



湖南省不动产商会环城联采-科比特集团 第20期上下游对话平台

2018年10月26日下午，湖南科比特集团科技股份有限公司承办了由湖南省不动产商会主办的第20期上下游对话平台活动。本期活动中，聚集了大汉集团、长丰集团、福兴隆房产、和泓地产、中建信和地产、湖南港泰商贸有限公司等企业的采购负责人。

同时也有广东大潮建筑装饰集团、湘能楚天、中元建材、欧尼尔门窗汇源防水等会员企业、优质供应商代表参与其中，共话“**防雷新技术与绿色地产新能源发展趋势**”。

本次活动环节分为三个部分：参观考察、座谈交流会、晚宴。

会议正式开始前，在科比特集团董事长郭贵雄的带领下，湖南省不动产商会与会成员们参观了科比特集团员工办公场所、科比特人才学院、产品展览中心，并对我们的产品进行了解和咨询，科比特新能源营销总经理周亚玲详细介绍了科比特光伏产品特点与优势，市场销售情况，以及未来产品的发展方向。

在参观完展厅后，接着各位与会人士深入科比特生产车间，走进科比特生产基地，宽敞整齐的车间和标准化的生产线，让嘉宾赞叹不已。紧接着陆续参观了公司的组装车间、技术车间、检测中心、雷击实验室，从产品的原料、生产到成品检测，产品包装，让商会领导们看到了产品完整生产流程，近距离感受科比特好品质，也进一步加深了双方交流沟通。

之后湖南省不动产商会、环城联采、科比特集团进行了第20期上下游平台对话，在了解科比特的企业文化的同时也让科比特加深了对湖南不动产商会的认识，了解其平台和市场现状，剖析行业趋势等，共同探讨防雷新技术与绿色地产新能源的发展及联合采购的方向，这让双方都有极大的收获。

上下游对话平台活动

会议上，湖南省不动产商会秘书处曾汉斌作为主办方领导致辞，他对此次参会的各位嘉宾的到来表示诚挚的感谢，并预祝本次活动圆满成功。

科比特集团于2018年与湖南不动产商会结缘，由集团董事长郭贵雄先生担任该商会副会长，会上他也代表主办方致欢迎辞。并向大家介绍了科比特集团的企业文化，发展历程，公司防雷板块和新能源板块的产品优势。

主题分享

新中天防雷检测中心总经理刘艳娟在主题分享演讲中，从防雷常识、行业前景、防雷产品、防雷检测等等四个方面，详细阐述了“科比特是防雷技术前沿先行者，是您身边的防雷专家”，



并展望了防雷行业的未来发展形势。

科比特新能源营销总经理周亚玲代表集团做了《地产行业新能源汽车充电桩及光储系统商业模式》的主题分享，分别从新能源汽车发展趋势、电动汽车充电基础设施刚需增长、三大类型地产充电设施商业模式、科比特集团充电桩产品、光储系统的发展前景、集团充电桩案例、光储系统案例等四个方面做了详细阐述。

她表示目前新能源充电桩行业发展空间巨大，尤其是房地产行业，家用充电桩将是以后家家户户的必备产品。

讨论环节

会议现场还设定了自由讨论环节，充电桩行业的盈利模式、回本周期、房地产防雷产品的安全性等话题呼声最高，成为参会者们最为关心的话题。

而充电桩行业的盈利模式和回本周期，科比特新能源营销总经理周亚玲表示：充电桩行业相对于光伏电站来说，回本周期是较短，政府补贴额度高，国家在新能源充电桩行业帮扶力度大，是未来绿色出行的有力保障。

晚宴

活动最后一个环节为“晚宴联谊”，在晚宴上，供需亲密交流，也是进一步拉近彼此距离的绝妙方式。

本次上下游对话平台活动圆满成功，环城联采也会将采购总，招采委专家团走进企业形成常态化，真正让供需落地对话。



国家级望城经开区管委会副主任杨智副一行调研科比特集团

2018年9月19日上午，国家级望城经开区管委会副主任杨智副，望城区经信局干部周建波，望城经开区招商合作局干部左晓芬等领导一行莅临科比特集团参观考察。科比特集团董事长郭贵雄先生携集团高管给予热情接待并陪同参观。

作为长沙市雨花区一家新能源环保企业，本次望城经开区管委会领导莅临科比特集团观摩视察，一方面是通过参观新能源企业，了解科比特新能源发展成果；另一方面是通过深入了解新能源企业，发现企业发展新机遇，并积极给予支持。

