

销售转型是公司发展的唯一出路

11月6日董事长在销售会议上的讲话摘要

三 董事长 变革系列文章

公司的销售要转型，否则将是死路一条。为什么要转型？今天我要讲讲销售的逻辑。

一、公司销售存在的问题

当前公司销售存在两个主要问题：一是个别销售人员眼睛盯着老板，不去盯着客户，对老板很用心，把老板当成了赚钱的工具；二是有些销售人员不计成本地把公司的资源和价值白白送给客户，也就是做亏本的生意，还乐此不疲，以能多发货来显示自己的价值，其实没有价值，根本是个乞讨客人把货拿走的叫花子。

服务客户是有成本的，成本是需要拿回来的，拿不回成本我们怎么生存，怎么去继续服务客户？正是部分销售人员缺乏这种基本的常识，给公司的经营造成了困难。我们必须要打粮食，粮食从哪里来？不会从老板那里来，只有一条路，就是从市场中来。销售人员对打粮食的理解，对粮食的来路和路径的理解，有正确的认识吗？

二、我们的销售在哪里

以前我们认为英雄人物是历史的创造者，我们推崇英雄、敬拜英雄。比如张飞就是个英雄，一打仗就有人给他拎丈八长矛、拎头盔、拎靴子，给他牵战马，然后他一个人去冲锋陷阵，打了胜仗再奖赏兄弟们。奖赏的依据是什么？就是拍马屁的能力，谁给张飞伺候得好谁就赏得多。我们的销售就类似这种情况，典型的表现就是一等、二靠、三编故事。我们之前评价销售人员的标准是谁会拍马屁，谁会拍领导伺候得舒服，谁会拍老板的订单拿回来，谁能编故事，谁就被我们认可。这是公司文化导向的错误。销售人员选拔的依据是什么？是战绩，是业绩，而不是会不会拍马屁，听不听话。所有员工提高待遇的唯一方法就是看打了多少粮食。

我们“以客户为中心”的核心价值观在一些销售员那里也是假的，他们不知道在哪里打粮食，也不知道怎样去打粮食。连客户在哪里都不知道，怎么以客户为中心？一些销售员也没打过仗，更不知道怎么打仗，把心思都放在拍马屁上了，导致我们坐吃山空。

今年二月份开始材料大幅涨价，四月份我就要求我们的产品需要涨价，七个月过去了，就是迟迟不动，有些销售领导甚至还唱反调。销售干部必须具备的素质就是能依据材料的成本涨价、敢涨价，涨成价，并且还能和客户维持良好的关系，这才是我们需要提拔的销售干部。我们要弘扬尊重打粮食的文化，让销售人员的心思尽可能放在打粮食上，以最短、最快的速度打开粮仓，抢回粮食。

受控限电限产、原材料上涨等因素影响，我们的成本在急剧增加，市场形势逼着我们涨价。但涨价要讲技巧，不是拍脑袋想涨多少就涨多少，要综合成本、毛利等因素涨价。塞翁失马焉知非福。产能紧张对于我们来说也有有利的一面，我们在当前艰难的形势下依然能独立船头，它能够提升我们在客户心目中的地位，让客户对我们更尊重。针对这次产能紧张的特点，我们的出货要遵循以下几个原则：第一，货款付清的客户优先出货；第二，预付款多的客户优先出货；第三，能够清理库存的订单优先出货；第四，毛利高的客户优先出货。销售管理部不要拿一些不打粮食的订单把我们通往粮仓的道路挡住，甚至堵死。如果销售管理部只是把订单进行简单的叠加管理，而不是

按照利润高低进行产能规划，就没有发挥出价值，就是在吃白饭。

三、问题出在前三排，根子在主席台

公司销售的问题不是员工造成的，是销售一把手的问题，是干部的问题，是销售文化导向的问题。从现在开始我们要寻找真正的贡献者和打粮食的人，我们的评价标准和价值创造标准要透明化，以分清真英雄和假英雄。

领导干部要养成“做成了奖手下，做不成批判和剖析自己”的工作作风，但现在销售的干部是反过来的，做错事都是别人的责任，干成事都是自己的功劳。我要求公司所有14级以上干部，凡是干成的事要能说出是哪个手下干的，做不成的事要剖析自己哪里做的不好。剖析不是直接以“我的责任我承担”来消极顽抗，而是要本着解决问题的态度，主动把自己剖开，弄清楚到底是哪个地方没做到位。

领导干部要“不喊口号，喊动作；不抓说法，抓做法”。一些销售的领导谈工作规划时不知所以，最后就来了一个绝招——空喊口号，拍着胸脯说：我今年保证盈利。这样会盈利吗？不会。你说要盈利，就应该说要从哪几个方面提升效益，从哪几个方面降低成本，然后我们再来看是否可行；你说要赢得胜利，就应该说杀敌的动作是怎样的，分解具体的步骤，而不是空喊口号。

