centec

盛世精神

2013年12月　第4期

潜心钻研 一心为企 热心服务 全心负责 竭心尽力 故障解决100%

把企业当事业做，把人生当品牌做；做人有骨气，竞争有霸气，内部讲豪气；自强不息，成就公司，奉献社会，实现自我！

——总裁 段建国

目录

03 目录

04 公司动态

调整组织结构 集约资源配置

盛世创业沃尔沃业务2014年度PDP会议

第二届"沃尔沃杯"摄影大赛纪实

"沃尔沃杯"摄影大赛奖作品

盛世创业摄影随感

众人之力 无不胜也

培训，个人与企业成长的摇篮

关爱由心 专业随行

DTD3，毕业了

幸福，就是少一分抱怨，多一点积极

培训，员工的福利 客户的微笑

EC350D，新产品培训

24 盛世风采

路是对的，就不怕远

有专业的呼唤 您的等待是值得的

工作流程很重要

我的"幸福珠"

情系盛世 超越自我

大修车间的 工作、学习、生活

大家、小家，我们一家

一年、一年、又一年

800天我与晟世共成长

态度决定水平

盛世心得

金蝶ERP软件培训 又一次收获

北京盛世创业科技有限公司出品

总编： 段建国 孙国敏　**顾　问：** 牛秀成 张华忠

主编： 郑瑞娟 刘艳辉　**责任编辑：** 郑瑞娟 刘艳辉 张新纲 李月丹

编辑制作和设计： 刘艳辉

北京盛世创业科技有限公司保留所有权。沃尔沃产品图片归沃尔沃及沃尔沃产品客户所有。未经公司事先书面同意，不得以任何方式复制、传播。

并不对本期内容的准确性承担任何责任。

盛世精神

2013 12月　第4期

编辑部
北京市朝阳区朝阳门外大街乙6号朝外SOHO A座1010室
邮编：100020
电话：010-59003916　传真：010-59003917

云南昆明记者站
云南省昆明市晋宁县昆阳镇磷都花园25幢2单元704室
邮编：650607
电话：0871-67806806　传真：0871-67806806

四川西昌记者站
四川省西昌市水岸国际花城5幢202室
邮编：615000
电话：0834-3650991　传真：0834-3650991

宁夏银川记者站
宁夏银川市德胜园区银川汽配城5#-9营业房
邮编：750200
电话：0951-8085906　传真：0951-8085906

内蒙古包头记者站
内蒙古包头市白云鄂博矿区禾太景苑1栋3单元407室
邮编：014080
电话：0472-8519205　传真：0472-8519205

云南文山记者站
云南省文山州马关县都龙镇
邮编：663701
电话：0876-7372194　传真：0876-7372194

湖北宜昌记者站
湖北省宜昌市夷陵区樟树坪镇董家河村二组
邮编：443100
电话：15586355063

江苏靖江记者站
江苏靖江市斜桥镇新港村7队
邮编：214500
电话：13810496889

巴新服务站
巴布亚新几内亚马当省马当市
邮编：511
电话：13529121715

刚果（金）服务站
刚果(金)加丹加省科卢韦齐市
邮编：00243
电话：13888494236　15840842264

本刊为季刊

调整组织结构 集约资源配置

——北京总部召开新组织结构讲解落实会议

2013年10月25日下午两点，北京盛世创业科技有限公司在总部会议室召开了以“调整组织结构，集约资源配置”为主题的公司新组织结构讲解落实会议。段建国总裁主持了会议，北京总部全体员工参加了会议。

会上，段总详细介绍了公司新组织结构的意义、用途及各层级隶属关系，明确了以下各职位：

■孙国敏副总裁兼任董事会秘书；

■戴嘉儀副总裁兼管项目部、海外事业部；

■牛秀成副总裁兼管重型装备部；

■总裁助理张华忠兼任商务部总监；

■原售后服务部吴晓刚总监任命为总裁助理；

■西南区域常青川总经理任命为售后服务部总监；

■原技术部合并到行政人事部。

段总着重强调了改变原来售后服务部与各分公司分层管理的隔离关系，集约资源配置，简化隶属关系，提高工作效率，今后，各分公司服务站的管理将由售后服务部总监直接负责。

段总说：

适合的企业组织结构能弥补组织能力的差距，实现资源配置集约化，最终帮助企业实现战略目标。组织结构的合理设计是决定企业战略目标成功的一个重要因素，是为实现目标对资源的一种系统性安排，只有调整好企业的组织结构，才能为下一步的流程设计、绩效考核激励体系打下基础。

孙总对会议的贯彻落实提出了两点要求、一个鼓励：

要求全员要适应新的组织结构，尽快更新工作流程；要求全员以新的姿态、新的面貌，迎接股改和公司上市；鼓励员工根据自己的特长、喜好和实际工作能力，申请更适合自己的岗位，为公司发展做贡献。

会议总结中，段总希望全体员工做品质优秀的人，办道德高尚的事，树立目标，勇于奋斗。段总说：我们企业以诚信求发展，员工就要树立正直的态度，公司为大家提供自我发展的空间，搭建不断超越的平台，大力支持并鼓励内部岗位横向流动，所有岗位将优先对自己内部员工开放，希望全体员工珍视发展机会，服务企业，成就自我！

图/ 刘艳辉

盛世创业沃尔沃业务
2014 年度 PDP 会议

2013年12月2日，盛世创业沃尔沃业务2014年度PDP会议，在北京召开。盛世创业科技有限公司总裁、副总裁及各部门管理人员参加，会议由沃尔沃经销商发展部张海云经理主持，沃尔沃大客户部张长文先生、北区销售部肖文新女士、后市场及客户支持部郭力先生等人也参加了会议。

在PDP会议中，沃尔沃方从整机销售及后市场发展状况等两大方面对盛世创业2013年的业务发展情况进行了总结，并对盛世创业在艰难的市场环境中取得的进步表示高度赞赏和充分肯定。

会上，段总从公司竞争对手分析、市场展望、公司愿景、资金规划、绩效目标、投资、组织建设、财务运营、培训及能力发展、市场传播及促销、业务发展、系统流程应用规范等方面向与会人员做了全面充分的2014年业务发展计划报告。

与会双方在会议中共同展望2014年，并根据盛世创业实际运营状况，讨论研究制定出全新的市场战略和具体的行动计划。

第二届“沃尔沃杯”摄影大赛纪实

昆明服务站 李昌蓉

为了进一步加强云磷集团与沃尔沃建筑设备和盛世创业之间的合作关系，展现沃尔沃建筑设备在云磷集团的使用情况，同时也为了充分展示云磷集团的企业文化、沃尔沃系列产品设备的优势和盛世创业售后服务员工为云磷提供的周到与细致的服务风采，盛世创业与云磷集团、沃尔沃建筑公司商榷，协力举办了第二届 “沃尔沃杯”摄影大赛，本次大赛作品收集历时3个月，共收到作品381幅，近百余人参加了本次大赛。

专家评审团在评选参赛作品

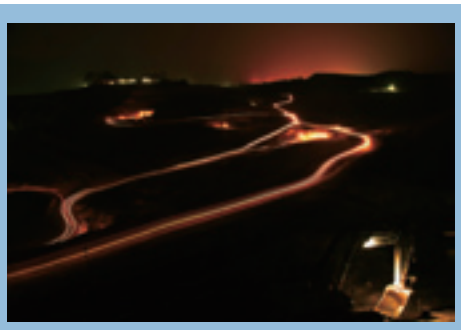
通过专家评审团严谨、认真、公平、公正的评选，大赛最终评出：一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，四等奖4名，五等奖5名，优秀奖20名。

早在2011年11月“沃尔沃杯”首届摄影大赛已经成功举办，首届大赛中，云磷集团参赛者的参赛作品就充分展示了云磷集团的雄厚实力、云磷人扎实的工作作风和永不懈怠的进取精神，其根植大地、志博云天的企业豪情得到了全体参与者的一致好评和高度认可。

在第一届大赛成功举办的基础上，本次大赛的适时举办，又一次高水平作品的收集，可以看出云磷客户对盛世创业的高度关注和认可，同时，也进一步体现了盛世创业与客户之间的和谐协作关系，也给我们和客户、厂家三方提供了多方式无间隔亲切互动交流的平台，为今后的长期良性合作奠定了坚实的基础！

