理士人

LEOCH 理士电池 LEOCH BATTERY

肇庆理士
江苏理士
安徽力普拉斯
安徽理士电源
斯里兰卡理士
马来西亚理士

2018年第8期 总第212期 理士国际宣传部主办 www.leoch.com 内部资料 免费交流

苦练内功，学以致用，打出我们的尊严

——校长在理士大学2018“战马行动”集训营上的讲话

大家的掌声非常热烈，我很受鼓舞，这是对我们理士大学的支持和期盼，激励着理士大学的干部、员工一起把理士大学办得更好。

最近越来越多的经销商问我们，你们理士大学在学什么？我们能不能也去理士大学学习？因为他们看到我们培训期间的照片，感到很激动，他们也很爱学习，想进步。这说明理士大学不仅能让我们自己受益，而且能让外面的人甚至是客户都能感受到我们理士大学的精气神。我感觉到我们理士大学这次培训的第一个收获就是精气神，非常好！

我们一直强调要学习，只有学习，我们才能不停地进步，对“以客户为中心”的理解才会越来越深入。什么是以客户为中心？就是要为客户创造价值，没有价值就不是以客户为中心，我们要持续地追求以客户为中心。以客户为中心是一个系统工程，不仅在座学员们要把它学进去、把它做到位，其他部门的人也要把它做到位。生产以客户为中心，就应该做到成本比别人更低，质量比别人更好，交付比别人更快。为什么将来三分天下，理士必有其一？是因为我们一定能为客人提供我们的价值，而不是靠欺骗客户。我们每个人都要把“以客户为中心”扎根在脑海里，变成我们的行动，我们不需要说做得有多好，只需要比上一次更好就行。不断提升我们的价值，这就是我们面对的挑战。

刚刚有人提到学习要“清空”。“清空”就是要打开自己头上的天花板，让成长没有限制，可以无限成长。只要我们能够以开放的心态去学习，就能够去学习到成长。我们理士要打造成学习型组织，我们要不断地学习、不停地进步，以适应不断变化的世界。

我们重视学习，学什么？学两样东西，第一个是学做人，第二个是学做事。怎么学做人？人有三观：世界观、人生观、价值观。知道我们价值观的对与错、知道基本的价值底线是我们在课堂上要传授的，知道怎样去打造和引领你的团队精神，营造一个好的团队气氛，这是成功致胜的关键法宝之一。这叫正能量。第二个我们要学的是怎么去做事。我们需要被赋能，需要去学习专业知识，掌握专业技能，有更好的做事本领。这叫接地气。

是不是这10天的学习就能给我们充分地赋能？我们是不是就不用再学习了呢？不是！今天学明天练，一样也是学习，反复习练熟能生巧是“习”的本义。我们要求从今年开始，所有的干部和13级以上的职员全部都要来理士大学脱产学习10天到15天。每年都要学，有不同的班，不同的内容，有专业型的，有混合型的，也有价值类型的。我们的总经理也是如此，总裁也是如此。闭门学习非常重要，怎么闭门?在学习期间手机、电脑都不能带，专心学习，而且自己在其他的时间还要自学、自练，提升战斗力，使自己的武功越来越高强。

学习完之后怎么办？学习完之后就要展示出你的狼性。狼跟其他动物的区别是什么？它的区别主要是三点。第一，嗜血成性，很远的地方一滴血它都能闻到。我们在座的每一位专职销售的学员都要“嗜”枪声、号声成性，随时准备厮杀、随时准备去抢那块肉。第二，不怕死，狼群进攻的时候没有对生命的顾虑，就是冲锋，就是获得，就是胜利，那是十足的为胜利而献身的精神。第三，团队精神，狼是典型的“胜则举杯相庆，败则拼死相救”。这是我们要学习的狼的特点和精神。

为什么我们要变成狼？狼跟羊有什么差别？狼的求生欲比羊大得多，因为狼找不到肉就得死，羊没有这个顾虑，因为到处都是草。要说苟延残喘地活下去，也很容易，但狼不是这种本性。我们的期望和追求也绝不是苟延残喘地活着，我们是要去战场上拼杀、厮打，打出一片属于公司的天地，打出一片属于我们个人的天地，狼性十足地活着。人被尊重，绝不是因为跟哈巴狗似的走出去见人就摇尾巴，见人就点头而被尊重的，是因为有能力、有能量才被人尊重的，是因为你能被值得尊重而被尊重的。你用知识武装自己，你用本领强壮自己，你要用学到的本领和知识在战场上拿回别人对你的尊重，拿回竞争对手对你的尊重，拿回战友对你的尊重，拿回公司对你的尊重。去拿！去拼！去杀！就是你的出路！让我们一起用我们的能量让行业看到我们，让世界看到我们，使我们的公司能够成为行业里的好中最好，强中最强！

