

# 在努力工作中实现文明的追求

## ——“人类文明的追求”述评二

人类文明的进步，无论在哪个时代，都离不开工作和创造。进入现代文明之后，工作不仅是谋生的手段，而且本身成了生活的第一需要。工作塑造人、发展人，人也在工作中不断丰富自我、成就自我。文明的进步，幸福感的提升，不仅是一种心理感知，并非以独立形式出现，而是根植于工作，凝结在当下的奋斗行动中，是靠一点一滴创造得来的。工作本质地构成人类美好生活的幸福基础和源泉。所以，一个人是否真正追求文明，能否获得踏实的幸福，就体现在对待工作的态度上。

对待工作的态度对每个员工的成长发展至关重要。积极的态度是照亮事业、人生道路的明灯，而消极、错误的态度则是困扰我们的绊脚石，阻碍了成长进步。公司很多年轻员工一开始就热爱工作，以工作为荣，虽然能力、各方面条件不一定是最优秀的，但在自身的努力和团队的帮助下，却做出了不平凡的业绩，逐渐成长为骨干员工、领导干部。也有个别员工消极对待工作，与公司的文化和价值观存在偏差，导致成长进步较慢。那么，我们对待工作应该有什么样的正确认识？

首先，应当认清工作的意义。在我们身边，一些员工把工作当成谋生的手段和负担，总抱怨工作很苦、很累、不开心，厌倦工作。相反，还有一些员工即使再苦再累，也从不抱怨，时刻焕发着激情和快乐。他们之间的本质差别，就在于对工作意义的认识。

工作的意义到底是什么？在西方一些国家，人们认为工作是本能，是天职；在日本，人们对工作报以感恩，认

为工作是一个人生存发展的平台，对工作认真到了极致的程度。那么作为追求人类文明的海洋王人，如何看待工作？公司人生观是“以工作为荣”，工作的意义并不仅是谋生，而是我们实现价值、成就梦想的平台，获取人生幸福快乐的途径。当我们努力工作，帮助客户解决了照明问题，实现了目标后，一定能体会到莫大的成就感和愉悦感，这就是工作带给我们的。如果一个人不努力工作，是无法实现价值，体会到这种快乐的。

其次，正确看待工作和金钱之间的关系。现在社会享乐主义、拜金主义盛行，弥漫着一股扭曲的金钱观，很多人把金钱作为成功的标志，甚至受到金钱的诱惑，做出违背公司做人做事原则的事情，给职业生涯蒙上阴影。其实，这是一种本末倒置的做法。金钱只是价值创造的回报，是达成目标后水到渠成的事情。金钱和荣誉一样，不是目的，而是对一个人成绩的肯定。很多杰出优秀的人，反而对金钱坦然处之。

最后，以积极健康的心态对待工作。浮躁心、功利心、投机心是发展进步道路上最大的敌人。祛除这些心态，我们才能把工作做得更好。海洋王人要把工作当成人生的信仰，坚定、踏实、精益求精，最后超越平凡，成就卓越。那么我们无论做什么工作，无论自己的工作多么普通，都应该把普通的工作做到好，并努力做到最好。

当前市场正处在一个复杂变化的时期，有人心态比较浮躁，对待工作完全从自己的利益和感受出发，所以“人类文明的追求”对于我们每个人都有非常重要的启发意义。不论何时何地，努力

工作都是我们的安身立命之本，一个认真对待工作，努力工作的人，才是一个

具备职业化素质的人，是一个追求文明的人。

### 快速反应

## 回归本源服务好客户

4月底，在本月的经营目标交流会上，公司总裁班子与各行业公司、行业事业部负责人就“如何回归业务本源和管理本源，实现跨越式增长目标”进行了深入探讨。回归本源，其实就是要脚踏实地、全心全意地服务好客户。那么，我们市场人员应该怎么做呢？