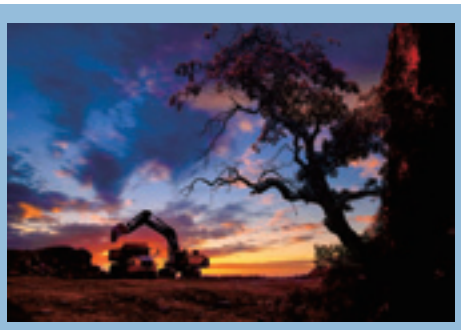
“沃尔沃杯”
摄影大赛作品

铲出一片辉煌



采场流光

机声隆隆



矿山的早晨

一丝不苟

盛世创业摄影随感

云磷集团 晋宁矿 李远洪

自从2007年3月份10辆沃尔沃铰接卡车在晋宁磷矿投入使用后，我对这种省油、废弃排放量小、安全性能好的设备就感兴趣十足。出于爱好，我产生拍摄沃尔沃设备系列作品的念头，同时，也把镜头对准了维修沃尔沃设备的盛世创业专业维修团队。

盛世公司员工团结协作，善于为同事着想，不互相推诿，遇到需要多人协作的任务，都能齐心协办去完成

盛世公司员工经常在空间狭小的设备底部工作，有时跪着连续工作半小时左右，不喊苦不喊累，一心为用户着想，尽快修复设备

盛世公司员工少说多做，用最专业的心态去做事

无论是寒风凛冽的冬天，还是炎热的夏天，每次到晋宁磷矿采剥队拍摄生产新闻图片，都能看见盛世创业员工扒在狭窄的空间或跪在车辆底部维修设备。

2011年12月18日，我到晋宁磷矿采剥队拍摄参加“沃尔沃杯”摄影大赛，一位蹲在沃尔沃铰接卡车发动机旁狭窄空间维修设备的盛世创业员工吸引了我，我把镜头对准他，可是，他太专注了，根本没见他起身抬头，一直埋头忙碌，20分钟后，他起身换工具，我终于抓拍到他满是油污的脸庞。趁他起身我赶紧问他：“你连续蹲了20分钟不累吗？”他笑着说：“我这年纪轻轻的，累点怕啥。”后来，我跟她要联系方式，问到名字，他说他叫侯应江。

从盛世员工身上，我感受到盛世创业“为客户着想，为同事着想，为企业着想”的精神，他们克服生活环境的艰苦，用最忠诚的心和最专业的技术，把客户当作上帝，以客户需求为己任，为客户提供了及时、高效的贴心服务。

不怕寒风凛列，不怕烈日煎熬，如果设备在生产现场出现故障，盛世公司员工立即赶到现场抢修

盛世公司员工维修设备精益求精，注重细节，细心检查每个零部件状况

盛世公司员把工作当成兴趣爱好，面对恶劣的工作环境，从不叫苦叫累，总是热情高涨，对待客户的要求，必须解决

盛世公司员工接受过系统性的技术培训，是知识型员工，不是过去传统的“一把榔头、一把扳手”凭经验的修理工，他们利用电脑分析设备运行参数，诊断设备故障，提高维修效率

镜头里，他们没有漂亮的POSS，没有明星的靓丽，但是，在客户心理，他们就是明星企业，售后服务最好的大牌明星。

众人之力 无不胜也

——盛世创业顺利通过沃尔沃 2013 年 DOS 审计

行政人事部 林晓英

图 / 张新纲

2013年8月12日行政人事部接到段总通知，准备迎接VOLVO 2013年DOS审计，随后行政人事部发邮件通知各相关部门，要求各部门按规定标准下载和准备文件，部门任命一人为主要负责此项任务的人员，立即召开部门内部会议向部门人员贯彻DOS审计工作要求，明确工作目标。

8月14日17点，各部门根据行政人事部要求，准时将会议纪要及DOS审计具体工作安排计划、各项负责人名单发送回段总进行审核。

从8月15日开始，各部门投入到DOS审计准备倒计时工作中， 9月11日下午3点，总部在1011会议室进行了第一次自审，郑经理主持会议，根据DOS审计PPT要求和全体与会人员逐页逐项进行内容对应审核，对于有遗漏或不确定、待确定的地方一一记录，并在会议中确定这些工作跟踪落实方式和具体负责人。

9月24日下午1:30分，在段建国总裁的带领下，总部又进行了DOS审计最后一次自审会议，此次会议各部门材料都已经备全，自审会议顺利结束。

9月25日VOLVO年度DOS审计正式开始，负责审计的VOLVO张海云经理和郑经理按审计标准和审计流程一项一项对我公司相关部门、相关人员全部材料进行认真询问和严格审阅。因为从年初至9月，各部门所有执行程序均按VOLVO要求标准执行，加之领导对本次审计的重视和员工历时一个多月的积极投入，2013年9月25日中午VOLVO 2013年DOS审计顺利结束，比预期的还要顺利，并得到了VOLVO负责DOS审计的张海云经理的认可和肯定。

培训，个人与企业成长的摇篮

——西南区域主管培训有感

西昌服务站 钱能超

2013年11月15日至11月17日，西南区域主管培训会议在昆明服务站综合办公室隆重召开。

本次主管会议分四个议程：

1、2013年年底工作部署；

2、2014年工作规划；

3、主管责任培训；

4、工作流程培训。

售后服务总监西南区域总经理常总主持了会议。

常总在会议上指出，带领一个团队要加强安全管理、从严管理、落实责任，做到防患于未然。因此，在日常公司工作中，我们要明确分工、落实责任，准确、全面地了解自己、认知他人，进而对自己的行为、团队协作等做出相应调整，做一个顾全大局，心胸博达的人。

在培训过程中，常总通过游戏故事和精彩案例分析，让大家尝试用各种方法去解决问题，这样不但启发了我们的灵感，并且可以充分表达自己的观点，使我们在解决问题过程中，做到更灵活，增强团队成员间的相互信任、团结，沟通与交流，培养团队合作的精神，为提高团队工作效率和加强专业素质奠定了基础。

培训的每一议程均鼓励我们要不断提高自己的专业知识，提高技术水平，为企业作更多贡献。通过这些议程，让全体参会者在员工中树立一种良好的工作作风和奋发向上的精神，建立核心团队，把西南区域建立为公司培养人才的摇篮，营造和谐的工作环境，让全体员工心往一处想,劲往一处使，全体员工上下一心，团结一致，推动企业不断向前发展。

通过这次培训，我明白企业是大家的道理，只有大家共同努力工作，企业才会有好的经济效益，也只有这样，员工才会获得更多的工资报酬。“今天工作不努力，明天努力找工作”，企业发展的好坏与员工利益是紧密联系在一起的。要做好一个企业，使之走上良性发展的轨道，需要许多积极有利的因素，但是最重要的因素是内部团结合作，员工要发扬无私奉献的精神。

经过这次西南区域主管的培训，我受益匪浅，感触也很多，对我今后的工作有极大的帮助，也对公司未来充满希望，希望以后还有这样的培训机会。这次培训很短，培训会上常总告诉我们在理想和成功之间还有一个字很重要，那就是“做”。一个没有共同目标不善于执行的队伍是不具有一加一大于二的优势的；一个没有共同信念执行力强大的队伍是不会在发生困难的时候齐心跨越的。我很荣幸能有机会来到盛世这个有朝气有潜力的公司，更荣幸能参加西南区域组织的主管培训会议。因为这次培训还专门安排了一个上午来给我们做主管管理能力、沟通能力与自身修养的培训，我学到了应该如何发挥自己的情商，处理好与他人的关系。如何让自己以后的一言一行更加具有素质与修养，在今后的工作中多操一份心，多一份责任。