具备盈利能力的第一个要求是拒接亏损的订单。我们的销售员前赴后继地拿着亏损的订单回来，其实你是没有权利把这种亏损订单拿回来的，因为公司的所有者并不是你，你让他亏损是需要和他的所有者打招呼的。

关于成立东北销售公司的问题，因为北京离东北三省太远，不便于管理，公司决定把京津冀合并，把东北三省单独分出去独立成立个公司。公司10月18号就下发通知了，但到了11月都还没有执行。为什么？因为北京销售的领导不同意，其中一个理由就是公司没有跟他打招呼。当年刘邓大军挺进大别山，难道中央军委要跟刘邓商量一下，征得他们的同意？军令如山，各销售公司要服从公司的安排。北京销售公司的领导还说，到年底了调动手下去东北，他的业绩怎么算，不如明年再去。这也是文化导向的问题，我们有太多人在等着赏赐，赏赐是怎么来的？就是从公司这个大象身上割肉。当兵打仗不去考虑怎么杀敌、怎么打粮食，反而盯着公司的后方，拿着公司的枪来抢公司的粮食，这是前三排和主席台上的不良表现带来的，是有危害的。

四、强化组织绩效

各地主官要做好个人绩效的安排和实施。人力资源部以前制定的绩效考核方式是有问题的，一说绩效就是KPI指标，还把手伸得老长去制定每个人的KPI，这是错误的。人力资源部要做的是组织绩效，衡量组织的价值，然后以奖金包的方式给各部门发放奖励，再由各地的主官根据个人绩效自行安排个人的奖励。

将军是打出来的，不是培养出来的。我们一方面要强化组织绩效，另一方面也要强化个人发展。个人要有选拔赛，要确定干部选拔的标准，哪怕是销售员也要定出一等功、二等功。选拔是选能打仗的人才，而不是选能提鞋子的马屁精。

人才是怎么来的？必须先有机制，后才有人才。**下转第二版**

理士国际董事局主席董李出席广东科技产业发展趋势论坛



2022新能源产业发展的机会

本报讯（蓝东萍 何小倩）12月23日，2022广东科技产业发展趋势论坛在深圳召开。论坛邀请贵州省商务厅厅长马雷，铜仁市委常委、市政府副市长闫晓青参加。广东高科技产业商会会长王理宗在会上发表讲话，理士国际董事局主席董李应邀参会，并发表《新能源产业发展的趋势》主题演讲。

会上，董李主席从储能产业概述、储能全球市场、储能产业的机遇与挑战三个维度阐述了新能源发展的趋势。在国家政策的扶持下，可以预见，储能市场将稳步、快速增长。

肇庆市商务局局长黄丽芬莅临肇庆理士调研



本报讯（肖汝婷）11月23日，肇庆市商务局局长、民革肇庆市委主委黄丽芬一行莅临肇庆理士参观调研。肇庆理士总经理热情接待。

黄局长一行参观了理士展厅，详细了解了公司产品、生产经营规模、技术研发等情况，对公司的发展给予了充分肯定。

安徽省委组织部副处长齐健莅临安徽力普拉斯考察



本报讯（纳丽）12月10日，安徽省委组织部市县干部处副处长齐健、发改委调研员徐冉冉、编办主任张磊、组织部三级主任科员陈佳一行莅临安徽力普拉斯参观调研。淮北市委组织部常务副部长梁巧、濉溪县委组织部办公室主任杭鹿、濉溪开发区主任赵焱、党群部部长李璐璐等陪同调研，安徽力普拉斯行政副总、党总支书记热情接待。

齐处长一行参观了公司党建阵地，详细了解了公司生产经营情况和党建工作开展情况，对公司发展给予了充分肯定和高度认可。

广东高科技产业商会会长王理宗莅临理士国际集团调研



本报讯（蓝东萍 何小倩）12月10日，广东高科技产业商会会长王理宗一行莅临理士国际集团调研，就行业发展情况与理士国际董事局主席董李进行深入交流。

董李主席简要介绍了公司的基本情况。目前，理士国际主要从事蓄电池制造、新能源特种电动车制造和电子设备制造三大板块业务。在国家碳排放、碳达峰趋势下，集团在储能方面开辟了新的发展空间。

王理宗会长对理士国际集团的经营战略和取得的成绩给予了高度评价。他表示，实现碳达峰、碳中和是推动高质量发展的内在要求，理士国际向新能源汽车、储能等领域突破，为企业的可持续发展开辟了新的渠道。他希望，理士国际转型升级向集约化、数字化、绿色化、高端化发展，为制造强国做出新的贡献。

