

《赢在中层》品牌课程走进建德洋溪商会

通讯员 余筱龙

随着市场经济不断的发展,市场竞争越演越烈,特别是08年的金融危机席卷全球,使得我们市场竞争更为残酷,对于很多中小型企业,如何从残酷的市场中去赢得竞争,赢得市场,赢得机会,如何去打造可持续发展管理团队,我想,这些问题是很多企业老总所关心和重视的问题,企业要发展,中层是核心,提高中层管理者的管理水平和技巧是企业当务之急,也是企业发展和扩张的必要条件,一个企业,如果没有持续人才复制造血系统,企业如何做强、做大!面对这些问题,6月23日,建德洋溪街道与杭州时代光华达成战略合作,邀请杭州时代光华董事长方永飞老师与洋溪商会近100家企业代表共同分享管理心得。

洋溪街道位于新安江城市东部,区域面积72.9平方公里,人口14266人,辖12个行政村,1个社区,共有耕地319公顷,林地5981公顷。2003年实现国内生产总值25907万元,财政总收入1350万元,其中地方财政收入250万元。街道成立以来,党工委、办事处紧紧抓住工业化和城市化两大主题,以工业化促进城市化,以城市化带动工业化,统筹城乡经济发展,注重生态街道建设。2003年底,共有各类工业企业211家,其中规模以上企业8家,涉及纺织、化工、建材、五金、农产品加工等诸多行业,特别是农产品加工企业集聚效应明显,致中和五茄皮、汤大福味精、新潮竹木有限公司、秋梅食品等企业均落户洋溪。2003年实现工业总产值7.60亿

元,销售产值7.53亿元,完成技改投入6112万元,外贸出口交货值13895万元。

方永飞老师的赢在中层从高效能职业经理人管理思维、成功经理人的角色定位、如何提升企业经理人执行力,以及如何提升企业经理人的领导力与职业素养等等几个方面进行讲授,配合生动丰富的实战案例,剖析企业管理问题,让学员对管理有了更深入的认识,方永飞老师强调管理就是要做到“规范、细节、可控”,一次次受到了在场学员的掌声,特别方老师讲述的“爱的行动”并一再表示对下属和家庭需要有爱的表现和爱的行为,我相信,通过此次培训,洋溪企业在管理上有个更好的提升,更规范的管理!



热烈祝贺杭州联合银行“新员工培训教材”圆满完成

通讯员 吕建峰

杭州联合银行全称为“杭州联合农村合作银行”,创立于2005年2月5日,6月8日正式挂牌开业,是一家经中国银行业监督管理委员会批准,由杭州市区(不含萧山、余杭区)辖内的农民、农村工商户和企业法人及其他经济组织入股组建的股份合作制社区性地方金融机构,注册资本6亿元人民币,总行设在浙江省省会城市杭州。

杭州联合银行实行“三会一层”(股东大会、董事会、监事会、以行长为首的经营管理层)的新型法人治理结构,自主经营、自担风险、自负盈亏、自我约束。截止2008年12月末,全行共有员工1500余人,其中具有大中专以上学历员工占比98.5%,专业技术人员占比56%;下辖营业网点

130个,主要分布在杭州市区上城、下城、江干、拱墅、西湖、滨江(高新技术开发区)等六大城区;各项存款逾406亿元,各项贷款逾272亿元,综合实力名列浙江省农村合作金融系统前茅。

2009年6月12-13日,杭州联合银行再次邀请时代光华高级讲师狄振鹏老师前来授课。此次已是狄老师连续第三次与联合银行的内部讲师见面,学员都感觉非常亲切,在培训前期纷纷与狄老师交流。

本次两天一晚的培训主要是针对杭州联合银行“新员工培训教材”的编写,狄老师从对银行业务产品、个人贷款业务、中间业务与理财业务、国际业务、金融同业业务、会计业务、信贷业务、合规管理和反洗钱、风险管理、内部控制与内部审计、银行安全保卫和信息安全、服务营销技巧以及员工管理行为规范等十四大块内容对每个学员进行了一一的辅导。通过辅导,让每个学员的行文风格都进行了统一,使整个培训教材看上去更加整齐划一、简练明了。

两天一晚的集训随着最后欢快的双溪漂流而落下帷幕,联合银行领导与学员都非常感谢狄老师两天一晚的指导。相信通过此次培训,联合银行的“新员工培训教材”肯定会受到该行领导及学员的喜爱。



《赢在中层》又一次走进浙大总裁高级研修班

通讯员 徐外明

2009年6月20日,伴随着栀子花的芳香,浙江大学玉泉校区永谦活动中心迎来了浙大总裁高级研修班的开业典礼。在简短的开业仪式之后,伴随着雷鸣般的掌声,一代宗师方永飞老师携其经典课程《赢在中层》隆重登场。

上课地点原计划在永谦活动中心一楼,参与学习的企业总裁、高级职业经理人原计划为120余人,但由于《赢在中层》的威力远非我们所能预估得到,结果来参加学习的企业总裁和企业高级职业经理人增加了一倍有余,在万般无奈之下,只好将场地临时调整到二楼。

方永飞老师,中国最受欢迎的企业营销与管理教练之一,是品牌课程《赢在中

层》、《人才大厦》创始人,被誉为“中高层管理培训第一人”。现任8020人才网(www.8020rc.com)、智脑网(www.51zhinao.com)董事长;杭州时代光华教育发展有限公司、麦思特管理顾问公司总裁;浙江省HR精英俱乐部理事长,国内多家知名企业首席管理顾问,曾在国内各大中型企业授课成百上千场,受到全国各地学员的高度赞誉。

我们知道,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。但是目前国内企业中层羸弱却是不争的事实,面对企业内外部竞争和中层“断层”时代的全面到来,企业将何去何从?

