

■ 顾问:方永飞 金云哲  
 ■ 总编:齐 宏  
 ■ 编委:张 凯 钱肖英  
 方宇琴 蔡文素  
 ■ 第 8 期(总第 8 期)  
 ■ 本期四版  
 ■ 2007 年 8 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

## 响应企业呼声 时代光华精品小班课程隆重推出

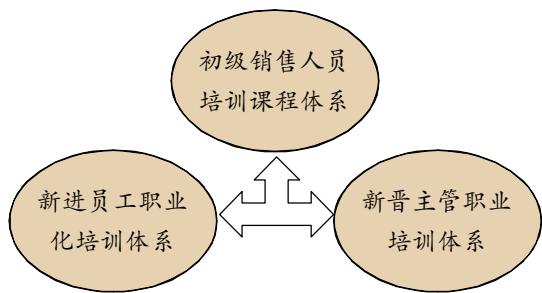
当今社会高速发展,企业面临着越来越多的市场机遇和市场挑战,寻求企业的实力提升,提高自身员工的全面素质是所有企业的迫切需求,也是当今市场状况对所有企业的现实要求。

现代企业迫切需要对员工进行实用性的培训,学到的工具、方法、技巧在听课之后能马上使用,需要参与性、互动性强,员工接受培训后马上直接提高的课程,为了满足广大企业的需求,杭州时代光华专家团讲师精心设计了系列小班课程,力求以我们的优质培训服务为广大企业带来帮助。

### 系列课程之一——

### 员工职业化三部曲

员工职业化三部曲,主要针对企业新进员工、初级销售人员及新晋主管级人员,培训以培养员工迅速适应岗位要求的能力为目的,以小班开课的形式进行,力求通过面对面的传授使员工达到最大的收获。



#### 整体课程体系

##### ☆时代光华小班认证课程☆

###### ※初级销售人员培训课程※

课程体系:《打造员工职业化》《瞬间把握客户》  
 《销售工具使用》《销售人员职业规划》  
 《销售人员的心态建设》

###### ※新进员工职业化培训课程※

课程体系:《职业生涯规划》《打造职业化员工》  
 《有效沟通》《超级执行力》  
 《目标制定与时间管理》

###### ※新晋主管职业培训课程※

课程体系:《员工激励方法》《打造高效团队》  
 《有效沟通》《领导艺术》  
 《目标管理》

#### 讲师介绍



方永飞 讲师

★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”。

★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、张小泉、娃哈哈、TCL、森马等。



韩增海 讲师

★麦思特管理顾问专家团成员、中小型企业 1+1 成长工程导师

★时代光华管理培训学院、香港光华管理学院高级讲师

★杭州时代光华教育发展有限公司培训总监

★中国职业生涯规划研究院研究员

★国家级企业培训师 法国巴黎大学 MBA

★曾任法国某著名珠宝品牌中国区总经理。



易际涨 讲师

★时代光华特聘讲师

★中国心理学会会员,国内首批获得国家心理咨询师证书成员。

★持有中国红十字会紧急救生证书。

★曾任某管理咨询公司总经理,多家管理咨询公司高级培训师、首席培训师,高级顾问。

★清华大学总裁班讲师

★浙江大学高级经理训练中心讲师



王爱玲 讲师

★国家级心理咨询师

★资深户外拓展教练

★麦思特管理顾问有限公司内训项目总监

★时代光华管理培训学院、香港光华管理学院特聘讲师

★杭州时代光华教育发展有限公司总经理助理、高级讲师

★浙江中国邮政黄页营销顾问

★8020 人才网(www.8020rc.com)发展顾问兼人才导师



郑建勇 讲师

★杭州麦思特人才开发有限公司 8020 人才网首席运营官

★时代光华管理培训学院高级讲师

★杭州时代光华教育发展有限公司人才项目中心总监

★中国职业生涯规划研究院研究员

★曾任浙江省学生联合会执行主席

★曾任浙江省青年企业家协会秘书处副秘书长

### 新“劳动合同法”下的企业应对之道

2008 年 1 月 1 日,新的《劳动合同法》将要正式实施,新的法律法规将对广大企业传统的用人制度提出考验,在这种新形势下,企业该如何规避用工风险?该如何应对在新的法规下出现的种种实际问题?

