音及视频的交互。简言之,卫星商学院就是讲师在北京等主会场授课,各地分会场通过卫星接收系统,同步观看和聆听讲师的课程,并通过卫星与主会场、讲师展开互动。

自2007年起时代光华卫星商学院依据专业方向划分7个分院,再细分出25个工作岗位,然后根据每个岗位特点、胜任力要求、不同任职阶段的能力状况,以及能力提升阶段的规律性,设计出按时间、业务和岗位三个维度相应岗位的培训所学习的通用课和专业课课程。2007年的时代光华卫星远程培训为大家提供更加专业、科学和体系化方案化的课程,从而解决了以往培训的随意性和无针对性,没有标准和没有依据的问题,与此同时,我们也精心设计了培训过程控制,加大了培训服务支持力度,有专人负责各地站点设备与安装技术指导;有专人负责课程培训督导工作。严格把控培训效果,积极调动学习者的学习兴趣,使企业培训效果能具体可见!



他们说：“我非常想进时代光华”

时代光华在培训行业拼搏了7年,在所有时代光华人的共同努力下拥有了她特有的魅力。杭州时代光华自03年成立以来,也以她特有的平台培养了一批批顶尖的销售人员、优秀的管理者、优秀的企业家!同时时代光华也以特有的资源与能量帮助管理者及其组织走向了成功!

于是,时代光华也就成为很多人梦想的成长空间,理想的工作场所。作为管理中心的负责人,我从招聘的过程中深切体会到时代光华在应聘者眼中的魅力,很多朋友通过各种各样的方式也迫切地想进入时代光华。

第一种:紧追不舍式

“您好!时代光华!”

“你好,我是AAA,我已经在你的公司投了简历,非常想加入时代光华!”

“非常感谢您对时代光华的支持!请稍等,我看看您的简历(是被淘汰的一份简历)。”

“您好,我已经看过您的简历了,我们现在要选择的是……而您现在在……很抱歉,以后有机会我们再合作,谢谢您!”

一段时间后:

“您好,我是AAA,上次来过电话的。我真的很想加入时代光华,时代光华很多老师的课我都听过,方总的课程我也听过的,我很想来公司学习与提高。我也接触了时代光华的员工,发现与别公司员工很不一样。我真的很想成为时代光华的员工,希望您给我一个机会。”

“非常感谢您对时代光华的信任,也就因为这么多人关心时代光华,支持时代光华,于是我们变得更优秀。但是您应聘的岗位在……方面真的不合适,建议您再看看我们公司别的岗位,有兴趣的话可以考虑一下。”

“好的,那我再看看”

又一段时间后,手机响起,又是AAA,精神可佳!

第二种:突然袭击式

前台:“小燕姐,有人来应聘,你今天安排了吗?”

“没有啊。但是人家已经来了。”“我马上出来哦,你先招待一下。”

“好的!”同时前台会递上水、资料等,进入时代光华不会有被忽视的感觉。

面试。

“您好,欢迎您来时代光华,您想应聘的是什么岗位?没有预约就来了?”

“是的,很抱歉。我想时代光华这么优秀的公司招聘肯定很快就好了,怕失去机会就冒昧过来了。我想应聘的是……”

“……”

“公司有公司的平台要求,我个人也是高要求的,因此我们时代光华在选人的时候会比较苛刻,优秀的人才我们绝对不会拒绝。个人认为您在……很不错,但是在……还是比较欠佳的,建议您在……方面注意提高,这样的话您就会更加优秀!”

“谢谢您!我还没有见到这样真诚的面试,您是第一个给我直接提出不足并告诉努力方向的管理者。谢谢您!我会努力的,也让我看到时代光华的与众不同。我给自己半年的时间,半年后再来应聘!”

“好!非常欢迎您!更期待看到您的进步与改变!”

第三种:多次打扰式

人才简历多次出现***,而且会很明确的说怕自己的简历被漏掉。其实招聘的负责人会珍惜每一份简历与每一位应聘者。被忽视的情况不会有。但是他们的担心也是可以理解的,谁让他们那么想加入时代光华呢。

关于“坚持不懈”的例子还有很多,我想每个人对时代光华都有不同的印象,有非常优秀的一面同时也有一些不足,这很正常,毕竟公司发展的时间不长。但是有那么多优秀的讲师、管理者以及销售人员想加入时代光华,这也足以说明时代光华的魅力!

他们说:“我非常想进时代光华”!我要说我很幸运在04年初就加入时代光华,并在这个充满激情的平台上得到锻炼与成长,所有的时代光华人在一起用心经营着这份伟大而意义非凡的事业!

来吧,朋友们,时代光华欢迎优秀的您加入!

岁月疏漏

施国君

没有一个人谁都会喜欢

你要准备被人讨厌,不要生气,生气是拿别人的错误来折磨自己,我们说小胜靠智,大胜靠德。做大事的人把自己的脸皮磨厚吧,今天你放下面子是为了明天更有面子,被人骂是给自己一次反思的机会,要学会感恩,因骂人的人还没有懂得生活的真谛,在小市民中流走。不要跟他对骂,要不然别人更不知道究竟谁是“傻子”了。

我们中国人很伟大,很多东西我们

是不能抛弃的,不要老拿我们的缺点跟外国的优点比。比只会把自己也比下去,中国人虽然伟大,但也有人不喜欢,所以我们要保持好那份忠诚,把人家好的东西拿过来,接着再跟别人比,我们前辈说:“师以长技以制夷”,意思就是把敌人的特长学来,学好了本领再去把敌人打倒。

做人也这样,既然不能被每个人喜欢就不要强迫自己很完美,因为当我们

说别人缺点的时候,我们自己就有错了,所以在我们的企业里很多时候管理很乱就是这个原因,我们和别人不一样,所以要用中国式管理。

千万不要拿别人的错误来惩罚自己,做人做企业,没有一个定点名词可以来决定自己的未来,关键在于适应这个环境。不能改变环境只能改正我们对环境的的态度!快乐工作,开心生活,这个才是真谛!

