



## 圣和集团年度集中培训



为了促进员工进一步发展，提高管理者的综合素质与销售人员的业务技能，提升团队整体竞争力，增强培训工作对公司战略的实施的重视，并且与集团高管一同学习德鲁克的管理思想，培训效果得到了学员的充分认可。

本次培训同时受到省药监局、省委宣传部、省委组织部等领导的重视，并且与集团高管一同学习德鲁克的管理思想，培训效果得到了学员的充分认可。

利用此次集中培训的机会，公司还在2月19-20日晚间对各销售大区参训学员进行了公司销售政策、财务制度、人力资源制度的解读以及产品知识培训，使大家对公司的各项制度及产品知识有了更深入的了解。

### 【会场一】《领导力的修炼》

本课程以德鲁克及其他大师关于领导力的思想为基础，并结合中国管理者的实际而精心打造。刘澜老师通过理论讲解、案例分析、录像观摩、小组讨论、反省式练习等方式，帮助学员厘清领导力的本质，区分领导活动和管理活动，并掌握领导力的核心修炼，全面提升管理者的领导力。

#### ◎学员感言：

来自研发中心学员：该课程针对我公司的行业特点，因材施教。

来自置业公司学员：开拓了我对领导力的认识和思路，对原来的模糊认识得到清理，并对以后的工作具有很好的指导意义，课程内容与具体工作结合较好，对具体工作中的应用有很大启发。

来自原料药厂学员：学习了多种打造领导力的技巧，能够在今后的工作中应用，理解到领导力的修炼其实也是人性的修炼。

### 【会场二】《经理人与组织》

培训老师在培训中用生动活泼的授课风格结合充实的案例，系统全面阐述了有效经理人的关键概念，学习经理人的关键管理技能。帮助经理人认识到如何协调自身与组织内各方面的关系，并帮助组织统一管理思想，促进内部沟通协助，提高组织绩效，最终使个人及团队的价值得以充分体现。

#### ◎学员感言：

来自政府事务部学员：两天的学习收获很多，老师传授的知识、思想对我影响很大，回去后，要将学习感悟转化成行动。

来自商务部学员：受益匪浅，学到了一些管理的方法，明白如何最大限度的辅佐上司，激励下属，友好沟通，共同达到组织传达的目标，取得成就感。

来自研发中心学员：全新视野，对工作有指导，对人生有启发，课程生动形象，让我获益匪浅。

### 【会场三】《医院市场深度开发》



此次课程在培训老师的引导下，以轻松愉快的形式展开，以“理论知识+实战分享”为主线进行分享式授课。培训老师授课风格幽默有趣，将销售管理理念讲解的通俗易懂，思路条理清晰、重点突出，让大家可以在最大程度上将这些知识运用到自己的实际工作中。

#### ◎学员感言：

学员一：全程倾听了老师的讲课，受益很大；销售管理中每一项环环相扣，尤其在当今医药市场环境，多组织与客户跟踪交流，在活动细节的把握上多动脑。

学员二：最大收获就是，在资源有限的情况下做好与客户的情感投入，并使客户留下印象。

学员三：在老师实际案例的分享中，学习到了成功医院开发与管理的新的方法以及新的销售管理理念。

### 【会场四】《绩效先锋——像医生一样思考》

培训老师在此次课程中主要以“换位思考”、“观察力”、“色彩个性评估”及“拜访的连续性”四个关键切入点展开课程，从销售实际情况辅以心理学的角度相结合阐述了在面对不同类型的客户时应该怎样进行更有效的沟通。

#### ◎学员感言：

学员一：对与客户的沟通有了新认识，学会更多的技巧，使自己在今后工作中有了更多帮助。

学员二：学会了换位思考，像医生一样思考，色彩个性评估很有意思，也很实用，对未来工作很有帮助。

学员三：梳理了对客户的分类，提高了应对能力，以后会尝试使用分类判断，也很认可老师讲的心理学营销策略。

### 【会场五】《处方药上量心脑销售法》一

培训老师在此次培训中用自己协同拜访的真实案例以及“因要着力，果上随缘”的观点很好的启发了学员如何在销售拜访中更加乐观有自信。同时也从“DISC人格的分类”、“思维转换”、“客户细节把握”等几个角度阐述了如何使销售行为更加高效成功。

