



特色经营 诚信服务

特信人

TE XIN REN

特信之



只为顾客更幸福

Only for customers happy

2015年5月1日 星期五 (内部资料免费交流)

总第 75 期

主办：山东特信集团有限公司 地址：淄博市博山区大街1号 电话：0533-4181311 Http: //www.zbtsc.com

收获 跨越 发展

——山东特信集团2014考核年度综合表彰大会

2015年3月23日早上7:00, 山东特信集团2014考核年度综合表彰大会在集团公司八楼大会议室隆重召开。公司董事会成员、中层副职以上干部、2014年度先进员工、2015年度首席员工等共计100余人参加会议。本次表彰大会主要是对一年来为公司整体发展做出突出贡献的部门和个人进行奖励, 安排和部署2015财年各项任务, 动员全体员工, 克服困难, 坚定信心, 落实公司制定的全年工作目标。



宣读总经理嘉奖的表彰决定并为获奖部门颁奖。

随后, 由各经营部门代表上台与集团公司签订了2015财年度目标责任书, 责任书的签订为2015年度各项工作明确了方向。

大会第五项是由各业态和后勤部室的代表上台做表态发言。各位代表的发言思路清晰, 措施得当, 豪情满怀。

集团董事长贾福堤同志最后做了重要讲话, 他说道: “2015年和今后一个时期, 将是公司发展十分重要的阶段, 面对众多不利的市场因素, 要保持公司持续快速的发展, 需要大家的支持和奉献, 让我们以特信人特有的敢打必胜的精神, 去创造特信集团更加美好的明天!”

雄关漫道真如铁, 而今迈步从头越, 我们全体特信人一定会紧密团结在公司董事会周围, 同心同德, 拼搏奋进。大会在雄壮有力的《团结就是力量》的歌声中圆满结束。

(总经办)



青辣时光火锅体验餐厅开张了

为充分利用好特信商厦二楼营业面积, 经过特信餐饮文化公司多方考察调研, 吸收引进的特色餐饮——青辣时光火锅体验餐厅。于4月26日开始试营业! 火锅体验餐厅位于博山区沿河西路4号, 经营面积400平方米, 可容纳120余人就餐。

青辣时光火锅从现代消费者的饮食需要出发, 潜心研制出极具魅力特色和高尚品味的系列特殊火锅, 同时融入了现代品味的时尚锅品。以青、辣、鲜为主题, 色泽亮丽, 口味清爽, 口感辣而不焦, 辣而不燥, 可与任意肉品、蔬菜组合。是家庭聚会、朋友小酌的又一最佳选择。

(餐饮文化公司)



企业荣誉

QI YE RONG YU

- ◆2015年2月份, 集团公司被博山区委区政府评为“2014年度优秀企业”, 董事长贾福堤先生被授予“优秀企业家”荣誉称号。
- ◆2015年2月份, 集团公司被博山区人力资源和社会保障局授予“2014年度社会保险诚信单位”荣誉称号。
- ◆2015年3月份, 商城超市经理刘英姿被博山区消费者保护委员会授予“2014年度博山第四届十佳维权人物”, 集团公司被确定为“博山区首批投诉和调解单位”。
- ◆2015年3月份, 集团公司被博山区商业总公司评为2014年度“工作考核先进单位”、“安全生产(经营)先进单位”, 贾、董汉成、赵红等9名同志分别被授予“优秀共产党员”、“先进工作者”、“平安建设先进个人”、“安全生产(经营)先进个人”荣誉称号。
- ◆2015年3月份, 集团公司总经理贾 被区政府授予“2014年度全区消防安全生产工作先进个人”荣誉称号。
- ◆2015年4月份, 商城超市经理刘英姿被博山区委区政府授予“2015年度博山区劳动模范”荣誉称号。
- ◆2015年4月份, 山机超市被团区委授予“2014年度青年文明号”, 蒋文娟荣获“博山区最美青工”提名奖。

特信超市青龙店盛大开业



面对当前经济大环境, 集团公司不等不靠, 主动出击, 全力抢占市场。春节上班后第三天特信超市青龙店筹建工程正式动工, 经过五十天紧张施工, 于4月18日盛大开业, 得到了当地广大消费者的赞誉。