客服部的成立与发展

方艳

时代光华客服部门是公司直接面对客户群体的职能部门。2007年,随着公司业务迅猛攀升以及市场需求的日益深化与多样化,时代光华快速做出市场回应,在稳中求变,树立了以服务致胜的市场理念,对企业的市场服务体系进行了全新的调整,重新组建了一支专业的客户服务队伍,于2007年1月份宣告调整后的客户服务部正式成立。

客服部门专门为客户提供各项公司所经营项目的咨询;处理客户提出的要求,解决客户的各类问题;维护公司在客户心目中的形象,是企业的宣传展示窗口。时代光华客户服务部门为公司和客户架起沟通的桥梁,合理而科学的协调着各部门共同推动公司的持续发展和正常运转。

目前部门内有六位成员,承担全公



时代光华客服部全家福

司的客户服务工作。包括对内及对外服务工作。对内具体工作内容有:讲师咨询、技术支持、会员客户支持、短信平台服务等;对外具体工作内容有:客户电话咨询、客户网站平台服务(主要指在线QQ、MSN、邮箱)、客户技术问题在线解答、客户投诉等一系列服务工作。

时代光华客户服务部为您提供灵活的交流渠道,如电话、手机、短消息、网络电话、电子邮件、传真等,事先了解客户信息,有针对性地进行沟通,使客户得到“直通车”式的服务。只要您一个电话,剩下的事情我来做!

在客户服务的过程中,我们始终秉承“专业高效,诚挚服务”的服务理念,致力于为客户提供最优质的服务并最大程度的满足客户需求,不断的提升服务质量并拓展服务范围。我们的最终目标:客户满意是我们追求的最高目标!

温馨提示 我们竭诚为您服务,敬请客户网上留言,来电垂询,谢谢! 我们的网址是:www.hztbc.com, 我们的电话是:0571-89938975 89938973 89939500

鲜老庄 临安食府

钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香

临安特色招牌菜:临安三石

大明山石鸡煲仔

大明山山清水秀,山与山之间溪流淙淙,山泉清澈、甘甜,农家人均可直接饮用山泉水,水中盛产石鸡,味鲜肉嫩,回味无穷。

九石石耳

石耳堪称临安山珍极品,是一种野生在人迹罕至的悬崖峭壁上的菌类植物,一般要六七年才可长成,富含肝糖、胶质、铁、磷、钙及多种维生素,营养价值极高。据《本草纲目》记载:石耳有滋补、消炎、降压功效,可以明目益精、延年益寿。九石山是浙西高山,属黄山山脉,位于大明山侧,无开发,无人居住,原生态。到处都是森林峭壁,地势阴深,盛产石耳,品质极佳,故得其名。

石斑鱼

临安的石斑鱼指的是生成在高山小溪中的石斑鱼(非海里石斑鱼),溪石斑鱼味道非常鲜美,与其他主辅料结合炖烧或红烧,汤鲜美。

杭州鲜老庄餐饮管理有限公司 杭州市文二路206号金地大厦一楼 电话:0571-88808577, 13805719034 员工聚餐、团队婚宴、年夜饭预订热线:0571-88808577, 13805719034

■ 顾问:方永飞 金云哲
 ■ 总编:葛建华
 ■ 编委:张凯 钱肖英
 张晓旻 王科女
 ■ 第5期(总第5期)
 ■ 本期四版
 ■ 2007年5月15日

学习力

Learning Power



主办:杭州时代光华教育发展有限公司
 杭州麦思特管理顾问有限公司
 香港光华管理学院

内刊

知识改变命运 学习成就未来

优秀企业新中层的角色定位

○ 方永飞

中层管理者是企业管理的中坚力量,也是企业普通员工的直接管理者,在企业的运营过程中,始终处在“兵头将尾”位置。中层管理人员除了具有管理职责、岗位职责以外,在企业管理中不仅承担着员工与公司决策者之间承上启下的重要角色。

如果中层管理者不能发挥其应有的作用,就会对企业的管理和决策的贯彻带来很大的阻碍作用。在中层管理者扮演“三承三启”的角色过程中,最可怕的问题就是信息扭曲,如果在中层环节出现了信息失真,企业的发展将会面临很大的问题。所以在《第五项修炼》中有这样一句话:一个企业组织的健康程度,要看其信息传递的速度以及信息的失真度,这决定了整个企业未来的发展。因此,优秀企业的新中层必须承担以下角色:

一、业务、专业带头人

一个成功的管理者不是指身居何等高,而是能凭借自身的智慧、气魄、胸怀、威望和博爱把其他组织成员吸引到自己的周围,在共筑理解、信任、支持的平台上,引导和影响别人来完成组织目标的人。而管理者影响力的获取不是靠手段、施计谋、搞小恩小惠骗取的,而是需要管理者自身实实在在的业务专长、技术优势以及专业知识的魅力,这就需要我们的管理者不断地吸取知识,使自己拥有合理的知识结构,成为业务、专业带头人。

二、业务技能辅导者

一个优秀的中层管理者在管理下属的同时,还应承担辅导下属的责任,即在日常工作中扮演“教练”的角色。教练工作不仅是训练,而且是辅导、参谋、揭露矛盾和教育;训练工作要求领导人员具备倾听的能力以及表达真实的赞赏、感谢的能力。通常在员工“首次”做某事之前或之后要进行特殊的鼓励,或在纠正员工错误时,需要对员工进行训练工作;辅导就是帮助有潜在能力的员工充分体现出自己的能力的工作;参谋就是当发生问题、工作受到影响时,给予员工建设性意见、支持和鼓励,并进行双向的讨论;揭露矛盾就是把工作中存在的问题、员工的重大工作失误正面地

