

# 理士人



2020年第8期

总第236期

理工大学主办

www.leoch.com

内部资料  
免费交流

## 校长在4月28日采购、销售服务部工作会议上的讲话摘要

近段时间，我感觉无论是采购部还是销售管理部，工作把握度都有很大的提高空间。从管理的角度来讲，比较容易管理的是公司内部的各部门，而采购部和销售管理部面对的外部供应商和客户都是不可掌控的。我们在达方面的工作做得很差。所以，今天有必要召集大家过来议一议，讲一讲工作思路。

### 一、对外联系要避免犯“极左”或“极右”的错误

与供应商和客户打交道，我们经常犯“极左”或者“极右”的错误。什么叫“极左”？就是表现在过分地领导公司。比如，采购部会领导或者其他公司的面大肆供应商，供应商一报价采购马上就说不接受，以显示自己跟供应商有道义资格认证，只能买供应商的电。说起来都是按规则办事，但其实这就是“左”。比如对客户一切好，没有组织好竞聘上岗。

“右”是什么？“右”就是缴枪投降，我们也要防备极右。比如有销售人员和客户谈价格，告诉对方底价，然后公司再请示后和客户瓜分。为什么有的销售人员会走捷径找路呢？因为与客户分资源的诱惑极大的诱惑力。反右也是防止腐败和内斗瓦解。

既要看左，又要防右，就是要见机和妥协。《华为基本法》里面讲，一个好的领导要对公司富未来，使员工富有效率。所以我们一定要实行民主集中制，我们要实行民主，走左不左也不右的路子，与客户实现共赢。

### 二、组织结构的调整

昨天公司AT会讨论决定由郑海担任采购部总经

理，将采购分为华东采购部和华南采购部，华东采购部由马燕负责，华南采购部由谁负责呢？供应链提出希望由宋燕负责，以竞聘上岗的方式进行选拔，我觉着这个建议很好，那就用竞聘的方式选出华南采购部的副总经理。这个竞聘要求五一之后开始，5月中旬必须完成。从某种程度上来说，物流既是我们的命脉，采购、物流的组织结构也要调整，也要统一安排。印海燕是采购委员会主任，要积极组织好竞聘上岗。

### 三、对销售的要求

CED跟跟公司业务发生了冲突，实际上是可以解决的，但很不解决，但是我们没有去解决。国内各组队之间接单的情况也比拼严重，抢单本身并不是坏事，但是我们的规则和政策出了问题，没有及时解决这些问题，给公司造成了损害。对于客户来说，我们没有好的方法和决策，要立刻落实。冲突本身是一个普遍的问题，早已有成熟的经验和方案，为什么不能解决？就是因为我们的相关负责人不作为造成的结果，必须马上改进到位。

根据反馈，我们还很多不具备投标优势的经销商拿着我们的授权参与投标，导致公司投标的中标率比较低，浪费了机会，这一点需要调整。除此之外，我们丢失掉的大部分原因是客户对投标的支持力度不够，销售管理部要如何把这项工作做得更好？有两个建议：第一，销售管理部的领导要有担当，把市场工作作为销售管理部的分内工作；第二，把LTC用好。LTC对于我们来说是固化下来到订单后的流程，是为了解决现金流的问题。我们的LTC在变化成了为客户解决问题，方向上产生了一定的偏差，要尽快纠偏，充分利用LTC做好销售流程。

下转第二版

## 淮北市科技局党组书记、局长王峰来安徽先进能源研究院开展四送一服工作



## 肇庆理士连续三年获评“重质量·守诚信企业”

本报讯（刘家祺）近日，肇庆理士连续三年（2018-2020）获得“重质量·守诚信企业”荣誉称号。

公司以此为契机，坚持以客户为中心，确保公司的产品质量可靠、价格合理、供货及时。



## 安徽理士连续三年获评“重质量·守诚信企业”

本报讯（刘家祺）近日，肇庆理士连续三年（2018-2020）获得“重质量·守诚信企业”荣誉称号。

公司以此为契机，坚持以客户为中心，确保公司的产品质量可靠、价格合理、供货及时。

### 四、对采购的要求

无论是理士还是西屋尔，凡是5000元以上由杠杆型供应商的采购业务，理论上来都要进行招标，否则采购就有问题的。因为竞争压力很大，

我们的销售最害怕的就是投标，因为投标的订单往往是利差的订单，这说明招标是很有很好的采购方法。在某种情况下，为什么采购还要死死守住，不让供应商来投标，而是去议价？那就是握权力，就是要那些看不顺眼的东西。我们的采购要公开、透明，要符合条件的供应商来竞争，从中选择最适合的。

我喜欢读古典书，一类是哲学的书，它讲逻辑；一类是科学的书，它讲方法。《孙子兵法》里面讲科学的假设第一是世界的结果是必然的，第二是必然性是可知的。我们做事情要有科学的方法，又要有些哲的逻辑。我们的采购和销售管理部要这样选择采用什么样的方法，既要用逻辑找到工作的战略和工作的价值所在，又要用正确的，又要用科学去找到执行的工作方法。

我们的价值取向是崇尚有贡献的员工，而不是听话的员工。公司的每一场比赛是一次磨练和培养的机会，你要所要证明的就是你能打仗。

每打一次比赛你就会升一个台阶，即便公司没有看到你的表现，你的能上了一个台阶，混日子最终混的都是自己。在目前经济形势下的情况下，凡是清醒的公司都会要求更高、更严，这才是对的，因为只有这样我们才能活得下去。

我们的人才梯队建设，团队建设，公司整体建设等重点工作，引领淮北市先进产能高质量发展，市科技局将全力、分类支持研究院发展。

对于前线的销售，我们需要做的是如何让他们多打胜仗，攻下“山头”。首先要保证火力，攻下“山头”的后，我们的订单和产生的效果来奖励。攻下“山头”肯定是有贡献的，我们可以有所示，但也要考虑牺牲的费用，原则上要赔给客户根据谁来选择购买。

对于前线的销售，我们需要做的是如何让他们多打胜仗，攻下“山头”。首先要保证火力，攻下“山头”的后，我们的订单和产生的效果来奖励。攻下“山头”肯定是有贡献的，我们可以有所示，但也要考虑牺牲的费用，原则上要赔给客户根据谁来选择购买。

企业要在理性和平实中发展，个人的成长和发展亦应如此。

副校长王峰对此次“四送一服”工作表示高度赞赏，对下一步工作提出了具体要求。

王峰指出：发展要靠天时、地利、人和，要善于抓住机遇，发挥自身优势，做到人尽其能、物尽其用，才能取得成功。

王峰强调：企业发展要靠天时、地利、人和，要善于抓住机遇，发挥自身优势，做到人尽其能、物尽其用，才能取得成功。

王峰指出：发展要靠天时、地利、人和，要善于抓住机遇，发挥自身优势，做到人尽其能、物尽其用，才能取得成功。

王峰指出：发展要靠天时、地利、人和，要善于抓住机遇，发挥自身优势，做到人尽其能、物尽其用，才能取得成功。