#### ◎学员感言：

学员一：与实际联系紧密，可操作性强，启发是销售并不可怕，要快乐面对，不要一味纠结结果，从因上着力，果上随缘。

学员二：学会怎么有效的跟医生进行沟通，给我的思维打开另一扇窗户。

学员三：是思维的改变，认知的升华，在销售的每个阶段都得到启示。

学员四：知己知彼，对客户细节要把握，对客户情况要分析，细节决定成败



### 【会场六】《处方药上量心脑销售法》二

培训老师在此次课程中从“客户分级管理”、“患者流分析”、“产品增长系统化分析”等几个方面的理论结合实际案例讨论分析引导学员如何在销售中做到用心用脑走进客户内心。

#### ◎学员感言：

学员一：对需求有更深刻的了解，更能了解客户的隐形需求，实际案例很受启发，心脑销售技巧使临床工作中的一些困惑得到解答。

学员二：增量那块内容比较实用，特别是分析患者流，可以对客户进行分析再对症下药，以达到上量目的。

学员三：对自身业务状况的了解，对现有资源如何运用，对将来如何将销量提升有很大帮助，对于做人做事的方式方法有了新的见解。（人力资源部 宁夏整理供稿）





编者按:

2013年在全体员工的共同努力下,集团在科研、生产、管理方面取得了可喜的成绩,企业综合实力进一步增强。员工们以强烈的事业心和责任感勤奋工作,在平凡的岗位上默默奉献,取得了优异的工作业绩,为公司发展做出了突出贡献。为总结经验,表彰先进,激励全体员工爱岗敬业再创佳绩,公司表彰了一批2013年度获得荣誉称号的员工。他们各方面表现突出,业务技能扎实,是我们全体员工学习的优秀榜样。

# 圣和集团光荣榜

优秀销售代表



马成贵

2013年负责所在地区医院的销售量名列事业部及医院前茅。



孔乙南

自2012年7月入职以来,一直担任消针及左奥的临床推广及上量工作,同时辅助上级领导进行医院的开发。所接手医院均有大幅度的增量,销量稳定。期间成功独立开发一家二甲医院,并有可观销量。



方玲

真诚待人,用心做事;执着勤奋,快乐工作。



韦芹

在工作中既要卖好药,也要让医生合理用我们的产品,强调临床使用消溶平时和其他药的先后顺序,并尽可能的用葡萄糖冲净输液管里残留药防止与其他产品相互产生不良反应。



宋冬梅

我主要负责的是三甲医院的消针,不管是白天拜访,还是晚上夜访,对客户拜访我每天都有不间断。付出总是有回报的,被人认为做不好的科室却变成我的超级VIP。



张建新

2013年随着儿子的降生,家里突然多出来了很多事情,但是由于现在市场竞争激烈,我只能长期呆在万州努力工作。正是由于我的坚持,我2013年的销售比往年取得的较大的增长,儿子也在家人的精心照料下健康成长。



张康

销售行业一直是竞争激烈的行业,我想做好这份工作关键是做好售后服务,让我们用心去为客户服务,让客户感受我们的用心,我相信这一定能创造更好的明天!

优秀销售代表



张敏芝

从第一次捧回优秀员工这一荣誉称号至今,已经整整5年。5年来,我与圣和共同成长,共同发展。韩愈《进学解》里说:“业精于勤,荒于嬉”,做销售跟求学一样,同样要求我们要勤奋。



苏秀敏

在工作中让我感悟最深的是:用心做事,用心做人。我相信一份耕耘必有一份收获,成功之门都是虚掩着的,只要勇敢地走进来,展现在我们面前的必定是一片美好的天地!