培训，是培育我们成长的摇篮，无论是技术培训还是管理培训，都让我更加成熟，让我对明天的自己更有信心，对我们企业的未来更有信心！

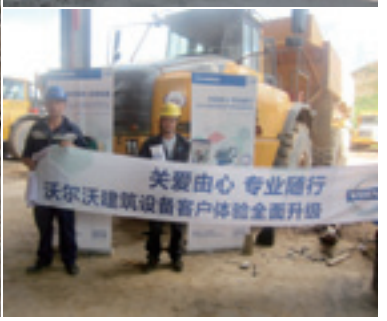
关爱由心 专业随行

——盛世创业展开客户体验活动

售后服务部 马立军 / 韩艳娟

2013年7月25日，售后服务部以“关爱由心，专业随行”为主题的客户体验升级活动电话动员会议刚刚结束，各服务站随即响应会议号召，会议精神实际行动正式启航。各服务站对客户所有设备实现全覆盖、全部巡检、以客户100%满意为目标，全面提升客户体验活动如火如荼进行开来。

昆明服务站对客户云磷集团昆阳矿设备进行了首次关爱示范。2013年7月26日对EC700BLC序列号为10549的挖机进行了关爱活动全面检查，此车于2010



年7月交机，目前已经工作超过12000多小时，在服务人员认真排查下，发现回转马达异响、主泵漏油抖动比较严重、发动机异响内部零件脱落、下部车体四轮一带磨损严重、大臂开裂、整车液压管路漏油，检查完毕后我司服务人员认真将检查结果和数据讲解给客户，并建议客户整车大修。客户于当日同意整车大修，随后我司服务人员将整车在大修车间内进行分解，确定损坏部件和维修所需费用，最终与客户商谈，2013年8月1日与客户成功签订维修合同预算书。

此次关爱检查昆明服务站是设备最多的，总计93台，维修服务人员放弃休息时间，利用客户车辆停车时机进行每台车的各项指标排除，并认真将检查结果讲解给客户，发现故障隐患及时解决，保证客户的车辆完好使用。

西昌服务站维修人员不畏天气炎热，比以往更加细致的检查设备，宣讲各种设备维修常识，仔细为向客户擦洗车辆，帮助客户油水分离器放水，为客户设备贴上了巡检服务的标贴，得到客户的一致好评。

银川办事处充分利用关爱巡检契机，用专业底盘检测工具检查了客户的日立设备，从中发现需要更换链轨和支重轮，工程师通过仔细的比对发现，该机型的日立设备与沃尔沃EC700B的链轨和支重轮具备互换性，成功的将沃尔沃的6条链轨、76个支重轮、2个托链轮售出，不但得到了客户的高度赞许，并且成为率先完成关爱检查的服务站。

此次客户升级活动，盛世创业经过售后服务部45天的努力奋战，总计完成了156台车辆的升级活动，我们的一线维修工程师们，白天辛勤努力的进行维修工作，夜晚认真填写服务报告，积极按照厂家要求标准进行系统上传，很多时候会工作到凌晨三点钟。

他们的行动，诠释了为什么说服务不是一项任务，而是一种态度，一种观念，只要始终坚持认真负责的工作精神，我们一定会得到客户的认可和满意。

让关爱升级客户体验，以专业满足每一次客户需求，用责任呵护每一份信赖，用心就有希望，用心就有未来，我们相信，盛世创业如同冉冉升起的朝阳，热和光会普照所有的客户，在客户的认可中，更会越来越壮大！

DTD3，毕业了

昆明服务站 李家军

培训时间：9月2日-9月13日
培训内容：办公软件，时间管理，电器基础，液压基础，参与DTD3的毕业活动

一、9月2日至9月3日学习了办公软件，分别介绍了PPT和Excel两种最常用的办公软件。看着培训老师熟练的操作，随便点几下一个完整的表格就出来了，非常羡慕啊。在培训老师慢慢的讲解过程中，我了解到首先一个专业的报表需要注意：1、去除多余的行和列，2、去除网格线，3、突出标题行，4、隔行填充颜色，5、留白边。其次了解到很多实际运用的东西，例如Fx与单元格实际不一致，那是从设置单元格格式得来的，Excel的数据处理与行数无关，自定义序列及数据有效性的使用等等。在PPT的讲解中，介绍了一个专业的PPT制作，母版的使用，整个PPT的修改需要在母版中修改等。学习完整个课程，我深深体会到能熟练运用办公软件，为我们自己节省下来的时间是多么大的一笔财富，不但提高了我们的工作效率，还可以用多余的时间来做其它想做的事情，让整个人轻松起来。

二、9月4日学习了时间管理这门课程，首先在这里我要感谢VOLVO为我们开设这门课程。学习完这门课程后，我对自己有了一个清晰的规划，从培训完到现在，我都在按照自己规定的目标去做事情，自己所做的事情很清晰，很有目标性。再次我回想总结一下在培训中学到的对自己感触较深的几点。首先每天做事情需要注意：1、有条理。2、清理。3、理出任务清单。4、优先秩序。在优先秩序上需要遵循4象限规则，急而重要，急而不要重要，不急但是重要，不急也不重要。只有这样才能清晰的做好自己的事情，不会让自己忙了一天下来，头脑昏昏沉沉。首先把这个最简单的目标达成了，其次我会规划近半年或者近一年的目标。

三、9月5日至9月10日学习了电器基础和液压基础。其实在实际故障中，电器和液压是不分家的，需要完整的占我整个系统，需要电器和液压划为一个整体去判断故障。在整个5天的学习过程中，更加深刻的了解的电器及液压基础知识，把原来有比较模糊的指点进行了整理，向老师和同学讨教，有了清晰的认识。例如发电机调节器工作调节原理，液压系统中的各种反馈调节等，有了进一步的清洗认识。

四、参加了DTD3的结业活动，在听完DTD3学长们的结业演讲，我看到了自己的差距，也看到了努力的方向，找准了目标。我相信在明年我们DTD4结业的时候，我们的表现一定追上学长们，甚至超越他们！

幸福，就是
少一分抱怨，多一点积极

项目部 李萌萌

2013年12月4日至5日在沃尔沃建筑设备（中国）有限公司培训教室4参加了培训协调专员培训。培训内容分为《鱼》影像课程和CRM-LMS及VCE Learning Center的学习。

通过参加《鱼》的课程学习，最大的心得是学会选择态度，快乐的工作。此课程以位于美国西雅图市中心派克街市场派克鱼市场为例，诠释了一种独特的销售方式：

派克鱼档的员工们不再把平凡、枯燥和单调的鱼档售卖工作当做是苦差事，相反，他们把工作当做是游戏，当作是可以带来乐子的有趣的事；

派克鱼档的伙计们不仅把工作当工作，并且把工作做成快乐的事，同时，他们还在轻松间让顾客不虚此行。即使对那些仅仅是路过或是观光的过客，他们也随时带给他们快乐；

鱼档伙计能够给自己、同伴以及顾客创造快乐体验，其根源就在于他们是真正用心在工作上。热情、细心、乐观和开朗，这些积极的特质都源于他们在工作中的全心投入；

对派克鱼档的大多数伙计来说，他们并没有多少机会能够去选择比在鱼档售卖更体面的工作，但他们选择了积极的态度来应对工作。卖鱼是没有什么智力或是技能、专业门槛的简单职业，但像派克鱼档的伙计们那样能够把简单工作做出彩来，那就是不简单。

无论是在生活中还是工作中，一份积极的态度对我们的生活质量，工作效率都有很好的提升作用。同时，通过选择积极的态度快乐的生活工作，对于家人和公司而言，少一份抱怨，多一份幸福感。

通过参加《CRM-LMS》以及《VCE Learning Center》的培训，更加熟悉培训协调工作流程，以及了解沃尔沃2013年上线的沃尔沃学习中心功能和收费标准，对日常的培训协调工作有很大的帮助。

目前，沃尔沃经销商销售人员入职满三个月或过试用期的可以参加SCL0级考试；SCL0级考试合格，且入职一年或连续12个月销售量满5台，不满一年销售台量≥2台，参加SCL1级考试；SCL1级考试合格，且入职满一年，完成SCL2课程培训。12个月的销售台量进入本经销商团队排名前60%，参加SCL2级面试考试，以小组方式案例模拟，现场考核老师评定。（以上销售台量不含小挖，2台小挖合算一台）

