

做好供应链管理 助推企业目标实现

管训班学习了商务礼仪、供应链运营管理、管理变革与流程再造、目标管理与行动计划制定四门课程,通过学习,主要有以下收获:

一、学好商务礼仪,展示公司良好形象

作为一名从事办公室工作将近十年的管理人员,深知企业礼仪的重要性。这次通过老师的精彩讲解,更加系统地掌握了商务礼仪的各个环节,从会议安排、宴会安排、着装规范等方面的技巧,更好做好今后的工作。

二、做好供应链运营管理,解决企业之痛

供应链管理的目的是在正确的时间、正确的地点,选择正确的产品和客户,目标是在降低库存的同时减少缺

货,从而向最终客户以最低成本提供最大的商业价值。公司当前正在下大力气加快处置各类低效无效资产,实际上就是运用一种倒逼机制,优化公司的供应链运营管

三、做好管理变革与流程再造,激发组织潜能

管理理念的深层变革,首先从重新认识员工开始,在相信员工、了解员工的基础上,做好授权管理和分权管理,挖掘和激发员工潜能。然后,变革要使组织更加人性化,结构更扁平化,运作更柔性化、动态化,越来越生态化,内部要实现市场化。三是流程再造要实现从职能管理到面向业务流程管理的转变。四是要建立平台型组

织,以客户为中心,引导小团队实现自我驱动,要使平台发挥支撑作用,发挥市场化的结算机制,促进协同。

四、做好目标管理与行动计划制定,使组织和个人取得最佳业绩

现代目标管理是以人 为中心,是一个完整地、双向沟通、循环向前向上的过程。在实际操作中要从时间和组织两个角度,做好目标分解、落地、检查、反馈、评估、激励,形成管理闭环。

(管训班 余伟)

开拓思维 提升学习力

思想是行动的先导。经过培训学习,系统学习了一些新的市场分析与营销管理知识,在学习中优化了管理知识结构,更新管理理论,开阔视野,自我超越,提升管理能力和管理素质。

一、增进了知识的了解

在课程中我了解到了市场营销战略内涵。首先我们需要调查目标市场,了解消费者的需求,根据消费者的需求采购商品,制定销售计划并成功地销售出去,这一过程其实很不容易。

市场营销目标应包括:量的目标,如销售量、利润额、市场占有率等;质的目标:如提高企业形象、知名度、

获得顾客等;在制定企业的市场营销战略时,必须着重考虑制定市场营销战略的内外环境,即主要是对宏观环境市场、行业、本企业状况等进行分析,以期准确、动态地把握市场机会。

二、对市场营销战略的思索

任何一种产品在推向市场之初,要有他的特色,就是营销学当中通常讲的要走差异化道路,有差异化才能有生存空间。

市场不但要开拓还要维护,产品质量决定了产品信誉,对我们公司而言,做强做优我们的阴极铜、硫酸、贵金属等产品质量,就能带来好的口碑,就能成了维系经

销商与企业之间和谐关系的重要纽带,提升公司产品在市场竞争中的占有率。

细分产品。市场要细分,产品也要细分,如,我们公司在贵金属开发和铜深加工的衍生产业链。就是这样加强消费者对产品的精确认知,从而形成强大的终端购买力。

竞争力一般会表现在产品、质量、价格、渠道等方面,学习了这门课程后,我们应坚持以打造质量品牌为核心,以管理升级为主线,以创新为抓手,着力实施质量品牌升级工程,促进阴极铜生产质量,维护阴极铜品牌形象。

(管训班 刘建新)

提高跨部门沟通协同效率

在管训班学习课程中,几位讲师主讲了市场调研分析与营销战略规划、企业绩效管理实物、高效团队建设和团队合作。但令我印象深刻的是跨部门沟通与协作管理课程的学习,有激情,个人也较为受用。

首先跨部门沟通要有五个意识。一是情感账户(投资)意识:即情感账户如同银行账户一样,投入的越多,能支取出来的就越多,我们与人相处正面的(赞美、支持、配合)行为就是存款,负面的行为(指责、抱怨、设难题)就是取款;二是主动积极意识:即主动对话、主动回

报、主动负责、主动支援;三是双赢利他意识:要想成功,就要有这个意识。李嘉诚曾说过假如和别人合作,假如拿七分合理,八分也可以,只拿六分就可以了;四是内部客户意识:积极关注对方的需求,主动沟通,关注对方感受,不断优化,能力超越对方期望。五是效果有限意识:即有效果比有道理更重要,您不要尝试做博弈中的常胜将军,不要希望做分歧中的最佳辩手。

其次要做好跨部门沟通,必须精通的4大核心技巧,即:说、听、问、馈。一是关于说,表达上要提炼核心观点、

善用肢体语言、多说顺向语言,主要用好三步法先说对方有利的、再说互惠的、再提要求,多赞美,注重效果。如观众多时、必要的拔高、对比等,多建议;不要随意比较、注意时机场合、不要情绪化等,要主动担责,出了问题,勇于承担错误;二是关于听,要知道倾听5大好处和做到有效倾听十大技巧;三是关于问,应更注重开发式、未来型、如何型,少一点封闭式、过去、为什么等;四是关于馈,积极做到自己答应要反馈,别人答应要跟跟踪。

(管训班 吴建华)

更新观念 创新管理思维

通过参加公司第三期管训班的学习,对于一名管理人员应具备的素质与能力谈一点个人感悟。

出色的管理者应具有四种思维方式。换位思维(他要啥?)管理者,必须克制自私本能,多为他人着想,多理解他人,从而让组织利益的满足带来个人利益的满足;内省思维(我是谁?),管理者应经常扪心自问。我是不是太

作了?太自我膨胀了?我是不是得过且过了?我是不是太软弱了?我是不是轻重缓急不分了?目标——手段思维(为啥做?),世界上大多数人大多数时间的做事方式,都是漫无目标。做事情一定要先问why再问how,养成习惯。前瞻思维(什么会变?我该咋办?),作为管理者一定有大局观和前瞻性。没人可以预测未来,管理者可以

为未来做准备,经常思考什么会改变?现在该做什么准备?