我们将会是世界级的理士。什么是世界级？有一天，世界变小，地球村的村民要面对其他星系的挑战，外星人问：“我想跟你们地球上的电池公司说话，谁是代表？”理士人可以回答“我!”理士它能代表地球！这就是我们的追求！

每天我都能听到很多好的战报，也听到很多不好的战报，我们每天都在面临着很多困难，每天都得解决很多的问题，尤其到我手里的问题可能会更大一点。但是我很有信心，为什么？因为有各位。我们在座的每一个学员都有能吃苦的精神，有奋发学习的劲头，我们勇于面对对手，我们敢打大仗硬仗，我相信我们一定能打胜仗。打胜仗是核心问题。一切工作、全部心思、所有战斗力都向能打仗、打胜仗聚焦、发力。去争取胜利是刚性标准。

世界蓄电池行业今年是一个困难的行业，其实所有的行业都是困难的行业。这说明了什么？竞争会越来越激烈，越来越残酷。希望你们回去之后，夜以继日，拿出听课的精神去谋局，去布局，去开战，去击败对手，打出我们的尊严，打出我们的脸面，打出我们的形象，打出属于自己的未来！

人生很短，我们要把我们的名字刻在理士发展的里程碑上，我们要把理士刻在电池行业发展的历史上。让我们共同努力，为目标而奋斗，我们可以做到，我们也一定能做到！

安徽省副省长周喜安一行莅临安徽理士考察指导

本报讯（张赛赛）7月8日，安徽省副省长周喜安一行莅临安徽理士考察指导，濉溪县县长郭海磊等领导陪同。

周喜安副省长一行参观了理士展厅，详细了解理士电池在国内外生产经营情况及蓄电池行业的发展前景。周副省长还与理士国际运营总裁董捷探讨了蓄电池行业面对中美贸易摩擦可能产生的影响和应对措施。

周副省长充分肯定了理士国际的经营发展，并指导公司要坚持创新，打造高质量产品，提高产品核心竞争力，强化品牌意识，瞄准国际市场，努力扩大出口，加快理士对外贸易发展步伐，早日成为世界级制造商。

淮北市委常委、常务副市长朱浩东慰问安徽力普拉斯困难党员

本报讯（陆丽）日前，淮北市委常委、常务副市长朱浩东在濉溪县委常委、副县长苗中治陪同下到安徽力普拉斯走访慰问困难党员，公司党总支副书记李纪清等有关部门同志进行了热情接待。

朱副市长详细了解了困难党员王军祥的生活工作情况，鼓励他树立生活信心，为员工做榜样。他嘱咐公司党支部要充分发挥战斗堡垒作用，帮助困难党员解决实际问题，让员工从一件件小事、一个个细节中感受到党的温暖。

濉溪县委副书记、县长郭海磊慰问安徽理士困难党员

本报讯（陆丽）“七一”前夕，濉溪县委副书记、县长郭海磊在区党工委书记、管委会主任李瑞新陪同下来到安徽理士走访慰问困难党员，公司党总支副书记李纪清等有关部门同志进行了热情接待。

郭县长与公司困难党员孙本清进行了亲切交流，详细了解困难党员的生活工作近况，并鼓励他要对生活充满信心，积极战胜困难，发扬党员精神，认真工作，为企业发展贡献自己的力量。

安徽理士组织“持续抗高温，一线送清凉”活动

本报讯（张赛赛）日前，安徽理士积极应对连日来的持续高温天气，组织“持续抗高温，一线送清凉”活动，切实做好高温防暑工作，保障员工更好开展日常工作。公司给广大员工发放解暑冰棍，保障各车间饮水房纯净水供应，在炎炎夏日中让一线职工感受到了缕缕清凉。炎热的酷暑难以抵挡理士人的冰爽清凉，在这场“理士清凉”与“七月酷暑”的比赛中，理士完胜。

安徽理士、安徽力普拉斯八一建军节慰问一线公安民警和消防战士

深入学习贯彻党的十九大精神
安徽理士“八一”慰问一线公安干警

本报讯（张赛赛、陆丽）8月1日建军节，安徽理士与坚守岗位一线的濉溪县公安民警和消防战士送去关怀慰问。

一线执勤民警和消防战士不惧酷暑，坚守岗位，是保障社会安定的人民英雄。安徽理士努力践行社会责任，积极增进军企关系，回报社会，为了感谢一线岗位上的辛劳付出，值建军节之际为县公安民警和消防战士送上饮用水、毛巾、西瓜等防暑解暑慰问品，并关心嘱咐他们注意防暑降温，珍重身体。一线战士们对安徽理士表示衷心感谢，纷纷表示将在今后的工作中以实际行动促进全县社会发展和长治久安，发挥更大的作用。

