



云南白药集团

YUNNAN BAIYAO

传承文化 · 超越自我 · 济世为民

内部资料 免费交流

云南白药集团股份有限公司 主办 ●云新出(2014)准印连字第Y00256号 总第256期

2014年8月

云南白药 2014 年度中期报告出炉

2014 年上半年,受各因素叠加影响,中国经济步入新的运行轨道,进入新常态。面对各种矛盾和困难,公司科学决策、周密布局,切实推进“新白药·大健康”战略,内抓管理、外拓市场、开拓创新,继续专注于完善、提升综合服务平台,持续对各生产要素、资源进行优化与整合,通过围绕医药核心业务,坚持产品创新和管理提升,积极推动内生式生长、外延式扩张、整合式发展、主营业务继续保持了健康稳定的增长。

上半年,公司实现营业收入 86.27 亿元,较去年同期净增 13.16

亿元,增幅为 18%;归属于上市公司股东的净利润 11.30 亿元,较上年同期增长 1.89 亿元,增幅为 20.68%。各项主要经营指标全面完成预定目标,公司经营规模、资产运行质量、收益率、市值等指标持续健康稳定增长。

上半年,公司坚持科技引领创新、产品族群,完善市场化管理模式。公司四大业务板块各显身手,在各自的领域取得了较大进展。药品板块在深耕白药产品的同时,加快基药产品的市场开发和销售步伐,推进新产品从开发、生产到储备的梯队式积累;健康产品板

块,不断研发新品以充实产品储备,正在改变牙膏产品一枝独秀的局面,洗护产品、皮肤护理产品吸引了新的消费人群,口碑营销等新的营销策略初见成效;医药商业板块,顺应形势,加强资金周转及存货风险管控,保持平稳发展;中药资源板块,试水 O2O 模式,探索适合现代人生活方式和购物习惯、能够支撑白药未来发展的新零售营销模式。公司四大业务板块齐头并进,共同推动着云南白药的“大健康”事业稳步前进。

(本报)

云南白药入选“第六届中国最具竞争力医药上市公司 20 强”

排名	公司名称	股票代码	上市地点
1	石药集团	1093	香港
2	天士力	600535	上海
3	广州药业	600332	上海
4	红白药业	300026	创业板
5	云南白药	000538	深圳
6	信立泰	002294	中小板
7	恒瑞药业	600276	上海
8	东阿阿胶	000423	深圳
9	康美药业	600518	上海
10	益佰制药	600594	上海
11	汤臣倍健	300146	创业板
12	药明康德	WY	纽约
13	新华医疗	600587	上海
14	海思科	002653	深圳
15	复星医药	600196	上海
16	同仁堂	600085	上海
17	四环医药	0460	香港
18	天坛生物	600161	上海
19	中国生物制药	1177	香港
20	华润三九	000999	深圳
20	深圳迈瑞	300015	深交所

由中国医药企业管理协会主办,《医药界·医药经理人》杂志社和君咨询集团承办的“第六届中国最具竞争力医药上市公司 20 强暨 2014 年度最具投资价值医药上市公司 10 强评选”于 8

月 23 日揭晓。

该评选自今年 3 月启动,历时 4 个月,共计对 222 家在上海、深圳、香港、新加坡、纽约、纳斯达克上市的年销售在 1 亿元人民币以上的中国医药企业进行了财报分析。

其中,云南白药总市值为 708.08 亿元,排名第 5。纵观本届竞争力 20 强医药上市公司,涵盖的主要子行业包括:化学制剂、中成药、医疗器械、保健品、CRO、生物制剂等。总体看,中药类上市公司在今年 20 强榜单中的强势地位并未被撼动。

(资产财务中心)

云南白药情系鲁甸地震灾区



昭通市鲁甸县 8 月 3 日发生的 6.5 级地震,是云南省 18 年来震级最高的一次地震,给当地人民的生命和财产造成了严重的损失。灾情牵动着每一个白药人的心。

在得知鲁甸地震的消息之后,云南白药快速作出反应,立刻开始筹备捐赠灾区的物资,针对地震灾害特点配备定制款云南白药应急包,除了常规的清创用药、伤科用药、纱布、绷带、急救毯等应急材料之外,还配备了灾区急需的消炎、感冒、胃肠道不适等药品,以满足灾区疗伤、防病、治病的要求。为保