在6月20日和21日为期两天的课程里,方老师以幽默和风趣的教学风格娓娓道来,借用丰富而实用的案例深刻分析国内企业目前所遇到的人才匮乏的问题,全面揭示人文断层、能源断层、人才断层、干部断层、管理断层、教育断层的全面断层时代的到来,并针对中层“断层”的问题提供详尽而细致的解决方案,为企业打造强有力的中层和全面提升公司整体的战斗力指明了方向。

课后,各位企业家老总以及各高级职业经理人纷纷找到方老师,与方老师亲切的握手和亲密的交谈,针对公司和自身所面临的困惑虚心求教,方老师也是一一解答,倾囊相授。让不少总裁感叹:“此行非虚,果然名不虚传!”

《职业形象塑造与商务礼仪》走进浙江泛海

通讯员 张婷

随着科技的发展、信息的发达,企业的技术、产品、营销策略等很容易被竞争对手模仿,而代表企业形象和服务意识,由每位服务人员所表现出来的思想、意识和行为是不可模仿的。即从企业的角度来说,掌握一定的商务礼仪不仅可以塑造企业形象,提高顾客满意度和美誉度,并能最终达到提升企业的经济效益和社会效益的目的。商务礼仪是企业文化、企业精神的重要内容,是企业形象的主要附着点。

浙江泛海建设投资有限公司是泛海建设集团股份有限公司(泛海建设,股票代码000046)的全资子公司,注册资本金4亿元。公司首期开发的位于钱江新城的“浙江光彩国际中心”项目用地面积约65亩,预计总投资30亿元,规划有3幢高档智能化商务楼、1幢五星级酒店及1幢临江酒店式公寓,总建筑面积近30万平方米。公司秉承“敬业、守信、忠诚、奉献、开拓、创新、立志、图强”的企业精神,创造了辉煌的业绩。

为了进一步提高企业员工的商务礼仪素养,7月15日,杭州时代光华配合浙江泛海人力资源部协调统一安排,邀请了国内礼仪培训行业的知名讲师陈曦老师,做了一场别开生面的《职业形象塑造与商务礼仪》特训,陈曦老师从职场人士的仪表仪容、电话礼仪、接待礼仪、介绍礼仪、拜访礼仪、坐车宴会礼仪等方面详细阐

述,采取听、看、做、练等培训方式,学员都非常活跃,积极做练习,配合老师的讲课。

陈曦老师的授课充分激发了学员的学习兴趣,从而使学员对所学知识留下深刻印象并予以实践应用。课程的最后是情景模拟小品,大家在轻松愉快的小品中结束了一天的课程,得到了学员们的一致好评。



海量人才简历, 天下精英尽收囊中

强大搜索功能, 迅速定位企业人才

首页精品广告位, 不仅招人还做宣传, 一举两得!

8020人才网
www.8020rc.com

8020人才网
中高级人力资源服务专家

www.8020rc.com

8020招聘直通热线: 0571-89988020

时代光华助力九阳小家电新员工集训

通讯员 楼浙虹

在全球经济一体化的推动下,仅仅技术上的创新已经不能让企业处于不败之林。各企业对人才的争夺这一场没有硝烟的战争似乎越演越烈。做“百年九阳”这一目标,让九阳把人才梯队的建设提升到了战略的高度,通过大规模的校园招聘,最终录取了120名优秀学子。7月,新员工的集训在如火如荼地开展中。

7月9日,时代光华优秀讲师郭雷老师给九阳的新人们带去了《新员工职业化塑造》的精彩分享,整个培训以轻松愉快的培训气氛贯穿始终,郭雷老师与学员高效互动,情景体验、角色演练,

启发学员自我学习与感悟。九阳的新人们学习积极性也非常高,郭老师教新人们从校园里出来就应该快速定位好职业人,并与大家分享经营职业人生的多种方法,细心地通过讲解演练让大家学习到作为职业人的形象及举止,让大家受益匪浅!

在培训休息时间,大家纷纷向郭老师请教商务活动中的技巧及方法,并得到了郭老师细心的解答。郭老师轻松开放的培训方式,赢得了九阳新人们一次次雷鸣般的掌声,本次培训得到了学员及九阳培训中心的高度评价,取得圆满成功!

热烈祝贺金成房地产集团网络商学院成立!