本次观摩视察，望城经开区管委会领导一行人在科比特新能源防雷产品展示大厅，近距离接触并详细了解了科比特集团旗下逆变器、充电桩子品牌，并对科比特新能源充电桩国内布局、全产业链发展模式等进行了深入了解。随后参观了科比特人才学院，了解科比特集团人才培养结

构。

之后来访领导参观了科比特防雷产品生产流水线，了解了防雷产品的生产过程以及防雷产品的构造，来访领导对科比特防雷生产线的硬件设施建设及国际化标准的雷电实验室检验检测能力给予了充分认可和高度评价。随后，双方领导进行座谈交流。

座谈会上，科比特董事长郭贵雄致欢迎辞并详细介绍了集团历史、集团目前各项年的发展情况以及集团未来规划。其中重点介绍了科比特的光伏发电运行模式、汽车充电桩以及科比特防雷产品等。

杨智副主任听取汇报后，对科比特集团5年的新能源行业经验的积累和业绩给予了高度肯定，并表示欢迎科比特集团来望城进行投资和发展。望城经开区将对科比特集团给予产业政策的高度支持，以实现政企合作的良性双赢发展。



夏日抗高温 科比特送清凉

通讯员 新能源财务部



随着夏季气温骤然上升，为了切实保障广大职工的生命安全和身心健康，更好地让员工开展日常工作，防止炎热夏季高温中暑，湖南科比特集团于6月27日部门发放了防暑降温物品，确保员工在度夏期间安全健康。这些防暑用品并不贵重，但它表达了科比特关心职工，体恤职工的浓浓情意，也给炎炎夏日带来一丝惬意，一缕清凉。

公司结合实际，采取多项措施开展防暑降温工作，在保证急救药品的基础上，为全体员工购买了清凉油、夏桑菊等药品，为了清热解火，为大家准备了菊花、金银花等日常饮品。据了解，公司在物品发放过程中，安排专人仔细检查药品的生产日期，部门领取防暑物资，开展防暑降温相关知识的培训工作，增强员工的防暑降温自我保护意识，切实保护员工的身心健康。

这一举措充分体现了公司“以人为本”的发展理念，也体现了公司领导对职工的关心和爱护，在提升职工凝聚力和向心力的同时能更好地为公司服务。



光伏资讯

不轻易动怒，职场人最基本的修养

人资行政 向美凤

制度规定能帮则帮，毕竟中年职场人各有各的不易，何况家里两个孩子、老婆都依靠他的收入维持生计。没想到事情办得如此顺利，原同事倒有点不好意思，拿到证明后诚恳的向我道谢，谦卑的态度和他离职时的愤怒形成鲜明对比。

其实开掘离职证明本是离职手续办理中的一个环节，当初他因部门主管对他工作中存在的问题及工作态度，提出公正客观地批评及忠肯意见不接受。冲动之下，当场没办任何工作交接及离职手续就愤然离开公司，给部门主管留下一堆烂摊子。现在他亦尝到当初轻易动怒的后果，离职半年有多，找原单位开离职证明，可见他的新工作找得并不顺利。真切希望在他以后的职场生涯中，不再有类似事情发生。

杜月笙曾说：头等人，有本事，没脾气；二等人，有本事，有脾气；末等人，没本事，大脾气。很多人在

社会上，碰了壁，吃了亏，受了气，才知道，原来有脾气说走就走，爱抬杠，不服输的人，根本不算牛。最牛的是那种有脾气，但不轻易发脾气的人。

做人事多年，见识过各种形形色色的职场人：有眼高手低的年轻人，初入职场，受不得半点委屈，听不得主管领导说半句不是，也听不进身边人任何建议，还对公司及同伴各种挑剔，误把脾气当个性，最后不但丢了工作，还自毁前程；亦有温文尔雅，学识渊博的智者，我特别欣赏这种人，他们总能很好的控制好自己的情绪，绝不将不良情绪带到工作中或转嫁他人身上，再急再大的事到他那里都是小事，他们总能冷静的分析事情的原委，找出解决问题的对策，对身边人也是谦虚有礼，遇事绝不大声嚷嚷。原来越有本事的人越没脾气，因为素质、修为、涵养、学识、能力会综合一个人的品格，这些人最终都成