公布出来,由众人一起来解决问题,纠正错误。教育也就是我们一般所说的培训。

三、下属心态建设者

下属的心态直接决定他的工作效率及团队整体的凝聚力,作为中层管理者如何时刻观察每一个下属的工作心态,从而在第一时间端正下属不良的心态是日常管理工作的重要组成部分。在员工信心不足、意愿不强、内心不安的时候,中层管理者能否打开下属的心结,调动下属积极的心态就显得尤为重要,所以一个优秀的中层管理者还应该是一个合格的“心理医生”。

当然,作为中层管理者自己能否时刻保持热情,时刻调动积极的心态也至关重要,建设下属心态可以用沟通、参与等方式。

四、下属行为监控者

作为中层主管,你应该对下属的行为负责。下属的行为是否推动了公司的发展,是否推动了部门业绩的发展,这是每个中层主管应该负责的问题,因此,对下属的行为进行合理的监控和纠正是必要的。我们的企业必须制定出大量的行为守则、流程与标准来引导我们员工的成长。中层管理者要进行“细节管理”,做到时刻“纠偏”,对下属违反规则的行为进行及时纠正,才能逐步养成员工良好的工作习惯,如海尔18年如一日地开展OEC管理,能够管到每一个人,管到每一个人每一天在做什么,这就是一个优秀企业必须要实现的行为监控。

五、部门项目发展的策略建议者

中层管理者必须根据部门的目标,结合部门实际的情况及时制定实现目标的策略与行动计划,依据计划主动寻求上级、下属及其他部门的配合支持,从而保障部门目标的实现。

作为中层管理者,你有责任提出部门的发展方向,有责任制定部门的发展计划以及发展策略,而不应只管执行,一味依赖上级的决策,因为真正了解企业,了解这个部门的是中层管理人员,只有中层管理人员才能提出合理的部门发展与项目发展建议,只有让中层管理人员真正做到主动、积极、向上,我们整个企业才会蓬勃发展。

公开课程抢先知



李力刚

中国培训师大联盟——特约培训师。具有八年的销售(管理)经验及四年的培训经验。工作经历包括:上海华青工贸有限公司销售总经理、台湾裕隆集团IT产品部总经理、香港快意科技顾问有限公司顾问、联想集团增值渠道总监、内聘讲师。现任:北大经济学院特聘讲师、《解放日报·职场培训》高级讲师、四川省西部经理学院特聘讲师、华林互动国际机构顾问、上海智优企业管理咨询有限公司特聘讲师、金信营销与管

理咨询有限公司顾问。其课程以风趣、幽默、活泼,善于挖掘及调动学员内在的潜力及主动性,激励式的教学方法,并配有大量案例为特点,广受企业界的好评。擅长市场营销课程,主讲课程有大客户销售策略、核心销售技巧、渠道销售策略、电话销售技巧、双赢商务谈判。

普商学院企业内训培训师,担任多个国家级出国访问团体的礼仪培训师。曾为千余家企业从事咨询服务和培训管理服务,其课程以注重操作性、培训风格风趣活泼,强调互动性和学员的参与,并配有大量案例为其显著特点。主讲“魅力领袖”培训课程及员工能力及素质提升课程百余场,培训5000多人,所授课程广受企业界的好评。经典课程有:《魅力领袖》、《经理人商务魅力提升》、《共赢领导力》。



杨路

北京雅致人生管理顾问公司总裁兼首席讲师、惠普公司特邀员工整体素质整合顾问、IBM公司特邀员工整体素质整合顾问,诺基亚等多家公司的

特邀员工整体素质整合顾问北京外企服务公司特约讲师、亚太管理训练网授权培训师、美国领导特质分析PDP专业咨询师、微软(中国)公司员工职业化提升培训顾问、三星电子新员工职业化提升培训顾问、2005年度中国女性经济先锋人物、央视《绝对挑战》招聘与职业生

涯发展专家组成员。曾经担任法国布尔公司客户销售经理、中国惠普公司政府行业中国区销售经理、中国惠普公司惠



袁文龙

上海书友路文化传播有限公司董事长、上海杰科

勤企业管理咨询有限公司董事长、扬州天龙职业培训学校董事长、多家公司聘为常年管理咨询顾问。

擅长培训领域为企业战略、管理发展、人力资源、市场营销、职业发展等。管理畅销书作者:《为你自己工作》—2005年最佳企业员工培训读本;当当网畅销排行榜前10名;

主讲课程有:《打造高绩效团队》、《金牌销售精英打造》、《培训师专业化培训》。



方永飞

杭州时代光华教育发展有限公司总裁、北京时代光华教育集团首席讲

师、首席营销顾问、美国领导力研究中心“情境领导”认证讲师、品牌课程《赢在中层》创始人、被誉为“中层管理培训第一人”、中国最受欢迎的企业营销与管理教练之一、被评为“2004-2005中国金牌管理咨询培训师”。

《执行力建设》、《顶尖销售》、《情境领导》、《品牌策略》等。

专著有:《赢在中层》、《如何成为顶尖销售员》等书。擅长课题:《赢在中

层》、《执行力建设》、《顶尖销售》、《情境领导》、《品牌策略》等。

曾培训过的客户:华为、东信、胡庆余堂、张清泉、娃哈哈、TCL、森马等。精品课程:《赢在中层——如何成为高效能的企业经理人》、《如何成为一个顶尖销售人员》、《情境领导高级研修》、《TTT企业培训师课程》。



魏庆

“理念到动作”营销培训创始人,主张“有效的培

训是把理念宣导落实到动作分解”。曾任可口可乐公司、顶新国际集团等知名企业销售经理、品牌经理、销售总监等职。

先后为可口可乐公司、统一企业、嘉里饮料、美国华纳糖果、伊莱克斯电器、美的集团、康佳集团、科龙集团、TCL集团、创维集

团等国内外几百家企业提供过实战营销培训服务。《销售与市场》等多家营销权威媒体特约撰稿人、专栏作家,出版了系列培训光碟和四套营销专著,其专著《经销商完全手册》被娃哈哈集团、完达山集团、香港加加酱油等知名企业收录为内训教材。