招聘录用管理中的问题;劳动合同条款设计中的问题;规章制度建设管理中的问题;企业辞退员工时的问题;劳动者的单方解除权与劳动合同违约制度;人事外包中的问题;商业秘密保护;员工跳槽;劳动争议纠纷;在新的劳动合同法规定下,传统的处理方法及对策已经不能适应新

法规的要求,如何在实现企业发展的同时正确地面对这些问题,是摆在每一个企业面前的重要课题。

针对此种情况,时代光华特地推出关于新劳动法的系列课程,邀请国内著名的法律专家为您解答疑惑,针对企业实际问题专门做出分析,指出解决办法,希望能以我们的努力为广大企业带来实际的帮助。

课程将在 8、9、10 月分期展开,首期课程在 8 月 30 日进行,由资深法律专家吴连明律师为您带来《新劳动合同法下的企业应对之道》,敬请关注。

### 公开课程抢先知



#### 华人世界性格管理权威——杨滨 老师

领导力及团队发展专家  
 《性格管理成功学》 开创者  
 《A21 国际教育系统》 创办人  
 CSMP 性格生产力国际管理机构 总裁  
 马来西亚活力健康发展有限公司 董事长

#### 全球知名华人谈判专家——刘必荣 教授

美国约翰霍普金斯大学国际关系硕士  
 美国维吉尼亚大学国际关系博士  
 政治大学外交系毕业  
 教育部公费奖学金留美  
 中国时报总主笔、行政院顾问  
 东吴大学政治系教授  
 台北谈判研究发展协会理事长  
 台湾海基会谈谈判小组顾问  
 和风谈判学院主持人  
 年代顾问兼新闻节目“年代看世界”评论主播  
 公共电视台“全球现场”评论主播



时间	讲师	课程	地点
9 月 1 日	杨 滨	性格决定命运	杭州市文二路 38 号 文华大酒店 6 楼文华厅
9 月 8 日	刘必荣	策略性商务谈判	杭州市文二路 38 号 文华大酒店 6 楼文华厅

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)

## 时代光华为中粮包装中高级管理人员打造网络学习平台

■通讯员 郑慧中

7月13日-15日,以“整合促进发展,协同创造价值”为主题的中粮包装首届经理人会议在杭州萧山举行。中粮集团总裁助理、中粮包装董事长王金昌,集团人力资源部总监迟京涛等应邀出席,中粮包装管理总部及各分部中高级管理人员近90余人参加了此次经理人会议。

在本次会议中,中粮包装人力资源部的培训专员向每位参会的中高级管理人员各发了一个装有时代光

ELN平台账号的小信封,这标志着中粮包装-时代光华网络商学院的成立!

在时代光华ELN平台上,每位管理人员都可以学习时代光华近400门课程,通过此次的集中分散学习,将大大提高公司管理人员的整体管理水平,也为中粮包装不断向世界包装优秀企业迈进打下了又一个坚实的基础。

杭州中粮包装有限公司是由全球500强企业——中国粮油食品(集团)有限公司(简称“中粮集团”,总部在北京)投资的大型现代化综合包装企业,专

业致力于包装领域的实业化投资与管理。是中粮集团重要的业务之一。中粮包装旗下拥有国内领先水平、规模最大的金属瓶盖生产企业,为客户提供各类食品饮料、精细化工、金属印涂制品的专业化包装解决方案。

中粮包装ELN网络商学院的建立,标志着时代光华与中粮包装的培训合作已经进入了一个崭新的阶段。时代光华将以自己的优质服务为中粮包装带来更大的成功!



### “韭黄炒蛋”的启示

一天中午,公司同事一块去附近一家小餐馆就餐。同事点了一道韭黄炒蛋。吃第一口时,我便隐约觉得韭黄味道有点儿不对劲,似乎有点“傻”,但还是不能肯定。因此,我没有说什么,继续努力“工作”。第二口时,“傻”的感觉仿佛又消失了,但第三口似乎又有了。我开始怀疑是不是自己感觉不对,而不是韭黄有问题。但是心里仍然存有对韭黄质量的疑虑。当整盘菜被“消灭”大约三分之二时,我突然感到韭黄有一种强烈的“傻味”。这时,我终于可以肯定自己的判断了,就立刻说了出来。没想到,同事与我有着同样的判断和“心理历程”。于是,我们几个人一致判定韭黄质量有问题。这件事给了我们三点启示:

#### “事后诸葛亮”现象

很多时候,大家都会或多或少的意识到自己的问题存在一些问题,但是又很少有人会主动提出来。比如,许多民企员工都会觉得民企的工作效率很低,但是能够直接向自己领导提出来的却很少。但是,一旦有人提出来,就一定会有人跟风而上,群起而攻之,就像同事们一起“评判”韭黄变质一样。

