

决战2022，冲刺全年目标

2022年已经进入到最后一个季度。这是全年最关键的季度，也是一个充满挑战的季度。在前三个季度，公司销售有困难也有亮点。面对今年还剩下不多的时间，公司要求各级领导干部和全体员工，要进一步增强目标感和紧迫感，全力以赴，全力冲刺，确保完成年初的任务目标，让2022年不留遗憾。

在目标冲刺这场特殊的战斗中，领导干部要带头冲锋，把一切对准胜利！

一、聚焦目标做有价值的事。目标就是靶子，在冲刺的特殊时刻，领导干部一定紧盯靶子，聚焦目标，围绕目标去忙。但是现在有些领导干部很多事情都还是在“救火”，没有提前做好预防性管理，等到问题发生后，才去解决。所以问题不断发生，不断去救火、堵漏，形成恶性循环。还有些领导干部没有做自己该做的事情，而是把经理、员工的事情拿过来做，胡子眉毛一把抓。这的确会让人很忙，但是却丢失了目标。

聚焦目标，要求领导干部迅速从复杂纷乱的问题堆里，抓住关键任务和主要矛盾，制定清晰可行的行动计划，集中精力和资源，有效完成核心关键目标。特别在冲刺时，我们更不能急躁。聚焦目标，把每个人有价值的事，按照

轻重缓急梳理清晰。然后把要做的事情落到直属下级身上，行业公司领导解决子事业部领导、子事业部领导解决服务中心主任的问题，而不是代替他们去做事。

二、对每一个订单都要毫不含糊，一抓到底。要保证订单实现不能只是简单地跟进或了解，而是要顺着业务流程解决问题，促成订单实现。譬如：客户已经上报计划但是迟迟下不来，那就必须搞清楚：谁在上报，报批到哪一步了，上报的流程是怎样的，流程上的客户有哪些，分别是做什么的，审批的依据是什么，哪些不认可，为什么……领导干部要对订单负责，就要把整个流程搞清楚。把流程上的问题识别出来解决掉，促成订单往前走，保证把订单签下来。

同时对待问题和困难，要有一股狠劲，有一种“咬定青山不放松”的精神状态，必须坚定执着、紧盯不放。小到一订单，大到整个团队的目标。目标管理不是放任不管，而是放手让员工去干，但过程要一直盯着。只有对情况清清楚楚，才能指导员工扎扎实实把工作做实做细、做深做透，把事情做成。为了一抓到底，领导干部要付出更多汗水和心力，所以踏实勤奋也是一名领导干部的基本素质。

三、营造团队你争我赶的氛围。争先就是追求荣誉，就是强烈的目标感。在目前各个行业公司、事业部都在拼尽全力，猛烈追赶的形势下，更要在公司上下形成勇夺冠军、争创第一的良好氛围。冠军虽然只有一个，但是业绩纪录是每个人都可以刷新的。

领导干部要主动去营造冲刺氛围，引导员工去争夺公司荣誉、行业荣誉和服务中心的荣誉。优秀的服务中心，员工只要取得一点进步和成绩，都会得到鼓励和表扬，所以大家的士气很高。而且每个人都会不遗余力地分享自己的经验和做法，带动团

队齐头并进。员工取得进步和成绩，也是领导干部的功劳。你争我赶的冲刺氛围，才是产生冠军的土壤。

时间就是金钱，目标就是生命。让我们向全年目标发起最猛烈的冲刺，创造2022年优异的业绩。

快速反应

一丝不苟地做好工作 ——读《杨嘉墀院士传记》启示——

下半年，公司组织全员同读《杨嘉墀院士传记》，继续深入学习“两弹一星”元勋的伟大事迹及崇高品质。

杨嘉墀是“两弹一星”功勋奖章获得者、“863”计划倡导者之一，也是促进北斗导航系统应用的牵头建议者。阅读《杨嘉墀院士传记》，我们看到杨嘉墀不平凡的一生，无处不闪烁着对祖国和人民无限热爱，对发展我国航天事业和高技术孜孜不倦的追求。他的一生是报效祖国的一生，是奋斗拼搏的一生，是严谨务实的一生，是淡泊名利的一生。他身上凝聚着一位中国科学家的崇高品质，闪耀着一名优秀航天人的灿烂光辉。其中，他一丝不苟、踏实严谨的工作作风，非常值得我们去学习和传承。