濉溪县关工委主席杨恒仁 莅临安徽力普拉斯调研



本报讯（纳丽）12月15日，濉溪县关工委主席杨恒仁、副主席郑明礼莅临安徽力普拉斯参观调研。濉溪开发区党群部部长李璐璐陪同调研。

杨主席一行参观了公司党建阵地和关心下一代优良作风建设展板，详细了解了公司生产经营情况和党建、关公工作开展情况，对公司发展给予了充分肯定和高度认可。

淮北市烈山区委组织部副部长 沈斌莅临安徽力普拉斯调研



本报讯（纳丽）12月3日，淮北市烈山区委组织部副部长、编办主任沈斌率非公经济和社会组织培训班学员50余人莅临安徽力普拉斯参观调研。濉溪开发区党群部部长李璐璐陪同调研，安徽理士濉溪基地行政副总、安徽理士党总支副书记热情接待。

沈部长一行参观了公司党建阵地，详细了解了公司生产经营情况和党建工作开展情况，对公司发展给予了充分肯定和高度认可。他鼓励企业再接再厉，继续践行“围绕经营抓党建，抓好党建促发展”宗旨，助推企业高速发展，创造更高的效益。

江苏理士表彰产量先进个人 及团队



本报讯（衡琳）近日，在各车间、部门的共同努力下，江苏理士生产出货吨位一再刷新生产出货新高，涌现出一批勇于承担、拼搏的个人及团队。

为了弘扬优秀、表彰先进，同时希望各车间、各拉线12月份再接再厉，江苏理士给予达产个人奖励，分别授予“明星拉长”称号并颁发奖金，给予各车间、部门提产优秀团队分别奖励锦旗和奖金。

理士国际获评2021电动车行业 年度竞争力品牌



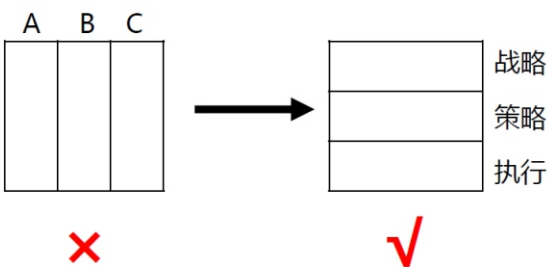
本报讯（王露露）近日，理士国际荣膺行业知名媒体电动车商情网评选的“2021电动车行业年度竞争力品牌”，彰显市场对理士电池强大品牌竞争力及专业能力的认可。理士国际将持续为客户提供更加优质的产品和服务，以品质初心引领电池行业发展大方向。

◀上接第一版 我们的机制是选拔制+淘汰制，而不是竞聘制+培养制。比如有3个人竞聘销售公司的总经理，然后一起演讲，谁演讲得好就选谁，这就是竞聘制，是错误的。这不是选出合适的、有能力的总经理，而是选出会演讲的总经理。我们13个销售公司的总经理其实是根据业绩、团队氛围等标准进行的基本选拔，集体演讲只是做最后一次判断，并不是做最后的决定，也不是培养。虽然我们搞竞聘制+培养制，但不排除用这些方式来实现选拔和淘汰的目的。

干部选拔标准要有清晰的定义，形成闭环与正反馈。我盘点了一些标准，比如：（1）被选拔的干部业绩要排名前30%；（2）主攻山头，关键事件；（3）轮岗经历。我们现在要全员帮助销售，没有在市场上历练过的干部原则上不允许被提拔到17级（含）以上。

没有艰苦的战斗磨难不会产生将军。

五、排兵布阵



公司以前采用的销售纵队的打法是错误的，必须改成所有大公

司的通行做法，也就是上层负责战略，中层负责策略，下层负责执行。销售管理部要更新销售的打法，不允许有人一竿子捅到底，使销售滋生腐败。



上图是我曾经跟总经理们培训过的内容。我们的大脑是机构，是司令部；五官是人力资源、财经、流程质量、办公室、营运部；拳打是主建的，是机关，负责支持、服务和赋能，它分得越细、越专业越有效，拳头就越有力量；脚踢是主战的，就是在前线打仗的各销售公司。各部门相互配合、相互支持，集中优势兵力打歼灭战，去争取胜利。

销售转型是公司发展的唯一出路，每个理士人都要从干部的选拔、干部的作风建设、盈利能力的提升、组织绩效的强化、排兵布阵等多个方面拥抱公司的变革和转型，为公司健康成长贡献自己的力量。

【最美理士人】

兄弟齐心 其利断金 ——江苏理士极板车间提产例记



中迎来新的一天。十二月我们将继续团结奋斗，百尺竿头更进一步地完成公司生产任务。

11月初，当车间经理罗辉龙告诉大家要完成5600吨这个生产任务的时候，每个人都觉得不可能！因为车间人员短缺，关键岗位人员不足。任务分解的时候，一期涂板需开8条线，开机人员只有6人，四期涂板需要开5条线，而老员工仅仅只有15人。按照分解任务一期和四期化成每个老员工平均需要下2.5~3槽，这是超越极限的劳动强度。在困难面前极板车间团队没有退却，车间经理