直销中心五月“顶尖销售培训”隆重登场



员工们正在聚精会神地参加培训

本报讯(通讯员 高丹) 杭州时代光华直销中心2007年过去的五个月中,取得了突破历史性的销售佳绩。为了再接再厉,超额完成2007全年的销售目标,直销中心五月被定为时代光华“顶尖销售培训月”!这次培训是由杭州时代光华教育发展

有限公司副总经理、直销中心总经理金云哲挂帅,直销中心销售经理等主讲,时代光华全员参与的学习月。

为了办好为期一个月的销售培训,直销中心成员们可谓下足了功夫,五一七天长假也专门抽出时间,共同商讨培训内容和课程安

排,真正做到了科学化、系统化、专业化。为了能使新老员工都有所收获,课程安排上体现出了多样化:有介绍基础产品知识的课程如《内训流程》、《讲师简介》、《课程包的介绍》;有历届销售冠军的经验分享,如《潜在客户开发与与管理》;有客服部组织的《客户服务技巧》;也有《时间管理》、《情绪管理》一类的选修课;还有针对中层管理人员的能力提升开办的《高效授权与执行力》、《员工激励方法》等等。课程安排上可谓丰富多彩,面面俱到!

其中最受欢迎和期待的是《情境模拟实战演练》、《电话销售技巧》和《面访礼仪及技巧》。新员工代表孙福明激动地说:“加入公司的时间不长,在电话销售方面总是感觉力不从心。这次培训让我们有了一次专门实战演习的机会,可以向老员工、销售冠军学习,学习到他们是如何把握客户需求、应对客户问题的。所以这次的培训对自己的职业生涯非常有帮助”!

5月	25日(周六)	李立刚	如何抓住你的大客户	2000	杭州
6月	23日(周六)	袁文龙	优秀员工的12项修炼	800	杭州
	30日(周六)	方永飞	赢在中层——总裁版	1200	杭州
7月	7日(周六)	方永飞	赢在中层——干部版	1200	杭州
	21日(周六)	魏庆	区域市场的开发与经销商的管理	2000	杭州
	26日(周四)	杨路	如何提升商务魅力	1200	杭州

主办:香港光华管理学院 杭州麦思特管理顾问有限公司 杭州时代光华教育发展有限公司 咨询热线:0571-89938988(总机)

亚洲第一名嘴

——张锦贵教授公开课誉满杭城

本报讯(通讯员 高丹 葛建华) 2007年4月21日,有“亚洲第一名嘴”美誉之称的张锦贵教授应杭州时代光华公司的邀请,专程来杭讲授《卓有成效的管理者——谈魅力领导》大型公开课。当天,浙江省图书馆二楼报告厅的会场座无虚席,课程在愉快热烈的气氛中拉开了序幕。

随着我国加入WTO,经济呈现飞速发展的趋势,商场犹如没有硝烟的战场,竞争呈现了白热化。一家公司的成功很大程度上取决于领导者的决策,英明的领导不仅决策正确、精通管理,同时又能挖掘人才、培育人才、留住人才,使企业始终呈现健康良性的发展趋势。那么,领导者如何处理好公司上下级的关系、工作与家庭的关系,做到英明决策、精通管理、魅力领导?曾经创下一年内拜访一万家企业的纪录,从一个乡村的穷小子,到现在成为多家企业的董事长,30岁前就成功致富,受到万人景仰,有着30年培训经验,演讲内容超过100种,现场听众超过100万的亚洲教育界顶级讲师;被广大学员誉为“亚洲第一名嘴”的张锦贵教授和广大学员分享了自己的宝贵经验。

来自杭州旅行者汽车集团、万向集团、虎牌控股集团、中国农业银行杭州分行、恒晟图文公司、中球冠集团、湖州大东吴集团、浙江省青年企业家联合会、传化集团、贝因美集团、浙江金成建设集团、广厦集团等多家企业的总裁、中高层管理人员共400余人济一堂,共同分享了张教授的精彩演讲。

听他的演讲有三难:他言之有物——令你重新自我检讨难,他幽默风趣——令你捧腹大笑难,他经验丰富——要你听其言,起而行,不成功也难!在浙图二楼报告厅中,张教授声情并茂、丝丝入理的激情演讲令在场学员时而开怀大笑,时而若有所思;时而奋笔疾书,时而点头称颂;时而激情澎湃,时而掌声如潮。张教授从普通的推销员到多家公司的董事长,从自我实践、企业实践到亚洲最知名的培训师之一,作为魅力领导的探索者、实践者、受益者和传播者,将多年的心得毫无保留进行了分享。并将很多企业管理的法则归纳成简单好记的排比句,如“扩大人脉的秘诀:同流才能交流,交流才能交心,交心才有交情,交情带来交易”,“有计划不忙,有原则不乱,有预算不穷”等等给学员留下了深刻的印象。

课程中,张教授以达成企业的商业目标为导向,分别从激烈的市场竞争到企业的战略决策制定、从阐述企业文化到员工的绩效最优化、从商业目标的制定与分解到管理层潜能的激



励和激发等多个方面和角度详细阐述了领导者的角色与责任、管理层的激励和考核、商业决策制定与企业文化的建立、授权管理层与建立核心团队、领导者魅力修养等五方面的内容。如果说张教授丰富的案例、幽默风趣的语言使到场的学员们在吸收和掌握知识的同时又多了几分欢乐的话,在分享了张教授自身成功的案例后,带给学员们更多的是心灵的震撼与启迪!