此评级标准，比较适合VOLVO区域经销商销售人员销售能力等级评级标准，目前，VOLVO正在制定适合项目代理商的等级评级标准。

培训，员工的福利 客户的微笑

配件部 李树坤

2013年7月3日，作为盛世创业备件部的一名配件支持，我很荣幸的参加了由沃尔沃建筑设备配件部组织2013年度首期物流基础培训课程。

由沃尔沃建筑设备的成燕飞、单悦两位老师首先在第一天培训课程里为学员们介绍了沃尔沃特有的Techline、Prosis NT、SOI系统的具体操作，针对操作过程中遇到的问题进行了详细的讲解，并列出常见案例进行分析，使得学员们有了一个更加清晰地认识。同时在当天的晚宴中，代理商同事之间互相交流系统操作使用过程中的心得，互通有无，对今后的系统操作性工作有很大帮助，从而提供工作效率。

第二天，订单部的蒋露筠和朱俊两位老师讲解了关于订单流程和差异处理的细节问题。两位老师着重的介绍了各方面的注意事项，逐一解答了学员们在工作中所遇到的问题，让学员们学会了如何更加规范的处理配件差异问题，列举出一些常见的案例进行详细的分析，将错误信息清晰的展示在眼前，留下了深刻的印象，使得在今后的工作中能够更好的避免不必要的错误。

本次培训，单悦、朱俊两位老师还介绍了PPFU和DDM系统的操作，使学员们了解了配件付款跟踪及直发件订购应注意的事项。培训结束后，进行了考试总结。作为盛世创业的代表，通过自己的认真和努力以95分的成绩获得二等奖。

西方民谣讲道“铁钉缺，马蹄裂；马蹄裂，战马蹶；战马蹶，骑士跌；骑士跌，军团削；军团削，战士折；战士折，帝国灭”。作为一名配件支持工作人员，我们要珍惜培训机会，通过专业培训，不断完善工作技能，意识到一个小小的“备件”对于整个机器运行的重要性，以便更专业、更高效、高质量的为客户服务。培训，是企业给员工最好的福利，也是赢得客户微笑认可的法宝。

EC350D，新产品培训

海外事业部 毛婕

2013年12月17日在济南英大高尔夫酒店参加了由VOLVO组织进行的EC350D挖掘机新产品培训。

本次培训内容涉及：产品开发概念、产品规格、产品特性和优点、实机讲解、竞品对比五个内容。

通过学习：

1、对EC350D挖掘机有了更全面的了解

EC350D挖掘机是一款定位于33吨-40吨级的新产品。由于市场对33吨-40吨级挖掘机的需求不断增长，本地品牌这一吨级的产品不断成长，沃尔沃为了保持良好趋势需要更具竞争力的产品，所以在原有EC330BP的基础上开发了这款新产品。这款产品增强了结构耐用性，新的发动机效率更高，改变了蓄电池的位置，设计更加合理。该产品计划于2013年12月发布，并于2014年3月开始销售。与同级别的EC330BP相比，在燃油效率、环保、性能、噪音等方面有了一定程度的改进，更具有竞争优势。

2、理论结合实践，对EC350D挖掘机有了更全面的认识

通过老师在教室的讲解及在现场对EC350D挖掘机的实机讲解，对产品更加熟悉，对理论知识有了进一步的了解，不再局限于书本上的知识。现场还有一台小松相同级别的产品，培训中以小组为单位观察两者在驾驶室、上部回转体、下部回转体以及工作装置方面的区别，更好的理解了老师传授的知识。通过两种品牌产品的对比，更加了解了沃尔沃这款产品的优缺点，通过实机对比，与竞品的优势更加直观，相对理论知识更容易掌握。

3、发现不足，确定目标

通过与其它代理商的同事一起学习，发现自己在产品知识方面还有一些不足。有些代理商的同事学习时间长，实践操作多，经验丰富，对沃尔沃及其他品牌产品的性能等非常了解，能熟练驾驶挖掘机，与他们相比，我的知识就相对匮乏了。但是看到了差距也让我有了目标，我要努力学习提升自己，争取在最短的时间内达到他们的水平。

4、促进了沟通交流

参加培训的学员来自全国各地的代理商，大家由于相同的一个目标而走在了一起，由陌生到相识。学习期间，老师不仅为大家讲解知识，更是有问必答，为大家解决学习中遇到的问题，学员之间相互沟通交流经验，互相帮助，分享自己的心得体会，创造了良好的学习氛围。通过这次培训，我学习到了新的理论知识，观摩了EC350D挖掘机，同时也认识了许多朋友，开拓了视野，分享了许多有益的工作经验，我感到收获颇丰。

这是一次特别有意义的培训，今后我要继续努力学习，并将这次培训学到的知识技能运用到实际工作中，争取为公司带来更大的经济效益。

路是对的，就不怕远

重型装备部 刘宇超

2013年的夏天，气温节节攀升，体感又晒又热，更何况是8月的江苏靖江，持续高温模式开启，最高气温达到了40.4℃的极端气温，路面温度达到45℃，打破了历史纪录。

8月份，公司在江苏靖江新交付了推土机，另外在靖江使用的两台L105轮式装载机也该做更换液压油散热器的技改了，公司安排钱立峰前往进行各项工作。顶着炎炎烈日，钱工按时完成推土机的交付工作，并且给两台轮式装载机做了一整套详细的关爱检查，填写检查报告、及时录入信息到VISA系统中。接下来是给两台L105轮式装载机做技改，那几天，天热得发了狂，地上也像下了火，由于暑气熏蒸、出汗过多，钱工出现了中暑的现象，头晕乏力。吴总在电话里一再叮嘱，要他多多注意防暑，好好休息一下。8月15日，钱工打来电话报修，序列号1041的车出现了机器热机后刹车系统故障警告的问题，需要申请索赔。就这样，钱工一直忙忙碌碌的在靖江工作了一个月。

钱工给我的感觉一直是谦逊的，售后服务部知道他出差在外维修的辛苦，就想给他写这个报道，让他拍几张“挥汗如雨”的工作照。可他却说，这些都没什么，应该的。在我的再三催促下，他才把照片发了过来。看到照片后我问他，“钱工，您这衣服后面白色的是汗碱吗？”他笑了，说这是干完活才拍的，正式维修时衣服都湿透了。他说的是那么轻描淡写，自始至终都没有说过一个累字。一个优秀的员工就是他这样，诚实、有道德、刻苦，不小看自己所做的每一件事，即便是最普通的事，也会全力以赴，尽职尽责地去完成。

钱工的“为客户着想、为同事着想、为企业着想”的精神体现了我们盛世人积极向上，踏实肯干，不屈不挠，迎难而上的优秀品格。也证实了“潜心钻研、一心为企、热心服务、全心负责、竭心尽力、故障解决100%”的盛世精神。

有专业的呼唤
您的等待是值得的

行政人事部 吴静

时间过得真快，加入盛世已经有半年多了，每一天的工作都非常充实。尽管公司领导们经常要外出参加各种会议，经常空中飞，但办公室同事们都很自觉、认真的做每一项工作，这不仅是一种默契，更是企业文化的体现。

在工程机械行业中，盛世的口碑一直很好，投递应聘的简历已经多达2万多份，这让我们在选择人才时机会更多，同时也要求我们更谨慎。

郑经理告诉过我：“和面试者做朋友，在展现个人能力的同时，也是对公司企业文化的展示”。这句话一直影响着我，真诚相待，面试者会带给你很多不一样的惊喜。

8月初，接到郑经理通知，公司计划在河北省和江苏靖江市建立新的服务站，需要配置维修工程师。我立即在各个招聘网站发布信息，不到两天时间，收到应聘简历200多份，经过层层筛选后，选择了10份简历交予领导审核，因为要经过几级领导过目审阅，但领导一般都身兼多职，公务出差较多，最终人选确定要等待，我担心面试者会着急，更不愿面试者在误解中失去加入盛世的好机会。我坚持每天与他们沟通，告诉对方公司情况，希望可以谅解并耐心等待我们通知，他们非常理解，纷纷表示：“公司的领导们都在努力拼搏，这让我充满期望，时间上我愿意等。”每次挂完电话，我心里暖暖的，我很自豪，因为我有这些出色的领导带领我们！