1974年，我国第一颗返回式遥感卫星发射失败，经过多方检查，发现失败根源竟是因为有一根电缆质量不过关，在火箭发射的强烈振动下，铜线被拉断了，最后导致火箭爆炸。千里之堤，毁于蚁穴。国防科委和第七机械工业部召开了总结经验、吸取教训、整顿质量管理的动员大会。会后，杨嘉墀按照研究院的统一部署，组织卫星姿态控制分系统的研制人员，投入了一次产品质量和设计质量的复查工作，针对在发射中心测试和发射中出现的各种故障，进行了全面的、彻底的复查，对存在的各种问题和隐患，提出了有效的改进措施。

1975年，第二颗返回式卫星的仪器设备齐套，开始了总装测试。杨嘉墀遵循周恩来总理“严肃认真、周到细致、稳妥可靠、万无一失”的十六字方针，对待工作一丝不苟，哪怕是一个一闪而过的现

象，也要抓住不放。例如，有一次发现姿态控制的水平陀螺测量精度有短时间的下降，再仔细观察，又一切正常。尽管精度瞬时下降值是在允许的范围内，但他以不放过任何一个疑点的工作态度，带领大家认真地查找，发现有一根导线松动并与陀螺外环上的配重块相碰。这个问题如果不排除，就有可能导致整个卫星发射失败。通过大家不懈的认真工作，于当年8月份完成了总装测试任务。最终，第二颗返回式卫星成功发射，且在运行过程中正常工作，并按预定计划向地面返回。

结合我们的工作，公司坚持质量第一，对质量问题零容忍，得到了越来越多客户的认可。然而质量事故依然存在，个别产品的质量还是存在问题，不能让客户完全满意，对市场工作造成了影响。原因无外乎装配错误、违反制度流程、不按作业指导书操作等，进而导致不良流出。而究其根源，还是因为个别员工责任心不够，没有养成良好的工作作风。我们常说追求卓越，其实卓越就是一丝不苟的具体表现。卓越并非高不可攀，也不是遥不可及，只要我们改变心浮气躁的毛病，遵循三现主义，养成一丝不苟、踏实严谨的作风，认真从自己的岗位职责做起，把大事做细、把小事做精，就可以达到卓越的境界。

学习杨嘉墀一丝不苟、踏实严谨的工作作风，一步一个脚印地走好每一步，不驰于空想，不骛于虚声，而惟以严谨的态度作踏实的工夫，把质量做实。只有这样，质量才能为实现目标保驾护航，让我们的企业走得更长远。



OK
海洋王

两弹元勋

《杨嘉墀院士传记》

2022年下半年读书活动

争名当争国家名
计利当计人民利

阅读书籍：9月1日-10月15日
读书交流、读书征文：10月15日-11月15日

海洋王济南基地隆重揭牌



9月24日是个喜庆的日子，海洋王照明济南基地在济南国际金融城汉峪金谷举行了隆重的揭牌仪式。现场布满了喜庆的鲜花与大麦，空气中弥漫着花香，耐心等待大家共同见证这精彩。

随后，各位领导与同事陆续到达现场，完成签到后，自由参观基地。

上午10时，仪式正式开始。在主持人的介绍下，同事们纷纷在前台两侧聚

拢。首先由济南石化事业部销售总监卞齐梅致辞，为大家带来了集团公司领导的问候和祝福。济南基地入驻交通便利、配套齐全的汉峪金谷，不仅改善了大家的工作环境，让大家在新家里更有归属感，而且还能利用基地更好地开拓市场，服务客户。

10时18分，济南石化事业部销售总监卞齐梅、北京场馆事业部副总经理鲍文



娟、总裁办环境美化部经理江中三以及各服务中心主任一起为济南基地进行揭牌，现场的气氛达到前所未有的高潮。红色幕布被揭下的瞬间，礼炮响起，氛围烘托到极点，大家对海洋王济南基地的未来充满信心 and 期待，也预祝各位领导、同事一定会实现新跨越，再创新业绩。

仪式最后，海洋王济南基地全体成

员合影留念，留下了最珍贵美好的画面。

济南基地占地2132.28平米，除办公室、工位外，还配置了一个安装了我司Lims智慧工作照明系统的展厅，可设置多个场景模式，并安装了亮运系统。目前，已有济南石化、济南电网一、济南电网二、济南公消、济南厂电、济南大企、济南铁路、济南场馆、济南煤炭、济南冶金等十个服务中心进驻济南基地。