证该批物资能在第一时间送达灾区同胞,云南白药专门安排了一条生产线来进行生产,一线工人不分昼夜加班加点,紧急备货。8 月 5 日,云南白药集团总经理尹品耀代表公司将价值 200 万元的 1 万个云南白药应急包及灾区急需的药品捐赠给地震灾区,支援现场救援。他说:“希望通过捐赠这批物资,为抗震救灾尽企业的绵薄之力,愿灾区人民早日战胜伤痛,重建美好家园。”

同时,云南白药集团下属子公司——云南省医药有限公司作为云南省最大的药品流通企业,也是承担着云南省医药储备任务的医药企业,在 8 月 4 日至 8 月 13 日期间,先后安排 8 名驾驶员,不计成本地将 7 车药品日夜兼程运送

到灾区,为挽救灾区受伤群众的生命争取到了宝贵的时间。

此外,云南白药还协助上海医药分销控股有限公司、省一院、43 医院等药品厂商及昆明市的部分医院将捐赠灾区的药品及时运送到灾区,把社会各界的拳拳爱心传递给灾区人民。

(本报)



行业资讯

国家公布中医药法征求意见稿

日前,国务院法制办公布《中华人民共和国中医药法(征求意见稿)》,公开向社会征求意见。

此消息一出,在中医药界引起极大反响。《征求意见稿》从法律上界定了中医药的合法性,确定其法律地位,有力回击社会上一些人对中医药科学性的怀疑和质疑。确定中医药理论体系,管理

上将按照中医药的特点加以管理。全稿从中医药服务、重要发展、人才培养、继承创新与文化传播、保障措施、法律责任等方面做了诠释。其中将符合条件的中药饮片、中成药纳入基本医疗保险基金支付范围,未来中药企业将有更大的机遇及发展空间。

国家发改委发文将扶持创新药产业

国家发改委 8 月 7 日发文称,将会同相关部门,重点围绕制约战略性新兴产业发展的体制机制障碍,加快完善产业宏观发展环境,抓紧在关键领域研究出台一批重大产业政策。国家发改委重点提到了生物、创新药和高性

能医学诊疗设备,对应医药行业的三个领域分别是生物制药、新药研发和高端医疗设备。从工作计划来看,医疗设备的扶持力度会比较大,生物制药则会出台产业政策,创新药物的重点是制度改革。

医药产业内部兼并重组趋势 资本联动或促中药产业转型升级

从 2013 年开始,中国医药产业正悄然发生变化,为了提高资源配置效率,医药行业内部兼并重组活跃,很多优势企业将兼并重组作为企业做大做强的重要途径,特别是一些上市公司借助资本市场融资功能,通过并购实现快速增长。

据不完全统计,2013 年,中国国内药企间共发生并购 150 起以上,涉及交易金额 350 亿元以上,而在 2012 年,虽然并购次数达到 230 起,但交易金额仅为 283.74 亿元,单起并购规模还远不及当下。

目前,我国医药行业占国民经济和资本市场的比重与发达国家相比存在较大提升空间。有专

家分析指出,受到经济增长、消费升级、疾病谱变化、老龄化加剧、新医改推进、城市化发展等多种因素的影响,中国医药企业还会迎来一个“黄金十年”。但另一方面,我国的医药工业资源却过于分散,目前年收入超过 50 亿元的药企只有 34 家,不少企业都有增加资本联动、推进产业整合转型升级的愿望。

专家认为,实际对药企来说,通过资本联动最终实现企业转型升级的“榜样”比比皆是。一旦医疗服务行业的各个环节被它“贯穿”、“打通”,那么这种集生物医药、医疗服务、健康管理和电商等“行业角色”于一身的企业前途将不可限量。

公司领导调研七花公司

2014 年 8 月 11 日,云南白药控股总裁王明辉、副总裁杨昌红,集团副总经理尹品耀、党委书记王锦,副总经理秦院民等领导在中药资源事业部常务副总经理、七花公司总经理苏豹的陪同下,视察公司