2021年11月29日下午，当极板车间记录产量的白板记写下5621吨这个数字时，泪光中孕育出丰硕成果，笑声中迎来金色早晨。就像《理士之歌》歌词一样，辛苦的汗水浇灌了丰收的果实，笑声

对每个拉长说，有困难找我，有需要协调的找我。涂板极板需要提产到80万，人员不够怎么办？员工不够从辊剪调配人员，关键岗位人员不够，拉长、技术员顶上。车间每个管理人员都请战，只要能提产，我能做什么，就一定要做到什么。一期涂板技术员谢建军不计个人得失，一边像正常员工开机，一边帮助技能差的开机人员调机。正是由于大家像谢建军一样不计得失，心里只有产量质量，产量也由月初的70万左右徘徊，到10号左右75万在到后面的80万。我们一边做，一边学习，一边改进，直到目标达成。

丰硕的成果离不开英雄的团队。印象最深的是8号那天，车间所有管理人员开完品质改善会议，从中午11点吃完午餐到会议结束已经接近晚上19点。一天的工作已经让大家饥肠辘辘，但当听说一期化成还有两槽下槽任务完不成时，大家没有说二话，拉板的拉板，打板的打板。虽然动作不是那么专业，还略显笨重，但是大家都专注认真，下完后还复核检查，关注自己质量。通过1.5小时的努力，化成完成了当天任务。

成绩已经过去，现在需要完成12月公司交给的任务，我们一定总结经验教训，确保每天完成目标。兄弟齐心，其利断金。大家心往一处想，劲往一处使，车间是个团队，哪里有困难，援助就到哪里。我相信只要一起努力，我们就一定能攻坚克难，完成目标任务，为完成公司总目标贡献应有的力量。

江苏理士极板车间 顾国平

安徽理士举行2021年 QCC活动颁奖仪式



本报讯（任明磊）11月26日，安徽理士举行2021年QCC活动颁奖仪式。QCC品管圈成员，各车间拉长、主管级以上人员，技术部、品保部等相关人员参加此次活动。

运营总经理对各位圈长开展课题的成果表示肯定与勉励，希望大家继续以饱满的工作热情投入到质量改进活动中，对改善成果的经验进行总结和传承，形成有效的改善宝典，为客户提供可靠的质量保障。

肇庆理士开展2021年冬季消防应急演练



本报讯（刘家棋）11月24日下午，肇庆理士组织车间全员开展2021年冬季消防应急演练。

通过消防应急演练，了解火灾的主要原因并有效预防，了解排查火灾隐患的知识和火灾报警常识，掌握消防设施、灭火器材的使用方法和适用范围，学会火灾疏散自救互救的方法和技术。增强全体员工的消防安全意识，积累集体疏散、消防救援、应急组织等实战经验，切实做好公司的消防安全工作，构建和谐平安理士。

以客户为中心，撸起袖子加油干

学习《大道至简，满足客户需求》电邮文件后，我不由得想起了最近东方卫视的一档节目《梦想改造家》引发的热议。

一位西北的农村老大爷想要圆儿时的梦，节目组请了著名设计师陶磊帮其改造房屋圆梦。老人在改造前带设计师看了别人家的房子，言明这就是他想要的，然后期待满满地等着验收成果。但是，132万的花费并没有给老人一个满意的答复。

采访中，根据设计师的话，我们不能看出“翻车”的原因。他完全没有考虑老人的意愿，只按照自己的想法为老人装修房子。连邻居都说，我这花的比你少的多，但效果好得多。是设计师的水平不如当地农民吗？不是，是他没有考虑到客户的需求。要知道这是人家的房子，人家花了钱，就应该满足别人的需求，而不是想当然地认为农民就应该

住平房，把自己的意愿强加给别人，最后还找借口说别人：“不懂美学！”

这样固执己见，再高的水平，再多的理由，说到底还是失败。因为他忽略了最基本的原则——满足客户需求。小到个人，大到集体，尤其是公司的发展，满足客户需求是最基本也是最重要的，如果忽略了这点，本末倒置，就会威胁企业的生存和发展。

我们理士从2006年开始在淮北发展，到2021年，15年的时间里，理士不仅在愈发壮大，创造出年产值数百亿元，为社会提供了8000个左右的就业岗位。纵观它的发展历程，有一点至关重要，那就是坚持“以客户为中心”。查客户之所需，产客户之所要，时刻了解客户需求，解决客户疑难，研发人员、市场人员设身处地做好产品改进，从而满足