中国移动广东公司领导嘉宾一行莅临肇庆理士参观交流

本报讯（曾水英）日前，中国移动通信集团广东公司动力专家程晓煜、王强，深圳公司施斌，肇庆公司卢敏等领导嘉宾一行莅临肇庆理士参观交流。

中国移动广东公司领导嘉宾一行参观了公司展厅，认真听取了公司发展历程、企业规模、产品种类以及企业经营情况等介绍，对公司发展及新产品研发情况给予了充分肯定，并表示以后会与理士国际加大合作力度，开创更辉煌的共赢局面。

广东高科技产业商会企业家一行莅临江苏理士参观交流

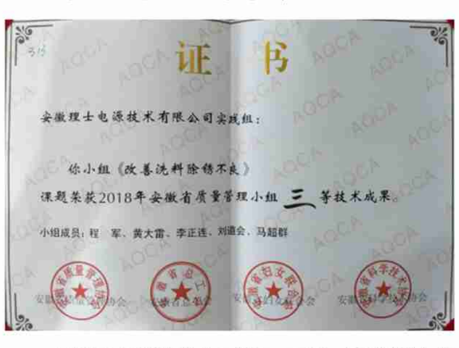
本报讯（衡琳）7月28日，广东高科技产业商会执行会长王理宗等商会企业代表携手金湖县委书记张志勇等政府领导莅临江苏理士参观交流。

理士国际董事局主席董李先生向王理宗会长、张志勇书记一行介绍了公司发展历程、产品种类、社会贡献，以及目前企业的经营状况及未来发展布局等情况。张书记对江苏理士取得的成绩及对当地做出的贡献给予了充分的肯定，王会长也表示希望带更多的企业到金湖来合作交流。

作为广东高科技产业商会会长、理士国际董事局主席，董李先生表示不仅理士国际在金湖茁壮成长，做大做强现有项目，还将把更多的企业项目带到金湖，助推金湖社会经济发展。

版权所有，如需转载，请与理士国际宣传部联系。

安徽理士荣获2018年安徽省质量管理小组三等技术成果奖



证书

安徽理士电源技术有限公司实战组：

你小组《改善洗料除锈不良》

课题荣获2018年安徽省质量管理小组 三 等技术成果。

小组成员：程 军、黄大雷、李正连、刘道会、马超群

本报讯（尹建光）7月23–25日，安徽理士作为知名企业代表受邀参加安徽省质量管理小组成果展示交流会议，传承QC精神，助力质量提升。

安徽理士以《改善洗料除锈不良》为课题的QC成果报告通过安徽省质量管理协会初选，并在本次交流会议上做了详细报告，获得在场评委老师们好评，最终荣获2018年安徽省质量管理小组三等技术成果奖。

江苏理士开展2018年困难职工帮扶活动

理士国际爱心基金会慰问款发放仪式!

本报讯（衡琳）8月24日，江苏理士开展2018年困难职工帮扶活动，行政副总经理金朝阳、摩托车电池车间经理高迎建为本次帮扶活动的12名困难职工发放了共计47000元的助困基金。金总向困难职工传达了公司对他们深切的关怀，鼓励员工克服困难，并表示公司是员工的坚实后盾。困难职工深受感动和鼓舞，表示在今后的工作中为公司的发展做出更大的贡献。

江苏理士为切实做好困难职工的帮扶工作，让大家感受到公司大家庭的温暖和关爱，江苏理士爱心基金会在"救急"原则的基础上增设“助困”模块,设立困难职工帮扶制度，开展帮扶活动，帮助困难员工克服困难。

江苏理士举行2018届大学生交接仪式

本报讯（张雅真）在结束了为期一个月的实习之后，2018届大学生将步入不同的部门，正式走上各自的岗位。江苏理士高度重视大学生的学习发展，为使大学生能够更好更快地融入集体，方便工作高效开展，于8月1日举行了大学生交接仪式。2018届大学生28人、人力资源部同事、各用人部门负责人及公司领导出席了本次仪式。

交接仪式上，各部门负责人在接收函上郑重签字，表示了努力带好新人的决心，并向大学生表达了热烈的欢迎，送上了诚挚的寄语。大学生代表发言表示，作为部门新人需要认识生活，热爱生活，持续不断学习成长，充分展现大学生的风貌，并为企业带来新思维、新想法与新活力。

行政人事副总经理董娜女士作总结讲话，要求各部门负责人要做好大学生的老师、医生、家长三个角色，指导新同事尽快适应工作，为他们答疑解惑，生活上多加关心关爱；并希望大学生们作为部门新人要脚踏实地，德才兼修，勇于创新实践，持续学习，努力成长为优秀的理士人。

江苏理士携手辽宁广电举办技术交流会议

本报讯（梁俊义）7月17日，应辽宁广电客户邀请，我司和辽宁广电携手举办关于蓄电池使用维护的技术交流会，广电维护部门主要技术骨干和领导一起参与交流讨论。

近期，辽宁办事处在持续跟进广电客户开拓广电市场业务过程中双方达成一致意向，才促成了此次技术交流。为确保此次交流顺利有效的展开，特意邀请公司技术部袁总现场支持，交流现场，袁总就当前蓄电池行业趋势、我司发展历程和前景以及铅酸蓄电池的使用维护进行了深入简出的讲解，客户也和我们积极交流互动，交流取得良好的效果。