尤其是当批评一个人的时候,这种“事后诸葛亮”现象就会更加严重。例如,许多民营企业都经常会出现如下的类似场景。开会时,老板追究某件事情的责任时,开始时基本上是没有人开口说话。即使开口,也是说自己不知道或不清楚。但是一旦老板继续追查下去,并且有人“突然”想起了“责任人”的时候,立刻就会有一批“事后诸葛亮”站出来,争先恐后的指出“责任人”的种种弊病,仿佛刹那之间大家都醒悟过来,仿佛“责任人”本来就是“罪孽深重”,抑或是“老鼠过街,人人喊打”。

#### “众星捧月”和“墙倒众人推”

现代社会,每当哪个企业取得一定的成绩时,媒体就“众星捧月”似的对其“大书特书”,什么战略科学、决策英明,什么技术先进、服务真诚等等,总之,凡是其拥有的就是好的。但是,当其出现问题的时候,媒体就会争先恐后的去报道其所谓的“内幕”或“黑幕”,本来是一件微不足道小事或司空见惯的运作方式,在经过各路媒体的大肆渲染后,也成了企业致命的因素。甚至有些企业根本没有多大的危机可言,

或者压根还没有到达死亡的边缘,被媒体报道后,反而真的被迫走向了“死亡之路”。

在市场经济中,企业在某种程度上还是要靠社会公众的信心来维持的,离开了社会公众的信心,企业多半会走上绝路。例如,秦池的失败等等。也正是由于媒体的这种行为模式,企业要广泛的与媒体打交道,交朋友。并且要善于抓住和媒体交往的机会,尽量维系这些关系,而不是对媒体“人走茶凉”。否则,当企业出现一些小问题或危机时,就可能出现“墙倒众人推”的悲惨局面。一个品牌的培育需要大量的资金和时间,因此值得挽救的品牌还是应该尽力挽救的,这样做也是为社会减少损失。当然,对于一些本质恶劣的品牌,即压根不值得挽救的品牌来说,其死亡也是罪有应得的。

#### “韭黄变质”与危机公关

事实上,韭黄炒蛋里的“韭黄”并没有全部变质,否则我们也不会吃到吃完三分之二时才达成共识:韭黄变质了。但是,一旦达成共识,一旦有人提出,就一定会有人跟风而上,群起而攻之,就像同事们一起“评判”韭黄变质一样。这个时候,如果我们找来餐馆老板,告知其韭黄炒蛋变质了。如果餐馆老板不品尝就断然否定我们的判断,坚持说韭黄质量一定是好的,那么我们就不会来理力争,以“讨回公道”;相反,如果餐馆老板立即答应品尝,紧接着告知我们部分韭黄的确有问题,并提出重新炒一份或折价,我们就不会在乎这样的小事。当时,小餐馆老板采取了类似后者的处理方式。

但是,不少企业在出现类似“危机”时,却达不到小餐馆老板的水平——因为态度错误,处理方式不当,直接致使企业“溃不成军”。例如,常德事件中,三株口服液居然与顾客打官司以证明自己的清白,这个时候媒体都争相报道,但是官司打赢时,三株大厦也倒塌了。

不论是小餐馆的“韭黄炒蛋”现象,企业里的“责任人”事件,还是三株的倒闭、爱立信手机的溃败,正确解决这类问题的根本都是相同的,即:不要掩盖或粉饰“自己的错误”和质量缺陷,采取诚实、坦率、负责的态度,敢于面对和承认“自己的错误”和质量缺陷,唯有这样才可能顺利的解决问题,并将事件对品牌的伤害降到最低,甚至起到“坏事变好事”的效果。

## 时代光华对绿都集团进行培训访谈

■通讯员 刘荣萍

8月中旬,杭州时代光华专家访谈组走进位于萧山的中国民营企业500强——绿都控股集团,对绿都集团即将开展的有关执行力的课题进行访谈。

绿都控股对企业的管理培训非常重视。在访谈中,专家组成员深深地感受到了绿都控股从地方性的民营企业飞跃到全国性知名企业的强大活力。自

2004年以来,绿都集团已连续三年跻身全国民营企业500强的行列。

没有学习力就没有竞争力,没有学习力就没有发展力。绿都控股集团的全面快速发展从某种程度上说是对企业管理培训的重视,对提高员工素质的重视。企业管理培训的有关负责部门和相关负责人投入了大量的精力,做了大量的工作。此次的访谈作为

整体内训的必要组成部分,进行的非常顺利和愉快。在有关部门和有关负责人的大力支持下,对于学员的整体信息有了第一手的掌握。为今后的培训工作打下了坚实的基础。

时代光华希望能为绿都控股集团在执行方面以及其他方面的提升做出自己的贡献,我们会以最大的热情投入其中,为绿都集团的发展带来帮助!