在工作人员现场随机发放的《公开课满意度调查问卷》数据统计中显示,好评率达到了95%!多数学员表示张教授的课内容丰富翔实,含义深刻,以后会继续参加。其中杭州旅行者汽车集团的成小姐说:“听张教授的课是一种享受,我学到了很多知识,对自己的工作有很大的帮助”。杭州浙大恩特公司的朱先生说:“张教授非常会启发学员,讲的很多案例都是发生在身边的事情,感觉很亲切,课上所讲的内容也是以前没接触过的,非常感谢时代光华公司举办了这次公开课。”

一天的课程,在既轻松愉快又不



乏方法和智慧的氛围中结束了。在长达8个多小时的培训后,很多学员和张教授合影留念,现场气氛十分热烈。张教授编著的书籍、课程包成了抢手货,许多老总表示,一套课程包几百元的投资不算什么,回去花时间反复体味张教授的真知灼见,将学到的知识化为自己的行动,做一个真正的魅力领导者。绝大多数的学员表示,通过此次公开课,不仅仅提升了自己的知识水平和思想观念,更重要的是学会了日常工作中许多问题的处理方法和技巧,有一种脱胎换骨的感觉,对生活和工作充满信心。

卫星时讯

优秀示范商学院——宝石商学院见证

宝石商学院于2006年3月份加入到了杭州时代光华卫星远程培训学校大家庭当中。

宝石宣言:一年多以来,我们宝石已经为企业内部的各级干部和普通员工提供了生产管理、财务管理、人力资源管理、营销管理等各方面的培训。有了时代光华卫星远程课程,使我们宝石从董事长阮小明到普通的一线员工,都能足不出户就享受到业内知名专家和实战派讲师的优秀课程,真正实现全员培训。通过时代光华卫星课程,我们要把宝石打造成为一个真正的学习型组织。

在新经济时代,谁掌握了人才,谁就能领导时代,而领导这个时代的企业,最需要的就是人才,人才从哪里来,就从我们的企业中提拔和培养出来的。只有企业有了自我造血的功能,才能运筹帷幄,决胜千里! (陈平)

相关链接

浙江宝石缝纫机股份有限公司(以下简称宝石)隶属于宝石控股(集团)有限公司,位于中国经济最为活跃的“长三角”地区台州市经济开发区。1994年

公司董事长阮小明和其他6个合伙人用2000元资金开始创业,成立了宝石缝纫机公司,并发展为宝石控股(集团)有限公司。2003年,宝石控股(集团)有限公司以其主业工业缝纫机注册成立了浙江宝石缝纫机股份有限公司。2005年宝石实现销售额8.01亿元,利税总额8359万元,出口创汇6540万美元,跻身于全国500强民营企业之林,成立缝制机械行业主要骨干企业、浙江省民营企业的一面旗帜。宝石回馈社会,几年来累计向社会捐赠了1700万元。阮小明董事长获得了“中国优秀质量人”、“2005年度十大风云浙商”等一系列荣誉称号。宝石牌工业缝纫机被评为中国名牌产品,“GEMSY(宝石)”商标被认定为中国驰名商标。国务院、外交部、全国妇联都曾将宝石缝纫机



“中层”大步向前走 《赢在中层》走进伟明



本报讯(温州公司通讯员 张晓曼) 中层经理是企业的脊梁,是企业的核心人才库,是企业得以生生不息的创新源泉!大量的案例和事实证明,一家企业的成功不仅取决于总经理,中层的水平起到了80%的作用。企业的发展在于执行力,但往往在实际操作中执行会受到很大的阻挠,在实际工作中,有时领导下达的工作任务,基层在完成过程中积极性不高,完成质量有限。因此面对企业纵深发展的软肋——中层经理的素养与能力,解除中层管理者之间重重矛盾和企业高层管理者两难境地,5月13日在温州时代光华全倾组织下,伟明集团携手著名的方永飞老师在温



为其企业内部做了一整套系统的培训。

方老师针对企业的以下问题,如:(1)如何提升企业经理人执行力;(2)如何打造高效职能经理人的管理思想;(3)如何明确成功职业经理人的角色定位;(4)如何提升企业经理人的领导素养;(5)如何快速掌握部门管理、团队管理的各种技能等,通过怎样做公司的“狮子”,而不做公司的“绵羊”,学会运



用“猴子管理法”等各种案例对企业中层出现的种种问题做出解答。就企业未来的三大强敌,企业“老鹰变小鸡”现象的迷思,中层“断层”,拷问公司执行力、经理人的角色定位、解决问题的思维原则、建立赢在执行文化、员工活力曲线、高绩效执行力团队的用人原则等等展开细致讲解。

经过一天的培训,方老师的精彩课程得到了伟明集团上下员工极大的好评,更有慕名而来的其他企业人过来听课,纷纷表示希望方老师也能到其企业授课,解决他们的企业中层问题。

ELN 学习系统应用在金蝶公司

本报讯(通讯员 郑慧中) 华东区是金蝶公司收益最大的区域,在整个集团中具有非常重要的作用,2007年更是承担着重要的业绩指标。为配合公司战略目标的实现,华东区人力资源及培训负责人面临着三大问题:(1)新销售人员培养问题:公司需要在短时间内提高新销售人员的素质,但新员工人数众多,入职时间前后不一,以现有的集中入职培训模式,开课周期和开课频率必须兼顾每个阶段的新员工,没办法在第一时间给每个新员工提供相应的培训;(2)内部讲师培养问题:金蝶华东区的讲师部分是部门主管和经理等人员兼任,如何在不用工作时间的情况下提高内部讲师的业务水平也是一个重要问题;(3)培训工作效率问题:金蝶华东区各分支机构办公地点分散,而分散化的学习从成本和效率上都是太高了!