特信超市青龙店位于博山区青龙山社区, 青龙山北路37号, 是集团公司投资兴建的又一处社区便利店, 经营面积1200平方米, 上架商品达7000余种, 对区域消费需求清晰, 定位明确, 其经营范围涵盖生鲜、食品、洗化、百货等商品。重点突出生鲜经营, 为百姓的菜篮子工程提供卫生、优质、丰富的商品。商品品类较全, 能够满足周边居民日常的购物需求。

开业当天场面热烈, 客流拥堵, 优惠不断。早上8:30分一开门, 消费者便涌进超市, 一会儿收银台前便排起了长长的队伍, 实现了开业当日开门红。相信在青龙山店全体员工努力下, 生意必将越做越红火, 成为集团公司又一新的增长点。(总经办)



日立中央空调专卖店强势入驻特信电器城!

日前, 特信电器城成功引进了日立中央空调专卖店。专卖店位于大街2号特信电器城二楼, 经营面积200平方米, 于4月26日盛大开业。

日立公司作为一家以科技为基础的百年家电企业, 世界500强企业排名第38位, 在科技与家之间构筑一条创新的纽带。日立中央空调其独有的风磨、风道设计, 出口温度传感器90秒100%输出制热功能, 更好的满足了人体的静音需求。特信电器将携手日立一起致力于为



博山人民每一寸家居创造温馨和舒适的环境, 去感受科技给我们带来的美好生活! (电器城)



2015目标签订表态选登

放手一搏 迎接特信电器美好的明天

电器业态经理 王星华



电器业态2015年销售等财务目标责任书已签订，我们将从以下开展工作：

一、2015年在国家经济下行的大环境下，在国家又出台不动产登记和房产税政策等，对我们经营家电类商品直接受冲击，在公认行业困局下，我们要不等不靠主动出击，来弥补和扩张。如新天地一楼调整，用近160平方左右面积上澳柯玛大小家电旗舰店，这也是在淄博开第一家大小家电系列旗舰店，预计4月8号竣工。用150平方面积上九阳体验馆，有近22个系列400余种型号，在淄博成为面积大、品类最全的九阳体验馆。

二、电器城二楼上日立家用中央空调专卖店，预计在4月底开业，组建一支诚实能

吃苦，能力强的中央空调销售小分队，深入每个新建小区，安营扎寨，泡透小区，讲透产品做服务，以中央空调带动其他电视、冰洗、小家电等成套家电销售，加速坐商向行商的转型。

三、在经营上，熟知市场行情广开进货渠道，能够最大限度甩掉库存利息包袱，就是挣钱。灵活掌握厂家政策，不被其牵着走，勤进快销，降低费用。商品购进三个月内消化完毕，否则实物负责人和导购员按总金额拿10%利息，直到清零。

四、继续加大和供应商的配合，保质保量每店每个月发动二场大型促销活动，在厂家的支持下开发建立有质量的乡镇网络分销渠道，提升我们的市场占有率。引导消费，主推我们日立、三洋、宏祥有质量保障、售后保障、价格保障的独有品牌及各品牌提供独有机型来提高毛利率，引进竞争对手的独有品牌做杀手锏，在价格上将其打垮，建立优良的市场口碑。

五、在公司大力支持下，我们还要把配送人员及车辆进一步完善，保证商品销售后及时送到，我们要和厂家在当地售后点进行签约，必须保证我们为客提供一切保障。

六、过去无限美好，未来一片光明，今天异常艰难，但挑战与机遇并存！面对共同的市场，相信电器业态有公司做为坚强后盾，我们就敢于亮剑放手一搏！相信挺过今天，明天我们依然笑着面对未来！



店的营运标准，树立好典型，对无提升的门店召开现场会，找出问题的根源，门店拿出措施，在超市业态中掀起比学赶超的工作氛围。

5、每月联合部分店长进行交叉巡店，发现问题跟进落实，及时反馈，并充分利用超市业态微信群进行通报。

6、组织好各店长每月20日的经济分析会工作，重点找出经营弱项，共同想办法拿措施。

7、跟进门店每周六的培训晨会，参加由店长或主管主持的培训，将日常培训工作落到实处。

8、组织超市业态员工技术比武活动，如商品销售推荐会、模拟顾客接待，学习心得交流等，层层选拔，终极PK。

面对新的岗位，我深知自己的能力和水平还有许多欠缺，必须认真学习，加倍努力，珍惜公司给予的机会，以全新的姿态，认真履行好岗位职责。我坚信2015年超市业态在公司的统一指挥下，明天的业绩会更好！

