

综合资讯

农资营销订单班举行暑期实习出征仪式

浙江农资 吴晨
6月29日,第三届农资营销订单班暑期实习出征仪式暨家长见面会...

处室负责人、第三届订单班实习学员及家长参加会议。会议由经贸学院院长张红主持。

林昌斌充分肯定了校企双方在订单班人才培养方面的积极探索,并期待双方在更多领域开展人才培...

会上,石原金牛、惠多利、金泰贸易等公司的相关负责人也分别介绍了公司的人才需求情况,表达了对订单班实习学员的期待。

会上,石原金牛、惠多利、金泰贸易等公司的相关负责人也分别介绍了公司的人才需求情况,表达了对订单班实习学员的期待。



湖州织里拿地 乐清天元热销 华都股份双喜临门

华都股份 吕立强
6月28日,华都股份双喜临门,以5.91亿元的价格一举拿下位于湖州吴兴区的2017-17号地块...

区块为住宅用地,B区块为批发零售用地。此次拿地,是华都品牌持续深耕湖州市场18年后首次落子织里,织有望成为华都情定太湖、力拓浙江战略版图的新一站。

新地块位于湖州市织里镇,是湖州重点发展的新商贸区核心区域,西临栋梁路,北临预留景观带,东临梧桐路,南临吴兴大道。

龙山项目的热销让沉寂多年的安吉华都以一个全新的姿态重新走入安吉市民的视野。一区区46万人口的小县城何来如此惊人的购买力?一个延续了9年的老项...

新闻速览

省社副主任张建赴衢州调研 惠多利省储工作 6月29日,省供销社副主任张建在惠多利公司...

城26项目的成长业绩。作为华都的带头人,林昌斌一直坚守工匠精神,不忘初心,砥砺前行,使企业始终保持稳健发展态势。

产集团团委、杭州西湖风景名胜区分团工委、吴山景区管理处团委、西湖街道团工委等单位在吴山城隍阁景区举行了一场青年婚恋文化交流交友活动。

形势,选举产生第二届理事会。新昌县惠多利农资有限公司被选举为会长单位。据悉,新昌县农资流通协会成立于2009年12月,目前共有会员103名。

华都“慧生活”APP在龙游上线 7月2日,华都“慧生活”APP在龙游华都·首府小区正式上线启用,首推当天吸引了大批业主下载体验。

韩新伟拜访中石油西南销售公司 6月27日,控股集团副总经理、明日控股董事长韩新伟赴成都拜访中国西南石油销售公司...

CANPOTEX 加拿大钾肥公司与浙农爱普达成深度合作共识 7月18日,CANPOTEX加拿大钾肥公司营销副总裁 Matt Albrecht 和中国区首席代表杜志海到浙农爱普...

明日软包装公司引进薄膜接头在线检测报警仪 日前,明日软包装公司为恒光分切机加装了“薄膜接头在线检测报警仪”并顺利投入使用。

宁波凯迪员工勇夺凯迪拉克一区“菁英风范大赛”冠军 7月12日,宁波凯迪销售顾问梁健、徐占丰与来自全省各地的其余18名凯迪拉克销售精英齐聚厦门参加凯迪拉克一区“菁英风范大赛”。

浙江农林大学“浙农-阳光”奖学金答辩会顺利举行 6月30日,浙江农林大学“浙农-阳光”奖学金答辩会在浙江农大举行,控股集团总经理包中海、资深顾问李盛聚,控股集团和浙江农大人力资源部相关负责人及学校老师担任本次答辩会评委。

浙农员工在省直机关游泳比赛中喜获佳绩 7月3日,省直机关游泳比赛在杭州包玉刚游泳馆举行,来自省属63家单位的500多名运动员参加了10个大项34个小项的角逐。

浙农金泰召开旺季经营工作会议 6月22-23日,新昌县农资流通协会召开第二届会员大会,县供销社主任俞仁、县农业局副局长章俊等出席会议。

投资咨询公司成功迈出外部融资第一步 7月12日,投资公司在浙江金融融资交易中心(简称“浙金中心”)发行的“浙江农资投资收益权(第一期)”仅历时一天便完成共计6700万元资金的募集。

林昌斌入选“2016年度浙江省住宅产业十大领军人物” 近日,“2016年度浙江省住宅产业十大领军人物”推选结果揭晓,浙江华都控股集团股份有限公司董事长林昌斌等行业代表人物117名候选人中脱颖而出,喜获该项殊荣。

集团团委组织青年团员交友活动 为响应团中央号召,帮助单身青年尽快“脱单”,6月24日,浙农控股集团团委联合浙江特...

直击一线

谁动了安吉的“心”? 龙山项目热销安吉

办公室 金莉燕
7月22日,大暑,下午3点,安吉华都龙山庄园工地现场,发白的阳光把地面烤得发烫,连蝉都停止了聒噪,只剩下切割机...