阿三龙三七 GAP 种植基地及公司技术中心、实验室等。

公司自 2010 年第二次改制,成为云南白药集团全资子公司以来,在集团的正确领导和公司共同努力下,公司生产、科研、质量、效益等方面得到快速发展和提高,企业文化建设逐步加强。对此,公司领导给予充分的肯定。王总裁指出,中药资源事业部是集团公司的一个板块,文山七花公司地处三七之乡,是中药资源事业部的一个核心;其次,中药资源事业部以三七为重点,同时开发重楼、草乌等珍

稀名贵药材种源繁育,打造云药种质资源库和药材种植庄园,这是一条极具超前眼光和市场前景的发展路子,而七花公司占有绝对的地理优势。根据云南省委提出的五大产业,生物制药、特色经济作物等通过 5 年的发展,达到 1 万亿的规模,三七种苗复壮的项目是一个特色,云南白药未来的特色就在文山公司。希望大家充满信心,齐心协力,牢固树立创新意识,大胆开拓努力实践,不断探索与总结,早日实现发展目标。

(文山公司 余红丽)

阿里巴巴副总裁到云南白药做专题讲座

2014 年 8 月 14 日,阿里巴巴副总裁高红冰先生做客云南白药达人沙龙,为白药人带来了一席题为《互联网重塑消费、商业和产业生态》的盛宴。

高总首先以横版和竖版世界地图两种不同的思维方式为例,提

出存在着两种世界观,即原子世界与比特世界。通过计算机革命、网络革命,比特世界正在崛起。高总认为,制造业的未来一定是制造商与消费者的直接“勾结”,再强的产品都会被后来者分割现有市场,只关注产品而忽视消费者的制造企业

一定会消亡。过去,制造业 B2C 模式下成功的企业,大都以优秀的产品通过渠道一层层推广至消费者,未来要运用比特思维走向 C2B 模式,由消费者决定企业该生产什么。企业一定要学会从未来看现在,把握趋势。

(综合)

台湾中医药专家团到访云南白药

8 月 22 日,“两岸纯正药材临床应用研讨会暨纯正中药材寻根之旅参访活动”的参会专家到访云南白药。

30 余位台湾中部县市中医药医师公会负责人及全台湾各地学者、专家、中药业者参观了白药的

生产线、物流中心、公司博物馆,详细了解了公司的生产经营情况。本次会议系台湾中华海峡两岸中医药合作发展交流协会、中华药用植物学会与中华中医药学会共同举办,旨在加强两岸纯正中药材临床应用的交流与合作。

(总经办)



公司简讯

云南白药资助学子顺利完成学业

2014 年高考及录取落下帷幕,云南白药资助在云南师大附中就读高中的学子们全部顺利完成学业,分别考入北京师范大学、复旦大学、四川大学、中山大学、武汉大学等高校。

公司 2009 年开始实施资助

项目,每年选拔怒江州福贡县、楚雄州武定县、昆明市呈贡县中考前六名的学生共计 18 人,到云南师大附中完成三年高中学业,所有费用全部由云南白药承担,三年来共资助 54 名学生,总费用 294.84 万元。

(总经办)

云南白药慈善拍卖捐资助学

近日,“云南白药红瑞徕中秋慈善之夜”爱心捐赠拍卖会在玉溪举行,共筹集善款 57700 元,用于捐资助学。

此次活动由云南白药天颐茶品有限公司、昆明高古文化传播有限公司、玉溪报业传媒有限公司共同举办。

(天颐茶品)

销售一线

信任沟通·资源共享

——四川片区分销会战高峰论坛

“信任沟通·资源共享”，药品市场部四川片区高峰论坛主题会议在成都顺利召开，拉开了商务核心产品部“分销会战”的帷幕。

此次四川片区高峰论坛主题会议紧扣“分销会战”第一季度主题——“信任沟通·资源共享”，邀请到了合作良好的二级分销商关键客户30余位嘉宾莅临参会。会上，商务核心产品部总经理孙成对厂商第一季度合作中出现的问题及解决办法进行了深入剖析，梳理了双方在资源共享方面取得的成效；对合作中执行良好、有提升潜力的商业给予充分肯定；并表示在下一步的工作中将与客户们进行更加深入的沟通，同时给予合作良好的客户一定程度的资源支持，真正实现共赢。会议还邀请中国数量经济学会副理事长、西南交大经济学专家王成章教授，对目前大家感兴趣的经济热点话题进行了分析，并与各位与会嘉宾就新的经济形势如何转变经营观念、如何有效管理企业以及如何规避行业风险等问题进行了深入的交流和探讨。