练好基本功 增强超市业态 活力和生存能力

超市业态执行总监 刘恒

气氛渲染着心情，汗水孕育出硕果。俗话说一份耕耘，一份收获，今天是咱们特信集团兑现你们收获的日子，看到今天大家脸上都洋溢着收获的喜悦，以及看到现场整体喜气洋洋的氛围，我由衷的为你们感到高兴！

硕果累累的14年已经过去了，任重而道远的15年“革命”尚未成功。15年超市业态整体运营思路是：鉴于当前国内市场经济大环境普遍不景气、消费疲软这一态势，15年超市业态对内将练好基本功—强化管理(含商家资源整合、门店优势互补、门店现场规范化管理等)及巩固14年经营产生的同等经济效益；对外将大幅提升企业竞争力(个性化定位及差异化经营)，以增强企业在市场竞争中的活力和生存能力，同时进行谨慎的拓展和扩张。15年我们的销售目标是在14年的基础上增加约15%，增幅乃历年之最，任务是艰巨的，但不是不可能完成的。为配合目标完成15年我们将进行一系列的重大变革(如薪资体制改革等)以及采取一系列的重大营



销举措(如做强做大生鲜，从而提升商场竞争力、增进商场客流以及完善并提升会员营销价值，培养忠实稳定的消费群体等)衷心的希望我们能同心、同德、同力以及尽心、尽职、尽力让我们特信15年业绩更加辉煌和灿烂！同时，我坚信明年的今天，你们将一如既往的站在这领奖台上！



在这春光明媚的早晨，我们以激动的心情分享2014年的成果，展望2015年的美好前景。作为特信山机店的店长，我能今天站在这里，首先要感谢特信平台，感恩领导信任，感谢同事帮助，特别是特信山机店的全体员工，能协助我的工作，包容我的缺点，团结奋进，不屈不挠，力争好的成绩。这不是套话，是实话，只因我们有共同的特信缘分，坚守特信，坚守初衷，茫茫人海我们才注定要在此相聚，分享喜悦，展望未来。

时间对于人来说，过去的就是过去了，一切不会阻挡我们向前走下去的步调，回首过去，一切如过眼云烟，对于未来，我们都要信心满满，没有过不去的坎，只有自己过不去的心结，所以放下一切，在这春天里，做一个好的规划：那就是种下春天的美好，收获秋实的丰硕。

今年，对于我来说又是一个新的开始，也是一个新的提升，对于领导的信任，我深感德薄才浅，十四年前我来到特信，满怀憧憬与喜悦，同山机店走过十四年的时间，一同成长。在领导、同事各方帮助下，年年提升，今年将能达到2000万元的销售目标，从名烟名酒柜组长，到面食柜组长，大柜组长、部主任，到山机店经理，一路走来，没有遗憾与艰辛，只有领导对我的

殷殷希望和信任，只有与同事在一起团队的喜悦与欣赏。在此我发表一下我的人生感言：不要说我当了经理才这样说，其实我的性格干活方式就这样，不要和我说你不会做，只有你不想做，不管做的好不好，如果不做就什么也不好，所以今年在领导的信任下，我又分管了山头店，山头店和山机店一样，是一个自开业到现在在各方面都蒸蒸日上的门店，领导把两个如此优质的店让我来分管，我自知责任重大，也许不会做的很好，因为我对山头店的情况了解太少，但我不想说我不想干，特别是我到山头店后，山头店的全体员工也和山机店的团队一样，年轻好胜，积极热情，单纯向上，我虽深感自己能力不足，但能干到什么样的效果好，我就努力奔着目标去做吧，争取三年内，借企业各项政策春风，山头店也争取过2000万元的销售目标！

任务已有，目标已定，我相信山机店、山头店全体人员都会协助我、帮助我，努力提升，扬长避短，找准差距，我也将会一如既往，每日拿出我初来特信之心，拿出我对山机店这十四年来的投入心来对待山头店的工作。