### 一、客户需求是业务本源

找到客户的需求，是销售的基本原则。只有了解和掌握了客户的真实需求，才能对症下药，进而促成订单。公司强调要遵循“三现主义”，市场人员多去现场走走，关注基层使用者的感受和想法，倾听各级客户的意见和建议，在深耕细作中挖掘需求。这是海洋王的优良传统，很多市场人员也是这么做的。但现在我们也有个别行业出现了这样的问题：客户高层客情关系比较好，基层客情关系却慢慢薄弱了，进而导致目标实现率下降。究其原因，是有些人员跑基层的时间少了，不花精力去现场了解照明问题，客户需求挖不深。

订单的推动更多还是来自客户基层使用者，他们是产品和服务最直接、最“亲密”的接触者，知道什么样的产品才是最适合现场的，对服务方案有着最真实的感受。我们应该多跑基层使用客户，发挥一线的主观能动性，找到客户的真正需求，让客户看到我们所能给予的价值，给客户一个合适的购买理由，而不是靠卖人情。

### 二、实现目标没有捷径可走，集腋方可成裘

所谓“集腋成裘”，就是积少成多的意思。公司一直强调不能忽视基层出单，小订单和大项目要两手抓。然而，我们还有部分服务中心存在一味地抓大项目、追大单，对客户零散的需求和小单投入的精力和关注不够的现象。归根结底，是认为大项目既能快速提升服务中心的销售业绩，又省时省力达到事半功倍的效果；而小订单对服务中心完成目标任务的作用不明显，费时费力还不讨好。这是一种典型的浮躁心理、急功近利思想在市场经济中的表现。

一分耕耘一分收获，实现目标没有捷径可走，我们做市场还是应该脚踏实地。员工手头上有大项目要运作的，可以花时间、精力去重点投入、跟进，但同时也不要丢掉其他基层出单。只要客户有需求，哪怕是多么的微不足道，都应该真诚地去服务、去满足。况且，大项目的促成往往基于长期的市场积累，是扎实的基础工作系统化运作的结果，把一个个小单子做成做好，大单子自然水到渠成。另外，对于领导干部来说，在日常订单跟进中也不能只挑几个大单子来管，要顺着目标把订单一个一个分解出来，按照线索转化率去推算足以支撑目标的商机。明确这些商机可以用哪些产品去补，可以从哪些客户中来。就这样，通过一点一滴的订单积累，来支撑目标的实现。

### 三、通过解决问题“促单”，而不是单纯“跟单”

整个订单运作要经过很多流程节点，意味着会存在不少风险。有的市场人员可能只是了解了一个大概，单纯地去跟进度、去等待结果，这就很容易让自己陷入被动的局面。我们应该顺着业务流程去发现问题、解决问题，主动促成订单实现。比如，当客户已经上报计划但订单迟迟下不来，那就要想办法搞清楚：谁在上报，报批到哪一个节点，上报的流程是怎样的，流程上的客户有哪些，审批的依据是什么，哪些不认可，真因是什么……把流程上的问题一个一个识别出来，再有针对性地去解决，才能推动订单往前走，保证把订单签下来。在这个过程中，领导干部也要帮助员工分析、识别问题，寻找解决问题的办法。这样通过解决业务问题，不断地去磨炼，员工做事的能力也得到了提升。

当前，市场环境、客户发展、竞争生态等都发生了变化。但对于我们市场人员来说，无论如何变化，万变不离其宗的仍是扎实做好基础业务，为客户提供专业解决方案，满足客户多元化照明需求，为客户创造价值。只有这样，才能实现公司跨越式增长目标。



4月29日，2022年海洋王供应商交流会在东莞松山湖基地举行。今年首次采用了交流会的形式，围绕“携手跨越”的主题，各供应商朋友在实现质量跨越、交付跨越、合作跨越三个方面积极建言，为追求更有竞争力的产品和服务，满足客户需求，实现共赢打下坚实的基础。

