



月刊(内部刊物 免费交流)

群立风采

QUN

LI

FENG

CAI

卓尔不群
傲然挺立

■ 主办:群立集团

■ 总第 11 期

■ 2009 年 11 月 30 日

■ 网址: <http://www.qunligroup.com>

重点报道

群立与 POLYCOM 联手保障全运会气象服务工作 ——精细化气象预报保障成为全运会亮点

本报讯 2009 年 10 月 16 日在山东省举行了全国第十一届全运会,全运会期间天气预测服务更是影响到文艺表演、比赛等重要环节。在全运会气象保障服务中,气象部门为全运会开幕式提供了精细化风力预报,并实施了人工消(减)雨作业,保障了开幕式的顺利进行;为各项赛事、城市运行等提供了针对性和精细化服务。

此次全运会期间,作为宝利通产品中国区的总代,江苏群立现代也派出了强大的技术团队,配合山东气象技术人员做好视频天气会商系统的运行工作,为用户提供了及时、完善的技术支持工作。

全天候监测、精细化预报、无缝隙服务是本届全运会气象服务的特点。基础设施的建设和先进预报技术的应用,使得这一特点更加突出。

除了精确的气象仪器提供了气象预报的重要资料,四项信息网络系统更是凸显天气预报的“生命线”作用。3G 技术则实现了移动通信与内网的直接连接,使气象信息驶入安全高速通道连接全运会赛场,与卫星通信一起为气象信息传输和通信安全栓上了“双保险”。此次应用的宝利通高清视频会议系统,担任着观测资料的收集、监控与转发;同时通过专线建立了与山东省气象台、17 市气象台以及中央气象台的视频

天气会商系统,这在全国属创新之举。

在整个视频天气会商系统中,视频会议控制中心处于非常重要的地位。在山东气象省市中心会场选用了宝利通高清的多点控制单元 RMX1000,省气象局和地市气象局会议室中各配置了一套 POLYCOM HDX8000 高清视频会议终端,同时为了将重要的全运会期间重要的会商会议进行录制存档,此套视频天气会商系统中还选用了宝利通高清录播设备 RSS2000。

山东省气象局局长胡锦涛点全运气象服务保障:开幕式的精细化预报服务、奥运气象保障成果的运用、先进技术设备的投入

以及举全国、全省之力的协同作战理念成为亮点。

气象事业是经济建设、国防建设、社会发展和人民生活的基础性公益事业,气象部门作为国家气候资源开发、气候情况发布的职能部门,担负着日常天气预报、防御自然灾害的重要职责。

山东省气象局负责整个山东省气象事业的发展规划及气象业务建设,其信息化建设也是一直走在同行业的前列。视频会议系统的建成,为气象会商工作发挥了积极作用,为气象信息发布、便利居民生活提供了前提保障。而新建的高清视频会议系统,正是对现有视讯系统进行了改造,全面提升音视频通讯质量,并解决

现有系统中的问题。

(张静)

中华人民共和国第十一届运动会
THE 11th NATIONAL GAMES OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA
2009.10 山东



第五届中欧工商峰会在南京举行

——集团领导受邀出席大会并与中欧工商届领袖广泛交流

本报讯 由中国商务部、欧盟委员会、欧盟轮值主席国瑞典主办,中国贸促会、中国欧盟商会等机构联合承办的第五届中欧工商峰会于 11 月 30 日在南京举行。

本次峰会上,中国、欧盟、瑞典的贸易主管官员,中国贸促会、瑞典企业联合会等中欧重要政界、工商界人士出席峰会并发表的演讲。来自欧洲的世界 500 强企业的高级负责人、亚太或大中华区及国内众多知名企业家出席峰绘,并就中欧经济贸易与投资合作中的一些重点

和热点议题共同展开了深入讨论。在峰会上,欧盟委员会主席巴罗佐、瑞典首相赖因费尔特和中国国务院总理温家宝分别围绕本次峰会主题“绿色经济、持续增长”做了主旨演讲。

由于本次会议在江苏南京召开,江苏省商务厅和江苏省贸促会根据会议主题和内容,在江苏省内选择了有针对性的企业,重点是大中型国有企业,股份制企业和部分优秀民营企业,特别是在绿色经济、新能源、新技术、节能环保以及对欧合作有潜力的企业负责人参加会

议。群立集团作为江苏省知名的民营高新技术企业,很荣幸的受邀参加此次峰会。会上,代表集团参加会议的集团总裁助理程华军与中欧工商界领袖进行了广泛的交流,都一致认为“绿色经济”将引领未来经济发展的方向,中国及其世界经济都将朝着这个方向发展。在听取了三位领导人的演讲后,更加觉得该领域充满着希望与商机,群立集团新成立的群立投资公司将坚定不移的朝着绿色经济方向发展。

(刘丽媛)

江苏群立时代被评为十大分销商

本报讯 由慧聪 IT 网主办,邓白氏研究、计算机协会等多家媒体联合打造中国 IT 行业十大评选活动近日落下帷幕,群立集团下属的江苏群立时代科技发展有限公司被评为中国 IT 行业江苏十大分销商。本次活动共分为五个阶段:通过网络方式报名,再经过公开、公平、公正的投票,进行大众评选,再通过

专家评审,对投票结果做进一步认证,最终评选出来十大优胜者。

江苏群立时代早期以 IBM、联想等产品分销为主,在江苏市场占有率重要的市场地位,此次评选为江苏十大分销商是对江苏群立在江苏 IT 分销市场地位的肯定。经过十多年的发展,江苏群立时代也在不断的发展变化,在继续巩固传

统分销业务的同时,也积极的转向直接用户、软件开发、IT 服务和系统集成等方面,目前,江苏群立时代是江苏省、南京市政府定点采购单位,国家“双软”认定企业,并取得了国家系统集成三级资质企业。

(陈青青)

导 读

1、集团召开年关督促会议;

(2 版)

2、阳澄湖游记;

(3 版)

3、学习心得;

(4 版)

4、POLYCOM 又推新品;

(5 版)

5、海阔凭鱼跃,天高任鸟飞;

(6 版)

6、培训是给员工最好的福利;

(7 版)

7、古老南京——夫子庙夜景。

(8 版)



群立集团召开年关督促会

本报讯 十一月底,群立集团召开了年关督促大会,集团领导重点针对年关将至,工作中主要的一些常见问题进行了提醒和重申,对这些工作进行了具体部署和督促。

集团一年一度的年关督促大会在南京召开,集团管理层、集团旗下所有分子公司领导以及在南京公司的全体员工参加了会议。会议上,集团领导首先对全体员工为集团创造如此喜人的成绩表示由衷的感谢,然后对今年的工作进行了初步的总结,对工作中出现的问题进行了中肯的分析并提出要求。接着,集团各分管领导分别对年关将至,对年底的常见的几个问题进行了提醒和重申,并针对这些工作举行了具体的部署和督促。首先,临近年底,公司需要全面清理库存,对大家的业务成绩表示充分的肯定,同时也希望大家再接再厉,在年底再进行努力的冲刺,把库存维持



在一个比较低的水平,既要完成销售目标,更要把库存工作做好;其次,年底是集团资金流动回笼的时候,希望集团业务部门加紧应收账款的催收,力争年底前完成账款收缴任务;最后,对于年底往往是各类经济诈骗犯罪高发期的问题,提醒业务部门全体员工加强自身防范意识,对业务往来

中的各类情况要保持警惕,保障自身及集团的利益不受到损失。

最后,集团领导对大家一年来的辛勤工作以及创造的成绩再一次表示欣慰并表达由衷的感谢,将在年底召开 2009 年度总结表彰暨 2010 年度发展计划的大会,希望大家做好会议准备。