时间一晃，到了9月底，郑经理通知开会，在会议上说到招聘的事情：“接到通知，靖江的维修工程师9月份来京报道参加培训；河北省的工程师需要等到11月中旬来报道，我们跟面试者沟通，告诉他们实际情况，并表示我们的歉意，这中间时间有点长，如果面试者们找到合适的单位，可以不用考虑我们这里，等11月份我们这需要人，他们也还没有开始工作，我们随时欢迎他们的加入。”从经理办公室出来，我在想：从8月份到12月份这次等待的时间比较长，他们还会等吗？我抱着忐忑的心情去和面试者联系，告诉他们实际情况，让我很意外的是，他们都选择等，给我的回答大致可总结为“如果我现在找工作，刚去两个月，快要转正了，再说辞职对我对别人影响都不好，说心里话，很想来盛世发展，好机会不怕等！11月到12月之间我等你电话通知我啊！如果这期间有专业培训，我希望可以去参加，这样上手更快一些！” 他们的回答超出了我的预料，同时我也知道，我需要更加努力更加勤奋的做好每一项工作，要更加细心更加耐心的对待今后每一位面试者。

盛世创业，我心中的大树，我要做她的一片叶子，汲取更多的阳光雨露来滋养她，让她更加枝繁叶茂！同时，随着公司发展越来越规范，越来越专业，各位在盛世通过初试的面试者，您的等待是值得的！

工作流程很重要

包头分公司 李小龙

何为流程，通俗讲就是做事的方式、方法。我们在校园里接受了数十年的文化教育，教会了我们文字以及说话的方式，提升了我们的思维逻辑。总之，最大的收益就是让我们学会了做事的流程。

我有一个朋友在麦当劳工作过，他总是给我讲麦当劳的成功经验：三流的员工，二流的管理者，一流的流程。所谓三流的员工，就是不要求员工素质太高，高中毕业就可以了。什么叫一流的流程，在麦当劳工作，做任何事都讲究流程，比如打扫厕所，都有手册详尽描述操作流程。麦当劳的厨师做饭的流程非常详细，做汉堡2片面包，一片牛肉饼，芝士酱，番茄酱的量都是确定的。这样做出来的饭全世界一个味。

有了这样的流程，有高中文化程度的员工足够了，根本不需要所谓一流的人才。再看我们中餐馆，做什么口味的饭，要看掌勺师傅的手法、状态了，可能还会涉及到心情。因为没有流程，不讲究量化，所以中餐难以复制，难以复制就必然导致没有稳定的质量，同时没有复制也不可能有规模。

机械行业中，汽车制造的佼佼者——日本丰田公司，他们创造了一个个神话，其推行的精益生产，也就是我们所知道的5S，从卫生的清洁、物品的摆放等最小的细节做起，制定了近乎完美的流程，每个员工每个岗位在工作的过程中，做到了无浪费、零缺陷，工作效率没有最高，只有更高！这就是为什么各行各业都在效仿丰田的管理，而开发出一套适合自己的服务流程体系。

虽然工作中，有太多太多的不可预见性，但时间久了，不可预见的东西完全可以用流程套在可预见、可操作的范围。事无巨细，如果每一个工作的细节我们都总结工作经验、工作方法、案例说明，自然会形成规范的工作流程，那么除了技术性比较强的故障，我们每个员工，无论能力高低，有了明确的指示告诉他怎么做，工作岂不是很简单？我们要规模，先要规范。规范，从工作流程制定做起。工作流程，很重要！

我的“幸福珠”

包头分公司 杜晓楠

幸福是什么？幸福是口渴时的一杯白水，困倦时的一个枕头，寒冷时的一抹阳光，饥饿时的一个馒头……。现在的我很幸福，因为在这个初来时陌生的环境中，我遇见到一群热情的最可爱的人——我的同事们。

2013年的7月，我来到这个被称为“富饶的神山”的小城镇—白云鄂博。面对着陌生的环境，接触着陌生的人，让我有些不知所措，是他们---我亲爱的同事，让我感受到一种亲切感、幸福感。我要倍加珍惜这份来之不易的“幸福”，我决定将我与“幸福”的点点滴滴像串珠子一样串起来。

第一颗“幸福珠”：初至白云鄂博的我，对本地的地形并不熟悉，同事并不因为我是一名新入职的员工而冷淡我，而是主动带我一起去买被褥、洗漱用品，一起讲价格，一阵阵的欢笑声，让我瞬间感觉到周围的一切随之变得熟悉起来。

第二颗“幸福珠”：不管是生活上还是工作中，每当感到困惑就会跟领导沟通，庆幸的是领导并不因为我话多而产生烦感，时而做个耐心的倾听者，时而会以朋友的角色鼓励我，引导我。我感觉很幸福！因为我遇到了为员工着想的好领导。

第三颗“幸福珠”：播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯，每日的工作，让我养成了一种习惯：不懂就问，多记笔记，查缺补漏。这样避免不了麻烦同事，她们在百忙之中耐心的解答我提出的问题，一遍不理解再讲一遍，同时还会时刻鼓励我，给我推荐一些助我“成长”的资料，在她们身上我收获了“全心负责、竭心尽力、关心同事”的良好作风。

第四颗“幸福珠”：招聘是人事工作的重中之重，每当与应聘者电话沟通面试时，“工作环境恶劣”时常是应聘者拒绝参加面试的一个理由，每每这个时候，我就会想到一直坚守在自己岗位上的同事们，同一个年龄段，却有不同的思想觉悟。我很幸福，也很幸运，我因有这样的同事而感到骄傲和自傲！

第五颗“幸福珠”：2013年7月，分公司组织了一次全体员工聚会，此次聚会是我第一次与所有同事的直接接触和交流，也是第一次有幸参观同事们平日里的工作环境。聚会中，跟同事们一起玩游戏，一起洗菜，一起串串儿，一起烧烤，一起……，每个动作都几乎离不开“一起”这个词，这种氛围已经让我忘记是一名新入职的员工了，我感觉到了这个大家庭的温馨、团结和积极向上。

第六颗“幸福珠”：闲暇时会跟同事聊聊天，分别时同事总会留下一句：“注意安全，有事打电话！”话虽简短，但是情深义厚，让我感受到同事之间的关心。

第七颗、第八颗、第九颗……

幸福是花朵，绽放出艳丽与希望；幸福是果实，回报以芬芳与甘甜，生活为我们创造这样的“幸福”，我们就要好好珍惜，把它串起来，好好保存，让它永留芳香！

情系盛世 超越自我

西昌服务站 李维华

时间过得真快，我已经在北京盛世创业西昌服务站从事售后服务工作近三年半了。

刚进公司的时候，我只是听说过沃尔沃这个品牌，正是出于我对新鲜东西的热爱，从而不断的学习掌握沃尔沃的专业技能，公司还给了我去上海沃尔沃总部参加专业培训的宝贵机会，让我的业务技能有了明显提高。几年来在常总的教导下，我的工作职责也在开始转变，不单单是一个售后服务修车那么简单，而且还要学会和客户打交道，和客户做朋友，学会销售技巧。

去年到今年白马矿已经大修6台铰卡了，记得刚大修第一台大修车的时候，我们没有经验，但是常总在面对困难时我们没有退缩，始终坚信只要努力方法总比困难多。从组建大修队伍到采购工具再到修建大修厂房，从中不断的进步和积累经验，一路走来，有辛酸和汗水，更有自豪和骄傲。

在挥手昨天奋斗的脚步，我们将迎来新的挑战，对过去取得的成绩，不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对未来的目标，不懈的努力争取做到最好。靠我们不断的努力，我坚信盛世创业这支大修队伍，完全能够胜任以后的E系列大修工作。

大修车间的工作 学习 生活

昆明服务站 俸元

转眼间，一年的时间就这么过去了，时间过的还真快，刚到公司的时候，对售后服务这个概念还很迷茫很无知的，对即将开始的工作生涯感到不适应，角色的转变让我感到了恐惧；对自己将要面临新的环境无法适应而担忧，也有对自己没有信心做好售后工作而担心；只要进入公司就感觉自己肩上的担子很重，压力也很大。

当时就感觉自己完全处于一种纠结的心理，幸好有家人、老师、同学、同事在工作上的鼓励和生活上的关心，使我慢慢适应了从学生到员工角色之间的转换，是时候自己一个人担当起生活学习的时候了，应当坚强，积极的面对。