第二十七期销售系统骨干员工培训圆满举行



为了提升骨干员工对市场客观规律的认识和理解，正确认识竞争，做实基础工作，不断进取、勇创佳绩，同时明确优秀服务工程师的自身定位及职业发展，引导其以服务部经理的标准要求自己，提升个人综合素养，9月24日—9月27日，公司组织开展了第二十七期销售系统骨干员工培训。本期培训在公司总部举行，共77名骨干员工到场参加，另外还有11名骨干员工因疫情原因在线上参加。

9月24日下午，来自全国各地各行业公司/事业部的骨干员工们陆续到达深圳。当天晚上，公司在蛇口希尔顿酒店举行了迎亲会。在欢乐的气氛下，首先介绍公司领导，然后骨干员工分批上台做自我介绍，期间还穿插有总部职能部门精心准备的表演节目和调动气氛的小游戏。一场迎亲会，不仅营造了销售人员“回家”后轻松、愉悦、喜庆的气息，也拉近彼此之间的距离，增强了团队氛围。

9月25日，培训正式开始。公司领导为大家进行企业文化、职业规划以及业务方面的主题授课。来自市场一线的员工，不仅是销售中的精英，也是公司重要的人才后备力量。通过重温公司文化、认识岗位职责、展望职业规划，不仅加深了对质量、责任、目标的理解，也让大家认识到了自身存在的价值，明确自身定位及发展方向，确立奋斗方向，向更高目标进发。

9月26日上午，优秀骨干员工围绕“深挖需求，用智慧勇敢攻下疫情环境带来的种种问题；紧咬目标，靠勤奋顽强拿下客户需求产生的个个订单”的主题，进行了标杆演讲。优秀骨干员工讲述了在激烈竞争的条件和疫情的大环境下，如何靠着勤奋顽强、发挥不达目的不罢休的顽强拼搏精神，做实基层出单的案例。精彩的演讲让其他骨干员工学习到了成功经验，鼓舞了士气。下午，分行业进行讨论交流。骨干员工与行业公司/事业部领导交流探讨，大家结合

未来之星，扬帆起航

云集高校英才，荟萃梦想舞台。为帮助校招管培生理解并认同公司的企业文化及理念，加强对责任、习惯的理解和认识，快速转换其角色与心态，规范其职业行为，完成从校园人到企业人的转变，从7月初开始，公司组织开展了2022年管培生训练营。

七月盛夏，骄阳似火。二十多名管培生齐聚公司总部，他们带着梦想和憧憬来到海洋王这个大家庭。在这里，他们迎来了走出象牙塔后的第一次集中培训。本届训练营分四个阶段——①在岗实践、②封闭式集中培训、③业务轮岗+文化活动、④在岗实践，从7月初一直延续到12月底。通过这四个阶段，让管培生们系统了解公司和各部门的情况，不仅是学习企业文化及理念，还要熟悉产品知识与各岗位作业规范，胜任岗位要求，更快更好地成为一名合格的“海洋王人”。

培训期间，有集中授课、课题研究、分组交流、参观学习、阶段成果

发表、辩论赛、在岗实践、业务轮岗等等丰富的内容。其中，和往年相比，今年把“在岗实践”环节调整到第一阶段。管培生入职后，先在本岗位所在的部门轮岗实习，全面了解本岗位职责及本岗位在整体部门系统中所承担的角色，进而为后续的跨部门轮岗以及定岗奠定基础。

目前，训练营前三个阶段已经圆满完成，顺利进入第四阶段。管培生进入各部门后，部门将为其指定助理级以上人员担任辅导员，通过辅导员OJT培养，让大家尽快掌握本岗位的知识技能，胜任岗位要求。



自身市场情况分析市场变化问题，明确如何去做才能在市场变化的情况下做实基层出单，并提出解决办法和后期工作计划，对所学内容进行了吸收和转化。晚上，是与公司领导交流答疑环节。大家围绕公司愿景、使命、未来发展方向及市场变化、市场竞争等方面，对自己不理解的地方提问，由公司领导进行答疑，现场气氛热烈。

9月27日，结束了干货满满的两天课程之后，骨干员工们前往松山湖工业园，深入工厂生产一线，了解工厂的现

场管理，产品的生产环境、生产过程、生产设备及生产线布局等，对公司和灯具生产有了更直观、更深刻的认识。夜幕降临，迎来轻松欢乐的晚宴时刻。各行业公司/事业部分别派出代表队为大家献上了精彩的才艺汇演。