基于以上问题,金蝶软件华东区从2005年底开始使用杭州时代光华ELN企业在线学习模式,时代光华的ELN企业在线学习模式让金蝶软件华东区从以下几方面开始与公司的目标紧密地结合了起来:(1)关于新销售人员培训:所有华东区的新销售人员入职的第一天,就分发电子学习账号,学员在

金蝶国际软件集团·网络商学院



学习计划的指导下,自行安排具体学习时间,进而兼顾学习和工作;(2)关于内部讲师培养:由内部讲师自选课程的方式,一方面可以把ELN学习账号作为一种讲师专用的学习福利,另一方面可以让内部讲师根据课程开发和个人知识补充需要,来灵活掌握和选择学习课程。丰富及持续不断的课程资源,让讲师随时随地找到所需课程资料,进而提高课程准备和开发的效率;大量的优秀讲师资源,让内部讲师可以近距离的领略和学习培训行业里一流讲师的授课风采,从而快速提高自身授课水平;(3)关于人力资源部定位问题:平时学习主要通过时代光华ELN进行,华东区人力资源部通过远程控制就能管理学习进度,另外每2个月组织一次内部学习交流和研讨沙龙,这样减少了集中培训时间,也进而减少了差旅费等集中培训支出。

时代光华ELN企业学习在线大大方便了金蝶软件华东区的学习以及培训,并得到了客户由衷的赞赏。



致力于成为中国最专业的人才孵化和招聘平台

引领中国互联网进入免费招聘时代

8020人才网是面向全国的大型免费招聘网站,致力于成为中国最专业的人才孵化和招聘平台,引领中国互联网进入免费招聘时代。我们始终以满足客户需求为导向,用权威的专业服务,做好企业与人才的对接;同时,8020人才网非常关注个人的职业发展,注重给求职者提供最满意的网上求职服务体验,求职者可在8020人才网投简历、找工作,方便、快捷、有效。我们把企业销售人才的培训、输送作为人才网重要服务内容,为企业招聘和培训专业的销售人才,打通求职者与企业的销售人才对接。我们的专业培训测评顾问以强大的培训资源为依托,为企业量身定制各种公开课程、内部培训、实战模拟及专业测评方案,帮助企业员工迅速提高职业水平和综合素质,轻松面对工作挑战。8020人才网,企业的忠实伙伴,个人的职业导航家。

抢注通道: www.8020rc.com 注册有奖 大型公测火爆进行中

凡注册8020人才网企业用户,均可享受终身免费招聘服务。

无限职位发布 无限简历下载

更可享受惊喜优惠广告赠送 www.8020rc.com 做中国最专业的人才孵化和招聘平台

VIP客户套餐:

- ☆无限期免费招聘服务
- ☆8020人才网首页“名企招聘”大型图标广告三个月免费发布
- ☆首页热点招聘置顶一个月
- ☆购买时代光华课程包享受8.5折优惠

超值客户套餐:

- ☆无限期免费招聘服务
- ☆8020人才网首页“名企招聘”小型图标广告三个月免费发布
- ☆首页热点招聘置顶一个月
- ☆购买时代光华课程包享受9折优惠

惊喜优惠产生方式:

5月8日至7月8日每周随机抽取两名VIP客户套餐、三名超值客户套餐 每周五在www.8020rc.com上公布中奖名单 详情请咨询 0571-89938992 或发送邮件至 8020rc@163.com



新品专栏

T-MBA 课程 企业成长的跳板,团队提升的摇篮!

大量的案例和事实证明,一家企业的成功不仅取决于总经理,中高层经理的水平起到了80%的作用!

时代光华 T-MBA 以时代光华雄厚的师资力量、实用的教学方式、严谨的教学管理为显著特点,在如今各大企业纷纷呼吁“中层告急”的时代,在6个月的时间里,利用时代光华最优势的培训资源平台,通过名师点拨、现场演练、多媒体学习、名企取经等行之有效的方法,集中解决企业核心中层干部的“沟通+执行”问题,切实提高中层团队战斗力。同时,发挥团队协作的力量,最大限度地扩大中层影响力,提高整个企业的绩效!

时代光华 T-MBA 让您的企业实现 1 (个最高领导)+1 (个中层团队)=11 (企业利益最大化)的目标,优势彰显!并在专业化的学习流程后取得“职业经理人课程研修班”证书!时代光华 T-MBA 课程——企业成长的跳板,团队提升的摇篮!

销售人才孵化基地 企业成功的选才金库!

浙江省作为长三角的核心地区,经济发达,中小企业众多。成功企业建设以人为本,其中销售人才是绝大多数企业所必需储备的人

才,是企业发展壮大过程中冲锋陷阵的一线保证,是企业利润和价值的直接捍卫者。但目前人才市场上真正合格的销售精英却不多见,很多企业通过诸多方式寻找人才,或者花费大量财力、人力、物力的培训,也仍然无法找到合格的销售人才。

鉴于此,本着客户之所急,忧客户之所忧,为所有企业提供优质优良服务的宗旨,杭州时代光华依托公司一流的师资队伍、先进的培养模式、多年的实战培训经验和优质的服务水平,启动了销售人才孵化基地的项目。通过从社会及高校大学生中筛选出一批有志于从事销售事业的人才精英进行培训,根据学员的销售能力测评结果,为其量身定制一套个性化学习方案,合理分配学习课程、制订学习计划、跟踪学习实施、组织学习考试和评估学习效果,为企业输送职业素质和销售技能双全的“速食型”人才,使人才更加符合用人单位的实际需求,缩短转型期,能够迅速融入新的团队,利用最短的时间为企业创造利润。

同时销售人才孵化基地还切身为企业提供销售团队的整体外包和整体培训方案,通过时代光华专业、实战型的师资力量给予整体销售团队的理论和实践的指导,并进行100%的销售人员全程跟踪,发现实际销售中的问题,进而提出方案,解决问题。可以极大地提高企业销售团队的作战能力,有力保障企业在快速发展中所需要的能量。

销售人才孵化基地将极大的依托 8020 人才网,通过网络载体,企业无需再去挤人才市场,招聘成功后付费,为企业节省 90%以上人事招聘费用,轻松获得优质销售精英。免去繁杂的销售人才职前培训,解决企业因人才流失造成的培训成本增加问题。从人才选拔到培训上岗,只需花费企业原先费用的 1%, 换来 100%的优质销售人才保障。

8020 人才网

做中国最专业的销售人才孵化和招聘平台!