2012年2月我开始了在北京盛世创业科技有限公司昆明服务站的实习工作。实习期间，我被安排到了公司的售后服务部，公司的售后服务部主要从事由公司销售给云南磷化集团的铰接式卡车和挖掘机的保养与维修服务。售后服务部分为两个组，一组主要负责铰接式卡车的保养和维修，另一组主要负责挖掘机的保养和维修，但有时也互相帮助完成工作。工作地点主要是云南磷化集团维修车间、矿山（主要有晋宁磷矿、海口磷矿、尖山磷矿等）。工作地点都是在矿区，为住矿实习。

住矿实习是我迈上社会的第一步，在这里是将我所学的理论知识更深一步的加强巩固训练，虽然只有短短的几个月，但是对于我真的很重要，这里不仅让我学到了知识、技术、经验，更重要的是让我学会了独自面对生活，面对工作时的责任心。

刚到修理车间的时候，当我见到铰卡的时候，我的心里总是感觉到忐忑不安。在学校学习的知识都是针对小车的，当看到我们面对的工作是针对铰卡的时候，心里总是很迷茫，没有底。怕自己不能胜任这个工作，感觉到了一种无力。

高兴的是，当我们主管告诉我们，“大车跟小车其实都一样，只是大小问题。”那种不安的情绪就消失了。也是，车辆的基本构造都是差不多一样的，也不会为了而没接触过的东西而感到心虚，坚定了自己的决心一定能做好这份工作。

在车间里看着师傅们忙碌的身影，而我在边上根本就帮不上忙，不知道从什么地方入手，心里很着急，无形中给自己增加了很大的压力，让我有种挫败感。只知道做一些比较简单的事情，师傅让做什么我才做什么，每次只能把师傅交给我的工作做好，可是越想做好就越会出错，以至于我都不敢主动要求师傅把工作给我做，看着其他的同事都得心应手做的比我好，而我却什么都做不来，想在师傅面前表现一下，得到师傅的赞许，可是又怕做不好被师傅骂。

对自己没信心，不敢主动跟师傅说简单的工作让给我做，有时候只等师傅给我分配任务，可是这样又怕师傅说我干活不主动，每次都是机械性的做一些简单点事情，有时候真不知自己该怎么办才好。这时候还好有师傅的鼓励，当有不懂不会的时候，只要主动虚心的向师傅请教，师傅们都很乐意解答教我，听不懂时师傅们会用很直接的通俗的办法让我理解。师傅一点都不介意很耐心的讲解、操作给我看，直到我会了听懂了为止，在这里我真的很感谢师傅让我学会了保养、更换各种配件，简单的故障处理等。

在师傅们维修车辆时，我们积极参与其中，虽然认识的不是很多，但是我们积极学习，以及师傅们认真的讲解与介绍，使我们对车辆的基本机构，工况有了更多的认识。

汽车电路是车辆维修中比较难的一项。随着现代汽车技术的发展，VOLVO A40D、A40E（铰卡）采用了先进的电子控制技术，通过车身所安装的传感器，故障都能输入ECU，使用专业软件就可以读出车辆故障。于是公司对我们进行了培训、学习，并熟悉汽车电路图的符号，能够准确的读出汽车电路图，这样才能在实际工作中更加熟练的操作检测设备，检测车身故障和解决故障。

在车间实习最大及最终的目的是培养良好的各项操作技能以及故障处理能力，将理论应用于实践，掌握的是各项基础保养操作,在这里我认识到了操作规范的重要性，不管做什么操作我都自觉的按流程去做，至于规范化操作就更不在话下了。

在这一年的工作过程中，发现自己在真正接触汽车后，感觉书本上的理论知识还是和车间的实践有很大的差距，自己不仅要有扎实的理论基础还要有很熟练的操作技术和临场反应能力等。实习完毕了，意味着我们即将踏上工作岗位，相信经历了这段时间的锻炼我们会更加成熟，更加稳重，更能担起作为一名机修技术员的责任，以爱心、耐心、细心和责任心去对待每一位顾客，全心全意为顾客服务。这段时间以来，从一个不敢面对生活中的挫折和失败，转变为现在稳重和冷静的我，这种转变除了要有较强的适应力和乐观的生活态度外，更重要的是得益一个月的学习积累和技能的培养，在这里我知道我的将来会有光辉灿烂的一天。经验积累，对于迈向社会是远远不够的，所以在学习生活之外，我会积极参加社会各种实践活动，获取更多学习的经验和社会实践能力，我的未来不是梦，只要自己努力过，成功是不会拒绝你的。

人生不可能存在一帆风顺的事，只有自己勇敢地面对人生中的每一个挫折和失败，才能通往自己的罗马大道。这段时间里，我有失落过，烦恼过，悲伤过，但我知道这是上天对我的一个考验，在每次失落的时候我都会反省过来，告诉自己清楚自己应该做的是什么，在挫折面前我們应该善用于扬长避短的方法来促进自己，提高自己的综合水平能力；在学习方面虽然自己普通平凡，但是我会努力提高，做到更好，不管遇到什么困扰我都不会跌倒，我会不懈努力。因此，面对过去，我无怨无悔；面对现在，我努力拼搏；面对将来，我期待更多的挑战，战胜困难，抓住每一个机遇，相信自己一定会演绎出精彩的一幕。在今后的学习生活里，我会继续努力，在生活上从严要求自己，艰苦朴素，遵纪守法，作风正派，各方面表现良好，为社会主义现代化建设，贡献自己的力量。

文山服务站 程金昆

大家、小家

我们一家

2012年4月告别了培养我们三年成长的母校，怀着忐忑的心情踏入人生的新阶段——职场。不知不觉我来到北京盛世创业科技有限公司已有一年多，随着时间的流逝，我也在这个温馨的大家庭中慢慢成长。

记得刚进公司的时候，看见许多根本没接触过的机械设备，比如铰接式卡车、电动液压电铲等，当时好想摸摸他们。在学校的时候，只在视频上见过，当时对这种从未接触过的机械设备，感到格外的兴奋和喜悦。经过公司的培训和安排，我正式走上了我的工作岗位，跟着师父慢慢走进这个充满和谐的大家庭。工作中的一丝不苟，生活中的喜怒哀乐让我在这个大家庭中每天都过得很充实，让我在这个大家庭中学到了许多技术和经验，也让我慢慢的成长起来。

时间过得真快呀！转眼间就过去了一个多月，公司安排我们去学习另一种机械——LIEBHERR的液压电铲，于是我们到了包头，当我们来到电铲旁时，眼前的庞然大物让我非常的惊讶，似乎觉得和自己之前在书本上学习的差别太大，突然间脑海里出现了好多的问号，但是在领导和同事们的传授知识和帮助下，我们对眼前这个庞然大物有了一些了解和认识。时间一点一点的流逝，在包头分公司剩余的学习时间也越来越短，一天一天，我不仅感受到了内蒙古异地的风情，也学习到了许多知识和宝贵的经验，同时结识了包头分公司的领导和员工，在这个大家庭中他们不仅是我的同事，更是我的兄弟姐妹，学习结束的时刻。我们依依不舍的离开了那个美丽的地方，离开了亲人般的包头的同事。

回到昆明，我来到文山服务站，因为文山的客户华联锌铟购买了两台LIEBHERR的液压电铲。来到这里，对几辆大卡车拉来的电铲进行组装，第一次组装这个大家伙，的确不知道从何下手，在LIEBHERR工程师们的指导下，我们一起组装电铲，经过大家一个多月的努力，第一台电铲成功的组装好了，经过试机，确定没有任何的故障后，就开始准备交机。过完年后，第二台电铲的组装元件也陆续运来，有了组装第一台的经验，组装起第二台电铲顺利了很多，不到一个月我们就完成了组装。看着自己亲手组装的电铲，心头油然而生出一种强烈的自豪感，那心情别提多高兴了。经过两台电铲的组装，使我学到了许多在学校和外面学不到的技术和经验，也让我感受到一个团队的强大力量，一个强大的团队不光要有团结，更要具有和谐。我们在一起努力的工作，一起开心的生活。