历时3天多的培训虽短，但骨干员工在培训中认清了奋斗的方向，学习和交流了工作方法，愿他们带着所学的知识，回到奋斗的第一线并运用到工作中，为自身的发展，为公司目标的达成而奋斗！

保证服务质量，践行服务承诺 ——呼和浩特二服务中心大型售后服务

2017年，我作为骨干员工参观公司的工厂，当时给我留下最深刻印象的就是工厂横梁上的一句标语：“质量零容忍，质量100-1=0”，那时我就觉得公司对产品的质量把控很严格。之后，工作的时间越久，公司的企业文化越深地融入到我的日常工作中，也了解到公司不仅对产品质量把控严格，对人员的服务质量同样是高要求。例如：如有客户反馈质量问题，需要2小时内响应，12小时内到达现场解决问题，即便节假日也不能超过36小时。

为了践行公司的服务承诺，在挖掘客户需求的同时，我们服务人员也会经常到客户单位的班组和基层了解产品的使用情况，在现场把质量问题解决。三年前，某钢铁公司采购我司某款灯具三百多套。该客户单位是服务中心的核心市场，近期，为了让客户对产品有更良好的使用体验，服务中心主动走进客户现场，开展大型售后服务。主任首先要求包头一服务部马上去各班组了解灯具数量，确定配件，然后发起调拨申请，到货后和客户再次确定统一售后的时间。

没多久，配件就到货了，然而我却开始犯愁了。6月中旬的内蒙



古，太阳猛烈，酷暑难耐，我一个人肯定不能完成手电登记、排查故障、了解班组作业情况这些繁杂的事情，并且同时还要做好班组和个人对便携及移动产品的组合方案。此外，客户单位的防疫工作很严格，这对我进现场也有一定的困难。好在主任及时给予了我帮助，他将服务中心与其他服务部的工作安排好，和我一同检测了核酸，然后一起进厂开展售后服务工作。

这是我第一次在客户单位开展大型售后服务，主任的帮助仿佛让我吃了颗定心丸，工作开展得有条不紊。到达客户单位后，我们首先挂好横幅，布置好售后服务展台位置。随后，陆续有客户拿着手电来现场，客户填好表格，我们根据填表顺序把手电排号，再根据手电

的问题进行故障排查，检测损坏的元器件。问题不大的就现场更换配件、维修，问题比较大的就拿回服务中心再处理。主任很细心地把售后过的配件放在提前准备好的便携袋里，用便贴纸贴好配件名称、型号和编码，既方便了后期退配件的工作，也避免了配件多而造成的混乱。与主任合作的过程中，体验到了他用自己的行动传承优秀的做法，这让我获益良多。

为期两天的售后工作很快结束了，每天在大太阳下做登记、记录现场还需配备的移动和便携灯具，这确实挺累的，但是客户也给了我们很大的支持。在我们第一天做售后的时候，有个基层客户很热心地

把他们单位发的降暑饮料给我们送过来，这在烈日下工作的我们感到了丝丝凉意。还有个基层客户，担心我们的电动车没有电，专门帮我们推车到他们的工段上帮忙充电，让我们在奋斗的路上能跑得更远。

就在我们结束售后的时候，让我们感到惊讶和受宠若惊的是，客户领导还特意准备了锦旗，表达了对我们的感谢。在得到客户认可的同时，我们也感受到了这份工作带给自己的荣誉，更坚定了自己的目标——围绕客户现场，深挖客户需求，为客户解决更多的照明问题，让客户享受物超所值的照明体验。

（呼和浩特二服务中心 王江如）



海洋王驰援大通抗洪抢险

前段时间，受强降雨影响，青海省西宁市大通回族土族自治县发生特大山洪灾害，山洪所到之处满目疮痍，电力设施损坏严重。电力部门派出257名抢修人员，60辆保障车辆，对大通地区5座变电站、8条主网线路、69条配网线路开展特巡排查，电力人不分昼夜全力抢修恢复供电。

看到山洪肆虐的新闻后，兰州电网服务中心银川二部经理紧急联系客户，主动配合客户开展照明支援。同时，兰州电网服务中心第一时间启动应急响应预案，服务中心组建了应急照明支援小组。这段时间青海省疫情严重，所有应急照明支援小组成员不畏艰难、不惧危险，做好防护，从各地赶赴救灾一线，保障现场的照明设备正常：服务中心主任一天中转三个省赶赴救援现场；银川二部经理及两个服务工程师从600多公里外的银川开车拉着救援物资紧急赶往现场；服务中心技术服务工程师也拉着救援物资从兰州赶过去。