## 员工类型:猫头鹰、泰迪熊、鲨鱼和乌龟

●时代光华客服专员 方艳

偶尔的一次机会接触了九型人格,之后觉得非常有意思。于是想到了企业中的员工,形形色色,并且联想到了四种动物来形容我们企业中的员工:猫头鹰、泰迪熊、鲨鱼和乌龟。

企业的冲突常在这样的情况下发生:个人目标受到组织或其他个体的阻碍而无法达成。因此,人们将会围绕维护关系和达成目标形成以下四种不同的反应行为模式:

乌龟:低竞争-低合作人群,既不重视维护人际关系,也不追求个人目标;

泰迪熊:低竞争-高合作人群,也就是我们常说的“企业中的老好人”,他们大部分情况下会为了维护良好关系而做出让步;

鲨鱼:高竞争-低合作人群,表现出自私一面,重视个人利益甚于关注他人。

猫头鹰:高竞争-高合作人群,在西方儿童的童话故事里,猫头鹰是一种高智慧又好人缘的代表,关注他人利益的同时绝对最大化地捍卫自我利益。

泰迪熊类型的人比其他人更关注和依赖情境,他们对冲突的反应会很复杂,如果当时的情境是合作的气氛,他们就会表现出高度合作的倾向,如果是竞争的环境,则表现得比

竞争者还要富于竞争性。从心理学上解释,这是因为高合作性的人有一个更复杂的认知结构,习惯整合自己周围全部复杂的信息。一旦发生冲突,泰迪熊们一定是沟通和解决冲突的主动者、发起者,承担起协调的责任。对于对方的难题,泰迪熊们会想:“我们是不是充分意识到了这些问题,是不是应该先解决这些问题?”他们会兼顾自己和他人的利益,并不惜做出让步,甚至损失自己的利益。

相反,鲨鱼们只关心我比别人好或者我自己足够好,不关心周边的情况,不关心他人利益。在企业的跨部门合作中,竞争者最直接的反应就是:你的底线是什么?他们习惯于寻找合作的底线,并在此基础上最大限度地强调自己部门的利益和目标。冲突发生时,鲨鱼们通常没有耐心倾听别人的问题,即便听,也只是假装在听,他们不愿意投入过多的资源、时间和精力去解决别人的问题,问题的解决更多地涉及对方利益而不是他的利益时,根本不会关心这件事情。

猫头鹰类型的人比鲨鱼和泰迪熊更优秀的原因是,他们擅长寻找创造性的方法解决冲突。他们在沟通的过程中会呈现泰迪熊的特征,但和单纯的作者不同的是,猫头鹰们会通过不断地努力,最大限度地捍卫自己

的利益,决不后退。

最近,一些心理学的脑神经研究指出,人的大脑中,从理智走向情感的通路都是羊肠小道,理智控制情感相对困难;相反,情感控制理智的通路都是阳关大道,情感发生作用只是一瞬间的事情。这能够解释为什么人们总是难以控制情绪。

我们的研究偏重于组织内部的合作和竞争,以前的观点割裂地认为竞争和合作是截然分开的,最新研究显示,中国职场具有“双高”特质的人才非常少,大约不超过10%。一个人必须同时具有高度合作和高度竞争两种意识,才能在自己的事业上取得很好的发展。



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

鲜老庄临安食府本着“乡厨土料,鲜行天下”的宗旨推出全系列地道的临安特色美食,同时融秀丽的临安山水,深邃的吴越文化于美食之间,带来全新的饮食氛围。

特色临安老厨,地道农家土料,绿色高山野菜,尽收“鲜老庄临安食府”,临安食府特色招牌菜:东方老鲜、临安三石(大明山石鸡煲仔、九龙石耳、石斑鱼)、干菜笋包、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋蹄仔、农家菜干系列、药膳滋补鸭等等,更有许多临安农家独特风味美食,让您流连忘返,回味无穷。

大明山石鸡煲仔



直接饮用山泉水,水中盛产石鸡,味鲜肉嫩,回味无穷。

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

九龙石耳



《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”。九龙山是浙西高山,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

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

杭州时代光华教育发展有限公司 地址:杭州文三路252号伟星大厦4D 联系电话:0571-89938988 网址:www.hztbc.com

## 路长全老师《切割营销》在杭城引起轰动

■ 通讯员 方宇琴

8月4日,由杭州时代光华举办的,国内顶尖营销专家路长全老师的品牌课程《切割营销》在杭州文华大酒店6楼顺利进行。

路老师现任北京赞伯营销管理咨询有限公司董事长、北京大学MBA 总裁班、海尔商学院客座教授、对外经济贸易大学工商管理学院客座教授、中央电视台广告部策略顾问等。路老师作为国内市场营销领域的顶尖专家,曾为数百家企业和机构进行营销咨询、管理服务,凭借对国际经典管理理论的深刻理解和对中国市场、文化的透彻剖析与把握,理性而大胆地帮助企业摆脱困境,走向发展之路。著有畅销书:《解决》《营销运作潜规则》《软战争》《切割营销》等。

