

独立运作，再续辉煌

沃尔沃建筑设备集团2001年起全面开展中国代理商网络建设，至今已取得了骄人的业绩。沃尔沃建筑设备在中国的工程机械市场也取得了阶段性的成果。

武汉中南工程机械设备有限责任公司是沃尔沃建筑设备第一批代理商之一，六年来，随着沃尔沃建筑设备业务的发展，公司的整体水平得到了很大的提高。

沃尔沃建筑设备（中国）有限公司现在明确了2010年的战略目标，对代理商而言，面临更高的要求、更大的挑战，更是良好的机遇。

为了适应沃尔沃建筑设备整体业务的发展，公司制定了自己的发展规划，江西佳沃、长沙佳沃公司的独立运作计划是目前的重要任务。经过认真准备，这项工作进展顺利。我们相信，在独立机构、独立运作、统一协调的原则下，一定能按计划实现既定的目标！

2007年始，江西佳沃、长沙佳沃将正式开始独立运作，这将大大增加武汉中南的综合实力，并为员工提供了更大的发展空间。

独立运作，再续辉煌！让我们以此为契机，不断学习，打造精英团队，积极参与，共创美好明天！

◆李庆祥

本期导读

- 两年后的问候（2版）
- 江西佳沃公司“总经理”职务内部招聘（2版）
- 公司举办VOLVO挖掘机操作手培训（2版）
- 配件部人员山推培训及交流分享（3版）
- 小小家电部（3版）
- 公司新进的伙伴（4版）
- 英语角（4版）
- 不做，是因为不重要（5版）
- 夏季防中暑（5版）
- IT知识—办公小便捷（5版）

沃尔沃金融公司进驻武汉中南



VOLVO金融公司（简称VFS）在对中国市场进行了一年多的市场调研后，于2006年6月3日、4日在江苏苏州举行了与VOLVO建筑设备各地代理商的签约仪式。并于2006年7月正式派员进驻武汉中南，计划以武汉中南为华中区域的中心，负责湖北、湖南、江西、安徽四省的融资服务。

VFS与银行的区别

第一，额度的限制。在银行贷款，每个客户的贷款是不能超过120万元的，而在VFS贷款是不会受到额度的限制的。

第二，条件的问题。在银行贷款，审批的过程中，银行最关心的是客户有多少资产，有多少存款，但在VFS，只要符合基本条件，最关心的是客户是否有可持续盈利的项目。

第三，回购函的问题。目前当银行审批过了之后，必须要有厂家回购函及经销商回购函两个函件，银行才会放款，这就无形中影响了放款速度，影响了公司经营回款的时间，增加了公司的运营成本；VFS则不需要这两种函件，只要符合VFS的相关基本条件，通过了审批，就会将款支付给武汉中南，加快了公司的资本运营速度，提高了资本运营的效率。

第四，还款制度及程序的问题。偿还银行贷款，必须在每个月15日下午5时前到达银行的帐户，如果没有到达，即属于客户逾期一次，需要扣1/3履约保证金；VFS则有众多的还款方式可供客户选择，如季节性还款、宽限还款，能够给予客户最大程度的帮助。

VFS进驻的意义

首先，拓宽了我公司的融资渠道。我公司客户目前无论是VOLVO建筑设备还是山推，均只能依靠银行作为唯一融资渠道。VFS进驻后，使客户多了一个进行融资发展的渠道，增强销售人员与客户谈判砝码，有利于刺激销售增加。

其次，使公司发展有了强有力的支持。VFS在众多的金融产品中，不仅只有提供给客户的融资产品，也有为VOLVO建筑设备代理商提供的许多融资产品，使公司的发展不会再过多受限于资金方面。

另外，体现了武汉中南的地位。VFS在全国众多的代理商中选择驻点的仅有六家，选择在武汉中南派员驻点，使其成为VFS在华中区的唯一驻点单位，体现了我公司作为VOLVO这一强势品牌代理的地位，及VFS对我公司的重视。