为公司的高层管理者或部门领导。

记得当年刚转岗做人事时，因处理问题经验不足，碰到各种职场奇葩，亦受过各种委屈，每每想为自己争辩时，总想起带我入门领导对我说的话：不管别人说什么做什么，你只需微笑面对。面对别人的指责，不轻易动怒，这是做人的修养，也是处世的智慧。工作久了，就会发现，面对一些不合理不公平之事，发脾气完全不顶用，它不仅不会让事情变好，反而会让事情越来越糟糕。工作中，当你遇到苛刻的领导，尖酸的同事，刁蛮的客户，你只有两种选择：一是提高能力，另谋高就；二是调整心态，积极应对。生活中，总会有人对你说三道四，指手画脚，只要不触碰原则，一笑而过，岂非更好，人啊，没有必要为别人的坏情绪买单。

人生自有其沉浮，无论是非福祸，请会学淡然处之。不轻易动怒，是职场人最基本的修养。

无补贴光伏示范项目行将开启

通讯员 清洁能源事业部

并网发电。

项目建设方面，则由地方发改委协调降低相关非技术成本，并承诺保障电能消纳问题。每个申报省份的项目规模大约在300-500MW左右。按此保守预测，中国大陆31个省市区中有20个省市区通过申报，总规模则会达到6-10GW。从这个角度来看，无补贴示范项目给市场带来的新增量相当可观。重要的是，按照相关报道，这批无补贴项目强化了三点，一是降低非技术成本，二是保障电能消纳，将有助于提高企业参与的积极性。

关于非技术成本阻滞平价上网，是指近年来非技术成本的水涨船高一度是阻滞光伏发电实现平价上网的“拦路虎”之一。土地税费、并网工程、融资成本高、各种中间费，这些税费完全“吞噬”了组件成本下降和效率提升所产生的正向效果。中国光

伏行业协会秘书长王勃华在公开场合表示，“非技术成本已经占到总投资成本的20%以上，算到电价上面至少1毛钱。其中包括了土地成本，财务成本，并网成本等等。”举例来说，以中东部某省份的100MW农光互补项目为例，占地近6000亩，土地租金为800元/年/亩，估算25年土地租金高达约1.2亿元。某光伏企业负责人坦言，“关于土地租金的交付，有些地方甚至要求一次性缴纳20年的租金，这无疑将给企业带来极大的现金困难。”一位工程项目建设负责人介绍说，在青海建成一座100万千瓦光伏电站，同期还要投资上亿元配套建设一座330千伏升压站，投资5000多万元建了一回45公里和一回12公里的330千伏输电线路，并将自行负责这些输电设施的运营维护。据业内人士统计，近几年来国内光伏电站自建的

输电设施资产被电网企业回购比率不超过5%。

非技术成本的抬升，降低了企业的利润率，也延缓了平价时代的到来。据报，即便是“精打细算”的投资、建设，碰到非技术成本的拉压，第二批光伏发电领跑者个别项目最终收益率已降到2-3%。

可见，无补贴示范项目先从降低非技术成本环节出发，再围绕促进电能消纳，提高发电收益这块“做文章”，这两大降本、增效的市场化手段都将提高企业参与的积极性。

同时，借助无补贴示范项目的推广和普及，光伏发电也将加快走上不需要国家补贴，实现平价上网的发展之路。



据多家媒体报道，国家能源局召开了内部闭门会议，将于近期组织一批无补贴光伏示范项目建设。据了解，这些无补贴项目将于2018年10月前后开始申报，2019年3月前后开工，2019年9月30日前或者12月30日前



将光伏进行到底！凝聚好光伏榜样力量，再出发！

2018年，531新政是中国光伏经历转型洗礼、走向成熟的标志。

2018年10月8日，国家发展改革委召开专题会议，凝聚共识和力量，再出发。

千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始到金。在中国光伏行业的大浪淘沙中，品牌需要信仰维护，市场需要品质检验，行业需要砥砺前行，企业需要整装待发。

如今，中国光伏占据全球光伏市场半壁江山，这与政策上的支持与引导分不开，也是众多光伏企业奋力拼搏的成就。新政后，国家和地方利好政策频频出台，寒冬中转折的光伏行业正在迸发新的活力。

行业转型之际，企业需要模式创新。现在，光伏行业正在迈入一个平价上网、全面市场化的新阶段。在光伏行业优化的过程中，社会各界对光伏的关注和支持在增加。优化后的中国光伏企业将具备更多的竞争优势和发展底气，迸发更大的创新活力，铸造一批好光伏企业，发扬榜样的旗帜作用，誓将光伏