课堂上,这位中国最具价值的营销实战专家,用他亲历的案例:伊利、

巨能、远大、红星、宏达、可口可乐、中国移动等的真实事件...给我们演绎一个个以小博大的鲜活案例及其背后的独特思维方式和理论体系,博得了在场300多位来自各行各业的学员的阵阵掌声。很多学员甚至都不浪费课间休息的几分钟时间,在教室外向路老师积极请教。

面对当今庞杂的市场,在课堂中,路老师从一个个鲜活的案例,大胆的运用,复杂中的突破,困境中的反弹,清晰切割出有利于企业的人群、市场区域、新品类别、认知差异,



在消费者心目中清晰划出消费者接受我们,同时又规避对手正面竞争的区域,实现难得的成长时间和空间。

课后,学员们一致表示通过学习获益匪浅,有机会要向路老师进一步请教实际工作中遇到的各种问题,整体课程取得了圆满成功。

## 《销售人员的管理》公开课顺利结束

■ 通讯员 方宇琴

7月21日,由杭州时代光华举办的,国内销售动作分解大师魏庆的《销售人员的管理》公开课在杭州香园饭店四楼香园厅顺利进行。

魏老师曾任可口可乐公司、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。丰富的销售管理经验,练就了他“理念到动作”一系列实战式营销方法。

魏老师是“理念到动作”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”,还担任着《销售与市场》特约专栏作家,先后在《销售与市场》、《中国经营报》等权威实战营销刊物上发表营销论文及出版专

著70余万字,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。

魏老师一天的精彩分享,从销售渠道管理到销售人员的绩效考核等这些细致的问题剖析了销售的实质性问题,赢得了在场近三百名学员的高度认可。魏老师坚持着自己一贯的教学理念,他认为:“成人教育需要互动,但互动绝对不是形式而不是内容。销售人员每天在工作中遇到很多问题,很多困惑,学习欲望也很强,只要课程内容与学员的工作息息相关,内容实用,学员就不会觉得枯燥,课程内容本身就是最好的互动”。课堂上不断地模拟工作实际情景案例解析,鼓励学员随时打断当堂提问。他的课程包含着很大的信息量,全天6个小时的授课使每一位学员都具有非常充实的感觉。整体课程取得圆满成功!



## 杨路老师《如何提升商务魅力》圆满成功

■ 通讯员 方宇琴

7月26日上午,杭州时代光华教育发展有限公司在杭州文华大酒店六楼文华厅隆重举办了杨路老师的大型公开课《如何提升商务魅力》。课程在杨老师及个性化的自我介绍中拉开了帷幕。

讲台上杨老师形象端庄大方,她多年的高级管理者从业经验及深厚的知识背景,造就了她职场女性的非凡气质。杨老师现任美国领导特质分析PDP专业咨询师,并担任着央视《绝对挑战》栏目招聘与职业生专家顾问,微软(中国)公司员

工职业魅力提升顾问,三星电子公司新员工职业化提升培训顾问,国家级出国访问团涉外礼仪培训师。

杨老师就商务形象礼仪、商务行为举止礼仪、商务宴请礼仪、商务公务礼仪四个方面进行了详尽生动的讲解。杨老师课堂中学员参与度非常高。当她抛出“对人的第一印象中包含哪三个主要方面?这三个方面各占多少比重?”这样一个问题时,在场学员纷纷举手抢答,场面非常热烈。

在商务行为举止礼仪讲解中,就站姿、坐姿、握手、眼神、微笑等方

面进行了现场指导式讲授,就握手问题杨老师特别强调了千万不要伸出“死鱼”一样的手,这会让对方觉得你毫无诚意、高高在上。还用英国已故王妃黛安娜的微笑,前任美国第一夫人希拉里的微笑,以及比尔盖茨凭借憨厚的笑容阐述了微笑在职场礼仪中的重要性。

最后,杨老师就商务宴请用餐这一环节做了详细的说明。从点菜原则、筷子的禁忌以及常见误区。最为重要的是中餐的坐次礼仪,讲究“面门为尊,以右为尊,以上为尊”。而西餐礼仪讲究餐具和固体放在左手侧,液体和食物放右手侧。正式西餐的七道菜、四种酒,品尝葡萄酒看、闻、尝三法……杨老师都有精彩的演说。为了加强学员的印象,还现场邀请学员上台做实际的现场演练。