## 2022，携手跨越 ——海洋王供应商交流会圆满举行

4月29日，2022年海洋王供应商交流会在东莞松山湖基地举行。本次大会邀请了我司最紧密的合作供应商，同时出席交流会的有集团公司轮值总裁陈艳、公司副总裁成林、总裁特别助理王春。

面对复杂经济环境和疫情常态化形势，今年首次采用了交流会的形式，围绕“携手跨越”的主题，各供应商朋友在实现质量跨越、交付跨越、合作跨越三个方面积极建言，为追求更有竞争力的产品和服务，满足客户需求，实现共赢打下坚实的基础。

交流会上，公司轮值总裁陈艳介

绍了公司新的组织架构，及公司的战略发展方向。

总裁特别助理兼技术与设计部总监王春介绍了今年新产品的开发规划和技术发展方向。

公司副总裁成林介绍了供应链方针，对2021年品质和交付完成情况进行总结分析，对今年的工作目标进行了深入坦诚的沟通。同时介绍了今年要开展的“你愿学我真教”、“项目难点先攻克，采购订单优先拿”等专项活动。

接下来对评选出的2021年度最佳合作奖、优秀供应商奖、感动奖三大

奖项进行了现场颁奖。

本次交流会核心议程就是组织与会供应商代表深入海洋王现场，向供应商朋友全方位地展示和介绍公司供应链管理中质量、计划、采购、生产、仓储物流等各个环节，重点展示海洋王在保证质量、满足客户需求以及消除浪费上的做法和全员参与不断改善的情况。

各供应商朋友积极交流，结合海洋王的做法纷纷提出一些改善自身的想法，同时也提出进一步在生产管理等领域深入学习、共同进步的心愿。

整个交流会大家积极参与，争相

发言，大胆设想寻求合作模式的突破。面对复杂经济环境和多发疫情，多数企业选择勉强维持，海洋王选择和紧密供应商一起直面挑战，逆势增长，通过发挥各自优势，取长补短，实现共赢。

在交流会后，大家一起参观了海洋王松山湖园区，了解公司的未来规划和蓝图后，供应商纷纷表示更加坚定了与海洋王共同发展的决心和意愿。

为确保公司战略目标实现，全面提高供应交付保障能力，2022年与其他合作供应商的交流交流活动还将继续进行。

(物料采购部 姜晓建)



## 第十四届质量月 阶段性活动情况诊断



为了发现、解决第十四届质量月9项活动在本阶段活动中的问题，持续改进下一阶段的质量月活动计划，从而保证质量月活动的持续性与质量月主题目标的达成，公司经营层领导分别在4月22日对各职能部门、销售系统质量月阶段性活动情况进行了现场诊断。

在各部门工作现场，受诊断部门事先按本部门的质量月活动计划的完成情况与现场的实践过程，运用看板完成阶段性成果的总结、展示。各一级部门负责人及部门质量月活动负责人将本部门3月份质量诚信标兵活动开展情况、营造争当质量诚信标兵氛围的活动内容情况、地盘3S王、绅士淑女洗手间活动、文明礼仪达人开展情况向负责诊断的公司经营层领导进行介绍说明，对未按期开展或开展效果不理想的活动进行总结反省，并确定下一步持续改进计划。每个部门都基本完成了质量月计划的实

施。诊断领导围绕各部门活动目标、活动内容、效果、存在问题、下一步改进方向等进行了全面的指导。

公司诊断领导对各部门质量月阶段性活动展示、分享的内容给予了肯定并进行了点评，对今后的活动开展及工作开展提出了具体的指导意见与要求，并期待各部门通过质量月活动的牵引，创造全体员工以标兵为榜样，积极履行岗位职责，赶超比拼的工作氛围，发现并解决工作过程中影响工作目标达成的问题，促进部门工作目标的实现。

供应链管理部在现场开展了对本部门质量诚信标兵的颁奖仪式，现场邀请杨总及成总对2022年一季度的质量诚信标兵进行颁奖，杨总在现场对获奖人员进行了鼓励，希望大家继续努力，始终以质量诚信标兵的标准要求自己，成为一个有素质的海洋王人。