此次技术交流，不仅展示了我们的专业、我们的实力，获得了客户一致好评，同时也极大有力地促进了我们和客户的关系，为我们进一步打开辽宁广电市场打下了良好的基础。

肇庆理士举办第二季度员工生日晚会

本报讯（蓝东萍）7月12日，肇庆理士举办第二季度员工生日晚会，员工相聚一堂，热情盖过似火骄阳。

计划部谢文平经理在晚会上致辞，他祝贺寿星们生日快乐，并给炎热天气下仍奋斗在生产一线的兄弟姐妹们带来了公司真切的问候。

晚会为现场寿星们安排了知识抢答、报纸拔河游戏、抽奖等精彩活动项目，寿星们乐在其中，共同度过一个欢快的夜晚。

肇庆理士举办2018届大学生展厅介绍演讲比赛

本报讯（邓桂英）8月11日，肇庆工厂举办了2018届大学生展厅介绍演讲比赛，藉此机会提高新入职大学生对公司发展历程及产品知识的认识。

本次活动中，各参赛选手以脱稿演讲的方式对肇庆理士展厅进行详细生动介绍，充分展现了新入职大学生的风采，同时也实现了自我提升和锻炼的一次蜕变。本次演讲比赛共58名大学生参加，经过角逐评比，最终外贸部丁相玉等11名大学生脱颖而出，分别获得一、二、三等奖及优秀奖等奖项。

抗洪抢险保家园，理士人在行动

本报讯（张赛赛、赵娜娜）8月17日，濉溪县受台风影响普降大暴雨，安徽理士、安徽力普拉斯深受暴雨洪涝灾害的影响。面对洪涝，公司全体员工积极应对，上下一心。公司领导紧急安排防御防护措施，各车间部门防汛工作责任到人，各级防汛责任人分工协作，深入厂房车间，加强检查，确保组织到位、人员到位、措施到位，将工厂灾害损失降到最低。

暴雨过后，公司紧急进行排涝处理，并组织会议安排进行灾后清理工作，并强调用人、用工、用电安全，保障工厂生产的有序进行。

理士国际各工厂分别组织举行2018届大学生迎新座谈会

本报讯（衡琳、周振宇、杨秀娟、蓝东萍）为帮助新加入公司的2018届大学生们尽快融入公司集体，理解公司企业文化，尽快树立主人翁意识，理士国际各工厂分别组织举行迎新座谈会，欢迎新加入公司的新同事。

迎新座谈会上，新入职大学生逐一进行了自我介绍，结合自身的工作情况畅谈对大学校园走向工作岗位的感受及一些困惑，同时感谢公司所给的发展平台，并对公司各部门和相关同事的帮助表达了深深的谢意，他们都表示今后将更加珍惜工作岗位，更加奋发图强，为理士国际更进一步的发展出大贡献力量；各部门负责人及公司领导也为大家一一解答疑惑，往届优秀大学生代表也向2018届大学生交流分享了他们参加工作以来的经验及心得感悟，希望大家加强学习，尽快适应工作岗位，以积极的心态面对生活和工作，在工作中保持激情，努力成长。

最后公司领导勉励大家要以崭新的面貌投入到新的人生征程，并对大学生提出了希望和要求，希望新大学生迅速适应新的环境，新的工作岗位，转变思想，多学习，多思考，多做事，做一个“忠诚、坚韧、拼搏、贡献”的理士人。

安徽力普拉斯举办2018年第一期劳动技能大赛

本报讯（赵娜娜）日前，为提高公司员工的学习、操作技能，增强员工立足岗位、相互协作精神，在公司内部营造员工间的“比、学、赶、帮、超”的良好氛围，保证生产和质量的持续提高，安徽力普拉斯举办了以“比思想、赛技能、比风格、赛水平”为主题的2018年第一期劳动技能大赛。

8月10日，在总装车间正式开始第一轮比赛，本次比赛评委由人事部、生产车间、品保部及技术部等各部门相关人员联合组成。评委通过对车间工序产量达成情况、质量自检情况、工艺操作及现场5S等几大方面进行评比考核。参赛选手们热情高涨，比赛过程中也是严守纪律，规范操作，争分夺秒，认真对待本次技能比赛，为接下来其他各车间及工序的比赛开了好头。