“心若改变,态度就变。态度改变,习惯就变。习惯改变,性格就变。性格改变,人生就变。在顺境中感恩,在逆境中存喜乐,认真活在当下。”杨老师用马斯洛的名言作为课程的结束语。课后,学员们纷纷表示:走出这个课堂的门,心态已经有了很大改变。塑造个人形象,提升职场魅力,是每个人都梦寐以求的事情。感谢杨老师一天的精彩演讲,学员将在今后的工作中表现更加出色。



## 节省企业成本 实行人才外包

■ 通讯员 施国君

时代光华旗下大型综合人才网站,8020人才网在个人用户与企业用户不断上升的进程下,多次进行服务项目优化,优化结构,寻找合作资源,以提升行业竞争力。

近日,人才网首席运营官郑建勇先生与杭州市青年职业发展服务中心罗俊主任就双方开展企业人才外包,优化人力资源等项目达成一系列的合作意向,并在近期双方将签署相关合作协议书开展正式的人才项目合作。该合作项目是利用双方资源为企业职业收罗天下英才,系统按照企业方的要求来定制所需人才,更大程度上解决了企业方招聘难,大规模招聘更难的难题。

杭州市青年职业发展服务中心是直属杭州市团委,专门为解决青年就业,服务企业人力资源劳务派送的专业机构,生源面广,直接有合作

的院校遍及山东,安徽,江苏,江西等地,为浙江各类企业输送大量的劳动人力资源及技术人才。之前,8020人才网和杭州市青年职业发展服务中心一样,一方面寻找企业需求,一方面寻找资源,花费精力很大,通过现在的这种合作,不但大大提高了工作效率,而且带来了资源的高度利用,一举多得。

这样的合作是8020人才网在发展进程中一大新举措,大量节省了人力物力的开支,而且在工作程序上也少走了很多的路,使得人才外包项目从构架到实施时间缩短大半,有效缓解创立初期的投入风险,也是整个人才网的运营又向前跨了一大步!

今后,人才网将会不断和拥有有效资源的企业事业单位进行合作,在稳扎稳打的同时保持不断前进的势头!

## 时代光华金牌课程“赢在中层”在温州掀起一轮学习热潮

——7.20-7.22 连续三天中层课程在温告捷

■ 通讯员 温州时代光华 蔡文素

培养企业纵深发展的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至关重要。为此,温州时代光华向广大企业推出了时代光华的品牌课程《赢在中层》。

(一)时代光华携手温州眼镜界明星企业三杉光学

7.20在创业园中心会议厅里迎来了三杉光学打造学习型团队系列课程“赢在中层”,由时代光华高级讲师方永飞主讲,方老师针对中层管理出现的种种问题对其进行一天的培训,课程进展得很顺利,受到了三杉光学公司的好评。目前,三杉打造学习型团队系列课程还在进行中,温州时代光华将会继续努力给客户带来更好的服务。

(二)全国十大女装品牌—雪歌服饰诚邀方永飞讲师成功完成中层内训课程雪歌服饰成立于1997年10月,是一家集设计、生产、销售高档女装、鞋、包于一体的现代女装企业。迄今为止已在全国各大城市拥有200多家专卖店,年产服装75多万套的温州女装龙头企业。

7.21携手时代光华诚邀方永飞讲师进行中层内训课程,方老师在整个培训的讲授和执行过程中十分投入,课程前期通过助理做了仔细的课程调研以了解学员的期望与现状。课程的进行非常顺利与活跃,老师的幽默诙谐的授课方式与深厚的管理功底给学员留下了非常深刻的印象。方老师讲课生动新颖,用大量的企业案例深入浅出的讲解企业中中层管理关于中层角色认知和管理技能各知识点,受到学员的广泛好评。

(三)温州开发区管委会联合时代光华打造园区企业中层

温州开发区管委会及温州时代光华邀请近百名温州企业老总及中层管理者等,于7.22在温州开发区管委会创业园中心进行“赢在中层”课程培训。这次培训达到了预计的效果,同时学员的学习热情也十分高涨,方老师针对执行力、沟通技巧、情境领导、团队建设、时间管理等方面进行了讲解,通过多种案例使其更加深刻。课后受到广大学员一致好评,相信学员们会将所学的知识运用到工作中去,并使其工作进行的更为顺利和成功!