进行到底。

转型阶段：品牌升级新逻辑

新政后，在平价上网和全面市场化阶段，光伏企业的竞争已经从单一的产品价格竞争，转向产品价格、服务质量、财务状况与品牌知名度等指标的综合实力竞争。随着光伏行业日益发展壮大，光伏企业难免经受市场的优胜劣汰。光伏平价上网进程进一步提速，光伏行业将迎来全面“市场化”，光伏领跑者、光伏扶贫，这为光伏企业品牌升级铺设新路径，光伏企业需要打造品牌升级新轨道。

从地方发展来看，东部地区地方性补贴新政批量问世，分布式光伏未来可期，光伏电站助力精准扶贫，发展清洁能源取暖依然任重道远。新政改变了光伏产业格局，可再生能源配额制加速落地，给整个行业带来新的期盼。大浪淘沙之际，企业品牌在光伏行业市场拓展中作用更为彰显。

从国际环境看，中国光伏依然占据主导地位，欧盟双反取消、日本市场、澳洲市场、非洲拉美市场利好因素

多，潜力大。这些利好因素都重塑市场信心，转型后的光伏未来不可限量。在光伏出海之中，企业品牌依然代表民族形象和国家实力。

此外，“蓝天保卫战”、“一带一路”、“乡村振兴战略”的实施，为光伏企业的创新发展带来新的机遇，品牌象征着机遇，品牌象征着前景。光伏区块链、光伏建筑一体化等“光伏+”新模式助推中国光伏企业在转型阶段实现品牌升级，铸就新的辉煌。

转型制胜：掌控未来新轨道

在行业转型的2018年，能源行业权威媒体品牌——国际能源网，肩负传递政策变化与传播企业创新的使命，与光伏行业人士协同联动，积极通过网络、新媒体等多种模式来为企业传递品牌价值。

为了助推光伏产业政策的贯彻落实，鼓励更多的光伏企业加入到转型创新与品牌建设中来，让更多的优秀品牌在行业转型中胜出，“中国好光伏”活动组委会继2016年连续成功举办两届年度盛典之后再次华丽来袭，重磅推出

2018第三届中国好光伏品牌评选活动。

本届品牌评选活动由国际能源网举办，得到了诸多光伏行业主管机构、行业协会及其领导专家的殷切指导以及企业、媒体朋友等各界的大力支持，并通过网络、微信、调查问卷、走进企业等实现线上线下全网同步联动，让品牌价值传递的更加快捷广泛。

历届参与好光伏评选的企业都是中国光伏行业的中流砥柱，最终获奖的企业都是行业的标杆、光伏的榜样，代表着中国光伏行业的实力，引领中国光伏的发展方向，象征着未来，象征着希望。

2018年，在中国光伏迈入平价上网和全面市场化新阶段的关键时刻，砥砺前行中的光伏企业能否参与好光伏评选并胜出，除会向全球光伏行业和光伏市场传递一个信息、注入一剂强心针外，也将表明企业自身在光伏转型的关键时刻是否有足够的信心应对并掌控未来。

阵痛存后方，辉煌可共襄

光伏行业在转型过程中，遭遇多方面的阻碍因素，过高的非技术成本使

户用光伏安装成本难以实质性下降，产能过剩暴露出行业发展的不均衡和非理性状态，低价竞争一直是挥之不去的行业顽疾，对政策的依赖暴露出很多企业依然难以成熟，而户用光伏、光伏扶贫等项目在核准、并网等方面标准的缺失，也阻碍着行业的顺利转型发展。

能源碎片化是新世纪的特征，这一特征也表现在光伏行业。与能源碎片化相伴的是逻辑和轨道的多元化。在光伏行业共同的发展逻辑之外，每个细分领域又会有独特的发展逻辑，企业发展也会形成独特的轨道。

中国好光伏盛典与光伏产业创新应用论坛，将是时下优秀光伏企业和人士汇聚的大平台，通过呈现创新和内容创新，将形成思想的碰撞、模式的共享、技术的共存、发展的共期；奖项的归属，将凝聚榜样的力量，推动行业再出发，在旗帜的引领下，将光伏进行到底，最终实现全产业链好光伏的局面。

Happy
birthday

愉快的生日Party

培训心得

通讯员 董秀



不知不觉已经来到了2018年炎热的夏天，同时也迎来科比特公司第二季度员工生日会，作为涟源厂区的大哥大，嘿嘿！我也策划了一场具有挑战性与刺激的生日会，龙山之旅—探险高空玻璃桥。