(陈青青)

群立系统集成和群立投资公司相继注册成立

本报讯 由群立集团投资的江苏群立世纪系统集成有限公司和江苏群立投资公司近日相继正式成立,这是群立集团下属的第五和第六家全资子公司,这也是在继上个月成立江苏群立年代软件公司之后,又成立的两家公司。至此,群立集团已经有了 IT 硬件及软件产品销售、系统集成、视频会议、IT 硬件基础设施服务、软件开发与维护、互联网和投资等七大类业务领域,形成了 6 家子公司,4 家分公司,7 个大区和 23 个省级办事处的全国架构。

江苏群立世纪系统集成公司是在原来江苏群立时代、江苏群立世纪和江苏群立现代等公司拥有的系统集成业务基础上而统一归口业务类别,为把系统集成业务做大做强而成立的。该公司将依托江苏、上海和浙江的公司,覆盖整个华东地区,将依托 IBM、联想、HP、SUN、DELL、3COM、ORACLE、MICROSOFT 等国际知名 IT 厂商为直接用户提供整体的专业的系统集成解决方案服务。成为华东地区乃至全国知名的专业的系统集成商和服务商。

江苏群立投资公司将利用集团的资源,对新兴 IT、生物医药和节能环保等领域进行投资,为集团寻找新的增长点,为集团多元化发展提供机会,为集团进入资本市场铺平道路。

(刘丽媛)

群立集团加大招聘力度,确保人才需要

本报讯 11月中旬,全国计算机技术与软件专业技术资格(水平)2009年下半年考试开始了,此次考试群立集团共有 30 名员工计算机专业人参加考试。

11月14日,群立集团 30 名员工参加了国家计算机技术与软件专业技术资格(水平)2009 年下半年的考试,组织此次考试旨在为集团向系统集成和软件开发方向发展储备相应人才。系统集成及软件开发一直是集团管理层的所关心的项目,也是公司未来发展的核心业务,并已在今年成立了集团旗下专业的系统集成公司和纯软件开发公司。为了培养相应人才,公司本着自愿原则,倡导有技术基础和愿意提高的员工报名参加相关培训考试。人力资源部门在大家积极报名后,开始组织培训,并多次从外面请来业内资深讲师给参加培训员工进行封闭培训;各部门领导也对参加培训员工各项事宜安排大开绿灯,全力支持员工参加该项目培训。全体参训员工在公司提供如此优越的环境之下,也是学习热情高涨,培训老师对我集团参训人员的学习态度屡次给予很高的评价。所以,我们相信,我集团员工一定能够在此次考试中取得骄人的成绩。

为发展系统集成和软件开发业务,人才是最核心的问题,公司在面向社会招聘的同时,积极对内部人才的培养,到目前为止,集团已经组织三批共 100 多人参加各类专业技术培训和国家计算机与软件专业的技术资格考试,收到了非常好的效果,为系统集成与软件业务的发展打下了坚实的基础。

(倪云)

本报讯 近期,群立集团将加大人才招聘的力度,此次招聘的人才主要用于新近成立的集团旗下三家公司,此次招聘将达到群立集团 2009 年度招聘又一个高峰。

在 10 月和 11 月份,江苏群立世纪系统集成有限公司、江苏群立世纪投资发展有限公司、南京群立年代软件有限公司三家公司相继成立,随着三家公司的成立,人才缺口随即被拉大。三家新公司即将投入运行,很多部门和岗位的人才还没有到位,公司管理层立即讨论决定,对公司原有的优秀员工组织相关培训,并安排到相应的关键岗位上,同时,给参与招聘的人力资源部门提出更高的要求,拓宽招聘道路,全方位的为公司招聘更多的优秀人才。随即人力资源部门立即组织相关部门培训,并与江苏群立现代科技发展有限公司通力合作,共享资源,发展培养人才,公司员工也非常积极报名参加培训及考试,在已经组织的各类具有规模的培训

中,取得了相当不错的成绩,优秀人才也立即投入进各个关键岗位;于此同时,人力资源部门在努力招聘的同时,也将面临的压力与全公司各部门进行了沟通,希望能够得到大家的支持,将身边优秀人才推荐进入公司,该方案的到各部门的鼎力支持,纷纷联系身边的关系为公司招聘工作提供信息;在得到大家的支持时,招聘部门继续与合作已久的招聘平

台进行合作,积极筛选优秀人才并与之联系,在双方共同满意的条件下,立即安排进入岗位投入工作。

群立集团的规模越来越大,到目前为止,集团拥有 7 家子公司,3 家分公司,7 个大区和 23 个省级办事处,汇集了各类人才 400 多人。在此,向全社会有识之士发出邀请,群立集团这个大家庭欢迎您的到来,为我们的发展添砖加瓦。

(梅颂)



2009年下半年国家软考开考

群立集团30多名专业技术人才参加考试





优化动态架构,轻松芯存绝配

——“浙江群立 IBM”动态基础架构用户巡展在杭州举行



本报讯 2009年11月27日,由浙江群立时代科技有限公司举办关于优化动态架构,轻松芯存绝配“浙江群立 IBM”动态基础架构用户巡展在杭州举行,本次巡展分别邀请了浙江省各区域的渠道商,客户群等合作伙伴。

巡展仪式上,首先由群立集团副总陈度代表发言,他代表集团向浙江地区前来参加本次巡展活动的渠道商朋友、广大的直接客户朋友和 IBM 厂商的合作伙伴等表示衷心的感谢,同时对大家多年来对群立的支持与厚爱表示感谢,希望大家借本次巡展的机会,多交流、多沟通,促进了解,增进友谊,进一步加大合作力度,使各方的合作再上一个台阶。接着由 IBM 的经理 Jerry 和程国森分别对 IBM 海量存储及 System 进行详细,剖析的讲解,各区域渠道商都认真的记录和听讲,不时的发表自己的疑问,短短的3个小时就在这样良好积极的氛围中结束。临走时大家都还在积极的讨论着,相信这一次的演讲,会给他们带来相当大的帮助,让他们更仔细的了解 IBM 的产品、更仔细的了解群立的营销政策,对他们的未来发展起着重要的意义。

(杨园)

阳澄湖吃螃蟹



秋风起、蟹脚痒。每年到了这个时候,似乎全上海的人都在蠢蠢欲动,瞄准新鲜上市的大闸蟹,要大口朵颐了。

记得有人说每个人吃大闸蟹的方式都各有不同,从中可以看出一个人的个性以及对于人生的不同态度。

性躁的人急吼吼的打开蟹壳,直奔主题,先从蟹黄、蟹膏开始。尝过了最鲜美的,剩下的蟹脚就淡而无味了。

性慢的人会先不紧不慢的一个个掰下蟹脚,慢慢啃食。等到最后吃到蟹黄,已经有点凉,鲜味带上了一点点的腥味。

贪心的人,一次要上好几只,一个个掰开,其他人做什么他都毫无感觉。容易满足的人,不要太多,雌雄各一只,细细品味。

前面只是一点看法,等到我们的大闸蟹上桌了,却没了心思仔细品尝。那是因为,公司每次吃饭的经典时刻到来了,那就是老总一桌 PK 其他桌的喝酒活动正在紧锣密鼓

的开展中。只看见老总桌边上早早的围起了一群人,有红脸的,有白脸的,还有我这种摇旗呐喊的,那叫一个精彩。这种其乐融融的文化,应该是其他公司少有的吧。群立的文化应该是独有的。

