

民興人

PERSON OF MINXING



● 中国企业文化第一杂志

▲ 创刊 黄继明 ▲ 主编 黄继明 ▲ 编辑 冯 毅

2012年3月19日

星期一
壬辰年二月二十七日
第 100 期

主办：北京民兴电缆有限公司

印刷：北京中闻印刷有限公司

民兴电缆2012年三八节“相约园龙山 巾帼竞芳华”妇女登山活动

阳春三月，春意盎然，万物复苏。在这美好的季节里，为了庆祝第103个“国际劳动妇女节”，进一步弘扬和彰显巾帼建功立业风采，引导和鼓励广大职工爱岗敬业、勇于奉献、争创佳绩，丰富女职工业余文化生活，民兴电缆有限公司工会组织开展了2012年“相约园龙山 巾帼竞芳华”登山活动。

本次活动由人力资源部牵头，行政部的配合，在第一时间下发了通知，号召全体员工踊跃参加。活动当天，全体员工在人力资源部副经理的带领下，准时到达园龙山，整装待发，参加了登山活动。

园龙山风景秀丽，空气清新，鸟语花香，是开展户外活动的理想场所。登山过程中，大家互相鼓励，互相帮助，克服重重困难，最终顺利登顶。此次活动不仅锻炼了大家的身体素质，也增进了同事之间的友谊，增强了团队的凝聚力。

通过此次登山活动，广大女职工纷纷表示，将以更加饱满的热情投入到工作中，为公司的发展贡献智慧和力量。

活动中，大家不仅欣赏了园龙山的美景，还参加了趣味竞赛。大家在欢声笑语中，度过了一个愉快的下午。



点滴爱心绘彩虹 暗淡生命焕生机

——民兴电缆工会员工为廖子初同学捐款助学



她，才17岁，却从懂事起就承担起生活的重担，在逆境中坚强地成长。可是，病魔无情地夺走了她宝贵的生命，使她失去了继续求学的机会。为了帮助她，我们发起了爱心捐款活动。

3月15日，全体员工在人力资源部组织了“点滴爱心绘彩虹”捐款活动。

此次活动得到了广大员工的积极响应，大家纷纷伸出援手，为廖子初同学捐款助学。

廖子初同学表示，她非常感动，感谢公司领导和同事们的关心和帮助。她一定会努力学习，不辜负大家的期望。

此次活动共收到捐款XX元，我们将全部用于廖子初同学的学业。



活动中，大家纷纷伸出援手，为廖子初同学捐款助学。大家表示，希望她能早日康复，顺利完成学业。

此次活动不仅体现了公司的人文关怀，也展现了员工的爱心和责任感。我们将继续关注和支持有困难的员工，帮助他们渡过难关。

民兴电缆与宇阳科技开展“大联谊包饺子”活动

3月15日，民兴电缆与宇阳科技联合举办了“大联谊包饺子”活动。活动现场气氛热烈，大家围坐在一起包饺子、聊天，增进了彼此的了解和友谊。

此次活动不仅丰富了员工的业余生活，也促进了两个单位之间的交流与合作。大家纷纷表示，今后将继续加强沟通，共同促进企业发展。

为什么销售技巧很重要



如果你能掌握自己的核心竞争力在哪里，否则你很难在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售技巧是每一位销售人员必须具备的。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售技巧是销售人员必须具备的。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

“它”是销售人员必须具备的。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售中最有力量的一句话

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售中最有力量的一句话

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。销售人员必须具备自己的核心竞争力，才能在激烈的市场竞争中分到一杯羹。

销售趣图



销售小故事

1. 销售员小李销售电子产品，他昨天刚完成一笔销售，他感到非常自豪。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。
2. 销售员小王销售电子产品，他昨天刚完成一笔销售，他感到非常自豪。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。
3. 销售员小张销售电子产品，他昨天刚完成一笔销售，他感到非常自豪。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。
4. 销售员小李销售电子产品，他昨天刚完成一笔销售，他感到非常自豪。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。他今天又接到一笔订单，他感到非常兴奋。



国家发改委决定，自2012年起汽油柴油每升分别调低0.20元，折合每吨降低汽油柴油含税出厂价约200元和180元。

创历史新高

汽柴油再涨600元/吨 汽油全面踏入“8时代”



成品油调价，“9时”汽油涨“6时”柴油涨“4时”，用了4天时间，从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

从7月调价开始，国家发改委在短短半年内进行了三次调价：在2012年4月20日调价，汽油、柴油每升分别调低0.20元，涨幅分别为0.20元，汽油每升调低0.20元，柴油每升调低0.20元。

发改委进行了第四次调价，汽油每升调低0.20元，柴油每升调低0.20元，涨幅分别为0.20元，汽油每升调低0.20元，柴油每升调低0.20元。

“中国成品油调价”“成品油调价”

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

“涨”字，在油价调价中频频出现。从2012年4月20日起，国内成品油调价已经经历了四次调价。从“9时”早上“9时”用了4天时间，涨幅达到了600元。

今年油价补贴部分将提前预拨



中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？

中国油价为何高烧不退？