龙山玻璃桥坐落在杨市镇飞水涯狮子山和飞来石之间，全长198.8米，主跨150米，桥面净宽2.0米，距谷底最高高度达118米，拉力试验最大净载能力500吨，允许同时载人通行能力500人，气势恢弘、凌空飞渡。

7月21日中午，天空亮得耀眼，好像一大张烧烫了的白马口铁板。路边的树枝一动不动，树影缩成一团，蒙着一层尘土的叶子都蔫蔫地打卷了。柏油路面也被晒得软软的，向远处看去，空寂无人的马路上，似乎有一片透明的蒸气在升腾。但是丝毫没有影响大家去探险的心情。

集合后我和当家的谭总开车往目的地出发，大概40分钟的车程就到了，大家看到了高空中的玻璃桥是如此的兴奋，一个个马不停蹄的往山顶爬，哎！实在是太热了，还没有爬到一半一个个都是汗流浹背，但还是欢声笑语的往山顶爬，最可爱的就是我们的“小胖胖”舒胜，一身的肉肉，爬又爬不动，对于本怕热的他真的不容易，但是为了山顶的玻璃桥，哈哈拼了老命也要上去，最终我们抵抗炎热全部登顶，看到了一条跨越2个山谷之间明亮而又刺激的玻璃桥。一个个也迫不及待往桥上走。行走桥上，仿佛“人在空中走，景在脚下游”，体验高空行走的惊心动魄，又可尽揽万亩竹海与蓝天白云的无限风光，悬空赏景如若“云端漫步、腾云驾雾”，如此壮观的场景。

桥面不长，走到中间后都不愿意往前走

了，只因为风景太美了，大家都拿出手机拍下这一幕幕，努力记录当下，也是生命短暂无常的抗议，这种姿势尽管不怎么深刻，却也算不得卑俗。他年淡忘既多、翻检照片时，惊异自己曾来过，唏嘘谈笑皆宜，何乐不为？

时间到了下午4点，我们到了山下临时增加了一个项目K歌一小时，只想清凉一夏避避暑，每一个都唱出了自己的一首代表作，相互之间祝福我们的生日快乐。幸福快乐的时光总是那么的快，时间总是在不知不觉中走远，停不了。它象征着一个个美丽的日子。今天，或许不是什么国际节日，也没有什么伟人诞生，但在我们当中却不是平凡的一天。今天，是庆祝我们的生日。

第三季度生日是你吗？等你哦.....

在8月份的第一个双休里公司给我们组织了一次培训，这是第一次参加公司对于销售方面的大型培训，虽然只是通过观看视频学习，但也有不少收获，心得如下：

本次培训的主要课题是：大客户拓展策略与专业销售心法，通过标题我感觉此次的培训应该是培养大客户或者是对客户的深度挖掘与拓展！

课程开始之前，培训老师给我们提出一个问题，什么是大客户？对于这个问题我有点迷茫，鉴于我目前的助理工作仿佛从未思考过这个问题，细想下来可能就是那些订单比较大，金额大的客户了吧！通过数据对比，老师给我们总结出大客户的特点：决策人多，复杂，采购周期长，采购金额大，决策风险大，客户决策时销售人员通常不在现场。

下一步是大客户销售的策略，也就是：技巧和策略，同时也就是销售的“术”与“道”。

术：设定目标、销售拜访、发掘需求、呈现方法、谈判等。（让客户接受我们的技巧）。

道：在销售中布局的能力，包括制定销售目标、分析客户组织结构、寻找销售路径、设置竞争壁垒等。（是通过策略分析，保证销售人员在正确的时间，约见正确的人，做正确的事。）

从字面上我其实还不能区分这两者之间的区别，但是老师的举例让我豁然开朗，平常我们给客户打电话拜访，登门拜访等称之为技巧，譬如今天约见哪个人，明天做什么计划，接下来是采取什么策略等等。个人认为这两者质检比较难的也比较欠缺的应该是属于“道”的范畴，并且在我看来重点也不是技巧是方法和策略。

学了这些销售的技巧和策略之后重点学习了销售的“心法”-----信念的力量：

A: 200%地相信我的产品能够帮到客户

B: 我相信能够把任何产品、在任何地点、任何时间、卖给任何人，也就是：四个任何

C: 我是天使

从特点可以看出我们做业务得有足够的信念力量，信念是指一个人坚信不移的想法，是人在一定的认识基础上确立的对某种思想或事物坚定不移并身体力行的心理态度和精神状态。无论产品好坏，总有人可以销售出去，无论多难的工程也总有人可以拿下，也就是要有一股强大的精神力量去攻克、完成。我理解为一种决定，不拿下不放弃的决心。