这次的 PK,原本以为可以用一种公平的方法(抓阄)来进行。也就是双方各自安排8名选手。名字写在了纸条上,再由对方选手来每轮抽取一个,抽到的人,互相敬一杯酒,就这样轮流下去。就在老总那桌快不行的时候,出了一点小小的意外,从而导致了最后没有 PK 到底的结果。嘿嘿,其实这种意外以前也应该发生过,不过这次被(前面提到一个人吃好几只蟹的人王雅莲发现了)抓到了,员工这边有点违规的地方。但是结果还是大家开心的,满意的笑着离开的饭店。(技术部张丰小朋友是在明显的酒醉情况下离开的)。

写的好累。事情有很多,这次就拿出这么一小点,给大家回味,分享就好。(李麟)

阳澄湖

·赵立艳



了”。我们还没想到怎么开口,没想到,我们的90后前台,小潘潘边玩游戏机边漫不经心的说:“脑-袋-开-花”。我们都还没反应过来,这时这位男同事却大笑起来,大概笑我们这位小潘潘的聪明和纯真的童言无忌,我们也随着这个幽默的回答大笑起来~

阳澄湖游记

11月20日下午,出发了~出发了~倪总一声令下,我们都迅速的收拾完毕,开开心心奔向等候在楼下的车子,来到了阳澄湖,感觉天气稍许有点阴冷。度假村的经理带领我们来到了晚上要住宿的房间,房间看起来条件不是很好,空调基本不能制热,甚至有的房间没空调,床上的被子太薄,而且人数超出了预定的房间。我们4个身材娇小的女孩决定挤在1个房间的2张单人床上,准备彻夜聊天到天亮,平时都在忙忙碌碌的工作,难得有这样一个好机会,0(n_n)0~

晚饭时间到了,我从进入公司,还是第一次和公司所有的同事聚餐,在大家还不是很熟悉的情况下,表现的比较拘谨,坐下后都随意的闲聊起来,一会气氛就很热闹了,一群人吃吃喝喝,聊兴甚欢的时候,一盘金黄的大闸蟹上来,平时吃饭,两根筷子足以扫天下,而面对八脚朝天的螃蟹,筷子爱莫能助。放下筷子,伸手抓起一只大螃蟹,美滋滋的享受起来,但见每个人都捧着一只螃蟹,仔细地吃,不放过任何一丝肉。抬眼看了看,多数的人喜欢先吃蟹脚,再吃蟹螯,最后再吃蟹壳里面包

裹的蟹黄和肉。这种吃法时时叫人充满希望,仿佛人生,尽管我们不知道明天会发生什么样的事情,但是美好的日子总会降临。

第二天的早上,阳光明媚,我们几个搬来了椅子坐在芭蕉树下享受着暖暖的阳光。有个同事抬头发现,芭蕉树上有一串像小型香蕉一样的果实,而且在这根枝头还开了一朵很大的白花,因此,有关于花的话题就此展开。一位年龄稍长的男同事说什么植物都是先开花才结果的,哪有不开花就结果的?我们一起脱口而出“无花果”话音刚落,一阵大笑。然而,这位又说:“我也开过花



这一次去阳澄湖去玩,是我第一次和公司同事一块出去外地去玩。挺开心的!

去阳澄湖最期待的就是它那里的蟹了!“未识阳澄愧对目,不食螃蟹辜负腹”。章太炎夫人汤国黎女士有诗曰:“不是阳澄蟹味好,此生何必住苏州!”这两句诗就最能表现出去阳澄湖不吃蟹是多么遗憾的事!

在网上查了一些资料后知道阳澄湖水产资源十分丰富,阳澄湖盛产七十种淡水产品,桂鱼、甲鱼、白鱼、鳊鱼、清水虾、大闸蟹等等……在那边吃饭的时候,除了大闸蟹是很受欢迎之外,还有就是田螺,要说田螺的受欢迎程度就得看田螺上桌能停留多久了。反正我们这一桌是很快就没有了。

那天,除了大闸蟹之外,还有就是拼酒了,只是平时看上去挺文雅的人,喝了酒之后也变的疯狂。销售和技术他们合计要去灌老总那桌的酒,只是到最后,好像是他们被倒是像被灌得对象。哈哈……

第二天中午吃完午饭,然后坐车回来,那路上真是有惊无险。因为我们车上坐了7个

人,4个会开车的人都是一晚上没睡的人。开始一个人在开,开着开着眼睛就闭起来了,想睡觉了,红灯也闯了,要上高速公路也没上,直接开了,还好后来把他给换下来了,才平安回来了!

(注:阳澄湖大闸蟹的辨别方法:一是青背,阳澄湖蟹壳成青灰色,平滑而有光泽;二是白肚,贴泥的脐腹,晶莹洁白;三是黄毛,脚毛长黄挺拔;四是金爪,阳澄湖蟹爪金黄坚挺有力,放在玻璃上能八足挺立,双螯腾空。

因螃蟹性寒,煮时、食用时多加姜解寒,还需以菊擦手解腥。所谓:“酒未敌腥还用菊,性防积冷定须姜。”讲究的食客还有专门的吃蟹工具:剪刀、夹、刺、榔头等,精敲细剥,其味无穷。据说有食蟹高手能把蟹吃完后的蟹壳还原成整蟹!其食蟹功夫,可谓高也。)

(潘林莉)





■学习心得

PMP 考试心得

今年公司为我们报名参加信息系统项目管理师的考试以及培训,从一开始,结合培训机构的计划,我制定了学习计划,从2009年9月起我就按照计划开始了我的复习之路,具体如下

1. 目标明确

目标就是动力,目标明确就如同给自己的惰性注入一剂强心针。不管你是因为公司培训,还是自己职业历程的规划,还是系统学习项目管理知识等等原因,当前的目的就是获得pmp证书。有了清晰明确的目的性,当在遇到学习上的难点或者困难时,就没有任何理由回避。No excuse! I'm doing it!

2. 合理计划

学习pmbok,一次通过pmp考试。这既是目标又是整体计划。为了顺利达成目标,需要制定一份学习计划。

第一阶段:主要通过自学学习PMBOK。在这个阶段,是比较痛苦的过程。因为PMBOK专业性较强,内容比较枯燥再加之翻译也有些问题(2008版也许会好些),第一次读PMBOK时会觉得很头晕,不知所云。不过不用担心,考过pmp的人大多数都曾会这样。但是,在读PMBOK时候,

最好把不明白的地方记下来,到培训课上询问老师。

第二阶段:参加培训班的系统知识培训。大家都知道二八理论,在课堂上时间是宝贵的,最好做到上课前预习,下课后复习和练习,更不要缺课。

第三阶段:模拟测试。在这个阶段,最好把每次模拟考试当作正式考试一样对待,做好复习工作。做完摸底考试,最好做一次质量分析,找出自己的薄弱环节,再针对性的复习。同时,在这个阶段,需要强理解记忆44个过程。这个是最近几次考试的重点,比重分值比较大,需要多花精力去记忆。

3. 难点及重点

1) 由于pmp考题的灵活性和答案的不确定性,导致选题很难准确选中正确答案。

除了熟悉PMBOK知识以外还需要熟悉pmp考题的习惯。

2) 44个过程的输入输出以及工具的记忆。

pmp考试不是pm的终点,更应该是pm的起点。做项目管理,更重要是理论应用于实际,这才是学习PMBOK的根源。

总之PMBOK看了6遍,模拟试题做了一遍。通过以上活动,

我不能说会对考试带来什么,但是给我带来了更多全新的知识,我相信会对我的人生产生重要影响。

2009年11月14日---考试的日子,绝大部分试题都是输入、输出,工具的试题,如果不看PMBOK仅仅看辅导书的话,会感觉难度很大,所以要对输入输出和工具相当熟悉,最起码要有印象,但是我个人感觉造成错误的就是印象,看什么都像,有可能致使你把正确答案改成错误的答案。我们平时在作模拟题的时候往往会不够重视,不够细心,认为等到了真正的考试时候再细心一下,这种思想要不得的,习惯成自然,因此平时在复习的任何时候都要保持高度重视的态度和正确的认识!