本期技能大赛将持续至10月份，各车间进行多轮比拼，结果将会在工厂10月份大早会上进行宣布并进行奖励。

江苏理士组织应届大学生与通讯员采风活动

夏日盛宴——泼出青春活力，秀出真我风采

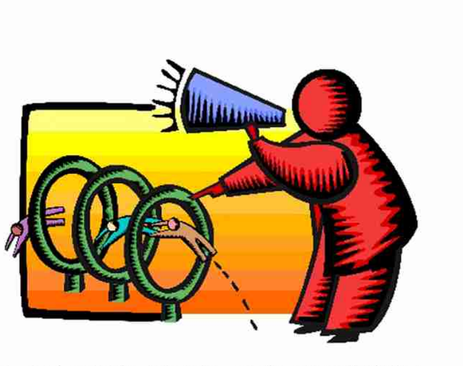
本报讯（衡琳）8月26日，江苏理士组织了应届大学生与通讯员采风活动，旨在丰富大学生与通讯员的文化生活，激发通讯员创作热情，提升大学生对公司的归属感，增进员工感情。

本次采风活动地点是全球面积最大、品种最全、花期最长的观荷赏莲园——国家4A级旅游景区——金湖荷花荡。在景区内，大家坐上观光小火车，游览了浩渺的湖面、荷博园、荷文化体验馆、水草世界·精品荷花培育基地、荷仙广场、百荷园等众多景点，并在景区标志性建筑——荷花仙子处下车自行游玩。

大家玩得非常开心，游船、观湖、采莲、赏景、品尝特色小吃，其乐融融。中午时分，大家齐聚附近的渔船上品尝当地特色美食，正所谓靠山吃山，靠水吃水。大家在这里感受大自然的气息，品尝湖里的动植物大餐，进一步了解了金湖的美食文化，心情无比舒畅。通讯员们带着喜悦，更是感受到理士大家庭的温暖，让大家在陪伴家人的同时，开心地度过了一个难忘的假日。

通过此次活动，大家在大自然中放松心情，缓解工作疲劳，增进彼此间的感情，也让大家感受到理士国际大家庭的温暖，更加坚定了日后要更加努力工作的决心。

争创效益，从你我做起



盈利是企业向前发展的必然要求，企业只有盈利，才能加大基础建设、研发和创新方面的投入，而加大研发和创新才能更好地提升产品质量，有利于降低成本，提高产品质量。那么，公司想要实现盈利，拥有高技能、高效率的员工队伍是基础，就要求公司内部每一位员工都要尽最大努力提高自己的自身本领，创造效益。

对于一名战斗在生产一线的充电工来说，想要打造自身的本领，为公司创造更大效益，要从做到以下几点开始：

一、过硬的充电技能和丰富的充电知识。

只有熟悉了解各项充电工艺，熟练掌握并应用各项充电操作技能，才能保障才能减少因操作不当或不符合工艺要求而造成的损失。

二、保持“饥饿感”，培养自己的学习能力。

电池产品的生产和要求不是一成不变的，而是在根据市场变化过程中不断进行优化和创新的，新工艺的下达，新措施的实施，这要求充电工要尽快学会并能够正确应用，紧跟公司发展步伐，努力不断学习，保证自己不掉队，从而生产出符合要求的优质产品，提升工作能力和工作效益。

三、善于总结和创新。

平时的工作中，每个人都会遇到很多的问题，此时我们要积极主动对问题进行总结和分析，总结自己工作中的不足，分析问题出现的根本原因，并吸取经验，总结教训，制定措施，及时改正；对有利于生产的方法和建议，要大胆提出，与团队一起不断改善提高，理论结合实践，做一个有思想、能打仗的理士人。

四、要有“螺丝钉”的精神。

做公司的一颗螺丝钉，不断钻研学习专业知识，努力做好自己的工作，在自己的工作岗位上发光发热。

公司正在从“以规模扩张为中心”向“以盈利为中心”转变，我们每个人也都必须紧跟公司发展步伐，提升自身本领，提高工作效率，为公司创造更大效益，早日成为世界级的制造商。

安徽力普拉斯总装车间 吴信权

打造本领，创效益

提高内部员工自身本领创造效益，是企业长远发展的基础保障，“本领”与“效益”是相辅相成的，只有企业打造好自己的本领，才能创造更多的效益，有了好的效益进而有利于能加强自身本领的打造。对于企业来说，如果把本领看成一个整体，可以分为企业的创新能力（包括研发、设计等能力）、营销能力、仓储运作能力、团队执行能力等。企业只有具备这些能力并发挥，才有可能创造出效益，才有可能保持较大的盈利能力。

结合自身的工作经历，我觉得作为一名销售员只有具备技术力、理解力、执行力，团结力这4种能力，才能保持个人的盈利能力。

首先，一名销售员要想具备盈利能力，必须有技术力。所谓技术力，就是对自己产品的熟悉了解程度，如果对自己的产品都不熟悉，根本无法进行销售。我曾经认识一个业务，由于对产品不熟悉，给客户发错产品，结果造成了损失；但是，如果对产品足够熟悉，就能增加客户粘度，有利于业务的顺利开展，从而能够很好地增加销量，提高盈利能力。