杭州时代光华人才开发有限公司旗下专业的大型人才招聘网站。

8020 人才网始终以客户需求为导向,用权威的专业服务,做好企业与人才的对接;同时,8020 人才网非常关注个人的职业发展,注重给求职者提供最满意的网上求职服务体验,求职者在 8020 人才网投递简历、找工作,方便快捷、有效。8020 人才网把企业销售人才的培训、输送作为人才网重要服务内容,为企业招聘和培训专业的销售人才,打通求职者与企业的销售人才对接。8020 人才网专业测评测评顾问以时代光华强大的培训资源为依托,为企业量身定制各种公开课程、内部培训、实战模拟及专业测评方案,帮助企业员工迅速提高职业水平和综合素质,轻松面对工作挑战。

公测期间还有大量免费、优惠和惊喜活动送您!

E-learning 项目 OPP 会议圆满成功



本报讯(通讯员 高丹)2007年4月27日,杭州时代光华公司培训教室座无虚席。来自普天东方通信集团、杭州华立房地产代理有限公司、浙江雷可澳投资有限公司、绿都控股集团有限公司、杭州正华电子有限公司、普信通北京科技有限公司驻杭办事处等的 40 余名与会企业高层领导、人力资源专员济济一堂,与 E-learning 项目专家倪合明共同探讨如何用 ELN 项目解决企业的培训方案问题。

倪合明,北京时代光华网络商学院总监;江苏省人力资源协会常务理事、副秘书长;南京金海田管理咨询公司董事长。10 年管理咨询经历,丰富的企业培训经验,曾为近百家企业提供培训服务。特别是近年来,为众多企业成功实施 E-Learning 提供了强有力的支持。此次来杭是应杭州时代光华公司之邀专程做 ELN 项目的主讲人,为浙江企业做宣传推广。

下午一点开始,就有客户陆续签到入场。两点整,随着一阵热烈的掌声,倪老师进入会场,研讨会正式开始。整个会场安静、有序,大家都全神贯注的聆听主持人的演讲,并不时对倪合明老师的精彩演讲给予热烈的掌声。演讲结束后,倪合明老师与在场嘉宾现场互动,嘉宾们也很踊跃的提出了各种实际使用中可能遇到的问题,倪老师对客户的问题进行了认真详细的解答。在随后的客户满意度调查中,学员们对倪老师的课给予了极高的评价。

会后,不少外地客户纷纷要求时代光华公司在浙江省内其它城市再举办类似的研讨会。随后,应客户的强烈要求,OPP 研讨会又于 5 月 17 日在台州举办,此次研讨会以“企业人力资源年度规划与培训体系建立”为主题,并将推动时代光华 E-learning 系统解决更多的企业管理培训问题。

销售冠军分享

“书山有路勤为径,学海无涯苦作舟。”我们是从哪里来的,要到哪里去?这样一个问题始终困扰着我们。想要知道自己从哪里来,要到哪里去,就需要不断地学习,不断地探索我们未知的领域,我们每天的工作和实践都是为了更好地了解自己,做每一件事都是在向昨天的自我超越。我们可以不清楚自己从哪里来,但是我们一定要深刻地明白自己要达到的目标,并持之以恒,每天进步一点点,然后不断地修正和改善自我的缺失,只有这样才能达到理想的彼岸。

4 月份问鼎的销售冠军就是以上述这样一种生活方式和处事态度来完善自我,去追求自我,不断超越自我的。

冠军语录:我叫陈平,70 年代末生人,来自东海之滨的现代化港口城市——宁波。她位于本世纪最具经济活力的长三角南翼,是一座兼具东西方文化、古今商贸气息于一体的城市。母亲河余姚江、奉化江、甬江在这里汇聚,余姚江、奉化江承载着上游来做生意的船只,通过三江口汇入甬江,然后奔流入大海,东至温州,南下南洋。我们的祖辈就是这样承载着家乡人民的寄托和期盼,背上行囊就出远门

打工,去外面的世界和天地,开创自己的事业。到业有所成的时候,就会叶落归根,和他的子孙分享创业的艰辛和喜悦。我也继承了祖辈们这种坚韧不拔的个性,具有非常强的忧患意识和回报家乡人民的心愿,有一天业有所成,能够为家乡建设尽一点微薄之力,我就很满足了。

2004 年末,只身从东海之滨的明州来到西子湖畔的钱塘,加入到时代光华大家庭。时代光华是一个很年轻的企业,她所做的是一项功在当代,利在千秋的伟大事业,我能够效力于时代光华是我的荣幸。我们的目标是打造中国管理培训产业第一品牌!我们的使命是以极大的热情,全力以赴,推动管理者其组织走向成功!从加入时代光华的第一天开始我就把时代光华的目标和使命深深地记在心里。每一天都朝着这一方向在努力奋斗。我们时代光华人就像是传教士一样,把我们优秀的管理课程、先进的管理理念传播给我们的企业;只有这样我们的企业才能壮大,才能在新世纪的竞争中,超过外来的企业,树立起我们民族自己的品牌;只有这样我们才能创建和谐的社会,把我们的祖国建设得更加富强,才能在 21 世纪、中国人的世纪傲视天下!