(运营与TQM推进部 李秋云)

## 植下绿色，种下希望

为践行社会责任，提升环保、劳动意识，将工作学习与劳动实践结合起来，北京基地组织驻地服务中心一起开展线下植树活动。出于防疫考虑，选择了人流较小的植树地点——首都互联网+全民义务植树（房山）基地。此次线下活动，共有30余人参与，包括植树、聚餐、踏春等一系列环节。

一行人到达房山植树基地后，大家以服务中心为单位，认领树苗，开始行动起来。电网照明的同事最有仪式感，将事业部的旗帜披在身上，张扬“我是电网人”的骄傲；空一、空三、北铁服务中心的姑娘们，用铲子努力挖土的样子更加美丽动人了；北京场馆服务中心的四人小组，分工合作，有人认真铲土，有人排队领水浇水；石化照明、绿色照明、公消照明等服务中心同事们也纷纷挥动铲子，填坑、扶苗、踩土……最后大家一共完成了60棵树苗的种植。

基地人员事前为大家准备了书写寄语的植树纪念牌，完成植树后，大家纷纷将填写好的纪念牌挂在树上。这些寄语，

有的关于保护环境，有的关于家庭、事业、爱情等等，温暖而充满希望。

最后，每位参与植树的同事都收到了电子版的首都全民义务植树证书。次日，北京基地还收到了首都绿化委员会办公室发来的国土绿化荣誉证书，以感谢我司此次参与全民义务植树活动，为国土绿化做出的贡献。收到这份荣誉，大家都倍感荣幸，开心不已！

午餐过后，大家一起乘车前往美丽的仙栖洞踏春。这是一个纯天然的溶洞，碧绿的泉水清澈见底。乘船顺着幽暗的水路进入溶洞，神奇的洞内景观映入眼帘。仔细一看，彩灯下是黄白相间的双色或透明的钟乳石。大家纷纷感慨，有人说“像进了花果山，洞外平平，里边别有洞天。”又有人说“像进入海底世界的感觉，超级兴奋！”

本次北京基地“同植一片树林，共创和谐家园”植树活动在大家的欢声笑语中结束。大家既为绿色生态环境作了一份贡献，又增强了团队的凝聚力，增进同事彼此之间的感情。

(北京基地 张亚萍)



## 应急救援，海洋王人一直在

4月23日15时30分左右，沈阳市与抚顺市交界处沈抚新区发生山火。发生山火地区风力7级以上，最大风力达到11级，由于风势较大，后又蔓延至附近的沈阳市浑南区湾沟村、铁岭市铁岭县横道河镇百贯屯村。此次山火波及到三个地级市，过火面积1000多亩。火灾发生后省森林防火指挥部立即启动应急预案，组织沈阳市、抚顺市、铁岭市、沈抚示范区迅速开展人员转移及灭火工作，调用救援车辆及直升机等开展扑救。

火灾发生后，沈阳公消服务中心也持续关注火情，主动询问客户是否需要照明支援。19时左右，抚顺部经理、沈

阳一部经理相继接到客户需要照明支援的电话。沈阳公消服务中心第一时间组织人员，将正处在休息时间的各部门员工召回。主任及专工先到服务中心整理并协调现有灯具，准备了微型防爆电筒、手提式防爆探照灯、多功能移动手提灯、多功能移动照明平台、多功能移动照明系统等多套灯具设备。因距离火灾发生地点较远，驱车用时接近两个小时，为了不耽误太多时间，服务中心人员兵分几路去支援：抚顺部经理及员工携带灯具随F市应急客户一同前往现场；沈阳一部经理及服务中心专工跟随H区应急客户前往现场；沈阳一部员工直接从居住地出发，携带全方位自动泛