◆鲁阳海（财务部）



武汉中南召开半年工作总结会议

武汉中南在2006年7月28日召开了上半年业务总结会议。会议中罗总向大家介绍了六月份会议跟进事宜的进展情况。李总与孙总就武汉中南整体上半年的业务进行了回顾与总结，各部门、分公司经理也就所部门或分公司的工作进行了汇报。下午由胡总详细阐述沈阳VOLVO全国代理商大会的会议精神，并就湖南江西的独立运作计划的进展情况作了总结，并提出了下半年的工作重点和挑战。会上，罗总还给大家做了时间管理的培训，详细介绍了如何进行时间管理，以及时间管理的小技巧，使大家认识到合理的安排、利用时间，对提高工作效率的重要性。

◆许琪（武汉中南）

公司聘请了常年法律顾问

随着公司的不断发展，法律观念的深入人心，公司聘请了得伟君尚律师事务所的周勇峰律师作为公司的常年法律顾问，为公司及员工提供全方位的法律咨询和服务业务，使大家得到更为完善和周全的法律支持。



喜报

——长沙佳沃传来喜讯

2006年7月21日，长沙佳沃公司向长沙市自来水厂销售了两台挖掘装载机（俗称两头忙），型号VOLVOBL71。

在长沙佳沃总经理-殷勇的领导下，经过两年努力的跟踪和卓有成效的拜访，该用户对从对VOLVO的不了解，到倾向于购买，最后选择了高效率、高质量、易操作的VOLVOBL71。

长沙佳沃成功地在中南地区销售了第一台和第二台VOLVOBL71。在以后的工作中，长沙佳沃全体员工将共同努力，再接再厉，争取更多的第一。

◆肖莎（长沙佳沃）



沃尔沃代理商大会在沈阳召开

沃尔沃建筑设备2006年度中国代理商大会于06年7月18日至7月22日在沈阳召开。应沃尔沃要求，我司总经理,销售总监,服务总监,财务总监,主任工程师等一行19人赴沈阳参加了沃尔沃沈阳代理商新大楼剪

彩仪式并参观了新产品展示等。18日的团队建设活动也让我司领导深感团队凝聚力的重要性。

一系列的主题会议和培训活动如品牌研讨会、客户关系管理、客户支持管理、财务管理均使公司人员受益匪浅，并运用到将来的工作中。

本次沈阳之行是我司历年以来参与人数最多的一次会议，参加人数比原计划多出一倍多，增加一倍的人员，无疑要增加一倍的费用，但公司如此用心，是为了尽可能地给更多的员工提供学习和锻炼的机会。未来，公司将提供更加全面及系统化的培训，为更多的员工提供培训及发展空间。

◆方晴（武汉中南）

两年后的问候



亲爱的胡经理：

您好！

光阴荏苒，离开武汉中南已有两年时间了。在这段走过的既漫长又短暂的岁月里，虽然我不是您的员工，但在我的心里，您始终是我敬仰的老板。我从没忘记您曾给我的教诲——诚信做人，用心做事。因此我受益匪浅。怀着—颗感恩的心，请您接受我对您的无比感激之情！

前段时间我无意中发现有VOLVO挖机在汉口金银湖和武昌徐东劳作的身影，我甚感亲切与自豪。以前只要有挖机工作的地方我都会情不自禁的观察有没有VOLVO，现在终于看到了，我想WHZN的劳动成果已给江城繁忙的工程领域增添了一道亮丽的风景。相信WHZN的精英团队在您的带领下一定会不断成长壮大的。

最后请允许我向您致以最诚挚的问候，祝您身体健康，WHZN蓬勃发展！

致

礼！

您曾经的员工：Jenny(喻小菊)

(注：喻小菊，2002年12月—2004年5月任武汉中南公司VOLVO销售支持一职)

江西佳沃公司“总经理”职务内部招聘

2006年6月7日，公司发布了“江西佳沃公司总经理内部招聘”的信息，此次内部招聘的目的是：重要的职位首先考虑内部选拔，给与公司骨干人员发展机会；了解公司和骨干人员的想法是否和谐一致，避免公司主观臆断的安排；给与公司骨干人员全面能力锻炼和思想意识提升的机会。

