



国庆、厂庆、中秋庆 奥克齐欢庆 员工感悟

金秋飘香，秋高气爽。明月知人心，和家人共进一顿晚餐，为远在异乡的亲人送上真挚的祝福，是中秋节最重要的意义，为远在异乡的亲人留下一份思念，举杯共进，分享点

今年的厂庆、国庆和中秋佳节完美相遇。很高兴今年我的生日能与公司和祖国一同欢庆。金秋九月丹桂飘香，是收获满满的季节，也是新学期新的起点。在这举国欢庆的日子里，我们迎来了祖国74周年和奥克31周岁的生日。我内心感到无比骄傲和自豪。

还记得刚进入奥克之时，

点温馨的家宴。花好月圆也是团圆时。

伴随着中秋佳节和奥克集团41周年厂庆的到来，也是奥克财务转账时、坚守岗位，坚守岗位的时刻。喜迎厂庆贺天庆，因为我们一起生活在奥克这个温暖的大家庭，在这个喜庆的日子在温馨上有着最漫长寿星的祝福“长寿面”，在同事融合方面有着趣味活动，在

坚守岗位庆中秋 喜迎国庆共庆厂庆

企业文化上有着奥克集团厂庆会，在节假日期间有着人文关怀。在这美好欢庆之时，感谢与财务转账环节相关部门的人员一同坚守岗位以及做好节前盘点与盘点工作。

盛世华诞，共沐荣光！有这样一群奥克人，为生产一线奥克的思想、为公司未来发展保驾护航。立足本职岗位，放弃假期休息和和家人团聚的机会，坚守岗位，用高质量的工作热情和辛勤的背影，确保节日期间的安全生产，确保企业生产经营正常运转。用爱岗敬业表达朴素的爱岗之情和爱岗之情。

我们都是祖国母亲的儿女。我们都是在祖国母亲的哺育下健康成长起来的少年，正因为有了祖国母亲的繁荣、昌盛和富强，我们才能有在盛世太平

下的幸福生活。坚守在一线，是对祖国最长情的告白。坚守岗位，做好份内工作是奥克企业精神“共筑高墙，共筑兴安”最好的实践。

月圆共团圆，国庆好运来。愿奥克集团蓬勃发展，所有员工前程似锦。

月圆共团圆，国庆好运来。愿奥克集团蓬勃发展，所有员工前程似锦。

（武汉奥克 李森琳）

向着梦想的地方攀登

国共产党并荣获此荣誉称号，参加了奥克集团青年骨干培训，必须努力学习奥克的企业文化和发展理念，对奥克的了解更进了一步。在岗位上得到了历练。

新征程新起点，在成长的道路上有着新的目标和期待。

随着新的工作任务的安排，会接触到自己不熟悉的领域，此时不仅需要自己有足够的好心态，更需要自己有宽广的心量，坚定信心迎接新的挑战，努力钻研，虚心向前辈和同事请教，积极沟通交流，提升自己综合能力，做一名敢于追

梦想攀登者。

最后，让我们一同祝福我们的祖国繁荣昌盛，祝福我们的奥克生日快乐，基业长青，祝福所有的奥克人佳节愉快，阖家幸福。

（武汉奥克 肖文）



提升营销专业素质能力 创造奥克产品市场价值

想做大市场营销，要有诗书气自华。学习是人生的大半事和追求。学无止境。其乐亦无边。今天，我们正面临着百年未有之大变局。面对日新月异科技进步，不断深化的社会变革，如何破局，如何在重压这些挑战中找到正确的方向，让我们对知识与力量的关系有了新的认知和体验。学习的重要性也日益凸显。脚步丈量不到的地方，学习可以。学习或许不能解决眼下的难题，但它会帮你冲破困难的力量。

非常荣幸参加本次培训。在我的印象中，如此大规模的营销培训这还是第一次。平时存在于企业培训中的一个名字，变成了一张张鲜活的脸庞，围绕打破空间的禁锢，拉近了彼此的距离。本次培训不仅收获了专业的营销知识，同时也认识了更多优秀的同事。在他们身上看到了奋进、谦卑、进取、不屈……我想这就是公司所有员工深层次的目的。既能增强团队学习力，又能使团队更具凝聚力和向心力，聚是一团火，散是满天星。

一、重走奥克路。感恩奥克

为期8日的“提升专业营销素质能力，创造奥克产品市场价值”专业培训已经结束。充实的课程，满满的收获。如果回顾了31年前与奥克共同成长的对话，在这些对话中，我们更加坚定信心、明确目标、坚守岗位。

在回顾“坚守初心”中感悟“初心”。再次重走奥克发展之路和参观在过各公司“光环”，我更加深入理解奥克团队建设根本原因以及成功的原因，可以说“奥克的发展有历史的原因，但更是必然”。

奥克文化是奥克的核心，是构成奥克的核心凝聚力和竞争力的关键所在。是奥克发展的原动力。奥克“环筑文化”，初心不变，始终如一。1988年9月，朱老师以优异成绩考取了大连理工大学应用化学专业硕士研究生。读书期间他全身心地投入到研究工作中。刻苦钻研，夜以继日，视

情。培训伊始，集团高级副总裁梁宇、梁主任王利博亲身讲解创业历程，带领我们重走奥克创业之路，重温创业，感恩感恩。到底是什么样的力量让奥克从辽阳化工一间小小的办公室到巴山的一二三四五六七。从鄂尔古的鄂尔古自主产业到科技创新的奥克药业。奥克学堂？是什么的力量让奥克如一轮红日冉冉升起，那光天？是什么的力量让一篇研究生的论文变为上市公司？这个问题团感谢奥克，庆幸奥克，感谢三位老师的创业故事找到了答案。三位老师的创业故事值得每一个奥克人认真读读和学习。重走奥克路，不应当只是去走奥克的发展历史，更要通过现象看本质，挖掘深层次的意义。也许奥克的成功之路不可复制，但奥克的成功精神值得反复学习研究。“天行健，君子以自强不息”。我们要重走奥克历史，不忘奥克初心，牢记奥克使命，更要理解奥克文化，写好奥克文化。营销好奥克文化，不断提升自己专业素养，夯实基础坚定信心。做一名了解奥克历史文