客户需求，为客户提供正确的、有价值的产品。

发展的方法千千万，壮大的策略千千万，但要想在竞争如此激烈的社会中屹立不倒且不断壮大，那就必须抓住根本——客户需求。

老子在《道德经》中说：“万物之始，大道至简，衍化至繁。”基本原理、方法和规律，其实都是积极简单的，把复杂冗繁的表象层层剥离后就是事物的本质。在工作中，我们只要谨记客户需求，满足客户需求，就抓住了根本。

一路走来，太多的欲望、过高的追求往往只会加重我们的心灵负担。其实，简单才是最难得的。大道至简，知易行难，我们需要时刻以自省，抛弃杂念，坚持以客户为中心，撸起袖子加油干！

安徽理士供应链计划部 肖大永

编者按

什么是道？道就是我们做事的基本逻辑和方法。我们的销售只有找出道、遵循道，才能多打粮食，理士国际才能有辉煌的未来。大道至简，销售的大道在哪里找？就在

满足客户需求上。本版刊登员工学习董事长讲话《大道至简，满足客户需求》心得文章，多维度展示理士人对于理

士之道的深刻思考。

士之道的深刻思考。

将满足客户需求落实到每一环节

通过学习电邮文件《大道至简，满足客户需求》，我认为董事长在讲话内容当中指出的问题当前确实存在，同时董事长也指明了销售部门在销售方法和技巧上需要转变的方向。

通常来讲，销售是把产品销售给客户，并且拿到回款，这只是销售的一个循环。但每一次销售的过程和方法上都有很大的差异，有些销售员客户多，相对稳定，销售业绩好，产品利润高。有些销售员客户少，业绩少，产品利润低，有时还要亏本。除了先天个人潜质，悟性，能力方面的差异外，关键在于如何满足客户需求的差异。

普通的销售员，通常只关心如何抢客户，为多拉单把价格压低，抢占市场，多做业绩，多拿提成。这种现象在后续会存在许多隐患。这种简单的价格战会产生如下方面的影响：

一、扰乱市场价格，挤压企业生存空间。每个产品都有行业合理的利润，价格战打破行业的平均利润的平衡，会引得同行业加入到竞争当中来，使产品利润越来越低。此时，市场将面临重新洗牌，撑不住的只能出局了。如遇到原材涨价，企业都是亏本销售。

二、如果客户商议提价，客户不一定会同意。如长期亏损经营，企业难以持续经营。不得不进行降本，战略收缩，乃至面临关、停、并、转的风险。

作为销售人员，不应局限于价格战的方法，要善于开拓销售的思维，把目光聚焦在如

何满足客户的需求上。和客户交朋友，建立信任。同时了解需求部门的需求，下单决策者的需求，客户的反馈的信息快速，回应面对客户的投诉快速处理，服务好客户。

讲话中董事长只是针对终端销售，作了一个案例剖析，抛开纷繁复杂的销售技巧，把目光聚焦到满足客户的需求上来。其实除了销售部门，公司内部的其他部门也有自己的客户。

从生产上来讲，下一道工序是上一道工序的客户。上一道工序要给下一道工序的客户合格的产品，不制造不良品，不流出不良品。研发把生产当客户，研发的项目要落地，最终要生产部门制造生产出来，给生产提供的图纸资料及时、详细、准确，减少生产打样、试制、试装、调试的成本，降低研发周期带来不必要的研发费用。

各部门如能多了解客户是谁，知道如何服务好我的客户，满足客户的需求，企业内部的运转效率会提升很多，部门墙的障碍也会少很多。

肇庆理士装备制造部 郭湘辉

走好以客户为中心的道

老子在《道德经》中曾说：道生一，一生二，二生三，三生万物。所谓的“道”无非就是基本规则，这个基本规则并不见得有多么高深，要多么花里胡哨，最朴实最简单的道理组成这些基本规则，所谓的“大道至简”就是这个道理。举例子：企业的发展战略调度和商业模式发生变化，对组织和人的需求必然也会发生变化，人力资源管理就必须跟随着这种变化而变化，这就是人力资源管理最基本的“道”。

有很多现象却在支撑这个“道”，很多企业的创业元老，对企业都忠诚无比，做出很多贡献，但在企业变革中却成了企业发展的阻力。老板有时会做出看起来不近人情的果断措施，给组织带来不可修复的伤害。其实老板没有错，元老也没有错，问题的关键是企业面临改革，对人的要求发生了变化，如果元老不响应这个变化，老板不宣传贯彻这个变化，人力资源管理对这种变化完全无知后觉，那么就会给企业造成破坏。

“满足客户需求，以客户为中心”为客户服务是理士存在的唯一理由，也是所有企业存在的唯一理由。企业做为盈利组织，其利益来源是客户，因此企业的日常工作必须以市场为导向，以为客户价值创造来开展。企业一旦偏离了为客户价值创造的发展定位，不管之前取得多么辉煌的成就，等待他们的只能是被客户和市场抛弃。客户是唯一能够解雇我们所有人的人，他只需要不给我们下订单就可以了。