2007年7月9日，经过对应聘者的面试测评和综合考评，公司决定由大客户部经理杜鹤出任江西佳沃总经理职务。

此次应聘人员的积极参与，充分展现了公司员工的主观性和精神面貌，同时也告诉大家：你准备好了吗？机会不会垂青未准备者。



武汉中南举办VOLVO挖掘机操作手培训

2006年7月3日—7月7日沃尔沃中国建筑设备和武汉中南公司联合组织湖北省挖掘机操作手培训班，在武汉国宾大酒店隆重举行。此次参会者都是来自湖北省、江西省各个省、市拥有沃尔沃设备机手代表参加这次培训班，参加人员29人，培训师潘建国。

这次培训目的，主要让操作手能够正确操作机器，正确维护和保养，使用燃油及润滑冷却液的应用，机械设备故障处理，操作中注意安全事项及整机部件介绍。

经过培训师潘建国讲解，使学员更能够正确了解沃尔沃在工地上的用途及遇到问题冷静处理。通过学与问的方法，我们还在学习中举行有奖问答的活动，以便学员能够尽快掌握并理解。

此次理论学习我们还组织学员进行工地演示及现场讲解，使得学员对沃尔沃挖掘机有更深刻认识。通过这次学习，大家一致认为沃尔沃和武汉中南这种学习方法，使得他们在以后工作岗位中遇到问题时能冷静处理，对自己老板更有说服力。

经过四天理论与实践的结合学习，学员培训进行考核，成绩合格者颁发了结业证书。在将要离开武汉奔赴各个工作岗位中，学员中留下了这段佳话“VOLVO我们支持你！”

◆熊从科（服务部）

《武汉中南和我》通讯员名单

公司刊物《武汉中南和我》已经与大家见面了，现将投稿有关事项说明如下：

一、各部门指定专人——通讯员，负责本部门稿件的收集、修改、撰写等工作；

二、各部门指定的通讯员名单如下：

◆人事行政部：刘姣芳

◆财务部：鲁阳海

◆配件部：刘继红

◆小家电部：姜俊

◆服务部：韦娜

◆项目部：高文华

◆大客户部：牛传佳

◆零售部：熊兴洲

◆宜昌公司：周丹

◆长沙佳沃：肖莎

◆江西佳沃：徐文芳

三、请公司全体同仁将所投稿件交给本部门的通讯员；

四、各通讯员将整理出来的稿件于每个单数月的15日之前发送到人事行政部刘姣芳的邮箱中，Email:jf.liu@whzn.com.cn。

五、年终进行稿件的评比，并颁发相应的荣誉证书和奖品，设立奖项如下：

◆最佳文稿奖

◆个人投稿最多贡献奖

◆部门投稿最多贡献奖



配件部人员到山推产品支持部培训及交流分享



我司配件部人员于2006年5月17日至19日到山推进行配件方面的交流与培训，现将山推产品支持部制定的山推配件销售管理办法与真假山推配件的识别与公司全体同仁分享。

山推配件销售管理办法

一、宗旨：

- 1.规范配件市场
- 2.树山推品牌
- 3.保护代理公司、直接用户的利益
- 4.提高用户满意度，以满意促忠诚
- 5.促进服务产业化

二、原则：

- 1.实行配件专卖，所有山推配件通过代理体系向用户销售。
- 2.山推驻外办事处不直接对用户销售配件，应积极培植代理公司配件销售能力。
- 3.山推对正品配件提供质量保证及三包承诺。
- 4.代理公司必须销售正品山推配件。
- 5.代理向用户销售时必须提供正式发票，以此作为三包服务的依据。

三、价格政策：

代理公司享受山推市场报价的全国代理折扣。
代理公司销售时，给中环的最大让利幅度不得超过山推给代理公司的让利幅度。

四、返利条件：

- 1.达到协议销售指标。（指标完不成主机返利全免）
- 2.没有严重违反《配件专卖管理办法》的行为发生，且扣分在12分以内。

五、代理公司的管理：

- 1.必须在协议指定区域销售。
- 2.遵守山推制定的价格政策。
- 3.只能从山推进货。

六、供方管理：

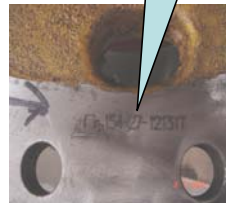
- 1.配套厂必须按山推要求在产品及包装上使用山推标识。
- 2.带有山推标识的产品不得向第三方销售。
- 3.没有山推标识的同类产品在向第三方销售时，价格应高于山推采购价15%以上。