最后我引用一句诗词来结束今天的发言：人生只如初见时，一切都只会是美好和相悦，人生也只如初见时，才有那相悦的快乐！

种下春天的美好
收获秋实的丰硕

山机店、山头店经理 穆斌

以全新的姿态
认真履行

好营运经理岗位职责

超市业态营运部经理 刘娟

由于工作原因我调入超市业态营运部，首先感谢公司领导给予我这次继续学习和提升的机会，同时我也感到了一种责任和压力。

作为营运经理，推动超市营运思路、流程与计划实现公司运营目标，协助好超市业态执行总监的各项工作中是我大致的工作内容。2015年是公司稳中求进，强化管理的一年，秉承这一理念，将我的工作打算汇报如下：

1、新店开业已经倒计时，全力投入到各项筹建准备工作中，协助并跟进好各项工作进度的执行与落实，确保新店如期开业。

2、在新店开业前期，需要穿插进行的一项重要工作是解决门店20商品的缺货问题，联系信息中心对各门店有效商品中的20商品进行统计，所有门店完成统一的价格标注，4月1日开始对各门店缺货问题进行检查，追究责任。

3、自5月份开始跟进每月两个门店的商品结构调整，杜绝门店只淘汰不添补或应付现象。

4、自5月份开始强化超市管理基本功，如陈列、卫生、服务、人员面貌、日常工作等，采取的办法是门店间分类进行PK，通过各种PK赛的开展，统一并提升门



2015目标签订表态选登

振奋精神 全面完成鞋帽商场目标任务

鞋帽商场经理 钱鸾升

首先感谢公司领导对我的信任，给我提供一个展示自我的机会。我自14年11月份接管鞋帽商场工作以来，对商场内的经营模式有了深入的了解，同时也感受到肩上的压力。面对困难与挑战，我将带领部门所有员工，以昂扬向上的奋斗精神，确保15年度销售、毛利、利润三项经济指标的达成。现结合部门实际工作做以下表态：

1、明确商场销售目标，将销售任务细化到月\到周\到天，做好相关的市场数据分析，使人人肩上有压力，有目标；

2、做好商品进销存管理，达到库存适销率98%以上；

3、在节假日上做文章，积极向供应商争取力度大的促销活动，以促销活动来赚取人气增加购买力提升销售额，充分做好各项宣传及布置工作；

4、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率；

5、商场内的供应商资源一直处于匮乏状态，这是首要做的一项重要工作，我将充分利用厂商推荐以及到各地区对有实力品牌进行洽谈为商场储备资源。同时，要到其它各卖场进行考察学习，了解其经营方式来充实自己，不能放弃任何学习机会，以此来调整思路改变理念。同时，为了部门正常发展，我坚持做到“五要”，一要沟通：经常与周边地区经营相关品类厂商进行沟通，为日常工作创造良好的条件；



二要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础；三要交流：经常与各品牌供货商、员工及促销员交流，了解店内及店外自己所不知道相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短；四要了解：即任何未经过的事情一定要了解过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，分析利弊才能实施；五要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

以上几点是我今后工作中的努力方向，如有不足之处希望各位领导批评指正，公司能够为我提供这个舞台，我会加倍努力工作，决不会辜负领导们和同事们的信任与支持，我坚信，我们鞋帽商场会一天更比一天好。

脚踏实地

做好做牢人力资源基础工作

人力资源部部长 胡蔚

在忙碌碌碌中，集团公司已经迈进了2015年度，目前公司正处在跨越式发展的关键时期，要生存、要发展就必须有效益。然而不容乐观的外部经济环境、风云变幻的市场，都向我们提出了严峻的挑战。下面我结合人力资源部的工作实际，做以下表态：

1、我们必须苦练内功，增强责任意识、危机意识，把人力成本降到最低，实现效益最大化。我们在大张旗鼓招聘宣传的同时，要加强与各部门沟通，哪些岗位紧急、哪些岗位可缓进，做到心中有数，提高招聘成功率。

2、减少人员流失率。人力资源部2015年的主要工作方向之一就是员工关系，减少人员流失。对此，我们计划建立“家”文化建设，倡导“尊重、理解、包容”的和谐氛围，让员工有家的温暖；要多关心员工生活，关注员工成长，除给予物质的东西外，精神的东西也同样要满足。

3、继续加大公司临时工管理力度，每月重点监控各部门临时工数量和工资额，及时与经营部门沟通反馈费用变化情况，合理降低人均劳效；做好临时工资备案，细分各部门临时工特性，及时掌控，对重点岗位和危险岗位，跟进部门意外伤害保险购买的数量，最大限度地降低人事风险。