即将重返工作岗位,我把把培训中学到的知识运用到实际中,通过不断地磨炼,我相信管理能力会取得更大的进步。

(管训班 郑玲)

行动起来,一切努力在路上

让我们把时钟拨回到2020年8月26日下午4点40分,地点是职教中心学术报告厅,管训班管理诊断评审会正在进行中。

公司总经理、党委副书记王焱向管训班五组学员提出了一个问题:引进职业经理人最难的是什么?

时间在这一瞬间凝结……

40万吨产供销最难的是什么?

培养青年干部最难的是什么?

跨部门协同机制最难的是什么?

基层党建保落实最难的是什么?

是文化的认同与融入?是决策与协调机制?是年龄的代沟?是责任的划分?还是老生常谈的“两张皮”?

是,也不是。

其实最难的,是启动,是出发,是上路!

万事开头难。坐而论道不如起而行之!工作计划得再好,不启动,有何难点?愿景设计得再美,不出发,有何问题?目标制订得再宏伟,不上路,有何堵点?

不动起来,什么最难都是空想的最难!动起来,再大的困难也能克服,因为办法总比困难多!

取经最难的是九九八十一难吗?不是。他最难的是上

路!是出发!唐僧在接过李世民给他的禅杖,跨上马奔出长安城的那一刻,他就已经迈过了最难的一关。最终靠着三个风格迥异不同文化的“职业经理人”,一起完成了他们的取经大业。

所以,让我们行动起来,一切努力在路上!为了公司“对标再出发,改革再深化”,让我们一起,上路,出发! (管训班 王琳)



矿业分公司铜山口红采车间职工签名践诺规范行为

8月31日上午,矿业分公司铜山口红采车间干部职工庄重地在职工行为规范承诺书签下自己的名字。

该车间从杜绝浪费做“光盘行动”实践者、文明行驶从拒绝酒驾醉驾开始、健康向上从严禁打牌赌博约束、廉洁从业从遵章守法做起等四个方面,要求每名干部职工签订承诺书,进一步规范约束自己,严格遵守各项规章制度。与此同时,该车间还在重点区域张贴“珍惜粮食、节约用餐”等宣传画和条幅,努力营造发展“软”氛围。

(江龙兴)

点滴清凉润人心

“车间做的酸梅汁味道不错,喝着很清凉,你们的服务可真贴心呀。”8月30日,在冶炼厂电解车间“30万吨”作业平台,岗位人员在争分夺秒地进行出铜作业,现场热浪扑面而来,但喝着车间工会送来的冰镇酸梅汁,让大伙倍感亲切与鼓舞。

“还是这味道,没有变!对吗?”看着大伙喝着饮料拂去挂在脸旁的汗珠时说道,相视间众人嘴角微微上扬,露出了会心的微笑,犹如落花雨般的清凉撒落,浇在大伙的心田。

酷暑时节,岗位现场就像个大桑拿房,连续的“高烤”天气给岗位作业带来了严峻考验,如何在大于三季度中发挥服务作用,

是车间工会一直思考的问题。根据正值高温闷热天气、现场作业职工需要防暑降温的实际,在反复考虑后,决定自己动手制作饮品。

为了能让大家都喝上新鲜的冷饮品,车间工会没少花心思。工会成员们亲自到药店向医生请教,取得用中药制作酸梅汁的处方,自己动手精心熬制酸梅汤,根据职工分流失多、需要补充身体养分的现状,又自己制作了糖盐水,同时,还购买了饮料杯和吸管。充分利用现有的冰柜进行冷藏,送到岗位一线职工手中。

“师傅们,辛苦了!这是我们车间准备的解暑冷饮,高温作业体能消耗很大,一定多

注意防暑降温啊。”热心的车间工会人员分组开展“送清凉”,叮嘱大伙高温天气要注意防暑降温,每到一处岗位必受到了大家的欢迎和点赞。

“喝了还想喝,再给我们送点吧。”职工陈昊接过冰镇冷饮,二话不说“咕嘟咕嘟”喝下去一大半。“马上到。”工会成员们又赶忙将冷饮品送到了职工手中。“只要大伙愿意喝,能为大伙多做点事情,作为一名党员,我们感到很高兴,也是应该做的。”跑前跑后,忙碌了好一阵子,工会成员们全身已经湿透,脸上却洋溢着一种满足感。

正在出铜作业的张波放下手里的作业

工具,连手套都没摘,就拿起递过来的冷饮。仰脸狂喝了一阵后,兴奋地称赞道:“冷饮太解乏了,让大家感受到了组织体贴入微的关怀,体会到了工会对大家的关爱。”车间工会将凉爽的饮料送到大家的手中,大伙喝在嘴里,甜在了心上,有效增强了队伍的凝聚力和战斗力。

“必须为你们点赞!有了你们的‘清凉’关爱,我们更应该把做好工序质量关,努力提升各项指标,降低电解生产成本!”机组操作工胡泽伟抬胳膊抹掉脸上的汗,直冲着车间工会人员伸出大拇指。

(晨曦)