其次，作为一个销售人员还需要具备理解力。这个理解力分为对公司政策的理解力和对客户的理解力，对公司政策理解准确，对政策理解到位，才能更好执行；但是对客户理解要有原则，只有这样才能保持和客户之间距离，做好销售工作，做到和客户“只谈恋爱，不结婚”的状态，确保公司利润不受损失，增加盈利能力。

再者，作为一个业务还需要具备执行力。再好的政策需要和客户接触再能产生反应，才能验证政策可行性，是否符合市场规律，把市场信息反馈给公司决策层，使决策层能更好地制定政策，并确保政策的可行性，从而保证公司持续不断的获得利润，确保盈利能力。

最后就是团结作战能力，因为一个人的智慧是有限的，大家只有团结作战，力出一孔，才能发挥更大效应，才能快速解决市场存在的问题，更好地服务好客户。

总之，作为一名销售员，一定要扎实学习知识，既要提高沟通能力，又要学习公司文化、产品知识，增强自身本领，为公司创效益，为公司发展贡献属于自己的力量。

内贸六纵北京办 李钢

高效运营，高效盈利

近几年，公司飞速发展，销售额持续提升，取得了喜人的成绩，企业规模也在不断壮大；随着市场占有率不断提高，公司的发展方向也从“以规模扩张为中心”逐渐向“以盈利为中心”转型，以实现盈利最大化为目标的高质量发展模式已成为我们当前的主要目标。

利润永远是商业经济活动中的行为目标，没有利润就无法生存，更无法扩大规模，可是面对现在竞争激烈的市场形式，很多企业被迫进行超低利润的产品销售，甚至是亏本销售。那么，在这样的环境之下，如何才能够提升利润？以下是个人结合自身工作的一些看法。

一、开源节流

提高销售额并降低成本是企业提高利润最简单有效的方法。对于我们销售人员来说，减少不必要的开支则是重中之重，用最小的成本达成最好的效果，这是非常能体现一个销售人员能力是否强大的重要因素；减少不必要的礼品和餐饮，减少住宿费用，提高每一次行程的效率，选择最适当的出行方式，这些都可以在销售过程中节约一部分成本，如果每个人都能够做到这些，就是为公司节流。

提高销售额就需要销售人员不断提高自身的销售专业技能，在服务好老客户前提下，开发新客户，开拓更广大的市场。

二、推陈出新

当传统市场的产品竞争激烈，利润空间缩小时，我们应该不断开发更具竞争力的新产品来代替传统产品，像公司推出的铅碳电池，高温电池，高倍率电池，不断向市场推广新产品，提高市场竞争力，弥补市场竞争导致的薄利。

三、市场创新

市场是企业的生命，创新市场就是要从传统市场的改革以及开拓新市场两方面来提高产品的利润。开拓以前不曾进入的市场，了解清楚现有市场的需求情况，使公司高利润的产品进入市场，从而达到提高公司利润的目的。

企业提高利润的根本在于开发新的市场，开发新的客户和创新，并降低成本。但无论哪种方法，都是围绕“市场为先”的根本理念展开，不断开拓市场、拓展客户群体、不断扩大合作范围并筛选优质的客户进行合作，都是实现企业高效盈利的好方法。

内贸一纵 任晓新

技术引领，效益为先

公司正在从以“规模扩张为中心”向“以盈利为中心”转变，技术工作者必须坚持“技术引领效益”，切实实现以技术革新和技术规范化为中心的工作战略转变。

技术工作规范化和系统化是技术工作者在“技术引领效益”中的基础，技术工作规范化和系统化的内在就是将技术工作的流程进行制度化。在制度化的工作流程中，所有技术工作能够有条不紊地进行，避免出现职责分工不明、工作流程沟通不畅、职责交叉责任认定不明等现象，并以此提高工作效率。同时在进行技术工作流程制度化，实现技术工作规范化和系统化后，我们的日常工作便可以做到有迹可循，避免重复劳动，真正的提高工作效率。

在“以盈利为中心”的思想指导基础下，技术部门需要做到的不仅仅是自身工作流程的改进和规范性，更重要的是要以“技术引领效益”为原则，将自身的所有工作开展立足于生产效益的提升之上。

首先，要实现成本的有效控制。以技术手段进行技术革新，为生产部门改进工艺降低生产成本应该是我们技术部门在新形势下的工作立足点。在此前提下就要求我们技术部门深入生产，认真聆听生产车间的见解以及他们对于生产工艺流程的改进建议，同时要注重与生产一线员工的沟通。然后以“大胆假设，小心求证”的态度认真评估有哪些生产流程和工艺技术可以在维持产品性能的基础上得到成本的控制。在进行工艺改进和成本控制的时候，我们技术部门还要避免出现“闭门造车”的困局。技术部门的工作要勇敢大胆地走出去，向同行业的厂家进行学习，认真对比双方的工艺差异，仔细评估后实现工艺的最优化。在进行工艺成本核算和工艺问题解决的时候，要注意考察分析兄弟工厂对应的解决方略，还要分析竞争对手对于相应工艺问题解决的方法策略。以此便能够最大程度地提高技术工作的高效性。