光工作灯前往现场；主任携带其他灯具及补给物资驱车前往现场。

到达现场之后立即奔赴各个保障点，客户也携带了此前购买过的海洋王灯具。很多灯具均需调试保障，这就需要服务中心人员来来回回往返各个保障点。地势陡峭、山路难行，为了安全起见，服务中心人员不能离火场太近，只能做好后勤保障工作。在漆黑的夜幕中，一盏盏灯在四处点亮，为救援人员照亮前方的路，保障救援行动的顺利进行。

晚间的温度还是有些凉的，虽然穿上了厚厚的衣服，在外时间久了还是不免发冷。这时客户将他们的衣服递给了

服务中心的小伙伴，期间客户还为大家准备了盒饭。感受到了客户对海洋王人的关心，即使身体疲惫，但是心里却充满力量。

截止4月24日凌晨3时左右，经过各方救援力量全力扑救，明火已全部扑灭，无人员伤亡，现场工作转为火场清理阶段。这时服务中心人员才陆续离开现场，拖着疲惫的身体回到各自的住处，最迟的差不多到了早上8时左右才休息。

这次支援行动得到了客户的认可，新员工也得到了成长历练。灾情就是命令，应急救援，我们一直在！

(沈阳公消服务中心 史英敏)



## 携手客户，共同抗疫

2022年期待着大干一场，然而新冠疫情再次卷土而来，奥密克戎愈演愈烈，让人暂时停下了脚步。面对这种形势，海洋王人该做什么？

沈阳石化服务中心在拜访客户过程中，得知客户为了应对此次疫情，每周对集团13个分厂、单位的工作人员统一进行核酸检测，为期两天。与客户合作十几年了，此时此刻大家主动请缨与客户携手抗疫。

在与服务中心主任汇报过此事后，主任支持这个做法，让各服务部与客户单位的领导沟通。为期两天的核酸检测，每天检测人数约10000人次，客户单位抽不出人手，海洋王人挺身而出担任志愿者，为客户解决燃眉之急，同时提供部分防疫物资。

在此次活动中，服务中心新入司的3名员工全程积极参与，任劳任怨。每天早上7点钟出发，直到下午4点检测结束，一直在现场耐心地地为有需要的工人调取手机核酸码，帮助医护人员维持检

测秩序，大大提高了检测效率。客户打趣说：“现在最流行的时装秀就是一身大白！”在与医护人员的相互配合中，大家深刻感受到了医护人员的辛苦和不易。

核酸检测期间，遇到熟悉的客户，他们对海洋王人这种自愿担任“大白”的举动连连夸赞，无不伸出大拇指赞扬：“海洋王不只是灯具质量高好，服务好，更有担当。”公司的企业文化要求我们要勇于承担社会责任、企业责任和家庭责任，所以即便大家常常汗流浹背，依旧甘之如饴。

为期两天的志愿者服务结束了，小伙伴们从中明白一个道理：无论遇到什么困难，我们都要坚定目标，用行动诠释一个合格的、负责任的海洋王人。参与的同事都觉得此次体验值得记录，一一写下心得。

沈阳石化抚顺二部陈工：我加入公司仅短短两个月，却能够在疫情期间以志愿者的身份，与客户共同完成核酸检

测这项特别的工作，感受颇多。作为一名销售人员，我深知客户资源有多重要，能够获得他们的认可更是何其幸运。这两天的志愿服务，缩短了我们与客户的距离。我将坚持“以客户为中心”，在海洋王发展的道路上永不止步。

沈阳石化抚顺二部高工：作为一名海洋王的新人，很荣幸能够担任客户疫情检测的志愿者。每天早早地来到现场化身“大白”，维持现场秩序，帮助工人录入健康码信息等。这次担任疫情检测志愿者，让我提升了与他人的沟通能力。

沈阳石化抚顺一部崔工：此次担任客户疫情检测志愿者，每天很早到现场，协助医护人员扫描二维码，帮助客户调出健康码，维护现场秩序，帮助客户解决问题。通过这次活动，我感受到了奉献的快乐，反过来也让客户加深了对我们的良好印象，增加了自己对以后工作的信心。