通讯员 彭国华

7月1日,在金成房地产集团各位领导高度的支持和重视下,对我们杭州时代光华ELN产品的高度信任和了解下,正式启动了金成房地产集团网络商学院的项目,实现了企业员工自己内部的一个网络大学,从而实现了全员网络化学习,可以实现随时随地,不受时间、地点、空间等方面的限制,最终来达成人员的培养、人才的储备及复制。

金成房地产集团有限公司是一家大型房地产企业,具有国家房地产开发一级企业资质。其前身是创建于1996年的杭州金成房地产开发有限公司。公司注册资本人民币2亿元,现有总资产30多亿元。经过十余年的发展,集团公司建立了以资本为纽带、以市场为导向、责权分明、决策科学的现代企业制度,多年来,金成集团公司始终坚持“优质开发、优良工程、服务至上、管理创新”的方针,先后开发建设的杭州金成花园,嘉南公寓,金源公寓,金汇公寓,南渠商业一条街,临安市丰泽苑,海宁市香溢花园,湖州市富城花园,江苏省兴化市富康花园,泰州

市凤城国际,新疆乌鲁木齐市高新技术产品市场、新洲城市花园、维也纳春天,均成为品牌楼盘,推动了当地房地产市场的发展和房产品质的提升。

面对新的历史发展机遇和挑战,金成集团将坚持把房地产的开发与房地产业综合发展和专业化协作紧密结合起来,加快房地产业与国际接轨的步伐;坚持把发展生态住宅与杭州建设休闲旅游城市紧密结合起来,加快绿色生态住宅区的建设,带动休闲旅游项目的开发,从而进一步提高金成房地产的品位。在房地产的发展上,立足杭州,拓展长江三角洲,倾力向全国发展,做强做大,成为全国性的品牌房地产企业,为房地产业的发展作出积极的贡献。

在这金融危机的时刻,既是一种压力,也是一种挑战,更是一种机遇,需要我们去不断地去学习。金成集团成立了网络商学院学习平台,合理利用了各种有效的学习资源,采取内外训相结合的方式全面提升各方面的知识技能。时代光华真诚地与金成集团携手共进,共同成长,祝愿金成集团再创辉煌!



热烈祝贺浙江中宙光电成立网络商学院

通讯员 余筱龙

浙江中宙光电股份有限公司位于浙江杭州美丽的西子湖畔,是一家专业从事超亮度、高功率的LED照明应用产品研发,生产和销售为核心业务的高科技光电企业,公司成立2004年3月,注册资本3600万,公司拥有占地50亩,建筑面积达27000平方米的生产基地,月LED封装能力接近1亿只,是浙江省规模最大的LED封装企业,也是国内规模较大LED封装企业之一和国家“半导体照明工程”重点企业。

中宙光电以“诚信、尊重、勤奋、进取”为企业精神,以“诚信经营、高效服务、追求卓越、开拓创新”为理念,自公司成立之日起,就以发展中国21世纪照明产业为使命,高度重视企业管理,按照现代高科技企业发展的要求,建立了较完善的企业品质、生产、技术、人力资源和财务管理体系,经过短短几年的努力,已经成为技术力量较强、

客户基础广泛、产品竞争力强大的最优秀的LED封装和应用产品开发企业之一。

2009年7月,对于浙江中宙光电来讲具有里程碑的意义,杭州时代光华与浙江中宙光电携手合作,为企业人才阶梯打造管理复合型人才,实现未来发展打下了坚实的基础,热烈祝贺浙江中宙光电网络学院成立!

时代光华将继续以普及国民素质教育为宗旨,以教育产业报国为使命,以极大的热情推动组织者走向成功!

时代光华ELN在线学习的优势:

1. 知识网络化
- ELN支持知识及时更新、分享,并保持组织知识的一致性,从而实现在一个平台学习;
2. 学习个性化
- ELN提供开放式的选课功能,可根据需求的不同,因人而异地选择课程;
3. 过程可控化

ELN记录了学员学习的整个过程,为效果评估和需求分析提供可靠依据。

ELN八项全国领先记录:

1. 中国最大(企业用户数最多)的E-Learning提供商
2. 中国首家E-LearningASP完全服务提供商
3. 中国首个在线学员超十的企业网络学习运营平台
4. 中国首个效果导向、学用结合、决策支持的实战型在线学习平台
5. 中国最权威可信(正版课件数、一流讲师数双第一)的企业E-Learning运营平台
6. 中国首个服务器节点超百个地级市的企业E-Learning运营平台
7. 中国首家“内容分发型企业网络学习本地专用系列设备”研发、生产商
8. 业内首家发布和推行标准化、专业化的用户服务质量体系的供应商

可诺丹婷与时代光华携手共建企业网络学院

通讯员 余筱龙

香港可诺丹婷美颜美体连锁企业,成立于2000年,以其良好的服务和优质的产品在全国各地享有高度的口碑和信誉。一直致力于为广大女性朋友提供专业、优质的美容美体护理服务。优雅舒适的环境、周到热情的服务、以及专业化、特色化的项目,全方位的生活体验为女性打造崇高的个性魅力。

公司本着“顾客至上,诚信经营,以人为本”的宗旨,坚持实行制度化、规范化、人性化的管理理念,发展至今已在全国各大中城市拥有七百多家连锁店,专业美容指导达五百万多名,

公司所采用的专业线产品均为纯天然活性原料,纯植物萃取,品质高贵,功效显著,而全方位,多元化的护理项目,优质贴心的服务,不断推陈出新的创新精神,则更深受现代女性朋友的信赖和喜爱,可诺丹婷,关爱女人的每一个细节,用心打造健康魅力新女性!