4、加强员工的培训和思想教育与管理。结合公司2015年培训计划，通过外派和



内训相结合的形式，把2015年度的各项培训工作落实到位，确保人员业务素质有较大提升。还要重点关注内部讲师的培训和培养工作，通过组织指派课程的学习和申请外派学习机会等方式，提高内部讲师水平，至少每季度组织一次培训。

5、打造绩效考核文化。在2014年绩效考核的基础上，总结经验与不足，对各岗位绩效考核表进行修改和完善，对考核指标进行调整，使考核标准有依据、可考量。在公司上下形成浓厚的绩效考核氛围，达到提升全员素质的目的。

6、树立后勤部室为公司创效益的思维模式。人力资源部计划通过以下形式为公司创效益：利用各种社会关系，为经营部门联系团购和业务；管理好打字室，维护好机器设备，最大限度地降低费用支出；每月统计经营部门人均劳效，监控临时工费用支出，帮助经营部门降低运营费用。

“天下难事始于易，天下大事始于细”，人力资源管理是一项系统工程，我们将从工作入手，向“精细”要效益，脚踏实地，做好做牢各项基础工作。为此人力资源部已做好准备！我们有信心和决心完成各项工作任务，保证把“干就负责、做就到位”的理念落实到日常工作。



《成功——从优秀员工做起》心得体会

商城超市——国芳

感谢领导给我这次学习机会，让我有幸聆听了于大成老师精彩的演讲，使我受益匪浅，以下是我个人心得体会：

“没有退路，才有出路”。没有谁在发展过程中是一帆风顺的，遇到困难、挫折、失败时，能坚忍不拔，不抛弃、不放弃的去克服困难，并在困难中成长，在下次遇到困难时就可以知道如何去解决去避免。

“问题是你成长的通道”。在今后的工作中，应当遇到问题学会解决问题，责任的承担就是能力的提升。假设遇到问题时退缩、害怕、逃避，那么结果就是以失败告终，如果遇到问



努力去解决问题，那么你就会突破这个问题的5公分，而不是收获5公分，你收获的将会是整个面积。

“使我痛苦者，必使我强大”。吃得苦中苦方为人上人，吃苦吃亏方才是福。解决问题不到位，领导教训我们时，不能觉得有抱怨，是领导给我们积累经验的机会，我们才有了知识和阅历的积累，才能有对问题和矛盾的识别、判断和正确的处理方式。

“按本色做人，按角色做事”。应该是每位员工时刻牢记在心，并付诸于实际的。在自己的职责范围内，坚持不懈，尽心尽力的工作，就没有做不到的事情，要在工作中不断提升自我，创造自我，成就自我。在工作中以顾客的需求为己任，当顾客对我们的服务满意时，就是顾客对我们的肯定。

“凡事团队第一”。在团队中，如果一个人没做好，会直接影响整个团队的力量，一个人没有完成工作任务，会直接影响整个团队的工作进度，只有团队上去了，我们个人的价值才会得到体现。

通过学习，我会在以后的工作中，快乐工作，快乐生活，积极学习进步，严格要求自己，做一名合格的优秀员工，为公司创造更大的效益。

在过去三个半月时间里，我们针纺商场华企在线学习小组，先后安排大家学习了《满足顾客需求》、《客户需求分析》、《优秀营销员是怎样炼成的》、《店铺销售之与顾客的沟通》、《卓越店长的训练》、《高效促销实施》、《销售制胜法宝》、《店面销售员和顾客的承诺》、《教你打赢店面销售心理战》、《卓越销售的客维情》、《提升你的说服力》、《超级口才训练》、《快速培养新员工的归属感》等12个课题。

学员们从中学到了许多新的销售和管理理念和知识，而且掌握了许多能运用到实际工作中的方法方式。小组学员在自己学习吸收的基础上，还能够转化为自己的体会利用晨会对全员进行学习分享。其中印象比较深的是学习《满足顾客需求》中有两点收获比较大，一是营造轻松真诚的销售氛围非常重要。一个陌生的顾客来到一个陌生的环境，面对一张陌生的营业员的面孔，看着一堆陌生的商品，我们如果不营造轻松愉悦的环境，那只能是给顾客增加压力，赶顾客早点离开。所以现场