会议气氛热烈而和谐，得到了与

会嘉宾的充分认可，嘉宾们纷纷表示，在外部环境日渐恶劣的情况下，云南白药能够取得持续的增长，其中的奥秘就是一直坚持不懈地用充满文化气息的推广活动打动客户，得到客户的认可和信任。信息沟通主题会议，大家不仅增进了彼此间的情感和合作信心，更能在活动中收获丰富的知识。

这次会议能够成功、高效地召开，与片区同事的付出与汗水密切相关，同时市场部“活动专项负责制”的优越性也在此得到了体现。2014年，随着公司业务不断发展壮大，市场部的职能转变、规范化推广、专业推广迫在眉睫，为了适应新的业务需求，在林总的带领下，市场部内部施行了“活动专项负责制”的管理办法，针对重点推广的活动成立专项小组、立项管理，做到专人

监督执行、及时评估总结，确保活动有的放矢、资源落地，同时更便于后期的复制推广。“分销会战”活动也被列为了重点开展项目，进行了立项管理，使活动的各环节都有专人推进和监督，确保了资源的落地和后期的复制推广。

四川片区的会议召开仅仅是该项活动的开始，在“分销会战”活动专项小组的配合和参与下，其他各片区的活动也将以主题竞赛、专场观摩等丰富多彩的形式陆续展开。有第一期的经验，相信第二期、第三期的活动会更加贴近市场，更加丰富多彩！

(药品市场部 常丹)



缤纷基层

健康制造部展开“夯实 提升 固化”活动

今年3月至5月，按照健康产品事业部的整体规划，围绕事业部“重规划、强执行、塑团队”的战略运营思路，结合事业部行政部的年度培训规划，以“现场管理、精益生产、团队执行力”等三大方面为主题的专项培训均已展开，培训对象面对健康制造部的中、基层管理人员，目的是在以往学习的基础上，有针对性的结合日化生产特点，加强实战与执行训练，打通基层管理

的“任督二脉”，实现制造部整体能力的再造与提升。

为使培训效果最大化，健康制造部除了注重培训的过程之外，还配合事业部、行政部对培训进行了全方位的跟进与延伸，特别是培训之后的转化阶段，他们从务实与务实两方面重点着力，一步一步，踏踏实实，从“夯实基础、效果提升、成果固化”等方面不断提升，不断超越。

5月，在第三次外训结束之后，学员们进行了成果转换：选择在前期外训过程中表现优异的四名学员，在质量手法、现场管理、精益制造等方面进行了事业部内训师转化工作。经过再造的内训师，其培训对象进一步下沉——面向基层一线生产人员，于6月份在牙膏车间，完成了《质量管理》、《精益生产讲解》、《精益活动》、《TPM》四个内容，共210人的培训。为提升培训质量，4位讲师的培训内容平行做四次授课，共举行了16场培训，每场培训不超过55人。

课堂内外，组织制造部所属属

量管理、生产计划、一线班组、OEM管理、仓储物流等各个板块对各自所涉及业务，围绕“增效，高效，实效”，开展了以项目管理为手段，以项目督导为保证的项目提升活动。各部门提出了项目活动50余项，其中被列为制造部重点项目的5项。目前各项目正在有条不紊的推进过程当中，预计完全实施完毕之后，将为公司创造几十万元的经济效益。

在实务方面，结合内训和外训的内容与成果，健康制造部在7月份组织了以“健康制造内部业务流程梳理与优化”为主题的活动，对部门内部的各项SMP、SOP进行了“全面化、标准化、合理化、图形化”的“岗位流程四化”活动。通过“流程四化”活动，他们在审视原有管理模式的基础上，重点针对原有流程的盲点进行了深度挖掘，使制造部管理更进一步贴近于实际，服务于实际，在管理效率、沟通效率、服务效率等方面又跨上了一个新的台阶。

(健康制造部 文 王昌卫 图)



(质量管理培训)



(车间内训讨论现场)