用爱心做事业,用感恩的心做人!一直是可诺丹婷人的坚持的信念,董事长肖祖付也一直致力于公益慈善事业,并带领全体员工回馈社会,奉献爱心。曾捐助过治理沙漠绿化活动、捐助50万支援助江西的贫困生、领养孤儿、捐助希望小学的建设、为贫困地区捐款30万修路、为四川汶川大地震的受

灾民捐款50万及捐物。以及近期刚刚捐献22万给上海慈善总会等等,企业离不开社会各界的支持,为有需要的人风险爱心,是每一位可诺丹婷人应尽的一份责任。

知识成就未来,学习改变命运!这句话深深让可诺丹婷员工触动,在当今的市场经济时代,只有不断学习,不断的充电,自身的能力才能提高,企业核心竞争力才能增强,未来的竞争不是一个人与另一个人的竞争,而是一个团队与另外一个团队,相信可诺丹婷的员工不断的学习,企业的可持续发展才会走的更远,祝贺可诺丹婷再创辉煌!

红泥花园大酒店借助ELN低成本构建网络商学院

通讯员 李辉

在新湖滨景区,位于龙翔商厦与西湖景区之间的红泥花园大酒店不断展露她特有的风采。这座独立的呈红泥色的花园式四层大楼,不但是湖滨步行街边一道亮丽的风景线,也给广大消费者提供了一个品尝杭州美味菜肴的绝佳之处。红泥花园大酒店的“龙井问茶”“火把肥牛”“蟹黄鱼肚羹”“深海冰鲍”“剁椒奇鲜”等新菜,受到了社会各界的肯定和认同,并入选新杭帮菜108将。风味独特,价格合理的菜肴;热情周到,宾至如归,细致入微的服务;宽敞明亮,别具风格的就餐环境,倚窗

对湖,望月对饮,如此美食,如此佳境,是红泥的特色。

在社会经济发展如此快速的今天,市场竞争压力异常激烈。红泥花园大酒店已经深深的意识到了学习的重要性、培训的紧迫性。为了能够给顾客提供更好的服务,为了酒店自己的管理人员整体素质的提高,为了减少酒店内部员工之间沟通上的内耗,红泥选择了与时代光华合作,并且利用ELN的强大功能灵活采用各种方式进行培训。

然而对于酒店行业来说,培训成本又是一个很现实的问题。ELN正是

低成本帮助企业解决了各个职能、各个层次的所有员工的培训问题。

我们相信,在今后的日子里,时代光华一定会以其丰富的资源和完善的培训与红泥花园大酒店一起走的更远。



嘉诺展览开启ELN学习新干线

通讯员 贾伟丽

杭州嘉诺展览有限公司是一家致力于促进中国汽摩行业对外贸易的专业商务服务机构,为从事国际贸易的企业提供全方位的出国参展及延伸服务。嘉诺与各地政府部门、贸促会系统、外经贸系统、行业商协会、国际展览公司、行业媒体等机构紧密合作,在全球范围内推动和促进中国汽摩行业的对外贸易。嘉诺同时拥有国际化咨询事业部团队,专为汽摩行业企业出口提供专业化资讯与媒体推广等全方位的服务,以嘉诺理念“JustRight!”为理论支柱,实实在在为行业企业解决出口瓶颈,创造政府、生产/贸易商、采购商、嘉诺四赢格局。

在以客户价值为核心的基础上,嘉诺把成员的培训视为重中之重。这支充满活力的专业团队使每

一位成员都得到充分的培训机会与良好的成长空间。作为一家国际化服务企业,不断创新与发展,才能在行业中保持竞争力。为了使培训工作更加系统专业,让学员学习到与其职业生涯发展相匹配的系列课程,嘉诺展览有限公司于2009年6月30日联手时代光华成立嘉诺展览网络商学院,正式开启了ELN学习新干线!

E-learning企业在线学习,实现了新型的培训方式,灵活,便捷,无时空限制,只要有网络与电脑,学员便可随时随地汲取知识。这样的学习方式更为年轻人所接受,并且解决了人员分散难于集中培训管理的困难。内部课程的建设结合时代光华六百多门自主知识产权课程以及一千门合作版权英语课程,使嘉诺掀起一阵网络学习新风潮!



感恩客户 关爱随行

——时代光华ELN客户关怀服务月活动函

多年以来,我们与您一起成长。我们一起感受着平台的日新月异,我们一起见证着在线学员数的日益增加,我们也亲历着相互间的默契和信任;ELN亲爱的朋友们,我们的每一步成长,我们的每一个跨越,都因有你的关注和支持;因为有了你的同行,我们才能做得更好!