盛世创业是大家，每一个服务站都是小家，我们就是这个家庭的兄弟姐妹，为了家更美好，我们在努力一直向前！

一年、一年、又一年

昆明服务站 施文

2011年2月20日，我手捧着推荐表来公司参加面试，心情既忐忑又激动；2011年2月23日，我接到行政人事部通知面试通过，顺利办理了入职，对即将开始的工作感到很陌生、好奇，也很怕自己做不了，心里很是纠结。

在公司的三年里，我也曾欢笑过、失落过、烦恼过。最大的收获莫过于我在这里的成长！

2011年8月22日，我拿到转正申请表，心里窃喜，神圣又庄严的填写我的转正申请。2011年8月30日，我知道自己转正了，我半年的学习得到了公司的认可，证明了自己是有进步并可以为公司创造价值的，那一刻，我欣喜万分，自己真正的自立了，自己从学校走向社会，稳定的获得了自己的第一份工作。

2011年6月份开始，公司扩大了业务，开始了整机大修。我们的工作也突然间忙碌起来，自己接触产品的机会也越来越多，学习到的东西也越来越多。

2011年10月份，我得到公司重视，参加了VOLVO铰卡TCL2培训，可惜自己进入公司时间太短，理论和实操都还有很多差距，考试没通过。2012年11月26日，公司又给了我参加VOLVO铰卡TCL2培训的机会，这次我顺利通过。好高兴，没有辜负公司对我的期望！

2013年4月28日，公司再次给予我VOLVO铰卡TCL3级培训的机会。这一次的培训，让我学习到了更多的专业知识和技术，让我的技术维修水平得到了大幅度提升。

一年、一年，2014年2月、又一年，接近三年时间，我的成长和收获是巨大的，公司各级领导、一起工作的同事在工作中的教导鼓励和生活上的关心，更让我回首难忘。盛世创业是培育人才的摇篮，在这里，我获得了成长。一年一年又一年，我会继续在这里一直向前。

800天我与晟世共成长

包头分公司 高淑辉

我于2011年9月份来到盛世创业分公司——包头晟世，不知不觉中已经度过了800多天，在这800多个日日夜夜里，我蜕变了、成长了。我要感谢包头晟世给我进步的时间、给我努力的空间，让我能够不断的完善充实自己，实现自我的价值。在《盛世精神》顺利创刊第4季，我怀着感恩的心态写下这篇文章，感谢包头晟世给我这样一个平台，也感谢领导及同事的帮助，你们每一次提醒与指点都是我进步的阶梯，因为有你们的支持与配合才能让我在工作中没有太多的磕磕绊绊，所以我能说的，只有感谢！

从紧张忙碌的工作状态中抽身出来，抬头望向窗外的天空，让人心旷神怡。眼前不禁浮现出自己刚来到包头晟世的情形。当时我刚从学校出来，没有什么实践经验，我来到新的环境觉得很无助，我都开始怀疑自己的决定是对是错，对以后的工作、生活没有了任何规划和期待。因为害怕同事的否定，说话做事都小心翼翼的。当时就想，连自己都对自己没有信心更何况别人呢？好在，那样的阴霾很快过去了。通过和同事的朝夕相处，我庆幸我留下来的决定是对的。因为公司的氛围很和谐，虽然远在外地，但是却有家一样的感觉，身边的同事也很热情，无论是生活琐事还是工作上的事，都给予我巨大的帮助。公司领导信任我，放手让我自己操作。我很快的摆脱了一些消极的状态，随时随地向身边的同事学习，认真努力学习业务知识，提高水平。在做好本职工作的同时，也融入了这个家庭。在这里工作，压力没有我想象的那么大。做错事情，有的不是埋怨责怪，而是鼓舞让我积累经验继续加油。在领导及同事的帮助下，我不仅坚定了自己，也赢得了领导同事的认可与信任。时间如流水，在缓慢的侵蚀和雕琢中，我看到了自己逐步的改变。说话办事变得更自信了，待人接物变得更谦和了，思考问题变得全面而深刻了……

当然我还有很多不足的地方，在以后的工作中我还需要不断的学习不断的进步与自勉。在今后的工作中还需要领导及同事的指点与帮助，也希望你们会一如既往的支持我。我也会铆足干劲的工作，不断的在总结中提升自己！

虽然两年多过去了，还是怀着当时的热情、还是抱着当时的心态，非常感谢工作中对我的肯定，不论以前有怎样的成果，或者有怎样的失误，都即将过去，我要做的就是在以后的工作中做得更好。不断总结、不断进步，虚心学习，不断的提高自己业务水平，为公司的发展尽自己的微薄之力。

最后，衷心的祝愿我们母企盛世创业及包头晟世在新的征途中再谱新篇！

态度决定水平

宜昌服务站 刘恩

近日，身边发生了一些事，让人忍不住有些感慨。

我曾在网上看过张然的一本书《态度决定高度》，这本书在东方世界曾经风靡一时。

我记得书中有这样一句话：态度是一个人对待生活和工作的修养、涵养、城府和情绪的综合反应。诚然，如果说一个人的外表是其身体姿态真实写照的话，那么人的态度则是其心灵姿态的投影。对待生活和工作态度，在很大程度上决定了他日后成功的跨度和高度。

而今天，我所要说的则是“态度决定水平”。一个人是这样，一个企业也是这样，我们对待问题的态度决定了这个人或企业能否成功的关键。

态度决定水平，如今再论这个话题已是老生常谈，但每次回顾过往以及前人的事例，总能给我一种畅然一新和幡然醒悟的感觉。

我记得书中曾讲过这样一个生动的故事：许多年前，一个年轻人来到一家著名的酒店当服务员，这是他涉世之初的第一份工作，因此他很激动，暗下决心：一定要竭尽所能，不能辜负父母的期望。没想到的是在新人受训期间，上司竟然安排他洗马桶。从那以后，他变得心灰意冷一蹶不振，在这关键时刻，同单位一位前辈及时地出现在他的面前，她什么也没说，亲自洗马桶示范给他看，等到洗干净了，她从马桶里盛了一杯水，当着他的面一饮而尽。她用实际行动告诉他：经过她洗过的马桶，不仅外表光洁如新，里面的水也是一干二净的。从此，这个年轻人就脱胎换骨成为一个全新的人。从此，他的工作质量达到了无可挑剔的高水准，终于有一天，他也可以当着别人的面，从自己洗过的马桶里盛一杯水，眉头不皱一下地喝下去。后来，他成了世界旅馆业大亨，他的事业遍布全球，他的一切成就都得益于他永不停顿、永不满足的创造与卓越的行动。这个年轻人就是康拉德·N·希尔顿。

在我们的身边常会听到这样一句话：态度决定一切。是的，态度决定一切，没有什么事情不能做或做不好，关键是你的态度问题。事情还没有开始做的时候，你就认为它不可能成功或者你在做的时候态度不认真，那么事情也不会有好的结果。没错，一个人的态度决定了这个人的水平。一切归结为态度，你对人对事付出了多少，你对人对事采取什么样的态度，就会有什么样的结果。我们可以这样说：一个人的态度就决定了他水平的深浅。如果你能改变你的态度，那你就能改变一切！

态度决定水平，我们不妨可以这样理解，我们可以理解为员工对公司的忠诚之心、责任之心和感恩之心，亦即我们常说的“三心”文化。

忠诚之心。一个人的工作态度折射着人生态度，而人生态度决定一个人一生的成就。你的工作，就是你生命的投影。它的美与丑、可爱与可憎，全操纵于你之手。一个天性乐观，对工作充满热忱的人，无论他眼下是在洗马桶、挖土方，或者是在经营着一家大公司，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对工作充满热忱的人，不论遇到多少艰难险阻，都会像希尔顿一样：哪怕是洗一辈子马桶，也要做个洗马桶最优秀的人！

有时候我们可以站在老板或领导的角度去换位思考一下，你挣人家的钱，拿人家的薪水就得给人家一个交代，这是一个人最起码的职业道德、职业素养，也就是良心与道德的问题。如果你的员工偷懒懈怠，你又做何感想？再从自己的角度想一想，如果你想做一番事业，那就应该把眼下的工作当成自己的事业，应该有非做不可的使命感。也许你认为自己志向远大，要做轰轰烈烈的大事，而不适合做这些具体琐碎的小事，可是你有没有想过，如果你连这些琐碎具体的事情都做不好，你又怎可能去做轰轰烈烈的大事呢?一屋不扫，又何以扫天下?