布置出轻松温馨的购物环境，是每个销售员的必修课！二是如何向不愿开口，且缺少信任感的顾客推荐商品。我们平时会遇上很多进入厅柜，始终不开口的顾客，怎样来应对？那首先要找我是自身的原因，还是顾客性格的问题，平时我们是不是和跟屁虫一样一直跟在顾客后面，这样只会跟得越紧顾客逃得越快，因此我们要和顾客保持一定的距离，通过问话、启发来了解顾客的需求。在学习《店面销售之与顾客的沟通》之后我们又知道了

怎样用感性的语言来拉近与顾客的距离。同样的一句话不同的语气和语调会产生不同的结果。从《卓越销售的客情维护》中又学到了微笑是成功的法宝，你的微笑能够增加你的亲和力，使你更容易接近顾客，更好的与顾客交流。而《销售心理实战技巧》中学到了迎合和赞美的重要性，迎合是销售制胜的最高境界。

因此每一个课题都吸引了大家的学习兴趣，大家利用平时的交流沟通，把学到的知识，潜移默化的就运用到实际工作中去了，有效的提升了自己的工作能力。

学习总结与分享



针纺商场 李春艳

特信集团举办三八节趣味运动会



阳春三月，春暖花开，在这个喜庆的日子里，我们迎来了第104个三八妇女节。为构建温馨和谐企业，激励广大女职工团结奋进，彰显我公司女职工风采，山东特信集团特举办“庆三八第四届趣味运动会”。3月7日早，天气乍暖还寒，趣味运动会在特信商厦门前如期举行。本次活动共分为三个比赛项目：同舟共济、夹乒乓球接力跑、快速点钞，共计400余人参加。比赛项目要求参赛队员齐心协力，积极配合，不仅愉悦身心，同时激发了员工团队协作、敢于拼搏、永争第一的精神，体现了“玩中享受快乐，欢乐中得到收获”的活动意义，较好的丰富了员工的业余文化生活。

(工会)

山东特信集团举行华企在线商学院学习经验交流会

为了进一步激发员工的求知热情，提高自觉学习积极性，改进学习方法，养成良好的学习习惯，2015年3月31日下午，公司办公室、人力资源部联合在公司六楼会议室举行了华企在线商学院学习经验交流会。本次交流会由各部门学习小组组长参加。

交流会上，每位小组长从自身出发，结合本部门的实际工作，汇报总结了部门学习情况，经营一线主要学习了《销售制胜法宝》、《客户需求分析》、《优秀营业员是怎样炼成的》、《提升你的说服力》、《陈列的季节表现》、《如何处理顾客的异议》等课件。后勤部室根据各自分管职责不同，主要学习了《日常物业管理》、《物业安全、车辆及消防管理》、《费用预算

管理》、《危机处理实务》等课件，让员工将所学到的专业知识通过不断交流分享心得体会，运用到实际工作中，使服务水平进一步提升。大家普遍认为这种新的学习形式时间更加灵活，岗位课程配置更加完善。同时，各位小组长也指出日常学习中存在的不足，制定下一步学习计划。大家畅所欲言，在交流中发现问题，探讨问题，并解决问题。

接下来，办公室和人力资源部将根据大家所提出的问题对华企商学院的工作不断改进，按照学习—总结—分享—运用一再学习的流程，让华企在线商学院这个平台真正发挥更好的作用。

(总经办)

特信超市青龙山店新员工岗前培训圆满结束

特信集团人力资源部于2015年3月17-18日在公司八楼会议室进行了为期两天的青龙山店新员工岗前入职培训。人力资源部长胡蔚、企管部长周立国、超市营运经理刘娟、保卫部副部长王立峰、翟明珠进行了授课。



各授课人员分别向大家详细介绍了公司企业文化、企业组织架构、用人管理规定、超市业态各岗位职责和工作流程、消防安全、防损知识、商品质量注意事项、陈列商品方法以及超市现场管理规定等内容，并耐心解答了员工提出的疑问。讲授风格幽默风趣，内容丰富多样，举例生动易懂，通过看视频做游戏，得到了大家的积极回应，为今后工作打下了很好的铺垫。新员工纷纷上台谈这两天的学习感受，下决心努力工作，在公司创造价值的同时，实现自身的价值。

培训结束后，全体成员上台合影留念。

(人力资源部)