有了信念和方法奇技巧，后面就是最重要的销售前的准备策略，本期重点学习的是大客户拓展前的准备，销售的流程基本可以确定为：

整个过程我自认为最重要的是目标、前期的计划及谈判前期准备，其实我还是很赞同这一点的，如果再去跟客户交谈过程中没有足够的准备，不仅仅会白跑一趟浪费时间并且还会给客户一种不专业不敬业的感觉，这样是很容易流失客户的。

首先，客户必须按照能帮助自己达成目标的方式来安排组织架构。要这样做，客户必须首先明确自己的目标，并有一个明确的计划去实现这些目标。

有了目标之后，我们就会依据目标做计划，计划包括的内容很多：客户现状、客户历史、客户的组织结构，客户的发展信息、客户的发展目标等以及竞争对手的信息都是我们计划中要做的前期准备工作！

整个销售过程会很长，我就没有一一写出，只是把自己认为最重要的，自己最受益的内容写了一些体会和分享。

此次实训课已经告一段落，我似乎还有意犹未尽的感觉，实践时虽然有些困难，但是收获成功的感觉是令人十分愉悦的。平常沉默寡言的同事们也在此次实训课程中表现了出色的潜力和独到的见解，说明培训课对我们是好处非凡的。时间仓促，但也能学到不同的营销知识，还能够与组员沟通合作，培养自己的团队合作精神，让我获益良多。

防雷资讯

2018中国智慧防雷创新发展高端论坛在南京成功举办

为促进防雷产业创新发展，加快防雷产业放管服改革步伐，促进全国防雷社会团体及产学研之间的分享交流，实现防雷行业创新化、市场化、规范化机制的形成，引导防雷产业健康有序发展。由中国气象服务协会防雷减灾委员会主办的“2018中国智慧防雷创新发展高端论坛”10月19日在南京胜利召开。本次论坛是中国气象服务协会主办的“风云际会·2018中国气象服务协会年会暨气象产业大会”的分论坛之一，论坛取得圆满成功。

本次论坛由中国气象服务协会防雷

减灾委员会主办，杭州易龙防雷科技有限公司，江苏省气象灾害防御技术中心，江苏省防雷减灾协会，深圳远征技术有限公司，北京国联视讯信息股份有限公司——找防雷网联合承办。

中国工程院院士陈联寿，中国气象服务协会会长孙健，常务副会长朱祥瑞，南京信息工程大学校长李北群，副校长韦忠平，中国建筑学会雷电防护委员会秘书长孙兰，中国节能协会办公室主任王京，中国灾害防御协会会员部部长姚世谊等受邀出席了此次会议。

大会主要完成了以下几项议程，一

是防雷委主任委员与专家预备会议，会议由中国气象服务协会专家委员会副主任委员冯民学主持；二是中国智慧防雷创新发展高端论坛，由中国气象服务协会防雷减灾委员会主任委员刘旭主持；三是首届防雷团体标准化工作委员会工作会议，由中国气象服务协会防雷减灾委员会副主任委员王学良主持。

论坛以探讨中国智慧防雷未来发展方向为主题，研讨及制定了一系列促进防雷产业发展的协同战略，包括防雷团体标准制定规则、防雷专家智库发展、防雷能力评估、信用评估、协会之间的

联盟等。会上还正式成立了全国防雷团体标准化工作委员会，宣布了历时两个月的“远征杯”创新大赛获奖名单，会场同时还进行了“易龙杯”全国智慧防雷知识竞赛。

本次论坛还进行了团体标准建设、能力评价等方面的工作，制定了相应的举措：一是成立了防雷委员会团体标准化工作委员会，在推动团体标准乃至行业标准健康发展等方面，团体标准化工作委员会将担负着团标建设的任务和使命；二是会上成立了防雷减灾行业专家组，邀请国内知名防雷专家加入专

家智库，为防雷行业发展提供技术保障；三是论坛宣布将在中国气象服务协会防雷减灾委员会全体会员内开展防雷设计、施工、产品检测的能力评价工作，采用与各地、各行业协会和工作站的合作机制，评选出防雷行业产品、管理、服务水平高的企业向社会公布，以市场化竞争的方式给所有会员单位提供一个公平、公开、公正、公认的能力评价平台，在客户端进行宣传，为中国优秀的防雷企业树立良好的品牌形象和社会声誉提供良好的平台。