雨花分厂基层工会组织爱心捐款

一方有难，八方支援；病魔无情，人间有爱。今年年初，雨花分厂膏贴剂OU一位青年员工一岁多的孩子检查出患有眼癌，由于昆明没有治疗条件，孩子转到北京进行治疗。每次化疗的费用需要近4万元，整个治疗的费用将会是一个巨大的数字，而且孩子的眼睛面临失明的危险。对这个家庭来说这无异晴天霹雳，这对年轻夫妇在精神上是已经是一个沉重的打击，在经济上又是无法扛起的负担。雨花分厂基层工会在得知这个不幸的消息后，向分

厂全体职工发出了“爱心捐款倡议书”，立即得到了广大职工的热情响应，大家纷纷伸出援助之手，积极加入到这次“献爱心捐款”活动中来。点点爱心，汇聚成河，无私助人，真情暖心。整个募捐活动共有886人参与，募集到人民币73457.5元。

希望这份爱心能够为她和她孩子点亮一盏希望的灯，传递一份生命的热度，撑起一片蔚蓝的天。

链接：据了解，虽然眼癌是相对罕见的，仅占所有儿童癌症

中的2%，但眼癌是最常见的眼部肿瘤。作为致癌素质的遗传要因，是眼球的边缘部分缺乏色素；日光照射时间过长，尤以强烈的紫外线影响，营养不良。这种肿瘤几乎可在眼的整个范围内进行增殖，易发部位在角膜及其边缘部，也可从结膜、瞬膜及眼睑边缘发生。按临床症状可分为斑点形成期、乳头状增殖期和浸润性发育期。如何预防眼癌的发生，专家建议要每天坚持做眼睛保健操，多吃紫色食物，注意每年体检。

(雨花分厂基层工会)

一活动一工程

七甸分厂开展合理化建议劳动技能竞赛

经过一个多月的精心准备，七甸分厂于8月7日下午圆满开展了2014年合理化建议劳动技能竞赛活动，取得了丰硕的成果。17名参赛选手，通过PPT展示、现场讲解等方式，结合生产实际，全面分析、调研，对缺陷进行排查、梳理，提出改进方法和对比参数，经过三小时的紧张角逐，前处理OU许艳情提出的“净选工序改造项目创新”荣获一等奖。

17名参赛选手主要从现场管理、技术质量、生产安全、节能降

耗、提高效率等方面，共提出了37条具有建设性、可实施性的合理化建议，全面排查了生产技术革新上的不足。会后，模块长以上主要技术骨干展开了讨论交流。分厂领导表示：针对大家提出的一系列改进创新之举，将及时组织相关部门按要求、步骤进行分批改造和完善，同时建立一种长效的内部创新管理机制，加以推广，为精化生产、节能降耗、提高效率、打开新局面。

(七甸分厂 刘庆 杨金梓)



云南白药 2014 届“芝麻开花”新员工培训顺利开展

7月21日至8月2日，云南白药2014届“芝麻开花”新员工培训在昆明举行。集团总部、制造中心、各事业部及所属各子公司66名新员工参加了此次培训。此次培训分为拓展培训和课堂集中授课两个阶段。

第一阶段拓展培训由云南省警官学院警察教育训练处承办，以军训的方式开展。内容包括体能训练、队列训练、健康风险管理、警用枪械体验训练、散打等。经过此次拓展训练，新员工们在苦与乐中汲取了勇气与自信、理解与沟通、进取与互助的力量，培养积极心态、重审自我、挖掘自身潜力、增强协作意识、激发工作激情，在紧张的工作之余拓展进取，展现自我。

第二阶段课堂集中授课由

公司内训师授课，课程内容包括公司文化、职业化心态、新员工入职引导、产品知识、行业知识、公文写作、商务礼仪、销售实战等课程。由公司领导、公司内部讲师担任此次培训的讲师。为期五天的集中学习，让新员工们深入了解了公司文化，公司的产品及运作体系，提高个人职业素养，增强团队凝聚力。

“芝麻开花”新员工培训旨在帮助新员工了解公司文化、历史、现状及公司相关政策程序，尽快适应和融入新环境。两周的培训虽然结束了，但公司将继续关注新人成长。“芝麻开花”人才培养计划下一阶段培训中将注重加强新人专业能力及综合素养的提升。