2009年7月,在这个炎炎夏日,我们将为你送上诚挚的感恩和关怀,希望我们的努力能够回报您多年的信任和支持。

活动主题:感恩客户 关爱随行
适用对象:ELN系列产品的终端客户

活动时间:2009年7月15日至2009年8月28日

咨询热线:0571-89939500

活动内容:我们将为贵公司免费提供:

1、一份标准的内部课件并上传到ELN3势能网院平台上;(总课时小于2个小时,素材由贵公司提供)

(备注:ELN2企业学习在线因网络空间有限不提供此服务项目)

2、一份ELN实施报告及实施改进建议;

3、一次ELN实施情况深度回访;

活动参与方式:

贵公司可以通过以下方式参加这次活动:

1、直接向我们客户经理咨询;

2、通过“网络客服”告知客服人员或者留言;

3、致电活动热线:0571-89939500

杭州时代光华教育发展有限公司
2009年7月

E-learning 优秀学员学习心得分享

议老板集团电子商学院

科技在发展,时代在进步,知识的车轮更在飞速前进。作为当代的青年,更应以“主动学习”为美德,“学以致用”为己任。现在公司投入了大量的资源,为我们提供了学习的平台,所以,我们也要将学到的知识在平时的岗位工作中充分运用,提高个人、团队的工作能力和工作效率,以价值最大化来回报公司。

我们公司的现状是员工学历比较低,特别是一线员工和生产、质检的人员。我们不应该觉得自己学历低,所以各方面不如别人。我们要知道,人的能力不是只看“一张毕业证书”就能够证明的。比如一个学位很高的人,但家务事一窍不通,那他的独立生活能力就比较

低,相反,学历低,但家务事样样精通,其独立生活能力就比较高。学位不等于技能,企业需要的是技能,而不是“学位”。技能往往都是从学习中吸取,从实践中提炼。如果要给技能加个定义的话?我认为“技能=知识+实践”。

我们每个员工都应该利用好公司给我们提供的学习平台,努力学习,并学以致用,提升自己能力的同时也为公司创造了财富,我想,这也是公司为我们提供这学习平台的初衷吧?

最后,祝愿“老板电子商学院”成为培养优秀“老板人”的摇篮,祝愿公司拥有更加灿烂的明天!

(老板电器学员:钟新华)

下转第4版

时代光华伴中天行亚洲 / 杭州翔天实业有限公司一起飞“翔”

通讯员 张鸿建

2009年6月13日,在A8艺术公社内,杭州时代光华与中天行亚洲/翔天实业正式签定合作协议,一起携手来打造翔天实业企业竞争力,通过学习让企业人才快速复制,让企业快速成长。

中天行有限公司是一家外资服装、服饰生产为主的出口企业。1996年成立于香港,相继于2003年在加拿大设立分公司 Pacific Sinosky, 做为公司开拓北美市场的前沿站;2004年在浙江省海宁农业开发区成立中凯服饰有限公司,2006年与法国合资成立杭州艾奇吾耀尔服饰有限公司,2007年推出新品牌 Magic Power,并于同年成立杭州翔天实业有限公司和英国公司 Sinosky UK LTD;2008年成立海宁翔天进出口公司,中天行一直秉承“为客户创造价值,并实现员工、股东、合作伙伴和社会多方价值的持续提升”的企业文化,围绕“客户至上、信任信赖、团结协作、忠诚敬业、创新进取”的核心价值观,着力创建自有品牌,致力于发展成为一家“成为利丰第二”,为客户提供一站式采购的知名企业。

在经济形势多变,产业经济快速发展的今天,企业的发展和战略调整已经显的越发重要,而企业的变革都需要企业人才的支持,面对人才缺乏,变革无人可依的情况,企业往往头痛不已,这才令企业开始认识到人才快速复制的复要性,也开始接触全方位的培训来进行企业人才的建设,打造人才大厦,构架企业战略发展所必要的人才机制。从2008年10月开始,杭州时代光华与中天行亚洲/翔天便开始了为期10个月的长跑,在这么漫长的时间里,双方通过平时一些相关培训信息的往来,逐步的加深着相互的了解,从刚开始 ELN 企业网络大学的接触,开始了解企业培训真正存在的弊端和什么样的培训真正适应企业的实际情况。在了解到目前国内外各企业所制定的相关培训计划后,我们立即寻找相应模式的合作,找寻合作点。从09年初,开始接触企业内训,以点对点培训的方式来实际的解决企业内部存在的尖锐问题,又以学习卡的方式来安排企业员工进行一个长期外派研修,与内训“点+线”的形式结合在一起,打造企业培训体系,巩固企业学习的各个方面。而时代光华以“成为中国专业的企业中高级人力资源服务商”为自身的崇高目标和努力方向,目前已经拥有多元化、多层次的人力资源服务体系及优质的培训产品,更拥有一支国内最知名的实战培训讲师、管理专家、经济学家、著名高校商学院教授组成的师资队伍,依托自身的强大品牌,竭诚为新老客户提供最优质的服务,为全面提升企业核心竞争力而努力。在大家抱着同样目标的情况下,目标并不遥远,我们也会用实际情况来证明。