陈佳欢

2013年负责销售当地某家医院消针,药品销售在这家医院长期名列前茅。



赵琴

以前偶然看过一篇介绍五步销售法的文章,我觉得比较有意思,并且有时把它用在工作中,感觉确实取得了一些效果。整个销售过程就是五步销售法的反复循环,每一次循环,都是一个螺旋式上升的过程。



倪春芸

这一年中,经过不断地与临床医师学术交流,尤其是用药习惯的沟通,总算取得了较好的成绩,我负责医院的销量实现同比100%的增长。



贾爽

在我们平时拜访客户的时候,经常会遇到很多挫折,经常会有意想不到的事情发生,其实,静下心来仔细想想,每件事就是一种遭遇,不管是好是坏,它都是我们自己的老师,遭遇到好事我们继续努力,遭遇到坏事就是我们的重新开始。



刘旭

自2010年12月加入公司以来,一直从事东北三省的商务工作,负责发货、流向、回款等事宜。工作中,爱岗敬业,吃苦耐劳,富有团队精神,敢于担当,积极进取,非常很好地完成公司与商业之间的沟通。

优秀地区经理



尹光琼

2013年是不平静的一年,在这一年里经历太多坎坷。医院限量,国家医保的管控都给我们销售带来很多的阻碍。我区域能获得优异成绩都是每个区域成员团结协作努力进取的结果。



苏秀艳

本人自2004年进入公司,从临床一线的销售人员做起,曾先后多次被公司评为“销售能手”、“先进办事处”、“优秀地区经理”等。2013年度,在刘总的领导下,带领新一区的全体同仁,齐心协力,超额完成公司下达的挑战目标。



邱春

销售目标的达成是我们考核的第一要素,我们每周对销售指标达成情况进行跟踪,并且要求大家对本月的销售目标预估,对未完成的客户进行分析,争取每天、每周,每月都能完成计划的销售。



胡雄飞

今天能领到这个优秀销售经理的奖项,深感荣幸之至!同时也十分地感动,这是公司领导对我及我的部门过去一年工作的一种肯定。“心存感恩,励精图治”是我此刻最想说的话。





优秀管理员工



张爱龙

本人带领五年通过GMP现场认证,团队协作完成各项生产指标。面对人手不足,新人较多,任务较重问题,进行总体把握,合理分配任务;现有人员各取所长,老员工把住安全、质量关,新人熟悉、完成日常任务,既达成绩效又锻炼队伍。



徐智智

自2012年3月加盟公司以来,建立并完善销售数据分析、销售报表体系等销售管理方面的工作内容及相关流程,领导销售管理部较好的完成了公司下达的各项目标任务,为公司经营决策提供了相应的支持。



符伟

南京圣和研发中心合成研发人员,主要从事仿制药合成工艺的研发。2013年,开展了抗肿瘤药——盐酸厄洛替尼的合成工艺研究,顺利完成了从实验室小试到中试车间的工艺放大及优化。



茹俊

在2013年中完成了圣和大酒店及博物馆项目的全部供电设计任务;确定了圣和大酒店、博物馆项目的电梯生产及施工单位;完成酒店、博物馆、电图纸的施工图设计;完成六合原料药厂项目工程建筑,按节点要求在2014年春节前全部主体结构封顶。



丁玉辉

在过去的一年里,通过协调并带领机修组完成了全厂设备一整年的维护保养工作;平时,我运用自身技能保证全年计划的推进完成;通过利用废旧材料作为设备的零部件使用,以达到节约成本的目的。



马双琴

“不求尽善尽美,但求尽心尽力”,一直是我座右铭,一直是我工作最重要的一点就是:要有一颗奉献的心,敢于行动,尽职尽责。



王婧娟

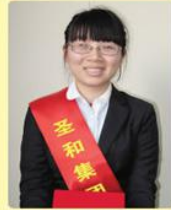
工作认真负责,积极主动,保证资金的准确及安全,及时提供公司资金余额及资金使用情况,方便领导分析、安排、调用资金。对本职工作兢兢业业,服从整体安排,与同事相处融洽,业务知识扎实。

优秀员工



叶莎

虽然这一年我没有有什么非常突出的业绩,但在自己的工作岗位上始终兢兢业业,认真对待每一件事,多思考,多关注,尽自己的一份力。



刘阳

先后负责参与创新药项目BCR-ABL等的药理评价工作,建立裸眼药评价平台。工作热情高,责任心强,热爱科研工作。



刘敏

我现在从事的是临床监查工作,怎样让医生认可,很大程度上决定试验的进展。与医生打交道并不是件很容易的事,常言道“世上无难事,只怕有心人”,只要用心,肯定会有解决问题的办法。懂得了这些,我便不再畏惧。