(人力资源中心)



大理药业公司再获市级文明单位殊荣

近年来，大理药业公司紧紧围绕党的十八大、十八届三中全会精神，按照各级党委培育和践行社会主义核心价值观的工作部署，扎实推进社会主义精神文明建设，大力开展群众性精神文明创建活动，广大员工文明程度和

文明素质不断提高，为促进地方经济社会全面进步和人的全面发展作出了积极贡献。7月29日，中共大理市委、大理市人民政府召开，命名表彰第二十二批市级文明单位大会，大理公司榜上有名，再获市级文明单位殊荣。

(大理公司 何润明)

品牌药品的回归

前序:在培训时经常会询问受众人群这样一个问题

“当进去一家商店,询问是否有可口可乐?没有;有康师傅绿茶吗?没有;有加多宝吗?,没有等……;如果你是顾

客,下次还会光顾这家商店吗?”给出的答案永远只有一个“不会”。通过这样一个问题,你会发现品牌在我们日常

生活中是多么重要。那么,在医药零售终端,随着时间的推移,它是怎样悄悄的在发生变化的呢?

国家政策导向对医药生产企业的影响

随着新版 GMP 和 GSP 质量标准认证的全面铺开,加上出口委托加工政策的不断完善,中国医药行业进入“春秋战国时代”,各大制药企业之间的竞争更加地白热化。

监管趋严必然催生医药行业

重新洗牌,减少数量、提高质量、打造航母、增强竞争力。销售规模小、产品研发能力差、创新投入低等中小型的医药生产企业将逐步被市场淘汰。近年来东北某地级市就有 100 多家这样的制药企业不复存在。以此发展,进入市场参

与竞争的都是品牌企业的品牌产品。以 2012 年为例,中国药品零售竞争力百强企业所经营的药品品类结构中,品牌药占比有较大提升,相较 2011 年提升了 4.78%。而高毛利产品占比明显下降了 3-4 个百分点。

医药零售终端发展趋势

中国药品零售市场经过十余年的快速发展,已经成为消费者自我保健治疗的重要场所。然而,一度以来,一些耳熟能详的药品在药店悄然下架,一些品牌药的跟随者甚至是仿冒者取而代之,市场竞争日益激烈,品牌药面临“失宠”,高毛利形如“劫道”。

为了获取利益的最大化,部分零售药店会选择将利润较低的品牌药放置在柜台底端的角落里。但是随着消费者自主消费意识的加强,以及受新医改政策实施等影响,零售终端面临巨大的挑战,也在不断地改变。药店越来越连锁化、越来越品牌化,大鱼吃小鱼、小鱼吃

虾米,零售终端越来越规范化和专业化。伴随着整个行业的发展,消费者对品牌有了更深的依赖。零售终端寻求自身的发展,品牌药品的回归是大势所趋,是所有医药行业的心声。

那么品牌的回归对零售终端有哪些益处呢?

一、厂商强强联合,深入合作

依靠品牌产品及品牌企业,快速增加自身品牌价值。连锁药店与品牌产品的生产企业强强联合,专供、直供产品,实现战略合作关系。既加大对自身品牌的宣传,又使品牌产品成为连锁药店“聚利”的神器。民族品牌云南白

药集团从 2012 年开始与全国百强连锁进行深度合作,推出主销品种的不同规格,专供、直供全国及省级大型连锁,让品种从原本的低毛利变成中毛利,甚至高毛利,在保障利润的基础上,更追求品牌的共赢。

二、品牌药品的回归,是消费者的福音,也是零售终端维护客源的重要因素。

品牌企业为了维护品牌形象,在生产过程中,各个环节、流程及投料也都相当严格。生产出来的产品,品质佳、疗效好。消费者在服用过程

中,对健康有保证,疾病治愈速度快。尽管利润偏低,但因其疗效好,得到广大消费者的认可,使客源稳定增加,从而提高零售终端的销量。

三、品牌药品的回归,起到快速规范市场的作用

品牌产品的生产企业,各项资源都比较雄厚。有专业的有素养的

团队操作市场,让一个品牌产品长期存活并发展。不乱价、不窜货…

四、厂商互利共赢,隐形资源共享

品牌企业厂家不定期与大型连锁药店举办大型活动。一方面对店员进行学术培训,增强药店营业员对药品知识,加强对消费者的教育,让他们习惯“吃好药”,同时也掌握名厂名药的销售技巧,发展更多的