其次，所有技术岗位都要服务于生产一线。技术部门除了要通过技术手段实现技术革新来保证生产效率最大化，还要实现生产工艺的精益管理，全面提高产品的品质。通过严格过程控制工艺，实时把控每一个可能出现品质问题的工艺要点。在进行品质控制的过程中要充分发挥技术引领的作用，联合包括生产、品保和设备等部门对生产六要素进行全面监测。技术工作要牢牢抓住生产关键岗位人员的培训，使他们能够熟知相应工艺标准的控制要点，同时还要注意联合品保部对来料检验进行高标准的控制，联合设备部对设备进行定期检查并且使其常态化。

最后，生产工艺系统化应当成为我们技术工作的重中之重。科学合理的系统化工艺是生产优质产品的决定性因素，也是一线生产部门进行正确加工操作的依据。生产工艺制度化要求我们技术工作需要为生产过程编制系统的过程控制文件，以便于实现生产工艺进程的可控制性。在进行这项工作的时候，力求做到“有法可依”、“有法必依”、“执法必严”，因此便要求我们做到整个生产过程中的所有操作要点和设备参数都能够有标准的文件进行指导支撑。在进行工艺文件修订的时候要注重现场生产，通过反复试验和正确的设计来提高工艺文件的适用性，使其能够充分发挥指导生产的作用，促进生产质量提升，提高生产效率。

在公司集团战略转变的新形势下，技术工作必须跟随公司战略的转变，适时调整工作要点，通过工艺创新改进实现生产成本的优先控制，与此同时还要能够通过对于生产过程工艺的有效把控来实现保产增效的目标达成，最终实现技术工作“技术引领，效益为先”的战略目标。

肇庆理士技术部 来强

战必用我，用我必胜

——理士大学2018“战马行动”集训营战火不熄

本报讯（黎伟坤）金戈铁马，为战而生；战必用我，用我必胜！气吞山河，舍我其谁！

2018年夏天，战马奔腾，战鼓不息，理士大学2018“战马行动”集训营的战斗号角响彻长空，各地销售精英百战归来，换上戎装，带着空杯心态回到理士大学交流学习。学员们充满活力，斗志昂扬，他们在理士大学的课堂上认真听讲，努力思考，积极参与各项体验项目，“战马行动”集训营成为了销售精英们实现成长蜕变的平台，也是销售精英们成长为铁军的新开始。

“战马行动”集训营得到了公司高层领导的大力支持，或出席集训营开营仪式为学员们送上鼓舞人心的寄语，或为学员们送上生动精彩的实用课程；同时，“战马行动”集训营的顺利开展也离不开重庆工厂行政人事部同事们的大力支持，正是他们有效保障了所有参训学员的衣食住行，让学员们能更加安心投入到学习中去实现自我蜕变。

理士大学校长董李先生多次百忙中安排时间为学员们授课，带领大家回顾公司的过去，分析当前市场，为公司未来的发展指明了方向，并要求学员们坚持弘扬“以客户为中心，以贡献者为本，长期拼搏和奋斗不止，爱护集体”的理士核心价值观，坚持自我批判，早日实现成为蓄电池世界级制造商的目标。

理士大学副校长郑丽清女士、武静女士等公司高层领导与学员们进行分享，珍惜培训学习机会，学以致用，工学相长，一起努力完成蜕变、升华之旅，成为一支“战必用我，用我必胜”的销售铁军。

理士大学作为“战马行动”集训营的整体统筹部门，倍感使命光荣与责任重大。理士大学结合参训学员实际，通过实行分班分组的形式，让所有参训学员在有合作、有竞争的环境中相互激励，不断学习提高；在集训营课程安排上含括了企业文化理念、营销策略、流程管理、产品与市场认知、财务及人力资源管理等课程，并在课程中设置穿插许多富有挑战性的拓展体验项目，通过不同的活动形式，锻炼了学员的责任意识、团队意识、分工意识、逻辑思维以及创新意识等能力。学员们在各个项目中不断地挑战自我，突破自我，不但提高了团队的凝聚力，更是收获了无比真挚的友情，从一个个陌生的个体拧成了一股绳，成为了一支优秀的销售铁军！

“战马行动”集训营烽火不断，学员们意气风发，百战归来再学习。理士大学通过系统化的课程、形式多样的拓展项目，结合工作中的问题，用混合式教学模式帮助学员们完成自我蜕变，经过锤炼的销售将士们斗志满怀，蓄势待发，再次踏上战场开启新的征程，必将把誓言变成捷报频传——战必用我，用我必胜！