真假配件的识别

激光打码机对配件进行打码



激光打码机对配件进行打码



新型产品合格证



配件产品上的标识识别



新型包装



新型包装



◆姚敏（配件部）

小小家电部



又一个夏天来到了，不觉想起去年刚到公司的时候，也是在这样一个艳阳高照的季节。

那时公司的小家电部除了代理国际知名品牌---飞利浦小家电外，还刚刚代理了发展势头迅猛、在国内家喻户晓的“美的”系列产品。一方面因为代理小家电本身就是一件十分琐碎的事情，既要处理好与厂家的关系，又要配合门店做好有关销售的一系列工作；另一方面因为我们部门刚刚开始接手“美的”这个品牌，对这个品牌的产品结构及和厂家的对接等工作做得很不够，所以日常工作都有点手忙脚乱，凡事邱经理都不得不亲自出马，整个部门一天都不能离开她。随着时间的流逝，我们对自己代理的品牌越来越了解了，与厂家之间也建立了较深的友谊，我们部门员工的业务能力也在日常工作和邱经理的帮助指导下日益提高，有些员工已基本具备了独挡一面的工作能力。现在，我们虽然也会遇到这样那样的问题，但我们不再束手无策，邱经理的笑声也越来越多了，工作之余她还会开心地和我们谈谈她们家的金毛犬---LUCKY!

正如公司罗总在培训课上所说：A small change ,a big difference.我们相信公司所有的员工都会为我们部门的进步和提高而高兴。我们将和公司其它部门一起努力，让公司不断成长和壮大。相信总有一天我们会和胡总一起梦想成真：把公司发展成为一个专业化、国际化、多元化具有社会价值的大公司，让我们的公司也家喻户晓！

◆夏红（小家电部）

公司新进的伙伴



杨卫兵
武汉零售部
销售代表



熊传伍
武汉零售部
销售代表



马应掀
配件部
仓管员



叶七刚
小家电部
业务员



赵雪
长沙佳沃
销售支持



向清
长沙佳沃
服务支持



唐明
长沙佳沃
信用管理员



陈娟
长沙佳沃
客户管理



张剑
长沙佳沃
配件经理



吴清明
长沙佳沃
财务经理



王瀚平
长沙佳沃
销售代表



王利强
长沙佳沃
服务总监



7,8月出生的你生日快乐!

武汉中南: 李汉顺、王辉、杨明志、黄超俊、陈红、吴景佳、林莉、吴宏松、欧雄平、许琪、刘淑辉、王新海、方晴、姜俊、蒋欣、郑国庆、熊从科、胡杰

宜昌公司: 胡长亚、胡志祥、周丹

长沙佳沃: 汪志利

正确操作离合器 确保行车安全

在汽车上, 离合器踏板是用脚来操纵的重要装置, 操纵好离合器的关键是要掌握好离合器的接合点。在分离离合器时比较简单, 只要快速地尽量踩下离合器踏板就可以了, 不要停顿, 以防离合器半滑转而加速磨损。

在接合离合器时较复杂, 要做到“快——慢——快”, 特别是在汽车起步时, 先快松离合器踏板, 使离合器的压板和摩擦片之间的间隙快速减小, 然后慢慢地松开离合器踏板, 当感觉到发动机有些抖时, 也就到了离合器的接合点, 此时应稍加油门, 再慢慢地松开离合器踏板, 在离合器完全接合后应快速完全松开离合器踏板。