其实稍微思索就会明白，我们在企业内所做的各项工作，最终都需要客户来为我们买单，产品设计研发费用、生产制造费用、管理费用、任工工资、日常办公费用、水电费等等最终都要通过产品和服务价格推销到客户头上。客户不是大傻瓜，他心甘情愿为产品和服务支付的原则始终只能是能否给自身带来价值，是否能够解决自己的问题。

“及时、准确、优质、低成本交付”只有四个要素同时满足，才是真正的以客户为中心。如果走遍全球都是质量残件、质量问题，那客户会买我们的账吗？遇到问题不可怕，关键是我们对问题的态度，必须找到解决问题的正确方法，挽回客户对我们的信任。唯一的办法是从内部查找原因，怨天尤人，相互推诿是没有用的，把客户的要求放在首要位置，以客户为中心，才能满足客户需求，使企业持续健康发展。

企业只有把以客户为中心的理念落到实处，满足客户需求，凝聚起全公司的力量，不断为客户提供优质创新产品、系统性的解决方案及良好的服务，才能在与客户的共同成长中实现企业的长远和可持续发展。

安徽力普拉斯组装车间 李杰峰

销售工作中的道与术

有道无术，术尚可求；有术无道，止于术！《大道至简，满足客户需求》一文中，董事长已为各位同仁指引了销售的大道，就我理解那便是：坚持理士可持续发展的道路上，多角度、多维度、有尺度地满足客户合理需求，以达到客我双方相互促进，共同盈利。

踏上这条“大道”，除了低头拉车，我们还要不断改进手里的工具，也就是“术”的部分。所谓“术”便是方法，讲究因时、因地、因人、因事而变，是能够被反复学习从而提高的事物和本领。这让我想起哲学三部曲：是什么、为什么、怎么做。而当下我们最需要的也是了解清楚这件事的本质后，结合公司、结合客户、结合自身的情况，思考怎么做才能达到三赢。

首先，坚持理士可持续发展的道路上，多角度、多维度、有尺度的满足客户合理需求。这就需要我们知道两个问题：理士可持续发展的道理是什么？客户合理的需求是什么？

电邮中提到“亏本的生意能长期有效的支持客户吗？不能。你使公司长期亏本而断送掉是满足客户需求吗？不是。”这是一种“慢性自杀”，唯有盈利才是我们持续发展的关键。否则，风雨飘摇何谈满足客户需求呢？同时，只有盈利也才能满足理士人自身价值的实现，毕竟大河有水，小河才会满。也正是有了这个前提，我们才有能力满足客户的合理需求，这是一个正相关的事情。

再来说说满足客户合理需求这点，举个例子：所有客户都希望自己的价格最低、交期最快、质量最好。但客户自身情况各不相同，主要矛盾也必定不尽相同。于我看来，理士要做到的是有尺度地满足客户需求，至于合不合理也需要看是否动了理士的“大道”。这就需要销售人员对每个客户的情况了如指掌，除了基本的业务产品情况外，还需了解人员情况、财务状况、合作伙伴情况、合作伙伴财务情况等。只有这样，才能找到每个客户的主要矛盾并逐一攻破，在激烈的市场竞争中为我公司争取缓和的余地，争取让对方放下博弈的矛头予以让步。

“术”有很多种，只有围绕理士这条“道”才是有意义的，不然就会南辕北辙，渐行渐远。每个销售人员的“术”都是在与客户的一次次拜访，一次次交谈，一次次博弈，一次次共赢以及一次次失败中去总结得出。所以除了低头拉车，改进手里的工具，偶尔也要抬头看路。看什么？看看是否偏离了启程的那条“道”，若偏离请及时回归初心。

最后一句共勉：用上位者思维思考，用下位者行为做事，吾日三省吾身。

国内营销部湖北办 祝丹



回顾

十二月来了，一年又匆匆过去。十二月是一年的结尾实际，也是新一年的开始。

时间一天天地流逝着，转眼间来到了一年的尾声，2021年似乎过得很快。回想2021年，我们共同经历了很多，不管是幸运的还是失意的，我们一边怀念着，一边期待着一切都在往好的方向发展。

2021年7月河南遭遇特大暴雨，郑州等城市出现严重内涝。据官方统计，暴雨引发的洪涝和次生灾害造成河南省1144.78万人受灾，因灾死亡63人，失踪5人。这场水灾给造成的损失和伤害不是数字能简单概括的，这次天灾让我们真正体会到了“一方有难，八方支援”。全国

各地山西、江西、山东……一批批救援队赶来支援。这大爱温暖的不止是河南人民，更温暖了全国人民，让我们有更多的勇气来期待明天。

疫情在这一年间也得到了明显控制……新型冠状病毒感染率比去年明显下降。新冠疫苗也在迅速普及，全国近14亿人口基本都已接受疫苗接种。多么庞大的数字！多么伟大的成就！一切都在往好的方向发展，万物向阳生长。