无论考试的题目如何出,水平如何,但是考试仅仅是考试!我们需要有正确的认识,考试本身不能给我们带来什么,但是准备考试的整个过程确实难得的财富!正如我前面所说,思想的建立是比较难的,过程很困苦和艰难,因此保持良好的心态和树立远大的目标就能够给我们带来动力,尤其是面对困难的时候。

(龚磊)

勤学苦练 学以致用

我在09年上半年第一次参加系统集成项目管理工程师考试,很幸运通过了。首先是感谢公司的培养以及给予这么好的平台,在此我想把我考试中的一些心得和体会拿出来谈谈,与大家一起分享。

从中学开始我就对计算机技术产生了兴趣,由于兴趣所好大学专业我选择了信息管理与信息系统,现在加盟群立,工作内容又与信息系统息息相关,为了能让自己的工作水平更上一个层

次,在公司的帮助下我报考了09年上半年的系统集成项目管理工程师考试。

公司方面对于我们参加系统集成项目管理工程师考试很重视很支持,不但给我报名参加了考试培训班,并且邀请了南邮专业的老师给我们做相关培训,同时公司专门把我们的工作做了协调,让我们脱产培训学习。在这整整一周内,我和同事们相互学习、相互交流答题技巧,一种互帮互助的氛围因为软考而变的更加浓厚。

在这里,我还是谈谈系统集成项目管理工程师考试的一些方法吧:

首先、花些时间仔细的看看考试大纲,要做到对考试内容非常的熟悉,哪些东西要考,那些不用考,要有个大概的了解。在后期看书的过程中要做到能将考试大纲默写出来,这样对下午的案例析题很有帮助。

其次、在通读教程的时候,一定要注意关键词的定义,因为只有对系统集成项目管理的所有术语记在心里,你才能够按照系统集成项目管理工程师的方式进行思考。

第三、通读教程的时候还需要将所有章节能分段串接起来,对所有工作的输入输出项要做到理解,这些也是上午选择题的考

试重点。

第四、做大以上几点,你就基本符合一个项目工程师的要求了,针对上午的选择题多练习练习,找到考试的感觉;针对下午考试,多看题库中的答案和分析,尝试用自己的方式答题(多用术语,这也是考试评分的重点),最好能不同类型的问题总结一套回答方式。

我要申明不要向我学习(我表面上看起来没怎么下功夫,对待考试貌似不是很重视,呵呵,其实我熬夜在家和出差过程学习,你们没有看到),考试一定要认真对待,从有打算报考起,就要抓紧学习,多看点相关的书籍,毕竟结果并不是最重要的,重要的是学习的过程。

总的来说,我认为要想顺利的通过考试,最重要的还是把书本上的内容尽可能的搞懂,把基础夯实,然后再多做几套真题就好了。最后还有最重要的一点想和大家分享,在群立集团这种上规模的企业中,真正的把考试中学到的知识运用带实际的工作中才是最重要的,企业需要的是你能力,而不仅仅是那个证书。

09年下半年的考试已经结束,我报考的信息系统管理师考试,希望我能顺利通过,也希望公司的30多位同事一起过关。

(颜琳)

全球领先的远程呈现、视频和语音通信解决方案提供商宝利通公司(纳斯达克:PLCM),日前宣布推出全新且具有高度灵活性的融入式远真解决方案产品

--Polycom ATX 300(Polycom Architected Telepresence Experience? 300)。该方案依托宝利通行业领先的视频通信技术及灵活的设计,可通过资质达标的视音频集成商进行量身定制,满足多种行业应用,以及企业特定协作及会议室需求。

Polycom ATX 300是宝利通独有的远真解决方案,它实现了技术组件、软件与高水平AV集成合作伙伴所提供的规划、设计和实施服务相结合,为各行业及广泛的应用提供定制化解决方案。通过配备定制化的显示屏、家具、灯光、音响和室内装饰等,该系统可营造出独特的融入式远程呈现环境。此外,为了降低成本,客户还可以利用现有的家具或设备,将系统与自身特有的会议室需求相结合。

Polycom ATX 解决方案完全基于现有视频会议标准和开放的互操作性,因此企业可以将该方案与市场上200多万套标准视频会议及远程呈现系统结合使用。

宝利通副总裁兼远真及行业解决方案总经理Youssef Saleh指出:“远真的效果和应用是超乎想象的。能够清晰看到对方并随时进行信息和内容的远程共享能力适用于各种行业,从而增强协作,提高生产力,降低成本。宝利通及其合作伙伴可以根据特定的业务需求,对ATX300远真系统进行定制,帮助客户实现耳目一新的应用,从而改变着企业的运作方式,并扩展更多新业务。”

例如在企业环境中,Polycom ATX可以增强全球团队协作,并与合作伙伴和供应商建立更紧密的协作,从而加速新产品的上市时间。在制造业环境中,可以整合远真解决方案,对分布在世界各地的生产厂实施远程质量监控。查看并检验产品,保证产品的实时“下线”。

华坚集团董事长兼总裁张华荣说道:“我们非常高兴宝利通推出一款具有高度灵活性的ATX 300融入式远真解决方案。该方案价格合理,完全根据我们的需求进行定制,作为一家在全国各地都设有分厂的企业来说,极大地满足了我们独特的沟通需求。”

医疗保健行业应用中,可以借助Polycom ATX来构建医疗培训工作室,如交互式手术室环境,医生可以通过远真技术实时观看现场手术。在教育行业应用中,Polycom ATX 300能够与教室的音响设备、悬挂麦克风、实物投影机以及其他音视频系统相结合,来满足广泛的远程教育应用需求,例如远程呈现的演讲厅或者不同校区间的互动教室。

宝利通广泛的产品组合包括宝利通融入式、会议室及个人远程呈现解决方案,和配套的基础架构、管理,以及视频录制、流媒体和内容管理解决方案。可按需定制的Polycom ATX 300远真解决方案是对现有产品组合的有力补充,从而实现全面的企业可视化通信。

目前,各种规模、各行业的企业都在通过采用视频通信,实现企业内部或企业间的有效远程协作。随着出差需求的减少,企业可以提高生产力,降低运营成本,同时减少因出行带来的碳排放。根据Gartner, Inc.1的数据,预计从2008年至2013年,视频会议的市场规模将保持17.8%的复合增长率(CAGR),实现从38亿增长到了86亿美元。

宝利通远程呈现解决方案简介

● 宝利通提供最广泛的具有完全互操作性的远程呈现解决方案,满足客户在应用、空间和预算方面的不同要求。基于标准的宝利通解决方案可以在任何统一通信(UC)环境中进行部署,并且能够与微软、IBM、Avaya、北电、BroadSoft及其他领先的UC平台进行集成。

● 宝利通是业界领先的远程呈现方案提供商,在2009年9月就已经售出7万多套远程呈现解决方案。宝利通在视频通信市场的市场渗透率高达41%,2009年上半年的出货量占市场份额的35%,处于市场领先地位。

(Wainhouse Research, 2009年9月)。

灵活的ATX300融入式远真解决方案可满足多种行业应用及独特的客户需求

宝利通推出全新按需定制远真解决方案ATX300





宝利通百问百答之五

1、 宝利通提供了多种专业的服务,具体内容包括哪些?