沈阳石化抚顺一部许经理：团队一直有着传帮带的传统，作为一个人司十几年的老员工，看到几位新员工那么认真负责、不怕辛苦的工作态度，非常高兴。无论他们来自哪里，成为团队的一员，立马就有海洋王人的样子。通过这次活动，我们践行了海洋王的社会责任。在疫情常态化下，我们用这种方式来回报社会、回报客户。虽然辛苦，却乐在其中。

沈阳石化抚顺二部张经理：作为一名老海洋王人，公司培养了我们无论面对何种形势，都要积极乐观面对的习惯。同时，我们时刻站在客户角度，为客户着想，担任志愿者就是我们践行海洋王价值观的体现。因为疫情，我们不能拜访客户，但志愿服务却让我们收获了很多与客户见面的机会，解决了很多需要见面才能解决的问题。天道酬勤，你的付出在不自觉中就会有所收获，机会也会随之而来。

(沈阳石化服务中心 张冬梅)



## 最美海洋王人

为了践行“奋斗”的核心价值观，通过在公司各部门寻找始终保持艰苦奋斗精神、脚踏实地追求更高目标的最美员工，以及深度挖掘和学习最美员工事迹，传递最美正能量，公司组织和开展了寻找“最美海洋王人”活动。希望全体员工善于发现美、学习美，爱岗敬业，奋斗拼搏，争当最美海洋王人。以下，分享2021年度销售系统“最美海洋王人”优秀事迹。



## 巾帼能手

华南公安消防服务中心 黄秋收

## 与逆行者同心战“疫”

因疫情防控需要，深圳北站西广场设置了疫情防控卡口，对来深旅客集中开展测温、查验健康码、核酸检测等工作。深圳北站每日客流量达十几万，开展的核酸检测的工作也承担着很大的压力。A单位负责深圳北站全部的疫情防控工作，搭建了疫情防控指挥部。

由于广场的布局和树木的遮挡，广场的灯光不满足医护人员采集核酸检测的条件，看不清物体，摸黑采集成为了当时比较严重的问题。再加上人员密集，微暗的灯光使得排着长长的队伍的旅客都有些烦躁了。为了现场的安全，保障医护人员工作，客户紧急给黄经理打电话，希望服务部能提供照明支援。黄经理带着服务部所有的移动灯赶往现场。到现场一看，有4个检测点，每个检测点都有5道检测位置，每道检测位置的医护人员都需要用到一套移动灯。她扛着所有灯具紧急布控，又紧急和服务中心主任、公司工厂沟通，调拨来15套移动照明灯具，急客户之所急。

在此次疫情防控的工作中，黄经理白天维护灯具的电量，天黑了就开始和工作人员一起布控灯具，随时调整布控点的灯具位置。到凌晨开始收集灯具，和客户整理物资、送盒饭、送水、送防护服、送雨衣……大大小小的内勤工作都有参与，成为了客户疫情防控指挥部一员。

2021年，黄经理认真、执着，用实际行动去解决问题，走进客户心里，也完成了业绩目标。她是我们学习的榜样！



## 须眉英雄

南京石化服务中心 万永涛

## 把握实现目标的过程

万永涛主任此前为茂名服务部经理，当时刚接任服务部经理岗位时，客户单位采购对我司并不认可，计划上报多被阻挠，项目投标我司也不能参与，这些对当时销售工作的开展与实现年度目标带来极大的阻碍。但那时候万经理并没有想着放弃，而是想着既然采购行不通，那就找原因、找办法去走通采购渠道；参与不了项目投标，那就想办法做工作，找到能参与的项目，先参与进去再说。面对采购的不待见，从自身找问题、找原因。

一了解到情况后，万经理立马制定对策去实施、去落实。经过大半年的努力，不停地做客户工作，终于让客户体会到了我司的“人情味”，客户也慢慢地不再像以前那样“封杀”我司产品了，算是再次打开了渠道。