洪水冲毁了大量农田和输电杆，导致灾区输电中断。为了尽快恢复供电，电力工人连夜作战，紧急抢修恢复供电线路。现场到处是泥泞道路，

小伙伴们踩着泥泞，为电力工人照亮检修现场。

本次抗洪救援行动，兰州电网服务中心现场支援人员共计5人，历时4个不眠的日夜。面对灾情和客户的呼唤，兰州电网服务中心快速响应，团队成员克服困难，团结协作，配合电网客户圆满完成抗洪救灾任务。本次抗洪救灾照明支援，海洋王的应急响应能力获得了电网客户的认可。

（兰州电网服务中心供稿）



ok资讯

“云”端传爱，一起向未来 ——广西片区服务中心线上植树育人活动

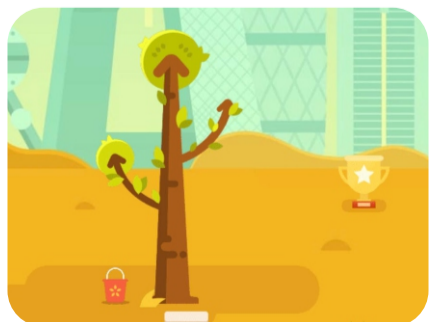
历年来，广西片区各服务中心都会响应公司号召，联合组织在周边或服务中心所在地开展植树、捐资助教活动。今年疫情不时反弹，大家遗憾不能相聚在一起开展大型线下活动，因此广西片区6个服务中心——南宁场馆、南宁电网、南宁公消、宁铁、南宁厂电、战区一服务中心（合计70人），首次采取线上方式，开展云植树、云捐赠活动。

云植树让大家的“植树”行为不仅仅是停留在某一天，而是渗透到每一天。“植树”期间，要积累虚拟的“绿色能量”给虚拟树浇水，达到标准后才能兑换一棵实体树，再由公益组织或环保企业种植在风沙地区。首先由服务中心活动负责人在“蚂蚁森林”发起合种申请，各服务中心的小伙伴们不仅自身积极参与，还邀请了自己的亲属、朋友们共同参加，并积极完成每日植树打卡。看着合种从一个人变成一群人，还真的挺感动的，大家都愿意通过这样的形式传递绿色环保理念。看着虚拟树吸取着大家浇灌的“水分”，每天茁壮成长，心里不禁蔓延出一股自豪感。相信

在大家的共同呵护下，将很快达成各种任务，最终换来一棵真正的树苗，种植在需要它的土地上，用它那微小的绿和其他千千万万棵树苗一起汇成一片绿海。

除了云植树外，还有云捐赠活动。各个服务中心的小伙伴们通过“蚂蚁庄园”获取“鸡蛋”，进行爱心捐赠，为孩子们获得图书捐款，帮助贫困学子完成学业。对我们来说，这只是轻点屏幕就能完成的小事，但对那些渴望获取知识、渴望走出贫困的孩子们来说却有着不一样的意义。愿我们的微薄之力能给他们带去一丝丝帮助和希望。

（南宁场馆服务中心 李婷）



2021年度最美海洋王人

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

乌铁服务中心 闫晖

2021年初，闫经理结合服务部负责的运输市场，把站台风雨棚作为服务部的重点方针市场，针对目标做了很多具体的工作：

1、为了全年目标实现，要有项目支撑作为支撑。在站段层面的项目，闫经理以身作则，紧盯目标，在项目运作过程中关注流程中的每一个目标点，同时为下一个目标实现打好基础。

2、培养员工，为目标负责。梳理促进目标实现的每一个项目，让员工能清楚地知道该做哪些事；做的过程中，帮助员工解决遇到的问题。

3、培养员工的集体荣誉感和团结协作精神，大家并肩作战，同时也分工明确。

在目标的牵引下，在团队的配合下，通过各种工作手段，陆续实现了三个车站的风雨棚和站台改造、一个特等站的站台改造，为服务部的目标实现起到了强有力的支撑。

自2005年加入海洋王这个大家庭以来，因为工作的需要，闫经理走过了很多地方。她说：“很感激公司对我长久的支持和培养，让我时刻牢记自己的初心，并在生活中保留了这种初心，给自己的孩子们做一个好的榜样。”闫经理表示，今后会继续带领服务部一起，追求更高目标。