答:以下几点:

- 宝利通针对中国用户,可以提供各种相应的服务类型:安装、维护、设备返修、备品备件服务、高级人员现场支持、项目管理、顾问咨询、培训、实施等各方面服务内容,并可针对用户的需求进行个性化定制服务。
- 还有 Global Reach 全球服务策略,可以对客户在全球范围的安装与支持服务,实现真正意义上的全球统一服务。
- 宝利通的全球服务部门除了为用户提供一流的一线服务以外,内部还有健全产品质量监督反馈、用户需求反馈等诸多反馈职能。

2、 宝利通售后服务流程快捷方便,具体为?

答:以下几点:

- 当用户设备出现问题时可先拨打免费售后服务电话,宝利通会根据服务类别派相应的专业工程师出面解决。
- 如果出现硬件损坏进入 RMA(物料返回许可)流程,并且厂家可以提供备件给用户使用,返修设备还给用户。
- 所有来自用户的意见和需求都会直接的反馈到产品管理和研发部门,由他们统一处理

3、 宝利通厂家又哪些售后服务优势?

答:宝利通专业高级工程师现场维护服务,更好的配合客户做好设备的维护与保障工作,最短时间处理任何遇到的技术问题,让用户有机会直接与宝利通的高级工程师接触,第一手了解所有业内技术的最新动向与产品知识。

■ 宝利通中国3级服务体系

1、 宝利通公司是否有完善的技术培训体系?

答:宝利通拥有完善的技术培训体系。

- 可以有专门培训讲师向用户提供定制培训服务,也根据项目提供项目培训及现场培训。
- 宝利通除了提供国内的集中培训外,还可以根据用户情况提供国外培训计划。
- 宝利通还定期举行针对厂家及代理商技术人员的认证培训,对技术人员进行严格的考核,具有宝利通认证资格的技术人员才可以为用户提供专业的服务。

2、 宝利通公司有多少认证工程师?

答:宝利通在中国已经拥有认证工程师 800 多人,这样专业认证技术队伍将为中国用户提供完善的售前、售中和售后服务。

3、 宝利通公司产品可以同哪些国际性公司通信产品实现融合通信?

答:宝利通拥有众多的国际知名合作伙伴,如:Ericsson, Nortel, Avaya, Alcatel, Microsoft, IBM 等。可以为用户提供丰富的融合解决方案,满足用户现在和将来的需求,并已经实施到平安保险等项目中。

■ 规模最大的视频会网

1、 使用宝利通产品组建的 MCU 级联数目最多的项目是什么? 实现多少级级联?

答:烟草总局,工商银行,中国联通等国家骨干网络都是从总局到省和市县,采用的是 3 级级联的方式。

2、 使用宝利通产品组建的 MCU 数目最多的项目是什么? 共多少台 MCU?

答:全国烟草行业视频会议目前已经使用 100 多台 MCU。

3、 使用宝利通产品单台 MCU 接入视频会议点数最多的项目是什么? 点数是多少?

答:中国石油视频会议系统单台 MGC100 接入 80 个终端运行稳定,是单台接入最多的 MCU。

■ 多业务多系统融合通信

1、 宝利通产品与哪些国际通信厂家可以实现融合通信?

答:以下几点:

- 宝利通的 " 融合通信 " 解决方案可以全面整合以往的数据网络、音频网络、视频网络、新兴的即时通信类网络,形成统一的融合通信平台;实现视频、音频、数据多种应用合一;通过统一的管理平台进行管理,从而达到业务融合的目的。
- 宝利通利用在音视频行业的整体优势,与众多世界顶尖合作伙伴(如 Microsoft、IBM、Alcatel、Avaya、Ericsson、Lucent 等)建立了广泛联盟,以实现面向不同业务领域的融合通信,实现基于用户业务的,可以在任何时间、任何地点、任何方式进行视音频通信。

2、 宝利通产品同其他国际通信厂家融合通信可实现哪些业务功能?

答:以下几点:

- Polycom 与 Avaya 的融合通信视频解决方案基于 IP-PBX 开放标准,将 Avaya 通信管理系统和 Polycom 视音频会议系统有机融合,实现高可靠性、高安全性、易于管理和扩展的分布式视频通信系统,让视频通信像打电话一样简单。
- Polycom 与 Microsoft 的融合通信解决方案通过将 Microsoft 的 RTC 实时通讯平台和 Polycom 视音频会议系统、音频会议系统完美融合,将高品质的视频、音频拓展至个人桌面。用户通过微软 Office Communicator 的好友列表随时了解同事的在线状态,及时保持畅通协作。
- Polycom 与 Ericsson 合作的融合通信解决方案将 3G 网络、GSM 网络和 IP 视频网络互联,使移动通信和视音频会议相结合,为用户提供完美的视音频效果,实现无处不在的视频通信。
- Polycom 与 IBM 的融合通信解决方案可以将 Polycom 视音频系统与 IBM Lotus Sametime、Lotus Notes 和 Workspace 协作服务全面集成。用户可以通过个人桌面上 Lotus Notes 的好友列表随时了解同事的在线状况,及时建立视音频沟通,实现全面协作。
- Polycom 与 Alcatel 的融合通信视频解决方案是通过将 Alcatel 在 IP 领域的技术及市场优势与 Polycom 在视音频通讯的技术和市场优势充分结合,为企业级用户提供使用便捷、快速高效的视音频融合通信方案。
- Polycom 与 Nortel Networks 的融合通信解决方案以 SIP 为核心,在 Nortel Networks 的 MCS 平台上融入了 Polycom 高品质视音频系统,为客户提供更加丰富全面的功能。

3、 成功使用融合通信的项目主要有哪些?

答:平安保险使用宝利通和 Avaya 实现融合通讯,海南航空使用 Polycom 与 Microsoft OCS 系统实现融合通讯。

全球领先的远程呈现、视频及语音通讯解决方案提供商宝利通公司(纳斯达克:PLCM)日前宣布根据中国用户需求特点,推出一款全新实时媒体会议平台 RMX 500C™,进一步丰富了宝利通用于实时媒体会议的基础设施产品线。RMX 500C 支持当今最先进的 1080P 高清图像处理技术及 22KHz 高清语音和中文滚动字幕,同时以更加直观的管理和使用界面简化会议管理。

宝利通中国区总经理李钢先生说道:“目前国内视频通讯应用的特点呈现出两个趋势:一是视频协作范围不断扩展,从各种规模会议室延伸到员工桌面,移动办公、再到远真、极致远真会议室,参与同一个会议的地点比以往要多,方式更多样。另一方面,高清视频通信的蓬勃发展也进一步激发了人们召开视频会议的热情。这些需求需要有更强大的统一会议平台提供支持,同时在管理上还不能增加负担,反而需要进一步简化。RMX500C 就是在这样的背景下推出的。”

此次推出的新一代实时媒体会议平台 Polycom RMX500C 具有以下突出特点:

- 高清分辨率下的分屏处理技术 - 带来无与伦比的高清体验,最多支持 16 分屏
- 一体化系统平台 - 高可靠性、高稳定性、易用,采用高性能实时的嵌入式操作系统
- 跨平台扩展 - 同时支持 SIP、H.323 协议,实现双协议无缝互连
- 提供更多视音频端口 - 视频 24 个,音频 24 个
- 远程管理系统 - 专业集中控制平台,轻松实现远程管理
- 创新的智能 CP 模式 - 在分屏会议中灵活满足各种复杂需求,高清、标清、纯语音客户端可自由互通
- 更多精彩会议模式 - 自定义分屏模式、演讲者模式、导演模式、点名模式、语音激励模式等一应俱全
- 卓越的音频体验 - 支持 22KHz 宽频技术,展现环绕立体声音效
- LPR (LPRTM)- 支持 POLYCOM LPR 专利技术,抗丢包传输能力极为出色,是目前专业机构评测的最强大的丢包恢复处理技术,业界领先的会议和协作解决方案
- 128 位 AES 媒体加密技术实现最安全的会议功能