《如何构建企业培训体系》沙龙活动台州进行

5 月 17 日,杭州时代光华与台州经理人俱乐部联合举办的《如何构建企业培训体系》经理人沙龙活动顺利举行。

研讨会在台州玉环科技大楼举行,共有五十多位来自台州地区各个企业的 HR、高级经理人参加。大家对于如何有效构建企业培训体系这一问题展开了深入的研讨。

我公司由金云哲讲师就《快速有效构建企业培训体系》为题,进行了 1 个半小时的主题演讲,并与参会人员进行了广泛而深入的沟通交流。

会议在热烈的气氛中进行,通过金老师生动详尽的讲解阐述,参会人员对于构建企业培训体系这一问题具有了更深刻的理解,充分认识到了建立企业培训体系这一问题的重要性,意识到了



自身企业构建培训体系的必要性。

在近三个小时的研讨过程中,通过积极的讨论与互动,参会人员对于如何构建企业培训体系的方式方法有了初步的了解,也对时代光华提供的多种培训产品留下了深刻的印象,例如利用 ELN 这种远程教育系统搭建企业培训体系不仅方便实用而且费用投入合适。

会后,众多参会者积极向我公司人员咨询有关培训体系建立的具体问题,表达了与我公司进一步加强联系及合作的意向。

此类沙龙活动以后将持续进行,相信对于进一步提升时代光华的品牌形象,扩大我公司及合作伙伴的市场影响力将会产生良好的作用。也希望通过这种形式的活动真正帮助到负责企业培训的相关人员,解决培训工作中存在的实际问题。(齐宏)



参加浙江省新华书店“名社好书”订购会盛况

5 月 1 日,杭州时代光华教育发展有限公司作为浙江省新华书店重点供货商和优质服务商,受邀参加新华书店集团有限公司举办的第 25 届“名社好书”订购会。

会上,来自 200 多家出版社的负责人和供货商们在大厅里展示了自己的产品,时代光华公司精选品种就有 106 个,余世维、曾仕强、金正昆等名师系列课程包有很多;其他展出品类有个人发

展类、生产类、战略类等应有尽有。各新华书店工作人员对时代光华的产品非常看好,纷纷表示愿与我们进行更深层次的合作。会上,各新华书店也纷纷向我公司索取产品目录,了解产品特点。一些书店如台州市新华书店的三个门市要求我公司在其门店设立专柜。订购会现场人头攒动,场面火爆,我公司通过这次订购会不仅获得了利益,而且也起到了很好的宣传效果。(袁炬辉)

卓有成效的管理者

4 月 22 日,在华侨生大酒店迎来了宁波大型公开课《卓有成效的管理者》。主讲张锦贵教授,是全亚洲教育培训界顶级大师,第二届学习型中国最受欢迎的焦点讲师,被誉为台湾第一名嘴,有 30 年的培训经验,并是国际名师、实战型教授。张教授现任中华两岸科技交流促进会常务理事、台湾国际同济总会顾问等头衔。

张教授的课程是实务结合理论,掌声加上笑声。他以其特有的培训方式“让你在笑声中吸取成功者的方法与经验”赢得了众多企业的认同和赞赏。张教授根据各大企业的状况对“如何成为卓有成效的管理者”分了 10 多个模块进行阐述。如:以前在领导与管理上,主管常抱怨员工

的几点因素;环境的改变,领导的潮流也改变,但是领导的风格却一成不变;浅谈 21 世纪的新领导观等。张老师的讲述细致到位,所举的事例都能切实反映出企业所存在的问题,赢得了在场每位学员的赞同。授课现场,各位学员踊跃发言,提出他们企业现在所存在的问题,张老师耐心地回答每位学员的提问,也帮助解决他们的困惑。一天时间的授课非常短暂,转眼课程便结束了,学员们还意犹未尽。

张老师的课程讲的淋漓尽致,赢得了学员的一致好评,都希望张老师再次来宁波授课。让我们翘首以盼张老师的下一次课程!(宁波分公司 沈郁)

人事咨询,提升永发竞争力!

春节刚过不久,时代光华著名讲师、咨询师方永飞老师携同著名实战派专家、企业咨询师张朝辉老师,便开始了对萧山永发机械为期 3 个月的人事咨询工作。这是 2007 年时代光华公司走进企业,为企业解决实际问题打响的第一枪!

永发机械工具有限公司位于风景秀丽的钱塘江畔杭州市萧山区闻堰镇,紧邻休博园、东方文化园、世外桃源和湘湖风景区等休闲旅游胜地。到目前为止已拥有杭州永发起重设备安装工程有限公司、杭州永发建机租赁服务公司、山东荷泽永发机械制造有限公司等多家公司,有员工 300 余人。主要产品有系列型号的自升式塔式起重机、人货两用施工升降机、货用施工升降机、自升式门架升降机、升降机安全防坠装置、金刚石锯片及各类型的空气压缩机等等。

随着公司业务的发展,原有的人事框架逐渐呈现出与公司现有快速发展状况不相协调的种种问题。为了使公司的基业常青,并在此

基础上更加发展壮大,公司领导果断抉择进行人事整体框架的改革。时代光华公司于 3 月 8 日进驻永发机械,全面实施人事咨询项目。

进驻永发公司伊始,时代光华便对公司中高层 20 几位领导进行逐一访谈,深入了解现状。同时,利用问卷,对他们逐个进行全方位的测评并出具详细的诊断报告。随后,依据诊断结果与永发公司的高层领导逐一商讨,并通过详细论证,同时根据访谈及论证的结果,结合永发公司的现状及发展的需要,对其现有组织架构图进行全方位的诊断并修改,随后对现有工作人员的岗位进行适当的调整,并对公司现有的管理流程进行梳理,使其适应公司今后发展的需要。至此第一阶段的工作已告一段落。

经过调整后的组织架构及梳理后的管理流程,得到公司上下的一致好评,目前正在进入实施阶段。时代光华将在今后的一段时期内,定期到永发公司进行回访,以检测第一阶段项目实施成果及问题的处理。同时,第二阶段的(招聘与激励体系)项目也将进入实施阶段。(巨雷)