国庆、厂庆、中秋庆 奥克齐欢庆

员工感想

共同创造奋斗 共同富裕发展

丹桂飘香，金秋阑珊，又是一年中秋到。紧接着迎来国庆，是个双喜临门的日子，对于国家来说是两个节日，但对于奥克人来说是三个节日。

9.28，奥克迎来了她三十一岁的生日，1992年的九月，奥克在三位老师自主研发的环氧乙烷衍生的聚乙二醇20000的课题中诞生。经过三十一年的发展，奥克已经从最初的3个创始人到现在的1800多人，历经三十一年的创新创业，如今已发展成为国内环氧乙烷精深加工领域的领军企业，是全球最大的环氧乙烷衍生精细化工新材料的制造商之一。

弹指一挥间，一切仿佛都还是昨天，不知不觉间，吉兴已经走过了十四个年头，加入奥克这个大家庭也六年多了，在奥克“共创共享，共和共荣”的核心价值观以及奥克新使命的引领下，吉兴走出低谷，迎来新的篇章，为了回馈与吉兴奋斗过、并肩战斗过的老员工，奥克集团在年初对吉兴实施了股权激励政策，奥克用她的实际行动向我们证明着，什么是“共同创造，共同分享”，面对着这样的一个奥克，一个全心全意和我们分享她的发展成果的奥克，我觉得我要调整心态，转变观念，用我的实际行动去回报她，忠诚于奥克，把奥克当做一个“大家”，热爱她，维护她，竭尽全力做好我的工作，尽好我的责任。

我们伟大的祖国迎来他74岁的华诞，而奥克也迎来了她31岁的生日，我相信，在“共创共享，共和共荣”的企业文化凝聚下，在这样一群始终坚定自己初心的奋斗者带领下，奥克的发展一定会越来越好！奥克基业长青，成为百年企业！

（奥克吉兴 葛立清）

开拓创新锐意进取 我与奥克同成长

在这硕果累累的季节，沐浴着秋风，高着丽日，我们共享着这丰收的喜悦。在这个活力飞扬、充满竞争的时代，一个有着三十一载历史的公司，正焕发着青春的光彩，闪烁着耀眼的光芒屹立在中华大地上。日月更迭，时日飞逝，不知不觉间，我们迎来奥克三十一年华诞。过去的三十一载，是辉煌的三十一载，也是艰苦奋斗的三十一载；是意气风发的三十一载，也是不断开拓创新的三十一载；是充满挑战的三十一载，更是走向卓越的三十一载。作为奥克的一员，我感到骄傲，更感到自豪。

心中有梦想，工作有力量。走进奥克的大家庭，已经有五个年头了，在这五年里，公司给我提供了广阔的平台，给予了丰富的成长空间，我收获了不一样的自己。2021年有幸参加了公司第五期青干班培训，在培训班，我更加系统的了解了公司的发展历程和未来的发展前景，我成长了很多。思想格局顿时提升了一个维度，并突破了自己，竞选成为第五期青干班的团支书。经过一周的学习培训，我坚定了为奥克奋斗终生的决心，找到了人生努力的方向。

天有不测风云人有旦夕祸福，由于三年疫情的影响，奥克这个大家庭也受到了前所未有的考验，面对需求收缩、供给冲击、预期转弱，吉林奥克的经营严重受创。就在刚刚过去的几个月里，我个人也经历了人生的低谷，甚至面临中年失业的风险，股份公司的人力资源部，给吉林公司开了一次史无前例的全体员工大会，让我知道了人生的路上不可能一帆风顺，总会有起起落落，我感受到了泰山压顶的窒息，一盆水浇灭了我在奥克奋斗的希望之火，但是上天总是眷顾那些努力拼搏的人们，朱老师的到来，又重新点燃了大家奋斗的希望，他带领奥克集团的领导团队，根据吉林公司实际情况，寻找新项目，让吉林奥克尽快升级转型，扭亏为盈，更让吉林奥克的几十名老员工保住了饭碗，保住了背后几十个家庭幸福。

山重水复疑无路，柳暗花明又一村，新项目落地吉林，我心底的熊熊烈火，经过沉睡，又再一次燃起，项目组成立那一天，我无比激动，我不但高兴吉林公司又再一次腾飞起了，更主要的是，我也是项目组的一员，我要紧紧的抓住这次的机遇和挑战，这个项目工期紧任务重，面对工作中再大的困难，我都从不畏惧，因为，不会的我可以学，不懂的我可以问，没有的经验我可以积累，唯独不能缺少拼搏的心，只要心中有目标，思想有斗志，成功的路就不会太遥远。