不忘初心 | 坚持学习 | 共同发展 |

◎ 防雷市场部 刘艳娟



习近平总书记说“一切向前走，都不能忘记走过的路；走得再远、走到再光辉的未来，也不能忘记走过的过去，不能忘记为什么出发。面向未来，面对挑战，全党同志一定要不忘初心、继续前进”，我觉得这与魏徵说的“善始者实繁，克终者盖寡”有异曲同工之处。

我们是否还记得参加工作之初，跟现在刚参加工作的青年一

样，是多么地踌躇满志、雄心勃勃，觉得自己“可上九天揽月，可下五洋捉鳖”，对任何事情都充满了热情，工作积极性非常高。可随着时间的推移，我们日复一日地工作，重复着曾经几乎每天都在做的工作内容，从而越来越感觉不到自己存在的价值。所以，一些员工从最初呐喊着“大鹏一日同风起，扶摇直上九万里”的热血青年，逐渐地退回到“不求有功但求无过”的心态时，才意识到自己成了那只温水里的青蛙，早已失了最初的雄心。你让自己成了那只温水里的“青蛙”吗？

你是否正在迷茫，不知道自己该往哪里发展？你是否正在抱怨，觉得你的报酬和你的劳动不成正比；你是否正在享受安逸，用“做一天和尚撞一天钟”的心态工作，这些危险的信号，会让你陷入停滞不前的泥潭中无法逃脱。其实一个人的价值体现，并不在于你做的工作本身或是工作量的大小，而是你

在工作中，身上显现出的不可替代的亮点。亮点从何而来，一定是在被人忽略的实践工作经验细节中，不断学习、总结、反省自己而产生的过人之处。

正处发展中的公司对于各层级的人才需求缺口是很大的，供需不平衡、人岗不匹配等现象多为现实，聪明的员工或许已经在提前做准备，我们常常可以看到一些“唯有学习，方能远行”“优秀的人，往往决胜在八小时之外的时间选择”等等的鸡汤，然而惰性重的人知其理却难以践行，只有小部分人可以坚持在工作之余学习，从基础知识、专业技能、社交能力、自我管理、团队管理等方面追求成长和卓越，机会永远是给有准备的人，公司前进的步伐，从不等待一切犹豫者、观望者、懈怠者和软弱者，只有与公司同步、共命运的人，才能赢得光明的未来。

当你决定加入或坚守在科比特公司，希望你工作中能以“用心

营造”的积极态度，全力以赴，为公司的成长竭尽自己的所能，那么公司也一定会给你创造成长的机会。因为公司对于员工的成长负有不可懈怠的责任，为每一位员工提供学习培训的机会是公司的义务。个别员工的能力不管多么优秀，对于公司的发展来说都是杯水车薪；整体团队水平跟不上公司前进的步伐，就会使公司实力明显削弱，如同“木桶效应”，水的高度往往取决于最短的那块板。因此公司应与每一位员工一起努力，加强综合学习，拉升短板员工能力，提升员工素质，不忘初心，紧跟公司发展的节奏，与公司共同发展。

科比特是个公平友爱的大家庭，他为我们每一位员工提供了生存、工作和学习的土壤。只有每位家庭成员保有端正的态度，持续地与公司保持认识一致、目标一致、信念一致，才能真正地团结在一起，聚沙成塔，众志成城，不惧挑战，共创未来。



不畏艰难

勇往直前

◎ 防雷市场部 王骞

人生如一片汪洋大海，就要像轮船一样乘风破浪；人生如一片深远蓝天，就要像雄鹰一样搏击云霄；人生如一座摩天山峦，就要像攀登者一样不畏艰难；人生如一重险关，我们则要做一名挑战者，不怕艰险，永不退缩。

生活中有苦有甜，有喜有忧，有笑有泪，有成功也有失败，自然也少不了挫折和磨难。

美国著名总统林肯一生都在面对挫败，时时刻刻与失败和困难作斗争，作挑战。他8次竞选8次落败，两次经商失败，甚至还精神崩溃过一次。面对这些，他并没有放弃，把一次次的失败当作一块块垫脚石，最终成为美国历史是最伟大的总统之一。他的人生经历告诉我们：要永不退缩，勇往直前。

是呀！“自古雄才多磨难，从来纨绔少伟男”！

著名科学家居里夫人说过一句话：“人要有毅力，否则将一事无成。”不错的，因为有毅力，居里夫妇才发现了一种新的放射性元素——镭；因为有毅力，爱迪生才经历一千多次试验，发明出了电灯；因为有毅力，司马迁才经历磨难著称二十四史的开山之作——《史记》；因为有毅力，李时珍历时27年才有了东方医学巨典——《本草纲目》的问世；因为有毅力，唐朝高僧玄奘才跋山涉水，千里迢迢到达印度天竺。