8020人才网  
www.8020rc.com

8020人才网致力于成为  
中国最专业的人才孵化与招聘平台

8020人才网始终以客户需求为导向,以极具权威性的专业服务,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。我们把企业所需人才的培训、输送作为人才网重要服务内容,为企业招聘和培训专业、敬业、职业的高素质人才。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,真正提高企业市场的竞争力。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 注册即赠送 免费 招聘服务

现注册8020人才网企业用户, 均可享受 一年 免费招聘服务:

免费职位发布与简历下载 更可享受惊喜优惠广告赠送

详情请咨询 0571-89938992 或发送邮件至 8020rc@163.com



# 新昌卫星课程 企业受益匪浅

■新昌时代光华 王菁菁

8月4号,新昌时代光华企业管理咨询有限公司展开了一次关于《企业新劳动合同法操作实务》的卫星直播课程。这也是新昌时代光华首次卫星直播课程,活动取得了圆满结束。通过一整天的学习,参与该卫星课程学习的新、嵊企业管理人士纷纷表示受益匪浅,愿意继续学习。

众所周知,备受关注的新《劳动合同法》于2007年6月29日出台,并将于2008年1月1日正式实施。该法较之于前法有很多变更、修正之处,许多新规定更是对企业现行的人力资源管理方法及用工策略提出了极大的挑战。企业和员工学习新劳动合同法势在必行。新昌时代光华本着为企业服务的宗旨,为了帮助企业对新《劳动合同法》进行正确的理解和应用,特地安装卫星开设本课程。讲师左祥瑞更是资深人力资源管理者 and 劳动学专家,他用详实的事例和幽默的语言

细致的展示了新劳动合同法的精髓。

此次课程,新昌时代光华会场布置干净整洁,活动组织井然有序,更周到的为大家准备好纸笔、ppt讲义及水,并及时进行了现场互动。听课过程中,学员们辛勤笔记;互动环节中,学员们积极提问;休息期间,学员们小组讨论。课后大家反馈有一个舒适的听课环境和良好的服务态度,听课效果也不错。通过这次课程的学习,大家对于新劳动合同法的签订、变更、解除、终止、有无效力以及对企业和员工带来的重大影响等方面有了更新更深层次的理解。

此次听课机会难得,新、嵊企业报名踊跃。课前他们积极打来电话咨询,有以团队来听者,也有听过多达三四次者,这种现象表明现今各企业越来越重视企业管理人士的培训和企业文化素养的培养。时代光华则为这些企业提供了一个学习的平台,帮助他们健康快速成长。



## 时代光华帮助泰尔茂提升中层干部素质



■通讯员 张凯

7月21日,杭州时代光华特聘讲师薛灿宏,为泰尔茂医疗产品(杭州)有限公司新晋升的17名中层干部举行了一场题为《如何当好中层管理者》的内训课。薛老师根据泰尔茂公司和学员的实际情况,结合自身丰富的实践经验通过生动的案例向学员们详细阐述了当好中层干部的不二法门,赢得了学员们的一致好评!

泰尔茂医疗产品(杭州)有限公司是日本泰尔茂株式会社在中国杭州经济技术开发区设立的独资子公司,主要生产一次性医疗产品。公司投产以来经过十年多的发展取得了出色的成果。年销售收入名列中国医药工业企业出口交货值前10位,多次荣获出口创汇“金龙奖”。泰尔茂公司创建伊始就十分

注重员工素质的提升和修养的提高,每年除了本公司自己组织的培训外,还会定期把外面的讲师请到企业的内部,接受先进的管理经验,以提升员工和管理者的素质。

薛老师是北京时代光华教育发展有限公司特聘高级讲师。中国职业经理人理事,中国职业经理培训学院客座教授,长三角最负盛名的企业管理培训师之一。现担任金方略企业管理顾问机构首席培训师。

从一个汉堡讲起,薛老师开始了一天的课程。他把中层干部比作一个汉堡的中间的部分,是一个部门、一个企业的中坚力量,在部门和企业中起着“承上启下”的作用。随后讲述了为什么会产生中层干部——中层干部的误区、中层干部如何与上级、平级和下级相处的问题。在每一个问题的后面都有一个案例进行讨论,以加深学员对所学课程的理解!在整个培训的过程中不单单有理论的阐述,也有实际案例的解析,正是这样的培训方式使每个学员在掌握理论知识的同时,也从案例中找到自己平时工作和生活中的影子,以便在今后的工作和生活中改进!

一天的时间是短暂的,但学员的收获却是丰厚的,从课程中学员们的表情和课后我们的调查卷中显示,学员们都切切实实的学到了知识、提升了自己的素质!许多的学员表示以后要多听一些我们时代光华老师的课程!我们同时相信,拥有强烈学习精神的泰尔茂员工将为泰尔茂带来更大的成功!