青松奖

福建冶金服务中心 王兵

记得2019年时，有一次某客户单位的电气主任申报了几百套灯具，由于当时没有指定产品型号，因此客户单位通过询比价进行选型灯具。那时，王经理了解到竞争厂家也联系到了电气主任，想要撬单。此时，王经理陷入了矛盾之中，到底是通过客户领导的关系来疏通，还是通过自己的方式来获取电气主任的认可？王经理认为，还是应该真诚地对待每一个客户。在接下来和电气主任接触的过程中，王经理一直没有拿着自己和客户领导的关系来“压迫”他，而是对其尊重、尊敬，通过微信、电话进行沟通，最终获得了其认可，拿下了订单。经过这次合作，王经理和电气主任也建立了良好的客情关系，加深了彼此之间的友谊。

2021年5月下旬，某客户单位的一个领导联系到王经理，表示他们准备在非洲新建一个项目，需要采购一批灯具。由于该客户单位对我司的产品质量和服务质量非常认可，加之王经理与客户领导在此前已建立了良好的客情关系，因此客户领导答应后期会直接指定使用我司照明产品。通过2个月的沟通讨论、方案设计等，最终在7月底签订了1245套灯具的订单。

这两个案例看起来好像很顺利，其实背后是服务部多年来持续的、扎实的工作积累。平时脚踏实地为客户服务，做好跟班、上合、售后等基础服务，真诚地与客户交朋友，那么当项目机会来临时，自然可以顺利把握住。

2022年二季度文明礼仪达人

文明礼仪是我们学习、工作、生活的根基，是我们健康成长的臂膀。在第一季度推行“争做文明礼仪达人”质量月活动后，各部门响应十分热烈，活动也取得了良好的效果。通过该项活动的开展，员工对自身的文明行为与待客之道愈加重视，办公区域逐渐形成更加良好的工作氛围。二季度继续遵循上季度活动的宗旨，以入选人数“占比20%”为标准，经对各部门提报的文明礼仪达人初选结果及日常文明礼仪规范条例的点检，最终评选出以下3名公司级文明礼仪达人。



文明礼仪达人

账务管理部 肖雨勤

日常工作中，肖雨勤严格遵守公司文明礼仪规范，按照公司要求穿着工装、佩戴工牌，时刻保持着整洁；注意个人形象，站姿腰背挺直，坐姿端庄稳重。

见到同事领导主动问好，进出电梯时遇客户、领导都是礼让先行，并帮助引导和按电梯按钮，侧身面对客户。工作电话铃响2声就会接起，礼貌谦和，不高声喧哗，不打私人电话。不随地吐痰，不乱扔垃圾，维护公共财产，爱护公共环境卫生。

按时就餐，在12点之后才离开办公室前往食堂排队用餐，从未提前；严格按照公司制度执行。在工作中，她态度严谨，审核费用认真严格，时刻以高标准严格要求自己，对自己工作有责任心。



文明礼仪达人

开发质量运营部 牛圣欣

作为一名海洋王人，牛圣欣牢记自己的职责和使命，践行公司的礼仪文化。

按时上班，不做与工作不相关的事或影响他人办公。按照公司规定着装佩戴工牌，严格执行办公室5S标准。走路站立时，站姿腰背挺直；工作时，坐姿端庄稳重；与人交流时，善用礼貌用语。

遇见领导、同事见面主动问好，与他人握手时，目光注视对方，微笑致意。

在食堂用餐时，文明就餐，自觉排队；按时就餐，有序就餐；节约就餐，卫生就餐。不随地吐痰，不乱扔垃圾，不高声喧哗，维护公共财产。

在工作中，时刻以高标准严格要求自己，谨记目标，为完成目标不断努力进取。



文明礼仪达人

工厂 高君

高君在工作期间始终按公司规定着装，佩戴工牌。在作业时，腰背挺直，坐姿端正。遇见领导及同事，主动微笑打招呼问好，从不出现不文明用语。在与领导同事沟通过程中，始终保持礼貌用语，不大声喧哗。上班期间，不聊与工作无关的电话与事情。

严格执行公司标准，以身作则，维护作业区域5S。物品定点定位摆放，并做标识，主动带领班组新员工改善现场5S，如：物料摆放标准改善、工具类规划改善等；指导新员工作业方法，养成良好作业习惯等，并推广到各班组改善执行。

疫情期间，始终要求自己及组员按规定佩戴口罩。