回头客,不管是对哪一方,都是互利共赢的好事情;另一方面,帮助连锁药店进行团队建设,提升员工的自身素质,协助连锁药店培养更多人才,使团队稳定。

当然,最重要的是还有隐形的

资源可以共享,随着“云南白药·星光大道”在央视一套的热播,借助主持人的东风,云南白药与很多大型连锁药店举办了“云南白药,邀您上星光大道”、“白药好药师产品知识大赛”等活动。通过消费者对星光大道的喜爱,急切的希望参与此活动,对厂商品牌的宣传的同时借助好的资源打击了竞争对手。

此外,店员在售药过程中,也会向消费者赠送印有一些知名药厂宣传理念的小赠品,可以提高消费者对品牌企业的亲和力。

品牌是不可取代的,品牌的力量是不可战胜的!伴随着医药行业如火如荼的发展,激烈的竞争,品牌的回归是必然趋势,只有真正掌握品牌的优势,互利共赢,才能在医药市场走的更远。

(药品市场部 张丽娟)

内训——取经——传经——念经

外训对个人而言,是历练职业能力的良好实践;对企业而言,是积累“知本”,培养人才的有效途径,只有做好个人与企业的结合才是双赢。外训转为内训的过程就是一个取经,传经再到念经的过程。取经、传经、念经,环环相扣、层层推进。特别是在企业内部建立起一套行之有效,对个人发展和企业利益有保障的培训制度和管理机制尤为重要。

一、取经

要取好经,取经的人必须能具备以下几点能力:

1、具备“复制”外部老师所讲知识的能力。如果他听了外部老师的课,自己都没有记住,或记住了却没有正确理解,或者理解了却不知道怎么复述,那么一定不能达到“外训内化”的效果。不指望他百分之百复制外部老师的课程,但外部老师所讲知识点的 50%他能复述应是基本要求。

2、理解力。参加外训的人员除了必须有良好的领悟力,能消化吸收培训内容,能充分理解培训的知识点,把握住重点与难点。还要具备良好的信息转化能力,可以把外训教材和信息带回企业,转化为企业内训的课程。

3、思考力。如果参加外训的人员只懂得听课,不深入思考,是很难把培训内容与企业实践相结合的。特别是要在培训的过程中形成自己的观点,提出对企业管理有价值的意见建议。

4、沟通力。沟通力强的学员是很善于与其他学员进行交流和思辨的,这个过程对消化、深化培训效果的作用非常明显。

5、表达力。参加外训的人员要有较好的口头表达能力,这样才能把外训所学知识与企业内的员工分享,更要有一种“说我所学,思我所做,说我所想”的表达能力

二、传经

如果说“取经”是个劳力的过程,那么“传经”则是个劳心的过程。要做好传经的过程,可以从以下几个方面着手:

1、传知识点。企业内训的时间不可能像外训那么长,而且如果没有职业讲师那种娴熟的培训技巧,是很容易让学员因为大量的学习内容而产生厌倦情绪的。所以外训后的企业内训要本着“简明、易懂、实效”的原则,要把课程的知识点讲得清楚明白,讲得大家易于理解,知道该如何去实践。

2、传观点。思辨应该是培训中最佳的氛围,那就要求外训人员在课前要做好充分而深入的思考,形成自己的观点,在培训过程中与学员相互激发,方可达到良好的培训效果。

3、传经验。俗话说“姜是老的辣”,辣并不是在姜老,而是在老姜的经历,先有经历而后有经验。参加外训的人员在培训中可以吸收到很多他人有价值的经验,所以在企业内训时,传授工作的经验,特别是自己实践过的,行之有效的管理方法和管理工具,都值得向学员去推行和推广。

4、传方法。如果说经验是在实践中形成的,那么方法就是经验的敲门砖。参加外训的人员尤其要传授自己在外训中学习到的重要的工作方法,可以结合自己的工作实践用具体而形象的例子来说明管理的技巧与解决问题的过程,这样更易于学员的理解和操作。