当时恰巧客户某系统要采购一批移动摄像设备，而茂名这边有此类产品的厂家不多，我司算是近水楼台。打听到消息后，立马开始了解这个项目的具体信息。明确可能是安环处主导的，第一时间就去拜访了安环处处长，推荐了我司产品。后期陆陆续续针对处长，做了很多小事，同时也不断提升与客户安环处设备科和安全科的关系。虽然在这个项目落地前，不确定这个项目能否使用我司产品，但万经理还是义无反顾地坚持去付出。最后，事实证明，只要过程我们用心参与了，结果一定不会太差。茂名服务部在万经理的带领下，拿下了这个移动摄像项目。



## 茉莉花奖

鄂尔多斯煤炭服务中心 贾燕茹

## 不惧竞争，守土有责

贾经理从2009年入司起，始终秉承守土有责的高度责任感，坚持扎根市场，服务客户，不惧竞争。在贾经理的认知里，业绩是哪来的？业绩是催报计划做出来的吗？不完全是，做好业绩需要对市场有高度的敏锐度和不放弃的毅力。面对当今社会激烈的市场竞争，要敢于直面市场竞争拿业绩。

三季度，A分厂针对所有走廊普通应急灯和应急标志灯进行防爆整改。为了节约费用，G主任提出要购买防爆复合型标志灯，但认为我司灯具价格偏贵。面对这个现状，贾经理深知此时如果自己先放弃，就相当于把机会主动给了竞争对手，但是又暂时没有合适的产品推荐给G主任。贾经理内心很焦灼，但她丝毫没有放弃，冷静分析局面。此前和G主任长期接触，客情关系较为厚实，对G主任也较为了解。于是贾经理直接表达了自己想要占住市场份额的想法，同时也再次介绍我司灯具的特点。在经理不懈努力下，G主任答应了，就这样A厂应急灯份额占住了。

后来灯具安装过程中，也和G主任多次沟通交流，满足客户的各种需求。客户很满意，四季度厂区现场办新装修，G主任牵头上报了产品计划，替换各个办公室原有照明。2022新年伊始，对于新增照明的区域，G主任又一次主动询问上报了我司灯具。

贾经理在市场工作中敢想敢做，不给竞争对手留余地，扎扎实实做好基础工作，把握关键目标人物性格特征，有的放矢。



## 青松奖

工程管理事业部项目三组 陈标

## 一分耕耘，一分收获

工程管理事业部是公司新成立的行业，勇于挑战的陈经理从熟悉的舒适圈走出，来到这个新成立的事业部。为实现目标，共同努力，承担起开拓路灯养护这块市场的重任。

“多学习一点，多积累一点，多进步一点”是陈经理一直秉持的信念。在全新的行业，客户群体以及业务都是第一次接触，陈经理不因循守旧，学习用新的思想和新方法来解决业务问题。路灯管养是一件非常专业、考验管理水平的工作，为了管养项目的实现，陈经理自发学习了很多关于路灯管养的新知识，比如政府采购流程、服务方案的制作、灯具产品知识、项目运作等，同时搜集客户资料、同行竞争对手资料，他总是最快最全的那一个。

一个管养项目的服务方案要有数据支撑，一个让客户满意的服务方案更是需要精准击中客户的痛点痒点。4000多盏路灯，30多台控制柜，纵横交错的高速路，陈经理一盏一盏灯去数，一个一个控制柜去查看，针对发现的问题点形成台账汇总，方案里每一盏灯及控制柜的照片和情况都列的清清楚楚。陈经理也因此获得客户对我司工作负责、做事态度积极的认可，与一级目标点建立了信任，并得到了一级目标点的引荐，对接并参与了项目前期招标内容，使得项目有了进一步突破。另外陈经理还培养了内部指导员，获取项目相关信息及进展，并与代理机构密切联系，建立客情关系，提前介入评委专家工作。