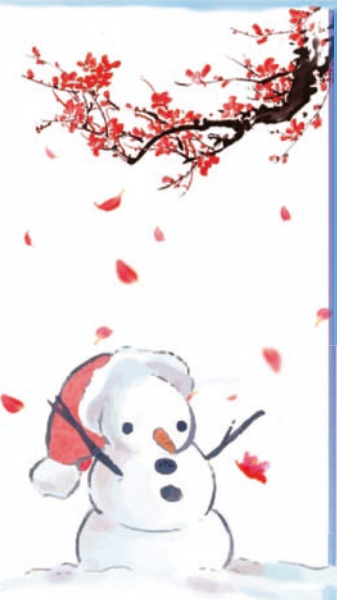
十二月，2021年的尾巴，一年中期待的事若还没有到来，就总是期待在这最后一个月实现。而十二月对孙海洋一家来说注定是不平凡的，十二月六日，电影《亲爱的》原型、湖北监利人孙海洋找到失散

多年的儿子孙卓，孙卓回家了！14年，孙海洋一家盼了14年，找了14年。多么辛苦，又是多么幸运，能在有生之年与亲人相聚。

十二月对孙海洋一家来说是14年寻子之路的结束，也是未来美好生活的开始。十二月对孙卓来说是对过去生活的告别，更是未来新生活的启程时刻。愿天下无拐，愿从这十二月开始一切越来越好！

2021年，我们经历了很多，失意阻挡不了我们的步伐，幸运鼓励我们快步向前。向着未来前进，加油！

安徽理士新能源PACK技术部 穆文秀



又一年冬天

不知不觉中，十二月已经向我们走来，冬天来临了……

不同于春天充满生机，夏天热情洋溢，秋天硕果累累，冬天是凛冽肃杀的。如果要用一种颜色来形容四季，那春天是生机勃勃的绿，夏天是赤热炎炎的红，秋天是瓜果飘香的黄，而冬天则是漫无边际的白。万物在冬天渐渐沉睡，等待着被唤醒……

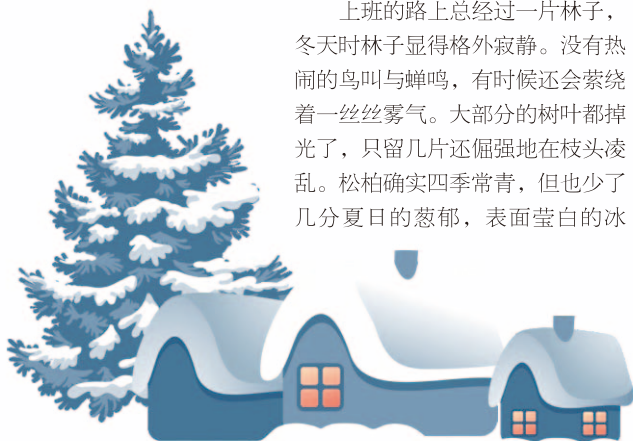
昨夜的风，绕过枝头，裹挟着干枯的树叶肆意乱舞着。地上随处可见掉落的枯黄树叶，竟有厚厚一层，踩上去咯吱咯吱地响。

“妈妈，我想在干树叶上睡觉！”小朋友认真地说着。

“你是一只小兔子吗？”我摸摸他的头。

孩子的想象力总是丰富的。正如同冬天一样，看似寂静却蕴含生机，每一刻都充满着无限可能。

上班的路上总经过一片林子，冬天时林子显得格外寂静。没有热闹的鸟叫与蝉鸣，有时候还会萦绕着一丝丝雾气。大部分的树叶都掉光了，只留几片还倔强地在枝头凌乱。松柏确实四季常青，但也少了几分夏日的葱郁，表面莹白的冰



霜，像是给它捂了一层被子。你瞧！白杨树光秃秃的枝丫上隆起一个个小小的包，那里正孕育着来年的生机，它正积蓄能量，一点点长大。我仿佛看到了明年春天阳光照耀下树枝上的点点翠绿，小小的嫩芽儿贪婪地沐浴着阳光，吮吸着雨露……

停车，走在去往厂区门口的路上。厂房围墙外原本绿油油的一片草地，早已变得枯黄，不复昔日的繁茂。路旁的冬青树在灰白的围墙与枯黄的草地间显得格格突兀，成为了仅有的一抹绿色。其实我们都知道，草木在冬天凋零，深深扎根于地表之下，只为积蓄养分，等待来年的一声春雷，一场春雨。虫蚁也在土壤里蛰伏，等待明年被唤醒。我似乎听到了明年立春的一声惊雷，万物复苏，草芽儿从土壤里钻出来了，二月开了花，虫蚁们也出动了。绿草如茵，夏日蝉鸣，蝴蝶翩翩起舞的场景不远了……