汉尔姆(杭州家具)有限公司 携手时代光华学习卡

通讯员 俞竖锋

汉尔姆作为国内较早致力于室内空间系统研发与应用的专业品牌企业,杭州天下成立于1995年,发展初期以经营建筑装饰轻钢龙骨、吊顶隔墙材料为主,经过天下人多年的积淀、创新及不懈努力,目前已经发展成为集研发、设计、营销、制造、安装及售后服务于一体的综合性企业,目前已拥有二十多项国家专利,引领时代潮流,始终走在同行的前列。

公司一直以卓越、开放、发展的文化理念,以做大、做精、做强的经营理念,以我为人人,人人为我的服务理念推动企业的不断发展。公司以终身学习,不断创新,团结协作,重视效果,严谨务实,诚信。

待人作为公司的行为准则,随着竞争的加剧,企业对人才的需求越来越大,公司以人为本,全力打造学习型组织,借助时代光华的公开课项目逐步完善企业培训体系的建设。

通过有选择,有针对性的外派学习相信汉尔姆的员工肯定能在以后的竞争中脱颖而出,实现人身价值,也希望汉尔姆能够越走越远!



8020 人才网:细分市场 打造营销人才的招聘盛宴

通讯员 连伟

当下,由浙江省内知名人力资源专业网站 8020 人才网,开通的针对营销类人才的招聘服务的 8020 营销人才数据库,已经让浙江几万营销人才找到了满意的工作,并逐渐发展成为浙江营销人才的就业服务基地,也成为浙江企业招聘营销人才的服务基地。

据介绍,针对目前浙江经济迅猛发展,日益增长的招聘市场的旺盛供求,8020 人才网招聘业务将着重协助房地产、保险、银行、证券、投行、广告、电子、网络、机械制造、电力等客户吸引、发展营销人士。除了提供度身订做的营销人才招聘服务以外,8020 人才网还提供人才猎头及相关补充性服务。目前该公司已与一些大的房地产金融企业及机构密切合作,希望能以此作为突破口。公司还以杭州、绍兴、温州等地为基点开展业务,随着客户需要将业务扩展到浙江省内其他主要城市。

与此同时,8020 人才网(www.8020rc.com)实行一帐号开通,一站式服务。客户只需要在 8020 人才网开通一个帐号,即可享受一站式

全方位的招聘服务,8020 人才网表示:“行业专家,个性化招聘解决方案,保证结果。客户在 8020 人才网上不仅仅可以通过发布招聘信息、接收求职者简历、查阅 8020 人才数据库等方式进行招聘,另一方面,8020 人才网招聘顾问将依托 8020 人才网庞大的企业资源和人才资源,凭借其各种招聘渠道,帮助企业招聘。客户在这里享受到的将不再仅仅是通过网站发布招聘信息。”

同时,8020 人才网也是国内首家以客户价值为导向,客户在 8020 可以根据企业的需求,发布企业招聘职位的个数及设定招聘人才需求条件,通过条件搜索、自定义搜索、精确搜索、任意查看搜索 8020 人才网几十万的人才简历,极大地满足企业的需求。”

“8020 人才网凭借其自主开发的海量数据检索技术,企业可以在目前的几十万的人才库中,根据不同要求,精确检索出自己需要的人才,甚至可以定位搜索。8020 人才网的目标是帮助客户打造最好的专业管理团队,协同企业共同发展,为浙江这个重要和迅速扩展的市场提供人才。”

E-learning 优秀学员学习心得分享

(上接第3版)

电子商学院——本个人成长的百科全书

电子商学院就好像一本百科全书一样,汇集了立足社会、闯荡职场各种技巧和谋略,让我这个初入职场的菜鸟收获不少。受到岗位工作局限性的影响,一个岗位或许只能了解某一个侧面,而始终无法跨越职业发展的横截面,对于复合型人才情有独钟的用人企业来说,只有让自己成功地在横、竖坐标轴上游刃有余地翱翔,才有可

能成为市场竞争的佼佼者。

人力资源、市场营销、生产管理、个人综合修养……如饥似渴的我,对每一门能够帮助我实现梦想的课程都有着强烈地求知欲,同时,我也希望自己能够珍惜生命中的每一个瞬间,自我增值,努力将自己培养成符合时代需求的优秀人才。

(老板电器服务部:蒋凌伟)

学强势推销之感受

作为一名药品销售人员,特别是目前药品销售竞争处在白日化阶段,学习《强势推销》这门课程可以说非常有用,如果学透这门课程并且好好地结合自己的日常工作,能做到真正地强势推销,那么我们就在激烈的竞争中处于不败之地,同时也能更好地赢得客户,当然个人和公司的业绩也将得到很大的提升,从而为自己的职业生涯奠定良好的基础。

(金华康恩贝:王筱华)

忽视学习就是放弃进步

忽视学习就是放弃进步。这是我们金康的学习观。在进入金康网络商学院学习之前,我的认识还不是很深,以前自己也知道在这个信息高速发展的时代,不学习就会被时代所抛弃。但是往往早上起床要知道学习,到了晚上就忘了。现在有了金康网络商学院这个平台,

这么多的优秀老师亲身经历和成长过程给了我很大的触动。也明白了忽视学习就是放弃进步的含义,只有不断的学习,自己的各个方面才会进步,知识面才会拓展,个人素质的提高,才会带给自己事业更大的发展空间。