帝相阁餐饮微店——享受足不出户的饕餮盛宴



随着互联网的普及，人们已经迈入一个全新的时代——微时代。人们的通信、交友、出行都在发生着改变，当然还有人们的饮食也在改变。为了适应餐饮市场变化和更加贴近大众，帝相阁创建了餐饮微店。它更符合现代人的生活方式，更加自由畅快，随心所欲，给懒得出门的宅男宅女们带来了口福。

抓培训 保安全

2015财年伊始，保卫部未雨绸缪，提前做好公司各业态员工的消防安全培训工作。根据培训计划，在三月份全面展开，已先后对青龙山超市新人职工和商城百货、服装、鞋帽、针纺四个商场员工进行了专项消防安全培训，培训中他们改进培训形式和方法，注重实际技能操作，认真组织消防应急疏散演练，增强和提高了员工的消防安全操作技能，使消防安全培训工作取得了较好的效果，得到了商场员工的好评。

(保卫部)



超市店长竞聘会

为选拔优秀店长，发现并培养年轻干部，人力资源部于2015年2月28日，组织开展了青龙山店店长竞聘会。公司总经理贾望、常务副总董汉成、超市业态执行总监刘恒、人力资源部部长胡蔚和商城超市经理刘英姿担任竞聘会评委，来自超市业态8名员工参加了竞聘。

竞聘过程分为演讲和答辩两部分。首先由选手自由展示自己的工作能力和工作设想，然后有竞聘评委就岗位需要的专业技能等方面进行提问，以考察选手语言表达能力、应变能力、逻辑思维能力和综合素质。其中最年轻员工是来自山机店的蒋文皎，她从基层营业员一步步脚印到柜组长再到主管岗位，谦虚好学注重总结经验，她在演讲中

表达出自己积极向上的进取心和事业心，充分展现了年轻员工的蓬勃朝气。在竞聘答辩中表现十分出色的当属来自离峰店的食品柜组长白燕和商城超市生鲜主管李治华。他们在竞聘中都提到的几点就是，作为管理者一定要严于律己，以身作则，要关心尊重下属员工，要调动员工积极性充分发挥团队优势，要对商品质量细致管理，同时要走出去调查市场，了解消费者需求。以敏锐的市场洞察力和决策能力，带来员工全面完成任务。

通过竞聘商城超市主管李治华，以总分第一的成绩夺得青龙山店店长，离峰店实物负责人白燕总分第二，晋升为万杰店店长。其他参与竞聘的优秀员工表现也十分出色，充分展现了自己的业务能力和管理才能，彰显了特信青年员工的积极进取、奋发向上的自信与活力！

(人力资源部)

特信集团新任店长培训

4月2日下午，为了帮助新任店长熟悉工作流程、快速胜任店长工作，人力资源部召集管理部室负责人对四名新任店长在公司六楼会议室进行了半天的培训。

企管部周立国向大家详细介绍了合同管理、商品管理、现场服务等方面的内容；财审部刘在安、李静华主要从增值税开票和使用注意事项、财务计划、有问题商品的界定标准、应收账款和账期管理等方面进行了重点讲解；人力资源部胡蔚结合公司人员管理方面的要求，对《员工手册》中录用、工时、假期、福利、违纪、工伤认定等环节进行了培训。此次培训采取培训、交流、互动相结合的形式，重点从提高店长管理能力方面入手，系统性地进行培训。

通过培训，各新任店长在人员管理、



商品管理、财务管理方面有了清晰的认识，熟悉了工作流程和各项规章制度。在进一步明确各岗位职责基础上，对店长工作中的一些重要细节和注意事项有了更加深入的了解。相信通过此次培训，新任店长一定会在今后的工作当中团结员工、爱岗敬业，全身心投入到工作当中，为企业创造更多的利润。

(人力资源部)



午餐的小憩时刻，帝相阁微店美食伴你一起度过，晚餐的浪漫烛光，帝相阁微店美食为你增添添彩。即便是约上三五好友的家庭小聚，帝相阁微店美食一样可以作为聚会的主角，叫好又叫座。

今天，你微了吗？

帝相阁微店美食，上百款菜品为您配送，让您足不出户即可享受饕餮盛宴！

订餐电话：
4885888 4886999



扫描微店二维码
了解更多美食信息