孙浩

2013年坚持中班工作,8月参与GMP认证工作。在加强自身业务技能的同时,也帮助和提高了员工的劳动生产技能,并提出自己的合理化建议。



邢臻真

四年前,作为行业菜鸟的我初入圣和,便以“行业为先,强己为要”为工作原则,以“实验提前计划,过程记录好,结果总结好”为“三好”工作方式,时时刻刻以成为“医药圈内人”严格要求自己。



张金玲

自6月份至今我担任三车间包装组的代理组长,在职期间我能够积极配合领导的工作,按时完成生产任务。我认为做工作要勤奋和有责任心。



张雁

自2009年6月入职以来,先后从事陈诺酮、二本乙烯、HDAC、mTOR等药物的设计与合成。

优秀员工



胡玉玲

从一个招标“门外汉”转变成一名合格的招投标专员,转变过程中遇到很多专业相关的难题,但都得到了领导的耐心教导和各部门同事的帮助。经过自己的努力,一次次完成了不同省份不同模式的招投标工作。



夏文斌

在固体剂车间从事双铝、铝塑等工作。工作中与搭档默契配合,脚踏实地、兢兢业业的完成生产任务。期间通过自己的努力,积极的提高了设备生产效率,实现最大化生产。



袁昊

本人2009年12月入厂,在五车间先后从事前处理员,提取员和车间QA。2013年8月参与GMP认证工作,高效完成与其他车间、部门关于2013年记录核对,保证了认证期间所检查的记录正确无误。



杨国玲

先后从事药品的微生物检验工作,药品的微生物方法学验证工作,2012年12月至今负责质量部生测室的管理工作。2013年带领生测室全体员工优秀的完成四车间、五车间、七车间GMP认证检查中生测室所负责的工作。



苏夕丽

一个员工优秀不优秀,并不取决于你的工作有多重要,贡献有多大,而在于你是否能兢兢业业地工作,同时在在同事中起到了表率作用,对周围同事起到潜移默化的影响,贡献出正能量。



周杨

2013年全年,在领导的指导与帮助下,为公司高端人才填写并成功完成了江苏省“创新团队”、江苏省“六大高端人才”、南京市“高端团队项目”、南京市“引进国外专家项目”申报。



冒潭

2013年5月我临时受命负责管理立体仓库,在8月份立体库首次参加了GMP认证,认证结束后,根据GMP管理要求和实际操作中的问题提出了软件改进方案并实施解决。

优秀员工



郭智汇

做好本职工作的同时发扬吃苦耐劳精神,不怕苦、不怕脏,自身做到“眼勤、手勤、腿勤”,积极适应各种艰苦环境,在繁重的工作中磨练自己的意志,工作里,我要注重把握根本,努力提高工作效率。



钱梦成

自2013年1月起代理二车间内包岗位组长一职,全年生产过程中未出现责任性生产事故,带领岗位员工顺利完成内包岗位全年的生产任务,达成各项指标。2013年6月-8月参与七车间新版GMP认证工作。



帅红梅

2013年在车间认证期间用了较短的时间完成了各项记录,在生产消癌平注射液时,自己利用白板熟悉挑选不合格品,使消癌平注射液的成品率提高,在产量和生产前准备的工作中做了很好的控制,使效率得到了明显的提升。



潘杰

作为小容量注射剂(非最终灭菌)产品生产车间的现场QA,我深知质量对产品的重要性,在岗位上我认真履行QA岗位职责,充当起车间与质量部沟通的桥梁;积极参与到车间生产效率的改进中去,利用所学知识去解决生产过程中遇到的困难。



潘家财

在工作中,我保持积极和认真的工作态度,踏踏实实地做自己的事,尽量使自己的工作任务完成的更加圆满。我将把工作做好、做细,以负责任的心态来严格要求自己。



戴丹

配合车间在不影响供货的情况下加班完成GMP认证的准备工作;改变消癌平注射液的包装方式,把原来的生产批号朝下改为朝上,降低包装过程中的风险,减少包装时间;改变监管前的操作流程,减少操作人员,缩短包装时间,降低药品的报废率,并提高成品率。