(金华康恩贝:刘德胜)



鲜老庄 衣锦城 临安食府 【钱王故里百年藏鲜 老庄美食千里飘香】

■/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,深远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“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)、干菜锅巴、吴越豆腐、天目土鸡、昌化豆腐干、农家腌白菜冬笋煲仔、农家菜干系列、药膳滋补鸭等等,更有很多临安农家独特风味美食,让您流连忘返,回味无穷。



鲜老庄招牌菜:

大明山石鸡 中辣

大明山山水清秀,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。

石鸡与蛇一起生长在深山阴凉的山洞里,但由于其味鲜美及极高的营养价值,使人们愿意冒生命危险去品尝。



衣锦城临安食府 和平店: 杭州市绍兴路和平演艺广场 订座热线: 0571-85386868 85350808

鲜老庄临安食府 文二店: 杭州市文二路206号金地大厦一楼 订座热线: 0571-88808577 88262955

■ 顾问:方永飞
 ■ 总编:叶芬芳
 ■ 编委:楼浙虹 余筱龙
 张鸿建 张婷
 ■ 总第 29 期
 ■ 本期四版
 ■ 2009 年 7 月 25 日

学习力

www.hztbc.com



主办:杭州时代光华教育发展有限公司
 杭州麦思特人才开发有限公司
 香港光华管理学院

内刊

知识改变命运 学习成就未来

三军未动 粮草先行

——《如何做好生产计划与物料管理》公开课记事

通讯员 陈国彪

古语有之:三军未动,粮草先行。意思是战争还没有正式打响,已经把粮草准备好了。如果把企业中的销售比作三军,那生产部门就应该是粮草了。没有强大的生产部门做后盾,销售无疑会成为空谈。可见做好生产控制的重要程度,不管是何种形态的制造业,生产计划与物料管理一直是管理重心所在,始终也是问题最多、不得不面对的课题,从接单到投入生产,只要有任何差错,就会延误交期,生产力低落,成本陡升。带着诸多问题,2009年7月18日,120余名学员齐聚杭州时代光华课堂,倾听韩展初老师关于《如何做好生产计划与物料管

理》的实战课程。

韩展初老师曾任灿坤集团制造部、品管部、生管部主管近十年,所以对现场管理实务、目标管理实务、生产计划与物料控制、生产计划与交期管理系列课程都有自己独到的见解。他的著作《现场管理实务》、《企业管理制度精选》更是成为畅销书而被众多的读者追捧。韩老师曾为众多跨国企业提供培训服务,如索尼电子、飞利浦照明电子、天通电子股份、大北欧集团等等。韩老师此次的培训可谓是展初先生敞开心扉,将其自身累积十几年的生产管理经验和与企业界朋友分享。

展初老师沿着生产计划、物料控制两个模块对生产管理的整



个过程进行了分析,从什么是生产计划体系,生产体系的实施步骤到生产进度的控制,韩老师的分析深入浅出,中间穿插大量的案例分析,将原本深奥的课程讲解的通俗易懂。在讲到计划实施的核心时,韩老师讲的戴明

模式给在坐的学员留下了深刻的印象,简单的“PDCA”四个字就诠释了战略实施的核心,也告诫学员,重要的不是学习多少新的理论、懂得多少新模型,更重要的是将最简单的事情做到位。

张鏖铭老师教您《如何打造成功的市场营销战略》

通讯员 楼浙虹

营销方式和内容的发展是提高企业市场竞争力最根本、最有效的途径。企业面临的市场经济环境决定了企业必须创新和发展才能生存发展。新时代的情况下,尤其是加入WTO后,中国营销发展的内容和趋势更是受到企业管理者的关注。

营销有很多种,如品牌营销、绿色营销等。如何构建成功的市场营销战略,成为各企业竞争的焦点。7月11日,张鏖铭老师的《如何构建成功的市场营销战略》受到了学员的一致欢迎和

好评。张老师指出,要想在市场营销上获得战略优势,包括五个部分:市调,定位,目标,竞争,职能。

市调是成功战略基础,定位是成功战略核心,目标是成功战略方向,竞争是成功战略策略,职能是成功战略保障,五者缺一不可,紧紧相扣。

张老师为了课程生动,结合了国内著名企业成功营销的案例,如在售售后服务营销上胜人一筹的海尔;注重品牌营销的蒙牛;推崇创意营销战略的服装品牌等等。让学员身临其境的感受



到成功营销的重要性,因此也激发了他们的兴趣与热情。

如何构建成功的市场营销战略,总结起来便是四个字:儒、

行、时、序。万物生根,张弛有道,此次课程带给我们的不仅仅是商业上的价值,更甚者是中国古代的处事哲学之方。

从零开始,人材人财

——记钱江学院“起跑线”暑期实践小分队再访见习基地

杭州师范学院钱江学院 沈国香

7月7日,钱江学院理学院以“关注就业,解析见习”为主题的“起跑线”暑期社会实践小分队再访杭州时代光华教育有限公司。“以极大的热情,推动管理者及其组织走向成功!”是时代光华的光荣使命,同时也被誉为“浙江省管理培训行业首选品牌”。