化的营销人员。

二、不忘初心使命。坚持科技创新初心。

“以奋斗者为本，搞活创新团队”。这句话也点明了奥克初心——坚持科技创新初心。“天生我才必有用”是朱老师放在嘴边的话。30多年前，他们坚定信心，立志要用环境科技报国。事实证明他们的确因为自主研发的环筑科技实现了创业梦想。如今，32年过去了，现在奥克正在向着世界一流国际不断努力前进，但是奥克立足环境。坚持科技创新的初心没有变。这将一直指引着奥克继续前行。相较于其他竞争对手，奥克坚持走环境科技创新的战略目标是至今屹立在产业链的前列，变得更有竞争力。其使命为普通人才而生。坚定目标后全力以赴。就一定要让奥克成功更进一步。青山绿水长流，秋尽江南草未凋。愿我们都能脚踏实地，坚定目标勇往直前。相信总有一天我们一定会取得想要的成果。

三、打破近肩身硬，做懂“专业”的业务员。

你所说的“打破近肩身硬”，我们此次的培训主题是“提升营销专业素质能力，创造奥克产品市场价值”，这个世界上不应对任何事情都了解的人，但是真正去做一件事、一个领域的人却少之又少。特别是在自媒体泛滥的今天，各种信息铺天盖地，大家变得越来越没有耐心，甚至只需要几分钟就可以看完一场电影，一本书，大家越来越适应这种科技发展带来的快节奏，而那些能静下心来做事的人却寥寥无几。正是在这样的时候，如何专业起来就显得尤为为重。那么对于奥克来说什么是“专业”呢？朱老师给了我们答案。我们专业的专业就是环境。早在奥克创业之初就已经确立。要做好环境就是我们的专业。要想做好奥克的员工、销售，我们就需要对环境进行专业，培养对环境的热情性。只有对环境足够了解才能成为奥克懂“专业”的业务员。

四、学而知之，做更好的自己。

职业发展》，《职业营销战略的营销组织与人才管理》为主题的课程中，三位老师就销售人员应具备的心态、专业技能、销售的职业道德与法律的界限、“战略制胜”、“有效的激励约束”等方面进行了阐述，使我又有了新的认识。销售工作与中国的传统文化“仁义礼智信”密不可分。“仁”要求销售人员对待客户要仁爱、关心和体贴。不仅要懂销售产品，还要为客户解决问题和提供服务。“义”要求销售人员在做销售工作时遵循道德规范和商业标准，不做不义之财。“礼”要求销售人员要注重礼仪和礼貌，以赢得客户的尊重和信任。“智”要求销售人员要具备专业知识和市场洞察力，能够准确分析市场和客户需求，为客户提供最佳的解决方案。“信”要求销售人员要遵守承

诺。诚实守信，赢得客户的信任和忠诚。

在这块“前方路”中坚定“决心”。在与朱老师及集团领导们的“对话”中，朱老师分享了奥克成功的必然因素。从万元借款起步的东北校办工厂，到如今发展到国内环境乙烷切片生物化工新材料行业的领军企业，成为全球最大的太阳能组件制造商和最大的混凝土减水剂聚醚制造商。是朱老师与梦一队的一个奇迹，也是朱老师不断探索、敢新的方向、重走革命路说过的“不唯上，不唯书，只唯实”。同样，想走好奥克百年发展之路，必须要脚踏实地。作为销售人员我们要在实干中磨炼本领。敢于探索，勇于突破，新方法，在新实践中成长。真正将自身热情与激情投入到推动奥克高质量发展的生动实践中！

（北京奥克 李忠军）

营销为王

奥克股份销售系统培训
员工感悟

“学而知之，不亦说乎。”学习是一个动态的过程，是一个螺旋式上升的过程。要不断的输入输出，才能有有效的收获。就像奥克一直在探索新的产品领域一样，而我们也要不断的夜以继日的学习，用知识武装自己。用专业强大自己。让自己更具竞争力。现在市场环境急剧变化，如今的营销不再是简单的带单、谈价格。而是要给客户带来更高的商业价值。在这样的环境中如何定位销售的工作模式尤为重要。在今后的工作中如何识别客户需求，增加产品市场竞争力。为客户提供更优质的服务。打响奥克品牌。这些都需要仔细研究。长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。培训已经结束，但是学习永无止境，让我们放松心情，整装再出发！

（北京奥克 李忠军）



销售培训心得体会

奥克不断发展壮大，发展壮大的过程中，创新一直都是永恆的驱动力。如今，已经成为国内最大的环筑乙烷切片生物专用化学品的高新技术产业集团。

习近平总书记说过“每一代人都有每一代人的长征路，每一代人都要走好自己的长征路”。朱老师和创业团队就是在创新的战场上找准定位，明确科技创新的信念，为奥克可持续发展矢志不渝。作为一名销售人员，就是立足行业战场，输入行业领域，以客户为中心，增强客户三感。为奥克经营目标去奋斗。我相信我们可以完成公司定制的各项经营指标。

面对复杂的行业环境，市场变化已是常态。我们如何去做？《夯实基础坚定信心，创新营销创造价值》。《销售人员的

职业道德》、《职业营销战略的营销组织与人才管理》

职业道德》、《职业营销战略的营销组织与人才管理》

职业道德》、《职业营销战略的营销组织与人才管理》