5、传经的方式。传经要讲求实效,也要注意方式,除了采用课堂培训的方式,还可以采用座谈会,工作经验交流,学习心得分享等方式,在有限的时间内有效的传经布道。

6、除了传经的人要做好以外,企业内部更要有良好的学习和分享文化。如果承担“外训内化”任务的人信心满满,而参加学习的人却无精打采、毫无兴趣,甚至是牢骚满腹,这样是完全没有效果的。这样就要首先了解学员的需求,再决定所要培训的内容,还要激发学员的兴趣,参加培训的学员需要全体参与,前面几次培训过程中有很多人没有参加,这样对以后工作的改善增加了一定的难度。

7、我认为培训人员一定要主导这种学习活动的全过程。包括“外训内化”的人回来以后讲什么、怎么讲、何时讲?以及现场的组织工作怎么做等等,培训人员在这种学习中起主导作用可以积累相关工作经验,可以让培训达到更好的培训效果。

三、念经

经历了取经,传经的过程,那么接下来就该念经了。念经是庙里所有和尚的功课,也就是企业全体员工通过接受培训对工作要有正确的思路,严谨的计划,正确的方法和坚决的执行力,这样才能让大家心往一处想,劲儿往一处使,才能产生集体诵经的和谐美。

(健康制造部 曾小兰)



云南白药篮球、羽毛球、乒乓球等体育团队成立

2013年,新成立的白药艺术团初试啼声,在成功举办了首场汇报演出之余,还在公司的一些大型营销会议、年会等重要活动中崭露头角。今年,根据公司党委统一部署,由团委牵头组织成立了体育团

队,为热爱体育运动的白药人搭建起了另一个展现自我的平台。

体育团队的一切都是从零开始。在人员的选拔上,得到了各基层党组织的积极支持,纷纷选拔推荐了既有运动特长,又在各自的工

作岗位上表现优异的员工参加到体育团队中来。因为是“兼职”做运动员,大家都在从紧张的工作中挤出时间来集中训练、参加比赛……在大家马不停蹄的忙碌中,我们的篮球队、羽毛球队、乒乓球队渐渐

成形。

在云南省第十届运动会上、在“雨花杯”篮球赛场上、在“动起来·更健康”白药职工篮球赛上,都能看到他们的身影。在这里,勤劳勇敢的白药人把敢打硬仗、善打硬

仗的工作作风带到了竞技场上,充分展示了白药人开拓创新、积极进取、奋发向上、团结协作、与时俱进的精神风貌。

现在,就让我们来看看我们的运动健将们在赛场上的英姿吧!

看!他们换下工作服,穿上轻便运动装,变成了活力四射的羽毛球运动员们。看球员们挥舞着球拍,来回跳动的羽毛球仿佛就一颗颗跳动的心,他们努力着、拼搏着,在只属于自己的“人生”赛场上,诠释着他们对于激情、快乐和健康的理解,演绎着属于自己的精彩!



比赛场上你们一字排开,健美的肌肉蕴含爆发力量,坚定的目光中充满了自信。坚定、执着、耐力与希望在赛场上点点凝聚;力量、信念、拼搏与奋斗在篮筐下渐渐闪亮。你们永远是场上最耀眼的明星,是我们的骄傲!



“健康工作 快乐垂钓”——云南白药钓鱼比赛圆满举行

“宝相山前白鹭飞,焕章湖里鱼儿肥。”由云南白药集团工会联合后勤管理部举办的钓鱼比赛于8月16日在云南白药水上餐厅前的焕章湖开赛,来自集团各部门160余名钓鱼爱好者参加了比赛。本次比赛通过手竿的垂钓方式,经过2个小时的角逐,最终依据总重量和单尾重量的方式评奖。七甸分厂的陈岗最终以总重量4.685KG夺得总重量第一;而来自省医药物流部的陈绍宗则是以单尾重量0.675KG获得单尾重量第一;特别环保奖由七甸分厂刘庆获得。

此次比赛不仅丰富了员工的业余文化生活,增进了相互间的交流,更让大家体会了紧张而愉快的比赛过程,享受了鱼儿上钩带来的无限乐趣。(集团工会)



(垂钓现场)



(垂钓现场)



(满满的收获,快来称有多重)