此次走访,“起跑线”社会实

践小分队兵分两路,分别采访了企业人力资源部负责人李芳女士和三位在企见习大学生,依次为宋学森、左保超和陈国彪。

在与人力资源部负责人李芳女士的交谈中,我们了解到见习生进入企业后,采用导师制,为他们提供岗位实训,熟悉业务。为了让见习生尽可能学到更多的知识,还特别完善了某些制度,比如为导师提供积分制度,能让导师更用心的带领见习生等等。访谈期间,我们还了解到公司招收见习生,是切切实实地想培养人才,为公司所用。对于人才去留的问题上,公司给出了这样的答复:“这次招收的见

习生都比较好,短期内公司主要看的是见习生的工作态度,能力是慢慢培养的。一个见习生,公司对他的要求不可能像正式职员那么高,至于跳槽问题,不仅仅是见习生个人的问题,可能是公司给出的条件与个人的要求不匹配,所以从某种程度上讲,问题也是双方面的。”通过此次采访,我们从人力资源部李芳女士落落大方的谈吐中,看到了企业对见习生的期望以及肯定,希望见习生能有更出色的表现。

站在见习生的角度上,他们坦言:社会需要“人材”,企业同样需要“人材”,其中的一位见习生宋学森承认“前面见习意识薄弱,自见习政策推出后,才逐渐有了意识”。由他们口中了解到,见习生走上见习岗位基本都是从“零”开始。大学生在校时的思想与走上社会上时的思想可以说是完全

不同的,而“见习基地”的建立,正是给了大学生一个由在校真正走上社会的一个思想转变平台和实践平台。通过见习,大学生学到工作经验,创造就业机会,提升个人能力,实现从学校到社会工作经历的质的飞跃,更加明确自己的职业规划及人生目标。

走出校园,走向社会,大学生必然要经受风雨、尝到苦果。但同时也有了见识世面,增长才干的机会。只有随时准备,随时思考,以自己的实际行动去实现自我价值的人才是社会和企业的热门首选。见习基地的推出和发展,的确是一块能让大学生走上工作道路的敲门砖,大学生只有摆好自己的心态,才能走上自己理想的道路。那么就让我们用激情和汗水敲响生命乐章,穿越险阻,搏击软弱,战胜好高骛远,伴着人生理想展翅高飞吧。



八月公开课重点推荐

【课程名称】
 高效目标与时间管理
 【课程时间】
 2009年08月15日
 【课程热线】
 0571-89938988
 【讲师简介】
 李旭升 老师
 李旭升 先生
 1964年出生 研究生
 学历 实力派职业经
 理人 最具潜力的学
 习型讲师



职场经历

时代光华特聘高级培训师、中国企业网首席培训师、东方国际培训网首席培训师、北京时代博雅签约高级讲师、北京市金如海企业策划有限公司副总经理、高级讲师;北京居泰隆有限公司培训总监、营销总监、首席培训师;中国机械进出口总公司分公司人力资源总监;广州金鹏集团副总经理;北京健力药业集团总裁助理;中国石油总公司东方公司人事经理等职。

【课程目标】

- 1.盘活时间,增值您的效能!
- 2.目标驱动,迈向您的巅峰!

【课程对象】

- 1.企业中,高层职业经理
- 2.有志于成长的骨干员工

【课程大纲】

- 一、时间盘活加速器
 - 1.认识时间管理? 2.如何避免时间浪费?
 - 3.节约时间的习惯行为? 4.重点优先好方法?
 - 5.时间盘活四则运算?
- 二、目标管理铺路石
 - 1.什么是目标管理? 2.目标管理有循环?
 - 3.目标管理的重点? 4.目标管理的最佳效果?
- 三、目标管理指南针
 - 1.目标设定与分解 2.执行的关键:上下同欲
 - 3.围绕目标设计计划 4.目标实施与达成
 - 5.目标检查与改进 6.目标效果的提升

近期公开课抢先知

时间	课程	讲师	对象	非会员价
8月1日 周六	如何彻底排除现场七大浪费	蒋维豪	生产总监	1000
8月8日 周六	新法形式下企业劳动关系管理的新调整	左祥琦	HR	800
8月15日 周六	高效的目标与时间管理	李旭升	中高层主管	800
9月6日 周日	赢在中层	方永飞	中高层管理人员	1200
9月11-12日	第十七期 TTT 企业培训师资格认证课程	讲师团	内训师	2800
9月12日 周六	生产问题的分析与解决方法	李飞龙	生产总监	800
9月19日 周六	面对面销售技术	王鉴	销售人员	800
9月17-19日	培训体系构建与培训管理应用实操	讲师团	企业HR	2200



主办:香港光华管理学院 杭州时代光华教育发展有限公司 杭州麦思特人才开发有限公司 咨询热线:0571-89938988(总机)
 绍兴办事处:0575-88287029 台州办事处:0576-88068908 金华办事处:0579-8352520 湖州办事处:0572-2717722 义乌办事处:0579-85406191 嘉兴办事处:0573-83977655