抢抓市场机遇 精准定位产品

今年年初,华都股份董事长林昌斌到安吉华都调研时,提出了5亿元的年度销售目标。相对安吉华都去年一年才2.73亿元的销售总额而言,这是一个看似不可能完成的任务。

事实上,安吉虽小,却地处长三角经济圈何中心和杭州都市经济圈的西北节点。满目绿水青山,处处金山银山,“地方再小,也不缺购买力,关键要因地制宜,顺势利导。”

然而,惊喜总是来得太突然。6月24日,玺园三期一标首开当天就遭遇疯抢,推出的76套小高层在开盘三小时内全部售罄,山语墅一期推出的40套排屋也在开盘当天全部售完。

丁文骅曾这样告诉每一位销售人员,这支40人的销售团队,在前两年低迷的楼市中,由于销售业绩不甚理想,士气受挫。如何唤醒每个人身体里的“狼性”?

龙山项目的热销让沉寂多年的安吉华都以一个全新的姿态重新走入安吉市民的视野。一区区46万人口的小县城何来如此惊人的购买力?一个延续了9年的老项...

丁文骅发现,具有浓郁小城生活情调的安吉人,对于住品环境的追求近乎完美,而这正切合了龙山项目依山傍水的独特大环境。于是,丁文骅便带领团队从优雅精致的环境布局入手,在山语墅“百一瓢泼湖水,摘一朵龙山茶”的住品意境下,主推100-200㎡的独栋、叠排,并配以高档装修、实用空间和品质服务。

龙山项目的热销让沉寂多年的安吉华都以一个全新的姿态重新走入安吉市民的视野。一区区46万人口的小县城何来如此惊人的购买力?一个延续了9年的老项...

丁文骅曾这样告诉每一位销售人员,这支40人的销售团队,在前两年低迷的楼市中,由于销售业绩不甚理想,士气受挫。如何唤醒每个人身体里的“狼性”?

龙山项目的热销让沉寂多年的安吉华都以一个全新的姿态重新走入安吉市民的视野。一区区46万人口的小县城何来如此惊人的购买力?一个延续了9年的老项...

丁文骅曾这样告诉每一位销售人员,这支40人的销售团队,在前两年低迷的楼市中,由于销售业绩不甚理想,士气受挫。如何唤醒每个人身体里的“狼性”?

出彩浙农人

集团一直以来非常重视内训工作,自2012年起,开展了3期内训师认证,共有45名员工成为企业内训师。今年6月底,浙江农资根据内训师管理办法,综合考核2016年度内训师专兼职情况、授课课时和课程开发等方面的具体表现,评选出了2位“金牌讲师”和5位“优秀园丁”。

匠心育人 ——记金牌讲师李真峰

浙江农资 王纪敏 王剑军
作为最早获集团认证的内训师之一,李真峰凭借多年的农技服务经验,在农技基础知识、农资营销技巧等方面构建了体系化的内训课程。从业务内训到订单班的专业课程,李真峰为提高业务员的农资营销和技术服务能力做出了突出贡献,为公司培养了一批具有扎实专业知识与业务实操能力的农技术人员。



服务业务需要,贴近员工实际,是李真峰多年来秉承的实训原则。他总结并独创了一套易懂、可操作、有成效的培训课程,包括“五人田间农会”、“驻点销售的八环节”、“赤脚医生工作坊”等多种技能型课程。他提出,植物保护、病虫害等基础知识类培训要“化繁为简、精准专业”,强调要从繁冗复杂的课程内容中抽离出来,本着服务业务需要的原则开展知识培训,实现活学活用、学以致用。

李真峰

“自己对着镜子讲八遍,先保证流畅度,然后再进行互动训练,这样效果就会很明显。”在谈到业务如何开好农会时,李真峰如是说。他开创了科学有效的培训方法,内容具体到语音、语调、总体字数、时间分配、流畅度与互动体验等多个环节。根据他的方法和技...

除了给公司业务员进行授课,从2015年开始,李真峰还接手了农资订单班的专业课程教学工作。“订单班不仅是传授知识点,更需要将知识点融会贯通,解决业务中出现的实际问题,是一种前置培训。”对于农资订单班的教学,李真峰有着自己的理解。

李真峰在培训战线上坚持匠心育人的理念,秉持传道、授业、解惑的精神,为浙农发展提供了重要的智力支持。2016年,他开设的《农资营销》、《作物解决方案》、《农药学》等课程,累计培训场次达37次,时长为130小时。

在实践中教学 ——记金牌讲师杨国标

浙江农资 王纪敏 王剑军
自2003年进入公司以来,杨国标一直从事复合肥推广工作。他经验丰富、大胆创新,一方面将科学的农业技术传授给农民,另一方面也将自己十多年在农技推广上的经验感悟分享给同事,成为了内训专家。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标深知,当前的农资市场竞争不再局限于单纯的产品销售,而是延伸到包括农业技术指导在内的全程服务。尤其是近年来公司着力经营高端进口肥料业务,对业务员提出了更高的专业技术要求。为此,杨国标主动请缨加入到培养农技推广员的内训师队伍中。

杨国标(中)在田间指导学员

杨国标(中)在田间指导学员