RMX 500C 实时媒体会议平台是一款配置简单、易于使用,功能强大的协作工具。它为最终用户提供了直观、高质量的会议效果,为系统管理员提供了无可比拟的灵活性和系统管理能力。其简单易用的用户和管理员界面,避免了通信应用中繁琐的技术障碍,提高了会议应用的效率。

RMX 500C 同时还具有极高的性价比,它不仅结合了先进的工程和设计理念,提供强大的会议功能、灵活的会议管理方式和简单方便的会议应用,同时还支持各种不同的视频分辨率,高质量音频和专业的 QoS 服务保障,确保会议的顺利进行,为用户带来优质的沟通、全面的协作和快速的决策体验,从而在瞬息万变的商业环境中抓住机遇,迎接挑战。

宝利通面向国内用户推出 RMX 500C
新一代实时媒体会议平台再添新成员,实现更加易于管理的多点会议



启航

2007年初,这是我人生职业生涯中的最重大的一次抉择,这一年,在梅总的感召之下,我关闭了自己经营了数十年的公司,毅然选择加入了群立这个大家庭并担任群立现代的总经理。

群立现代的宝利通视频会议业务正式启航,我作为“群立人”也开始了新的征程!

在群立现代发展的起步阶段,首先面对的困难是团队建设,当时公司初创期的销售、技术及后勤人员一共才不到20人,而且大多都没有专业从事视频会议的背景,这样的团队现状,作为一个视频会议的全国的总代理,困难可想而知!在团队建设上,公司依托初创期的一批骨干员工,同时引进了以周朝龙副总为代表的一批有视频行业经验的销售和技术人才骨干,经过一年中的不断优化调整,2007年底,全国的销售及技术团队构架基本有了雏形,公司员工总数达到了近50人。

在公司的业务拓展上,定位优先发展省级区域市场策略,通过努力,我们在部分区域市场中赢得了几个有影响力的项目,在激烈的市场竞争中杀出了一条血路,同时也给予了群立现代团队所有人信心,我们是一支有能力打硬仗的队伍!我们的努力也赢得了宝利通厂家的认可及视频同行的尊重,同时也让视频会议市场领域逐渐有了“群立”的声音。

远行

2008年,是公司团队发展最重要的一年,公司相继在北京,上海,广州,成都,西安,沈阳,山东等地设立了办事处,让各区域原来的“移动办公族”终于有了自己的办公地点。各区域的人员经过不停的优化调整,逐渐稳定。

我们在部分区域市场捷报频传,拿下了很多有影响力的区域大项目,其中尤其是在支援西藏信息化建设中,为了确保每一个点设备安装的到位,我们技术工程师的行程共历时4个月,足迹遍及西藏七地市、六十四县。最远到达阿里,最高到达那曲地区,海拔4600多米,最长经历过三天的路程,在漫漫无边崎岖的道路上奔波,从炎热的夏天到零下冰冷的冬天。西藏日喀则地区信息科科长次旦加布这样评

海阔凭鱼跃,天高任鸟飞

——群立集团副总裁兼群立现代总经理纪永锋

价我们:“群立对我们这个项目的组织、实施很负责、细心。不仅你们的产品给我们工作带来了便捷,而且你们工程师的技术水平及服务态度也值得信赖,让我们放心”。通过这些项目,我们振奋之余,同时也认识并感受到我们自身与同行的差距。

为了适应竞争的需要,公司在2008年下半年开始加强了内部管理,并启动了现代办公系统的开发工作,同时建立了企业内部的员工定期培训制度,以提升各地员工的战斗力。

2008年底,公司组织架构趋于完善,公司员工总数达到了80人左右,重点区域的销售及技术负责人也相对稳定下来,最可贵的是团队所有员工的激情,我坚信,通过努力,我们一定能在视频领域树立起“群立”这个品牌!

期待

时间的脚步匆匆跨过了2009,我们迎来了值得期待的2010!

2009年初,公司确立了“以行业为龙头,以区域为重点”的发展策略。决定成立行业部,从“农村走向城市”,正式进军部委及央企市场,行业部的成立及行业的拓展,对于公司全国区域的业务发展起到了非常大的帮助作用,也为未来的发展奠定了坚实的基础;

2009年1月1日,群立现代办公系统正式上线,标志着群立现代的内部管理迈上了新的起点;

2009年,北京办事处新办公室启用,群立现代的对外窗口形象大大提升;

2009年4月1日,对于群立来说是一个非常值得纪念的日子,因为这一天,群立现代正式成为宝利通全线产品中国总代理,这是宝利通对我们全体员工2年多以来的努力的最大褒奖;

2009年5月,群立第一个国家骨干网高清视频会议项目中国航空集团签约;

.....

2010年值得期待的事情还有很多,未来的路还很漫长,群立现代这三年的发展,离不开集团领导尤其是梅总的关心与大力支持,我相信,在梅总的正确领导下,群立集团未来一定能走的更远,群立现代一定能飞得更高!

祝福语 <<

加入群立,已有三年,不知不觉,胡须参参。从最初的单打独斗,到现在一百余人的销售团队,我带领着这个销售队伍渐渐步入正轨和成功。在这个过程中,集团和纪总对我的帮助和指引也给了我莫大的信心和力量,让我在群立这个舞台上开辟了新的天地。

真正的友情能够鼓舞人,唤醒他内心沉睡着的力量和潜藏着的才能。有幸跟纪总成为工作上的伙伴,生活中的朋友。祝福他一切顺利,咱们群立虎年虎虎生威~

——周朝龙 群立现代副总经理

回顾群立的昨天,是一幅感人的奋斗长卷;评说群立的今天,一步一个脚印,扎扎实实;展望群立的明天,充满激情与希望,我深信在纪总的正确领导下,一定能够创造辉煌!实现双赢!

——崔蕊 人力资源部经理

有幸来到群立,成为大家庭中的一员,见证了群立的成长,团结进取是她的精神,务实奋进是她一贯的风格,纪总的睿智必定能够引领群立突破创新,勇往直前!

——刘静 商务经理

群立现代是一个朝气蓬勃,充满活力,富有想象力和创造力的企业,在浩瀚商海中,犹如一艘扬帆的航船,在纪总的掌舵下,全体员工的努力下历经数年的遨游,我们用时间证明了诚信、稳健的为商之道,坚韧求实的办事作风;今天,我们聚在一起为群立现代的成长而欢庆,回首往昔激励未来!明天,我们坚信在集团梅总和公司纪总等领导的关怀和支持下,在全体员工的帮助下,群立现代一定会更加成长壮大。

——潘勇 西南大区销售总监

纪总,你的行动风格深深地影响着我们,你就象一盏明灯,引领着我们不断向前、向上、攀登、探索!我们努力工作,享受工作中的快乐,让我们一起相拥欢呼:群立科技,激情现代!

——汤伟 管理中心总监

祝福:纪总万事顺意!幸福安康!宏图大展!

祝福:公司事业蒸蒸日上!财源广聚!创造辉煌!虎虎生威!

——苗海军 东北大区销售总监

在群立将近一年的时间里,深感群立每一位员工的团结、奋斗!祝福群立鹏程万里!祝愿我们群立人共创辉煌!