在汽车行驶中换挡时, 操纵离合器踏板应迅速踩下并抬起, 不要出现半联动现象, 否则会加速离合器片的磨损。在汽车正常行驶时, 不可以把左脚长时间地搁在离合器踏板上, 否则容易造成离合器片的快速磨损。在制动时, 应该先踩下制动踏板, 然后再踩下离合器踏板, 如果制动后, 车速不是很低, 汽车不需要换挡时, 就不要踩离合器踏板。在特殊情况下, 可以把离合器松到接合点左右来控制车速。

英语角 English Corner



- A good beginning is half done.
良好的开端是成功的一半。
- Business is the salt of life.
事业是人生的第一需要。
- Confidence in yourself is the first step on the road to success.
自信是走向成功的第一步。
- Don't put off till tomorrow what should be done today.
今日事, 今日毕。
- It is never too old to learn.
活到老, 学到老。
- It is the first step that costs troublesome.
万事开头难。
- It never rains but it pours.
不鸣则已, 一鸣惊人。

幽默小偷

某君乘公车常掉钱包, 一天上车前, 某君把厚厚的一叠纸折好放进信封, 下车后发现信封被偷。第二天, 某君刚上车不久, 觉得腰间有一硬物, 摸来一看, 是昨天等那个信封, 信封上写着: “请不要开这样的玩笑, 影响正常工作, 谢谢!”

幽默追车

早上赶公共汽车, 到站台的时候, 汽车已经启动了。于是我只好边追边喊: “师傅, 等等我呀!” 这时一乘客从车窗探出头来冲我说了一句: “悟空, 你就别追了。”

幽默拉环

一个很胖的女人上了公交车, 找不到座位, 只能拉着车上的拉环, 不料司机一个急刹车, 胖女人把拉环拉断了, 并一下子扑到了司机面前, 司机看着她和她手上的拉环, 没好气地说: “集满三个, 送司机签名照一张!”

幽默不借给你

公交车上人很多, 许多人没有座位, 只好站着。有一个小男孩不停地吸着鼻涕, 弄得站在他对面的一个女生实在受不了了, 就轻声问他: “小朋友, 你有纸巾吗?” “有又怎么样?” 小男孩使劲吸了一下鼻涕, 生气地回答道: “我有也不借给你!”

好 文 共 赏

不做，是因为不重要

美国伯利横钢铁公司，曾经只是一个鲜为人知的小钢铁厂，短短5年的时间，便一跃成为世界上最大的独立钢铁厂。那么是什么魔力促使了伯利横钢铁公司超常规的发展呢？这全得益于美国效益专家艾维.利的一个金点子，他对公司总裁舒瓦普说：“在一张纸上写下你明天要做的最重要的事，然后用数字标明每件事对你和公司重要性的次序。第二天早上，你要做的就是做第一项最重要的事，不要做其他的，全力办第一件事，直至办完为止。然后用同样的方法对待第二项，第三项，直至你下班为止。如果只做完第一件事，那不要紧，因为你总是在做最重要的事！”

伯利横钢铁公司的发展壮大，就是因为每天都在做重要的事。

当你还在为小事斤斤计较、患得患失、烦恼不已时，不是该提醒提醒自己：每天都做重要的事。



一张报价单



五年前，我带去了市场上较为畅销的塑料袋参加了广交会。在展厅里，同行不下七八家。由于竞争激烈，大家为争取定单使出了全身解数，有的甚至不顾行业的忌讳，站在走道上拉客户。

近闭馆的那一天，看别人都拿着厚厚一摞订单，我心灰意冷。正准备收拾样品无功而返，一位客户拖着旅行箱转到我的摊位，手里已经接到五六份报价单。我振作精神，站起身，对他报以友好的微笑，如实地介绍了我们产品的优缺点，并把已经准备好的报价单递了过去。我的报价单是用文印纸正规打印的，不同规格的价格甚至精确到了小数点后面的两位数。出乎意料的是，客户拿着这份报价单饶有兴趣地看了起来，接着他坐下，向我提了很多的问题。最后，他问我把价格保留到二位小数有何依据。我告诉他，成本的每个环节都是经过精确的计算的，甚至把以后一段时期原料价格的起伏因素都考虑了进去。客户认真地倾听完我的讲述后，频频地点着头，接着把一份让同行羡慕的大单交到了我手里。