## 携手时代光华,中信金通提升办公礼仪



■通讯员 张凯

8月2日,时代光华特聘讲师成飞老师为中信金通证券有限责任公司(以下简称中信金通)20多名办公人员进行了一场题为《办公礼仪》的培训课程,成老师根据自己的实际经验,结合中信金通的实际工作情况,通过丰富的案例和实际的演练为学员举行了一场别开生面的演讲,并取得了圆满成功。

中信金通是经中国证券监督管理委员会批准成立并在工商行政管理部门登记注册的专业性证券公司,是中信证券股份有限公司的全资子公司,其前身是成立于2002年2月6日的金通证券股份有限公司。公司现有注册资本8.85亿元人民币,并在杭州、萧山、临安、金华、诸暨、义乌、温岭、余姚、嘉兴、海宁、湖州、北京、上海、深圳等地拥有37个营业网点。

成老师是北京礼仪学院师资班研究生,职业培训师,专业礼仪课程授证讲师。历任某大型学院教务主任;某政府部门公关部、培训部主管。有着丰富的培训经验和理论水平。

成老师从金融行业的职场形象讲起,然后分别在职场的仪容、仪表规范、仪态和举止规范以及办公礼仪进行了详细的阐述。在整个的培训中,成老师在从理论上进行阐述的同时,还让学员们进行现场的演练,并进行现场指导,使学员们在学到理论知识的同时也丰富了自己的实战经验。

## 高效授权与执行力

■通讯员 宁波时代光华 王科女

如何对员工进行高效授权,提高企业的执行力?这是一个困扰所有管理者的难题,也是企业最容易碰到的管理瓶颈。

宁波时代光华于8月4日在中保召开的“高效授权与执行力”这一堂课切实针对这一现象,为广大学员提供了一次学习的机会。这次主讲老师胡大平教授是南京大学法学硕士,加拿大皇家大学管理学博士。胡教授的讲课风趣幽默,内容一针见血,易于掌握与控制。

此次课程分为八大模块,分别为解读授权,授权的原则,授权的流程,克服授权的障碍与误区,中国企业执行力问题的根源在哪里,执行之旅的火车头——使命,执行之旅的轨道——价值观,执行之旅的车轮——责任。胡教授

以这八大点为基础,用鲜活的案例贯穿全文,使全堂课程既有丰富的理论知识,又具有强大实战性,中间还不乏趣味的游戏,以提高学员的兴致。

此次课程参加人员以公司的管理人员为主,大家在接受培训后都表示收获很大,对时代光华提供的培训表示满意和感谢。



## 商务礼仪在杭城的又一盛宴

■通讯员 尉鹤飞

立信会计师事务所杭州分公司为了让新进员工在企业高速发展的今天,深刻理解商务礼仪对提高自我综合职业能力,提高服务水平,树立全新的企业服务形象的重要性,从而促进企业管理水平。

2007年8月10日,在杭州孔雀大厦,立信会计师事务所人力资源部与杭州时代光华邀请了业内商务礼仪方面的专职讲师何澜,为立信会计师事务所杭州分公司新员工们送上适合企业实际的实用课程。

本次培训由于得到了立信人力资源部充分支持与配合,在组织服务工作得到了绝大多数学员的肯定,学员对此次的服务工作都非常满意:“培训的组织工作”、“现场服务质量”和“现场服务态度”

满意度分别达到了91.30%、100.00%、97.83%。这也与立信会计师事务所杭州分公司本身给予培训工作的高度重视是密不可分的。

此次培训是立信会计师事务所杭州分公司为打造高效服务团队的重要步骤,杭州时代光华将拥有十足的信心协助立信会计师事务所打造一个高绩效的精英团队。



## 江铃汽车中层研修班正式启动

■通讯员 齐宏

“以人才为核心、以客户满意为重点、以利润为中心、事事有人做,人人有事做,多劳多得、不劳不获,公平竞争、友好合作”是浙江江铃汽车的企业文化,不断的提高提高是每一个江铃汽车员工的切身体会。杭州时代光华配合江铃汽车人力资源部统一安排,组织开展了江铃汽车高级经理人研修班。邀请国内培训行业的顶尖讲师,务求为江铃汽车送上提高企业中高层管理人员能力和素养的系列精品课程。

首期课程由郝雨风老师讲授《大客户营销实务》。郝老师在营销及品牌课

题上是国内有名的专家,深受广大企业的好评。来自浙江江铃汽车总部及各地分公司的各级管理人员参加了此次培训,通过深入的学习探讨,受到了良好的整体培训效果。