刷卡，进入生活区。见到熟悉的人互相点头问好，原本三五成群的猫，也隐去了踪迹，不知道去哪躲懒了。路旁的小餐车上冒着腾腾的热气，美好的一天从早饭开始。生活区的管理员们已经开始工作，挥动扫帚清扫着路面，制水房的设备也开始运转，师傅正在清洁水箱，一天的工作在井然有序中进行着。冬天，大自然的生灵在沉睡，而我们依然饱含热情，投入到每天的工作中即使冬天来了，亦是如此。我们与大自然的生灵一样，也在用我们的自己方式暗暗成长——回顾过去，在成功、失败中吸取经验、总结教训，只为在明年做得更好。我好像看到了明年春天办公楼前的我们，排着整齐的队列，更加响亮地唱着理士之歌……

在即将结束的2021年，在已经到来的十二月，我们与理士又共同成长了一岁。风雨兼程，我们携手走过！

安徽力普拉斯充电车间 马冠群

关于十二月
我们不能知道什么
就像关于明天
尽管我此刻拥有一种
竭尽全力的忠诚

在肃穆的清晨
当我转身凝望飘散的长烟
我们曾在自己的身体中
目睹另一种苍凉
就像我此刻失去勇气

是的，但愿我能停泊于你
然而，我们的流浪
在今天或许可以被赋予同样的意义
我们所追求的冬季：
苟活、或者在灿烂的时刻死去

关于十二月
我设想过许多种结局
正如我们现在马上出发
就像长烟飘远

安徽理士财务部 王鑫

一首给十二月的诗

公交之“无奈的亲情”

近期因天气渐冷，为了躲避寒冷，我每天只有早早起床，追赶最早的公交。

八零六路公交的首班车上总是挤满了和这个亮白车身显得格格不入的民工。他们大多提着比孩童还要高的蛇皮袋，戴着黄色的、腻着灰土的安全帽，旁若无人地在车上大声交谈。

我听不懂他们的语言，过快的语速是原因之一，更因为我也还是外来者。其实我本不必每天赶这最早的一班公交，但是最近工作任务加重，工作时间调整，再加上我找寻到的便宜租房离上班地实在是远，这才不得不与他们同挤一车。

倒不是心里嫌弃，非要找个客观原因，是我抢位置总抢不过他们。上一秒还在“高谈阔论”，下一秒车辆后门降压放气，位置上的乘客还未完全站起，他们就已经大步挤过去，先掀起屁股占住位置了。我一度以为那蛇皮袋里装的是砖头，不然碰到人怎会这么疼！

观察世间的形形色色，是我作为福尔摩斯忠实拥趸的怪癖之一。法治社会确实没有小说中的惊心动魄，但这观察的习惯却也让我见尝了生活中的不同滋味，后来悉数成了我创作的素材。

今天抢到我右手边座位的是一个矮个子女人。小小的身躯里藏有奔雷般的速度与力量，实在令人讶异！旁人背着蛇皮袋，落在她身上竟显得比人还高。矮个子女人扭了扭自己的身子，调整到一个更舒服的坐姿，脚上也把蛇皮袋往里面护了护。

她从怀里掏出了手机，食指大力地在

屏幕上划了个“Z”字，点按的力度比起我多年前用电阻屏的手机时有过之而无不及。她依旧与身边的工友大声交谈着，不管是抢位置还是掏手机，她的声音一刻都未停止。可能只有这八零六路公交退化成年前汽油车，才能用发动机的轰鸣盖过这嗓门。

她从掏出手机之后，我似乎能听懂她的话语了。修辞中有“通感”一说，或许也是因为我看到了她手机上显出的那张孩子的照片。

“她一人搁家可乖咧！”我从她枯皱的脸上，毛糙的发上都能感受到笑意。

“对咧！上回考第二咧！”笑意更浓了！

我看不清那照片里的孩子，却能看清女人眼里的光。那光可太澄澈了！反而映得我有些肮脏。她瞳孔里住着照片里的人，住着过往，也住着希望。

我并不认识她，她与她的手机只是我遇见过的人间百态中的一片花瓣。我自然也记不清她是何时下的车了，许是在倒数第五站，或者倒数第六站罢！他们总是在那里一拥而下去。

但那花已经成为我的纹路，那光也洒到了我这一生。不小心坐过站导致的迟到，现在想起，似乎也没有给那天的我带来太大的惆怅咧！

安徽理士组装小密 王小军

初冬即景

一夜西风紧，江淮遍地寒。

行人头颈缩，栖鸟语音干。

日出愈迟滞，水流不复欢。

平林爱萧瑟，落叶正斑斓。

江苏理士品保部 王小马