一群人，一件事，一条心，一起拼，一定赢。目前吉林新项目正在如火如荼的进行着，在项目经理邹健的带领下，大家全力以赴的奋斗着，都在心里暗暗下着决心，只要目标始终如一，并坚持不懈的努力，就一定会成功。

回顾这五年，奥克进步的脚步从未停歇，我追逐奥克的脚步也从未落下，五年，我累过，哭过，笑过，有委屈，也有自豪，但和所有坚定的奥克人一样，我始终向着未来，步履稳健，幸福是奋斗出来的，尽管人生路上会遇到种种困难，但只要努力，一切皆有可能，我相信，这个世界没有那么多的坐享其成，我们要有主人翁的心态，立足本职岗位，持续发光发热为奥克的发展添砖加瓦，让我们的企业，我们的家庭，我们自己都能收益。

羊羔跪乳，乌鸦反哺，真心感谢公司五年来对我的栽培，每一次成长都让我更加珍惜这个平台，这个大家庭，我愿在自我的岗位上做一个永不生锈的螺丝钉，扎扎实实的完成各项工作，与大家一起努力奋斗，绘制奥克宏伟蓝图，愿吉林奥克新项目圆满成功，愿奥克集团继往开来，再创辉煌！

（吉林奥克 李晓梅）

厂庆有感

握笔欣慰，图文沉重，欣慰的是我们所取得的成就是瞩目的，沉重的是，我们过去所走出的每一步，浓墨重彩却又那么的艰辛，人生没有白走的路，每一步都算数。

作为奥克的一名普通职工，短短的几年，我看见了太多太多平常又不平凡的事，因着夜夜日日为厂房跑前设备的维修工，在有突发事故的夜色中一趟又一趟出现在检修现场的管理人员，逢年过节坚守在一线的基层人员……他们牺牲了小家奉献给了“大家”，这些都是我学习前进的榜样。经过这几年的磨炼，我也更明白了什么是坚守，既然选择了这份职业，那就不能退缩，只有勇往直前。

从过去三十余年的光阴中，我看到了奥克人坚韧的品格，坚定的信念和敢于承担各种职责的精神，我为能够加入这样的群体而感到自豪和骄傲。今后的路依然漫长，而我依然会一点一点的去做，用我的实际行动来回报这一切，我会以更大的信心和无限的力量去做好自己的工作。

作为奥克人，我们面对朝阳而生，即使前路漫漫，也要心中有火，眼里有光，道阻且长，行则将至。31年是新的起点，让我们一起携手砥砺前行，继续奋斗，勇往直前，同步迈向高质量发展新征程。心之所向，逐梦以往，衷心祝愿31岁的奥克焕发新的青春，实现更卓越的发展！

（广东奥克 张敏如）

销售培训心得体会

营销为王

奥克股份销售系统培训

员工感想

时隔三个多月，再次来到辽阳参加销售系统培训班，第一次感受北方的深秋。在五天紧张的学习与研讨过程中，学到了关于营销、产品、人才发展、职业道德等丰富的课程知识。在现阶段及未来较长一段时间，市场不断变化，行业竞争加剧，此次培训也增强了我们奥克人的信心和勇气，不断挑战、不断突破，在变局中开新局，于危机中育先机。以下为此次培训心得体会：

一、奥克历史和文化，是传承，也是方向。再次重走奥克创新创业之路，从奥克小屋到巴家山旧址，从奥克学样到奥克药业，最直观和最多的还是创业之初的艰辛和创新是奥克发展的不竭动力这两大感触。回想在青干班培训时，朱老师曾说他们的创业是“容易的”，那是因为对事业的热爱和执着，才能一路欢歌走到今天。所以心态管理也是做好销售的第一步，天生我材必有用。心态决定命运，要有积极、正向、乐观、向上的心态，只有坚定信心，不忘初心，做自己内心真正想去做的事，不断增强使命感和责任感。作为一名合格的销售人员，也应该要熟悉产品，了解市场、行业、客户和竞争对手，不断深入分析，知己知彼，才能实现在同质化竞争中实现差异化销售，取得好成绩。