祝耀

先后完成了圣和豪华构造酒店、六朝博物馆、麒麟总部基地等多个项目重点工程的招标及合同签订工作,为公司重点项目的推进做出了积极的贡献。



# 圣和集团2013大事记

## 公司荣誉

**工人先锋号**

南京市总工会授予质量部  
“南京市工人先锋号”称号




市委统战部 and 市工商联表彰  
“2012年度‘同心·万家  
民企帮万户工程’先进单位”

2012年度“同心·万家  
民企帮万户工程”  
**先进单位**



南京市总工会表彰研发中心张文萍  
“南京市五一巾帼标兵”称号



2013年度江苏省高成长型  
中小企业



**文明单位**

南京经济技术开发区授予  
“文明单位”荣誉称号



江苏省总工会授予质量部  
“江苏省工人先锋号”称号

**工人先锋号**




“圣和”  
商标获准马德里国际注册



11月12日  
公司获“2013中国化学制药行业工业企业综合实力百强”称号，产品“圣诺安”获“2013中国化学制药行业抗感染类优秀品牌”称号。

2013中国化学制药行业工业企业综合实力百强  
2013中国化学制药行业抗感染类优秀品牌



2009-2013年度南京市光彩事业  
**突出贡献奖**

11月27日  
王勇董事长被授予  
“2009-2013年度南京市光彩事业突出贡献奖”

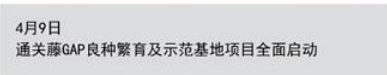


“国家一类新药左奥硝唑及其制剂”项目获得全国工商联科技进步奖二等奖




## 生产经营

4月9日  
通关藤GAP良种繁育及示范基地项目全面启动




6月9日  
制剂分厂举行了一年一次的  
劳动技能竞赛



8月17-20日  
公司小容量注射剂通过国家2010版  
GMP认证



9月29日  
公司被认定为三级安全标准  
化达标企业



10月  
六合原料厂生产车间  
1.3万平方米主体结构  
封顶



11月  
南京六朝博物馆结构封顶



12月  
位于麒麟科技创新园的总部大楼及研发中心主体结构  
封顶



## 学术交流

公司独家协办中国  
社会资本办医论坛

**中国社会资本办医论坛**



4月25-26日  
公司独家协办的  
中国医院协会专家委员会  
第三次工作会议



9月25-29日  
第十六届全国临床肿瘤  
学大会暨2013年CSCO学  
术年会在厦门召开，公  
司独家协办了2013年  
CSCO会员摄影作品展。



11月3日  
公司协办2013年中国药学会暨第十三届中国药师周




## 企业文化

“职工之家”  
全面开放



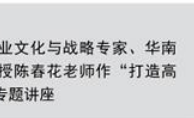
3月4日  
公司捐赠省志愿服务基金50万元



3月9日  
特邀著名企业文化与战略专家、华南  
理工大学教授陈春花老师作“打造高  
绩效团队”专题讲座



9月13日  
公司组织开展了2013年  
通讯员羽毛球比赛



圣和集团品牌形象提升项目完成



圣和集团 SANHOME  
圣和药业 SANHOME  
圣和置业 SANHOME  
圣和国旅 SANHOME




## 领导来访

4月19日  
江苏省副省长毛伟明来公  
司新港基地调研



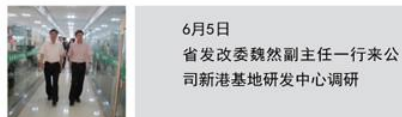
5月24日  
中组部人才工作局副局长王炳森一行来公司新港生  
产基地考察调研



6月5日  
省发改委魏然副主任一行来公  
司新港基地研发中心调研



8月2日  
国家食品药品监督管理总局药品化妆品注册管理司  
王立丰司长来公司考察



8月2日  
国家食品药品监督管理总局药品化妆品注册管理司  
王立丰司长来公司考察