他说在他询价时，一些同行只在便函纸上随手写就，只有我给了他最正规的报价单，而我的报价真实地反映了成本的情况，也体现了工作上的精细。他有理由相信，我是一位值得信赖的合作伙伴。

夏季防中暑



中暑是一种由高温环境引起的体温调节中枢功能障碍，汗腺功能衰竭或电解质丢失过量而至的夏季常见疾病。中暑发生于夏季炎热的天气或高温室内环境下，多见于年老、体弱之人。此外，还有一定的诱因，如在高温环境下从事劳动时间过长或强度过大、长途行走；在温度虽不高但湿度较高，且通风不良的环境下从事重体力劳动等。

中暑的发病机理主要是由于体内产热与散热失衡而至。正常人的体温一般恒定在37度左右。人体是通过下丘脑体温调节中枢

来协调产热与散热的过程，使之平衡从而保证体温的恒定。当周围环境温度大于皮肤温度时，汗液蒸发比较困难，体内代谢产生的热能大量聚集而无法散发出去，就如同一间充满蒸气的浴室一样，内热损伤各器官、组织、引起中暑的种种表现。

中暑发生前多有中暑先兆。若在夏季或高温作业场所工作一段时间后，自觉有轻度头痛、头晕、耳鸣、眼花、恶心、无力、口渴及大量汗出等症状时，就要警惕有中暑的危险。此时如即刻转移到阴凉处休息，补充水份和盐，短时间内即可恢复正常。

中暑的治疗方法依中暑的轻重程度而定。先兆及轻症中暑者，要使病人产即离开高温环境，到阴凉通风平卧休息，并给予清凉饮料，如浓茶或淡盐水等，患者常可迅速恢复。补充水分时要采用少量多次的喝水方法，每次饮水量以不超过300毫升为宜，切忌狂饮。因为大量喝水不仅会冲淡胃液而影响消化，还会引起反射性地排汗亢进，尤其在饮用热水时，会使汗出得更多，而使体内水分和盐分进一步损失。严重时会导致中暑痉挛的发生。

症状稍重的可服用十滴水、人丹、藿香正气丸或清热解暑液，也可涂清凉油，或用刮痧疗法、针刺疗法。

重症中暑病情危急，对生命威胁很大。因此要迅速送往医院，及时抢救。若无条件送医院，则要产即进行就地急救。首先要采取妥当的降温措施。将病人移至通风阴凉处，加用电扇吹风，并用井水、冰水或酒精擦病人全身，并按摩四肢皮肤，使皮肤发红；亦可在头部、腋下和腹股沟等处放置冰袋或冷湿毛巾；或用4摄氏度冰水或井水浸浴。在物理降温过程中，由于皮肤很快冷却，可引起周围血管收缩及血流淤滞，因此必须用力按摩患者四肢及躯干，促进血液循环，加速散热。

IT 知识



Word中同时保存关闭多个文档

假设你同时打开了多个文档，并分别对它们进行了编辑。此时，你将如何保存并关闭所有这些文档呢？逐个保存并关闭当然可以，但是这种方法的效率太低了。那么，有没有更高效的办法呢？你不妨试试下面这个方法：按住shift键后单击“文件”菜单，然后选择“全部保存”命令。接着，再次按住shift键并打开“文件”菜单，然后选择“全部关闭”命令即可。

合并word文档很简单

要想合并两篇word文档时，不用复制，不用粘贴，只要打开其中的一篇word文档，并将插入点定位到需要的位置，然后在“插入”菜单中，单击“文件”命令，在弹出的对话框中，找到并单击另一篇文档，接着单击“插入”按钮即可完成两篇文档的合并。

Word 中在预览状态下修改文档

经常有word中的“打印预览”来查看要打印的文档是否符合要求，如果在预览时发现文档中有文字错误，一般都要关闭预览窗口，回到编辑状态下进行修改后再次进行预览、打印。

其实在预览状态下，一样可以对文档进行编辑。在预览模式下，默认选中的是“放大镜”功能，这是我们只需要点击工具栏上的“放大镜”按钮来取消放大功能，再定位到需要操作的区域就可以进行修改了。