——张曙东 华东大区销售总监

群立的成长,也是我们的成长,用我们的汗水去迎接群立另一个巅峰。

——李威俊 西北大区销售总监





培训是给员工最好的福利

——群立集团举办“关键时刻”专题培训

越是大的企业，越是正规的企业，这些企业却把越来越多的资源投入到培训的工作当中。同时越来越多的普通职工认识到培训其实是企业给员工的最大福利，正所谓“授人以鱼，不如授人以渔”便是这个道理。

2009年11月10日，集团副总裁王媛给南京总部公司员工们带来了一堂以“关键时刻——客户服务技巧”为主题的专题培训。培训中，王总以一个影片讲述营销案例为主线，从一家公司即将建立内部新的网络项目举行高层采购决策会议的作为切入点，通过影片的不断放映，层层深入讲述该公司在对原有网络提供商及新进的网络提供商之间作出选择的原因。以此阐明了每一次与客户接触的时刻都是“关键时刻”的道理。王总通过实例还为我们总结了在日常营销过程中如何让用户满意的四步法：探索客户的真正要求、提议采取适当行动、马上行动履行承诺、确认行动满足要求。

通过王总讲解与培训，同事们都觉得受益匪浅，对于“关键时刻”的概念及四步法的定义以及如何使用有了清晰的认识，会后，王总与大家积极讨论并就群立集团营销现状进行了分析。思路决定出路、细节决定成败。知易行难，只有在工作中不断实践体会，最终才能理解得更深刻。（刘丽媛）

员工感想

张雯：时间是由分秒积成的，善于利用零星时间的人，才会做出更大的成绩来。今天我们看到的这个故事告诉了我们如下几点：

1. 善于倾听能让你收获更多，独断独行必会失败。
2. 积极处理你所对待的每一件事情，善始善终认真完成每项

任务，对于客户的要求要给予对方确定答复。

3. 合理安排好自己的时间，如果要做就要做好这件事情，不轻视每个商机，不忽视每一个客户。

4. 给客户完整的方案，力求达到双赢。

5. 解决问题的时候，要为客户着想不怕麻烦，直至完成。

6. 当你着手去做某件事的时候，一定要与对方再次确定。

这堂课真的受益匪浅，几个看似小小的失误，也会造成很大的后果。这是个警示更是个提示，今后每当我们去做某件事情的时候相信会先好好考虑下应当如果更好的去做事。

李俊：对于我一个新人来说，片中的很多东西都值得我去借鉴和学习。结合我自身与客户交流的体会，我觉得第一步“探索”非常重要。在第一时间知道客户到底需要什么前提是前提，没有这个前提后面的沟通就没有办法继续进行。记得我刚开始打电话跟客户沟通时，就没有了解客户到底需要什么，问清他需要什么却又忘了问客户是哪家单位等具体情况，弄得我和客户都很郁闷，最终还是失去了客户对我们的信任。听课过程中这点对我的触动很大，以后还要加强这方面的能力，不仅要探索清楚客户现在的需求，更要挖掘出他日后潜在的需求。

另一点对我触动比较大的是要为客户提供“完整、实际、双赢”的方案。这“完整、实际”需要我们在了解客户全部需求的条件下用专业的知识为客户提供解决方案，“双赢”则需要我们站在客户的角度多为客户考虑。我觉得要是能提出“完整、实际、双赢”的方案，哪有不获得客户认同的道理，哪还有做不成的生意？可是要做到这三点，却需要我们不断地学习强化自

己，不断地沟通了解需求，不断地改进以提出最佳解决方案。我想这三点也是我现在工作的目标，以后工作的指导方向，我会不断朝这三点努力。

童自成：大学毕业后加入群立已经二年多了，我有幸参加了公司组织培训“关键时刻”的第二次课程，为期一天的培训课程中，王总向我们讲解了在与客户打交道中所应该遵循的“关键时刻”的行为模式，即：Explore（探询）→Offer（提议）→Action（行动）→confirm（确认）。

回想起课程内容，对于故事中人在遵循关键时刻行为模式时表现出的那种职业和从容，他们知道如何正确和有效的提问来探索用户的真正需求和意图，懂得如何提出合理建议并履行承诺，并且最后一定会对于每一个事情都确认结果这一个个片段印象还是很深刻的。

学以致用！种种这么多的感触只有能够体会并在实际中运用才是自己的。今天是培训后上班的第一天，我把这些感触放在自己身边的事情来套用和分析，欣喜地发现关键时刻的行为模式的确相当正确。比如，一定要做一个优秀的倾听者。只有懂得倾听的技巧，让用户畅所欲言，才能真正明白问题的根源，才能做一个好的探索者；比如，要真正的为客户着想。为客户着想不是口号，而是一种实际的态度，只有你真正去做了，也才能真正赢得客户的信任从而达到真正的双赢，等等。

最后，感谢公司为员工提供了这么好的学习的机会，很多自己在接触客户中遇到的瓶颈通过“关键时刻”的培训，我相信都会找到解决的答案，只要我们坚持用心去做了，就一定会成功！

管理链接

企业培训不仅要制度化、战略化，更要随时随地

一些公司老板在为找不到优秀的人才犯愁，他们的人力资源经理在为不断的招聘和解聘员工犯愁，其中的原因很多，我们不去一一分析，其中有一条我觉得跟企业培训有点关系，这一点可大可小。不防在人才培训上做做文章，也许会收到意想不到的效果。很感叹一些我们上游供应商，如IBM、HP、POLYCOM这些外企的培训的正规；很感叹我们的合作伙伴——江淮汽车，把培训作为企业的发展战略；很感叹我们的同行——北京一公司早晨定点培训，改变中关村上班下班时间。

这些企业在培训方面做得非常出色，制度化了，江淮汽车都提升到了战略的高度了。但是很多企业的老板却说，我们的培训也制度化了，可就是效果不好。我想说的是企业培训不仅要制度化、战略化，更要随时随地。

随时随地说起来容易，做起来难。首先，要把这种思想从董事长贯穿到每一个员工，让每一个人知道随时随地都要培训，都可以进行培训，都可以享受到培训，尤其是带队伍的人，从思想上培养有随时随地的培训的意识。把随时随地的培训形成一种习惯，把习惯形成企业的核心文化。其次，培训不仅是人力资源部门的事情，更多的是企业中每个部门带队伍的人的一项重要工作。

把工作的过程当成对下属员工的培训，你做的一些事情的过程，让员工知道你是怎么操作的，无形当中他就在享受培训；你与员工的工作沟通主要内容也是培训他，提高他的办事能力；可以这样说，部门领导的所有所作所为都可以看做是培训，值得注意的是你这个领导不能干坏事，那就会带坏你的员工或者被你的员工所取代；公司老板对中层干部的培训与中层干部对员工培训也是一样的道理。第三，增加新鲜血液，保持竞争使培训工作加快步伐。新的思想、新的理念、新的挑战要不断的接收，学习和迎接，不能固步自封，往往成功就是下一个失败的开始。其实操作的方法很多，各个企业或多或少都有一套自己的培训方式和手段，总之，随时随地的培训贵在坚持，其实也就是执行力的问题。

又有老板说话了，你搞这么多培训，人是培养出来了，公司成了“黄埔军校”，这是绝大多数的企业成长过程中遇到的问题。但是你的企业不也发展壮大了吗？人才在流失，可更是在引进呀，你引进的不是从其他的“黄埔军校”毕业的吗？人才的流动要梳理，不能堵，跟“大禹治水”一个道理，中国人才跟中国的水一样。从这个层面来看，企业培训更应该“随时随地”。