一个人的脊梁，不是坚韧的骨头，而是精神；一支军队的脊梁，不是精良的武器，而是军魂；一个企业的脊梁，不是先进的设备，而是员工的忠诚之心。忠诚，它是无形的，却有着巨大而有形的力量；它是无声的，却鸣着神奇如春雷般的回响。拥有一颗忠诚之心，才能将工作视为一种快乐，把奉献看作至高荣誉。

责任之心。责任，是做事出色的前提，是从业素质的核心。我们可以形象地比喻，责任就如汽车的发动机，没有了发动机的汽车就是一堆废铁。一个缺乏责任的民族是没有前途的民族，一个缺乏责任的人就是不可靠的人，同样，一个缺乏责任的企业也注定是一个失败的企业！

著名管理大师德鲁克说过：“责任保证绩效”，一个高效率的团队必然是由一群充满责任感的成员组成的。对于员工来说，要提升工作的业绩，必须提高自身的责任感；对于企业来说，提高团队绩效的好方法就是提升员工的责任感。

责任感是团队的核心工作原则。一个没有责任感的团队注定是一个失败的团队，不管你团队中的人多么能干。一个团队必须打造一种责任感的文化，打造一种人人都勇于承担责任的文化。对岗位职责负责、对流程负责、对项目负责、对上司负责、对下属负责、对自己负责！为客户着想、为同事着想、为企业着想！

一个企业仅仅靠制度管理是不行的，因为制度也不可能自动地盯着每一个人，如果一个人缺乏责任感，恐怕什么样的制度都很难生效。一个人一旦踏上了任何一个岗位，你就选择了一份责任，拥有了一份使命。要承担职位赋予你的责任——按时按质负责的工作，对所做工作的结果负责。常言道：自己的孩子自己管好。只有强烈的责任感才能推动一个人将持续的做好事情视为自己的义务！

当然，工作中光有责任感是不够的，还得要有发自内心的工作热情。我们常说，从一个人从事的态度就能判定这个人的水平深浅。把平凡的事做得不平凡，让我们自己的行动和表现来说话，追求卓越是一种人生态度也是一种境界。

卓越不是完美。因为完美会使你受挫，使你被削弱，而卓越却是一个尽其所能去做到最佳的，不断前进的目标。在追求卓越的过程中，你可以不断地取得最佳，不断地打破个人记录，提高过去取得的成绩，从各个层面的成就出发，从而让自己变得坚不可摧。

卓越很昂贵，你必须付全价；卓越很昂贵，但回报丰厚，成功最怕“卓越”二字。做事细心、严谨、有责任心是卓越；做人坚持原则，不随波逐流，不为蝇头小利所惑，“言必行，行必果”，也是卓越；生活中重秩序，遵纪守法，甚至小到起居有节、衣冠整洁、举止得体，也是卓越的体现。卓越就是不放松对自己的要求，就是在别人苟且随便对自己仍然一如既往坚持操守，就是高度的责任感和敬业精神，就是一丝不苟的人生态度。

感恩之心。常思奋进之志，常怀感恩之心。神州之上，盛世已经远航，这是我们盛世每一个热爱生活的人必备的基本素质，也是一种态度。落叶归根，那是感恩泥土的栽培；送人玫瑰，手留余香，那是感恩人性的美丽。怀抱一颗感恩的心，犹如在生命的旅途中点燃一盏明灯。凡事感恩，学会感恩，未来必定充满阳光，生活必将多姿多彩。

我们今天站在哪个位置并不重要，但我们下一步迈向哪里却很关键。上帝对每个人都是公平的，我们不能延长生命的长度，但我们却可以增加生命的宽度，重要的并不在于我们现在的地位是多么卑微，或者从事的工作是多么地微不足道，只要我们强烈地渴望攀登成功的巅峰并愿意为此付出艰辛的努力，那么总有一天我们会喜笑颜开如愿以偿。

忠诚爱家，责任建家，感恩兴家，这是咱盛世人心灵的共鸣，心声的共振，是对盛世这个大家庭尽情的呐喊，尽心的呼唤和尽力的行动，盛世在飞奔，心语在飞翔，我们盛世创业必将在段总和“三个着想”“五心、百分百”原则的正确指引下，攻坚啃硬，勇往直前，共浴阳光，齐担风雨，续写盛世更加灿烂的明天！

盛世心得

银川售后服务 李伟

我于2008年12月24日进入盛世到现在，已是5个年头了。在这些年盛世的工作生活中，我明白了很多事情，也收获了很多。同时伴着盛世一路走来，看到在各位领导的带领下，在同事们的努力下，我们的盛世在一步步的成长壮大，心里由衷自豪！

进入盛世和同事们共事，让我明白了团队协作的重要性，任何一件事情，一个人的能力再强，也会力不从心，只有团队合作，才能更好的完成工作，做好事情。例如：在一个集体中如果成员之间缺少基本的信任，那么成员之间就会在同伴面前保护自己，以求明哲保身，只要与自己的利益无关的事情便高高挂起，不愿彼此负责，那么谁会对团队负责呢？所以，要加强与他人合作，就必须对集体对团队忠诚，有责任心，有意志力，而且还要有着对于自身团队的荣誉感、使命感。正所谓“人心齐，泰山移”。所以，学会与他人合作，发挥团队精神，可以使我们收到事半功倍的效果，也是我进入盛世的最大收获！

金蝶 ERP 软件培训又一次收获

2013年10月29日-30日进行的金蝶ERP软件系统培训过程中，参加培训的同事从销售订单到采购入库、出库等一系列内容进行了深入了解和学习。通过这次全过程培训，财务部和配件部的同事们体会颇深，在学习知识的同时也发现了好多工作中的问题，通过对这些问题的适时解决，培训后，他们的业务水平有了更进一步的提高。

昆明服务站 杨俊娇 说：

经过两天的系统培训，加深了我对金蝶系统的认识，提高了业务能力，工作思路也更加清晰，对我今后的工作帮助很大。

昆明服务站 周冬梅 说：

通过金蝶ERP培训，我认识到了自己的不足，更加清晰的认识到自己要不断的学习，培养和吸取新的专业技能，以后更好的为公司和客户服务，为公司创造更多的价值。

昆明服务站 金芳 说：

通过ERP培训，我更加清晰的认识到企业的运作和经营过程，也更加明确了我的团队工作精神。各部门只是公司整体的一部分，部门之间协调运作，有效互动，才能促进公司更好的发展。

西昌服务站 杨进 说：

在学习金蝶系统操作中，大家都提出了不同的使用问题，特别是针对出库的汇总明细表和大修业务以及压管车间的流程细节讨论较多，很多问题在当时就得到了解决，通过培训会使我的工作更加高效。

西昌服务站 许名珍 说：

金蝶K3 ERP软件上机实习过程中，我深深地体会到现代IT技术与现代前沿管理思想有机结合的强大力量，认识到知识的重要性。在今后的工作中继续学习、实践，最后能够熟练的操作。

西昌服务站 王星月 说：

通过这次培训了解了软件的使用方法和操作流程，让工作起来更加方便快捷，但实际操作的过程中也发现软件本身存在很多的不足，还需要不断完善。

培训是对员工最好的投资，是员工最好的福利，是企业的希望工程！

厚积于冬之深沉，薄发于春之萌动。《盛世精神》如一位知音，伴随着我们走过了一个年轮，时间带走的只是年份，而岁月给我们沉淀下的是盛世人的卓越精神和骄人业绩。

从来好事天生险，自古瓜儿苦后甜。

要实现这样的目标，需要付出艰辛的努力、辛勤的耕耘和不懈的坚持。《盛世精神》承载着盛世人的殷切希望，有了大家的支持和呵护，相信，在这寸尺之间，定能结出更加醇香的文化硕果。

主编 刘艳辉

盛世创业
为您提供最有特色的
运输解决方案

开拓是本 服务是根 拼搏进取 天道酬勤