在近四个小时的交流互动对话活动中，朱老师以此次销售培训会的主题“提升专业营销素质能力，创造奥克产品市场价值”为切入点，为我们逐一答疑解惑，指点迷津。奥克的初心就是科技创业，共创共享，科技就是专业，奥克的专业就是环氧，依靠专业创业，不靠资本，不靠关系，靠的是人才，技术，知识。在面对产品过剩的时代，奥克有战略定位，有专业底蕴，公司有信心应对当前的挑战，我们也要通过培训，学习，提升专业营销素质能力，只有具备专业的知识，专业的技术，打造高素质的专业营销团队，才能应对产品过剩时代，进入高质量阶段。

二、创新既有科技创新，也有营销创新。在营销创新的学习中，从“三点论”、“三个五”、“三心”这些奥克销售前辈的成功的销售经验总结，到现在利用市场地图，销售超斗等分析思维设定销售目标，营销思维和方式既有传承又有创新，更需要我们消化吸收为自己所用，提升营销能力素质，更好的创造价值。在科技创新的学习中，奥克过去和现在的科技创新案例，包括乙氧基化技术，聚羧酸聚醚单体，EC/DMC工艺，PEG造粒技术等一系列的产品和技术推动了奥克三十多年来的发展，在未来科技创新仍旧是奥克高质量发展的动力和关键。

三、提升营销组织力。《配称业务战略的销售人才管理》课程里，通过场景式，案例式，问答式的讲课方式，生动形象将战略制胜式突导，战略落地的五大障碍，以客户为中心的组织管理精进，基于营销组织力的人才发展和能力素质模型，销售人员转型以及有效的激励机制等课程内容讲明白，打造属于配位战略的组织力，实现公司的高质量，可持续发展。

四、以案为鉴知敬畏，防微杜渐守道德。辽阳南郊检组大队赵队长结合他实际侦办的员工职务类犯罪具体案例，讲解了职务类犯罪易发的职务侵占，挪用资金，受贿，行贿等犯罪类型，对案件涉及的法律法规进行宣讲，提醒完善公司管理制度，加强风控管理水平，堵住企业管理漏洞，特别是让奥克在重点领域，关键环节和重要岗位的员工以案为戒，引以为戒，守住底线，要学法，懂法，用法，遵纪守法。

五、集思广益，为试点献计献策。在培训期间我们全体学员参与讨论“经营下放子公司”这项议题，面对市场的复杂局面，行业竞争加剧，公司也在面对亏损的困境，体制流程也存在一些问题，公司领导也充分发挥民主，广泛听取意见和建议，所有人充分讨论，发表观点，大家集思广益，发挥集体智慧，但在试点过程中肯定会碰到很多问题，可以一边解决问题，一边总结经验，为以后其他子公司提供经验借鉴，少走弯路。

六、环氧专业知识是奥克人必备的能力。在孔博士临时参增的环氧乙烷课程中，再一次加深了环氧乙烷基础知识以及奥克环氧产业发展的目标和方向的理解，奥克的专业是环氧专业，奥克的销售队伍也应该提升环氧专业素质能力，面对市场无差别化的竞争，一直拥有专业知识，专业技术，专业服务的销售队伍，能为客户提供专业的差别化服务，帮助客户识别专业问题，给出专业建议，满足客户贴心的需求。

牢记巴家山上的奥克，就是牢记奥克初心，就是牢记奥克历史，那是奥克精神的丰碑，指引奥克人前进的方向，坚定信心，严冬终将过去，春天一定会来。这次销售培训班的召开，不仅是专业营销素质的培训，也让奥克销售团队充满必胜的信心，坚定的底气信心，从来不是凭空产生的，奥克是专业的环氧乙烷精深加工的领军企业，过去基础打得牢，势能蓄得足，未来在脱困过坎的时候步履就越坚定。

人到半山不停步，船到中流当奋楫。下一个三十年的征程，机遇与挑战并存，路虽远，行则将至，事虽难，做则必成。所有奥克人保持定力，坚定信心，脚踏实地，迎难而上，团结奋斗，保持积极向上的心态，锚定高质量发展战略目标，拿出开拓进取的精气神，以奋发有为的精神状态做好当下及以后的工作，为公司走出艰难的困境，实现更高质量的发展作出自己的贡献。

（奥克股份 刘励）