员工感想

关键时刻

· 王东升

我是公司的一名技术人员，王总给员工带来的这堂“关键时刻”的培训对于我们售前售后的工程师来说同样受用。

事实上，正像片中介绍的那样，我们在帮助客户维修或者解决电脑问题的时候也会犯同样的错误，有些时候我们只是一味把机器故障排除解决，然后就通知客户电脑没有问题了，没有考虑到客户真正需要的是一种贴心的服务和解决问题的态度，一些不经意的疏忽和松懈的语气，最终导致问题也许就是客户流失。在面对问题是，不妨我们可以先认真倾听客户对于他自己的电脑有哪些问题与见解，然后我们在解释可能会出现这种问题的原因与解决方案，最后根据客户需要把机器出现得问题一一解决，这样的程序，就会大大减小了客户对于电脑维修而出现的不愉快的情绪，同时提升了公司自身的外在形象。同样，对待公

司的内部员工也应该像对待客户一样，学会倾听与耐心，一个完整的公司，内部每个岗位都是有着互相不可分割的联系，内部工作的进行也处处影响着整个公司的运行，对于所有服务对象就应该不分内外，都以服务客户的标准来提供支持和帮助，其实内外不限重要的就是“客户”二字，将所有业务所及之人都当做自己的客户来经营，这才是本次客户经营的精髓。

关键时刻的行为模式非常实际有效，任何在与客户打交道和沟通的时候都可以运用。感谢公司提供了我们这样一个学习的机会，也感谢王总为我们更深一步的讲解了其中道理。我现在在对待客户的时候也逐渐学会了多听多问，并且一定要确认的做事方法，也希望所有学习过的同仁们也都能真正用于实际，那么我们群立一定会越来越好！而我通过这次培训正在努力改进，愿与公司共同前行……



图为培训现场。



用崭新的姿态,迎接未来的辉煌

从今年11月起,上海群立一直陆续在招人。

我们对公司进行了一次大规模的大扫除,还特意请了专门的清洁人员来清扫我们的公司的地毯。我们公司地上总是躺着很多线,也不知道那些线有用没有用,之前就那么放任不管,在这样的大扫除中,袁会对公司地上的线逐一排查,把没有用的废线全部拔除,使公司的地面更为整洁。

解决了地面问题后,我们还对天花板上的灯管进行了维护工作,以旧换新,确保所有的灯管都能正常发光,以营造一个明亮的,整洁的办公环境。用崭新的公司面貌,来为公司的员工服务,迎接新的员工。

对于新来的人员,公司积极组织培训工作,让老员工为新员工进行培训,以帮助新员工能尽快了解公司,熟悉公司的业务,尽



快融入公司。

上海群立将在新老员工的共同努力下,为群立再创造辉煌。

(曹文珍)

简简单单生活也是一种快乐

生活在繁忙复杂的社会中,紧张高速的生活节奏让我们难得有休闲和放松的时间,我们在工作中深感身心疲惫。然而,如果我们静下心来细细回味,我们就会悟出一个简单的道理,那就是简简单单生活也是一种快乐。

简简单单生活也是一种快乐,听一首优美的音乐,一首自己喜欢的歌曲,会让自己心境开朗活泼,可以在流畅的旋律中回忆往昔,设想未来,或者是什么都不用去想。

简简单单生活也是一种快乐,一杯清茶,或一杯咖啡,放在自己的桌上,你会感觉到自己的心情格外怡然。此时,你可以浏览当天的报纸杂志,了解最新的新闻动态,或者是自己喜欢的一本书,在其中获得那种特别的愉悦感。

简简单单生活也是一种快乐,

当春暖花开的季节,或者是清风送爽的金秋,和家人一起,或者是与朋友一起,来一次假日郊游,享受大自然给我们带来的美丽,吸一口新鲜的空气,忘掉都市的喧嚣,洗涤心灵尘埃。这又是一件多么赏心悦目的事情。

简简单单生活也是一种快乐,

我们去参加朋友聚会,那久违的感觉带给我们温馨和激动,在与朋友交流之中,我们感受与回味那真挚的友谊。友谊,原来是那么的珍贵。

简简单单生活也是一种快乐,并不意味着我们放弃了对目标的追求,而是在忙碌中的停歇,是身心的恢复与调整,是下一个冲刺的前奏,是以一种饱满的热情和旺盛的精力去投入新的工作的一个驿站。

简简单单生活也是一种快乐,并不意味着我们放弃了对生活的热爱,而是在生活点点滴滴中去积累经验,在平平淡淡中去寻求充实与幸福。放下所有沉重的负累,敞开明亮的心扉,过好我们每一天。

简简单单生活也是一种快乐,更希望我们伙伴们的每一个明天都美好、幸福……

(王燕)



说句实在话,这个时候出去玩,有点不舒服。因为09年冬天似乎来的比较早,温度也降的较快。不过嘛,阳澄湖吃蟹,诱惑力还是有的,也能跟大家在一起玩玩,放松放松。

于是,还是去了。去了之后,发现的意外收获——搬南瓜。

周六吃完午饭,便是跟车同行。大家出来一次,总不愿空手回去,都要带点特产什么,我当时已经拎了两只鸡,不过他们要去买的是螃蟹。那是到了一个不知名的“湖”里现捞现抓现装,他们忙起来,我们就在旁边的“农舍”转悠起来。

忽然眼睛一亮,发现了很多

可爱的老南瓜!

贪欲一时兴起,便跟主人厚起脸皮来。南瓜主人倒是非常大:“随便拿”,不知这位阿姨是为人太热情,还是希望多做些“螃蟹”这样的大生意,抑或是那些南瓜是不是她的,所以没见半点不舍之状,还不断的为我们提供装南瓜的袋子。而一向是内在幽默的袁会连袋子都没拿,拿起南瓜就往车的方向跑,活活的一个偷盗者的形象,逗的大家哈哈大笑。当然了,笑着的我们都手提一个老南瓜。

南瓜并不贵重,也不稀缺,但是这种方式带回去,就格外让人开心。

这次出去玩嘛,冷是冷了点,但还是满载而归的!

(注:秋冬季节,大家会出现嘴唇干裂,鼻腔出血及皮肤干燥等症状,而且现在又是“流感”高发季节,南瓜含有丰富的维生素A、维生素E,可以补充身体水分,增强免疫力。而且南瓜美味又美容,美眉们,平时记得多吃点哦)。

(解明梅)



夫子庙秦淮风光夜景

带你了解古老的南京之:

南京夫子庙是供奉和祭祀我国古代著名的大思想家、教育家孔子的庙宇,其全称是“大成至圣先师文宣王庙”,简称“文庙”。孔子自古被人们尊称“孔夫子”,故其庙宇俗称“夫子庙”。

南京夫子庙始建于宋景祐元年(公元1034年),由东晋学宫扩建而成。这一组规模宏大的古建筑群历经沧桑,几番兴废,清同治八年(公元1869年)重建之后,于1937年遭侵华日军焚烧而严重损毁。1984年,市、区人民政府为保护古都文化遗产,经有关专家科学论证和规划,几度拨款,历数年的精心维修和复建。如今的夫子庙已焕然一新,再展辉煌。被誉为秦淮名胜而成为古城南京的特色景观区,也是蜚声中外的旅游胜地。1991年被国家评为“中国旅游胜地四十佳”之一。

“一带秦淮河洗尽前朝污泥浊水,千年夫子庙辉耀历代古貌新姿。”这里南京夫子庙重建的思乐亭石柱上镌刻的一幅楹联,它把秦淮河的清姿丽质和夫子庙的建设新貌含蓄而充分地展示出来,给游人以无穷的回味和遐思。

(陈青青)