理士国际2018“战马行动”

【战马行动】2018.06.11签到

今日体会如下：

1.今天公司GTS项目组给我们讲解了电池的特性和特征，具体讲述了UPS电池和储能电池的原理和实际用途。我一直是负责汽车起动电池销售，对其他电池不是很了解，通过这次培训，大概了解了理士常规电池及型号，对以后我们在市场上推广和展现公司实力都有着很大的帮助。

2.拓展活动增强了我们之间的协作能力和团队精神，开始和其他班没有配合好，各自为战，没有掌握要领，导致多次的挑战失败。我觉得无论是活动还是工作都必须要有领导者带领大家跟着节奏走，才能获得理想的效果！

3.晚上的提问环节，我觉得非常好，项目组同事认真回答了每个问题，都讲解得很详细。我对公司PDM很感兴趣，希望早点给我们密码，让我们更加了解公司实力，也为更好的服务于客户，也感谢项目组的同事!

“战马行动”一期2班 廖云海

【战马行动】2018.07.01签到

今日体会如下：

1. 今天我们“战马行动”二期全体学员在各位老师的带领下，开展了两项团队活动，首先是拔河，这项活动看似是力量型活动，但也非常讲究方法。我们班在第一场赢了，但在第二场输掉比赛，我相信是对手快速对作战技巧做出了调整，市场抢单也是如此，只有永远保持动态的作战能力，才能立于不败之地。

2. 第二项是篮球项目，在没有共同训练，没有磨合熟悉的情况下，我们班男生用技术优势在项目中提前卡位，在三场比赛中依靠对队友和裁判的信任赢下了比赛。这是一场让我感动的比赛，每个人都在此项目主动找到自己的位置并发挥作用。有像周勇同学那样排兵布阵、及时调整战术的军师；有刘泳雄同学那样主动承担义不容辞肩挑重任的；有像贺周乐同学那样坚持到底、永不放弃，给予团队拼搏奉献精神的；还有像宋月月同学虽极少接触篮球，但面对敌强我弱依旧迎难而上、突破自己能力天花板的；更有众多积极做好后勤迎战最后一场比赛的拉拉队员。这是一个临时，自发组成的项目，但我们每个人都能马上投入，奔着共同的目标去努力，在清楚分工的情况下撸起袖子加油干，最终也迸发了不可思议的团队力量，我为1班全体同学点赞。

3. 最后环节是关于零秒思考，我们需要保持重复的刻意练习，才能显著提高个人的抗压能力、及时反应和逻辑思维能力。通过这个项目，让我知道万事万物皆有因果，只有理解事物之间的因果逻辑关系，我们才能有针对性和时效性地解决问题。

“战马行动”二期1班 詹秋平

签到

【战马行动】2018.09.01签到

1.校长授课篇：

哪有什么岁月静好，只是有人替你负重前行!

今天是我加入公司迄今为止最难忘的一天，也最感动的一天。在这一天，通过校长的授课，再次被咱们企业文化的深厚底蕴与魅力所折服，更加坚定了自己的信念和方向。

由于工作性质的关系，我给客户做公司介绍的机会很多，自认为也讲得很好。但今天通过校长对创立公司之初的重重艰难、坚持正义与恶势力斗争的狼性精神、独自赶赴海外参展的艰苦岁月，这背后的故事，都是今天之前我所不知道的，这一切的一切也都感动着我，这一切都是血汗的积累，来之不易，我也将倍加珍惜公司为我们提供的广袤的发展平台，感恩让我有了一份安身立命之所和养家糊口的工作机会。这一切的岁月静好，其实都是校长在替我们负重前行!

2. 拓展活动篇：

人的潜能是无限的，该炫自己的时候千万别对自己手软!

今天很荣幸能够担任3班活动拓展的班长，经历终身难忘！根据活动的规则，三个班只要有一个班没有完成既定的极限挑战，那么三个班的班长都需要接受处罚，做俯卧撑，前后加起来共做了315个，严重超过了身体的极限，前所未有的绝望、无助，有些同学看到我已经累到趴在地上都动不了，但还有那么多俯卧撑没做完，都开始流泪了。那一刻，我是完全靠意志支撑着自己已经透支的身体，不断给自己打气，我是团队的精神脊梁，我不能倒，如果我放弃了，团队的信念就崩塌了，我将愧对团队每个成员的信赖，所以我不断坚持，在团队每个人的帮助下，坚持做完了315个俯卧撑，我们团队也都做到了：胜则举杯相庆，败则拼死相救!

千淘万漉虽辛苦，吹尽黄沙始到金！我相信，在校长的带领下，我们万众一心，理士国际一定可以坚定不移地朝着我们的目标前进，成为地球上电池、电动车的代表!

“战马行动”三期3班 周远星