我们同样也一样，要逆流奋进，永不退缩。像雄鹰一样勇敢的搏击蓝天，像海燕一样渴望风暴的席卷，像小溪一样坚持不懈，不畏阻挡地汇入海洋。

其实每个人都会经历艰难困苦，关键要看你怎样看待它，你若把它背在肩上，那么它就成了你前进的负担。相反，你若把它垫在脚下，那么，他就成了你进步的阶梯。

困难不等于成熟，但催化成熟，困难不等于成就，但激越成就。要正确的对待困难，用于与其作斗争，永不畏惧、永不退缩，义无反顾的勇往直前，这才是生活中的真理！



准确分析和建立信任

◎ 通讯员 孙双平



8月11号，科比特全体市场人员参加了格局商学院科比特人才分校的校训课程。这次是销售大师张铸久给大家讲了客户拓展策略和专业销售心法为主题的课程。

整个课程思路清晰，分析准确，并且加入了很多实际操作案例，让我受到很多启发。我印象最深的两个词是准确分析大客户，建立信任。

大客户一般会表现很多特征，组织结构复杂，关键人可能有两到三个，每个关键人的需求不一样，有的人有物质的需要，有的人有被尊重的需要，有的人有安全需要，有的人有归属需要。如果能准确了解到关键人的喜好和需要，就容易取得成功。课程中有个例子，张经理在做药品销售的时候，为了得到一个大医院的合作，他对医院的

各个关键人都进行了沟通并且分析了每个关键人的不同需要，后来因为他判断准确，投其所好，所以取得了成功。我在分析大客户时候遇到的难题是难找到关键人，找到关键人后难以推进，和客户的关系停留在一个地方一直没有突破。解决的办法是通过掌握一些交际的技能，或者求助同事，扬长避短，准确了解关键人的需要，然后有针对性的去解决推进。这个过程是一个需要坚持努力的较漫长的过程，需要长期不懈。

课程中有一句话：销售是人与人的交往活动，建立信任是赢得客户的关键因素。我觉得这句话很有道理，人与人之间任何有益的合作都是在相互信任的基础上。没有信任，一切都是空谈，也不会有长久的互惠互惠。建立信任的具体方法有？课程中没有过多的提，留给我

思考的空间。我想到的应该是保持诚实的品德，积极向上的状态，可靠的做事风格。

每次上课都有不同的收获，感谢公司提供的学习机会。



秋季养生

俗话说“春捂秋冻”，讲的是气温下降时不要急于添加过多的衣服，这样容易令身体具有抗寒能力，达到“正气内存，邪不可干”的目的。

秋天，天气干燥很多人选择在秋天里养生滋补，可是养生不只是喝碗滋补汤，吃点补品那么简单，要知道在什么季节里吃什么食物最好，那么大家知道秋季吃什么好呢？秋季养生吃什么呢？下面小编为大家介绍一下秋季饮食养生的方法吧。

一、菜花

菜花的营养价值非常的高，所含的维生素和矿物质非常的丰富。每百克可达80毫克，比常见的大白菜、黄豆芽菜含量要高3-4倍，比柑桔的含量要多出2倍。中医素有“色白入肺”之说。秋天是呼吸道感染疾患多发季节，洁白的菜花无疑是一种适时的保健蔬菜。

二、菠菜

菠菜是一种营养价值极高的蔬菜。尖叶菠菜叶柄长叶片较薄，根粗壮，含糖分量多；圆叶菠菜片大肉厚。菠菜中胡萝卜素的含量大大高

于其他蔬菜，抗坏血酸虽低于辣椒却高于西红柿，菠菜所含的具有止血作用的维生素K是叶菜中最高。丰富的核黄素，又有防止口角溃疡、唇炎、舌炎、皮炎的作用。

三、胡萝卜

胡萝卜味甘平，食之补脾健胃。胡萝卜以炖食最好，炒食为良。炖食能保持胡萝卜素93%以上，炒食也可保持胡萝卜素80%以上，而生食、凉拌，人体仅能吸收10%。

四、莴笋

莴笋也是人们常见的一种蔬菜，一般吃法是炒着吃最好。莴笋中的钾是钠的27倍，有利于促进排尿，维持水平衡，对高血压和心脏病患者有很大的裨益。莴笋中所含的氟元素，可参与牙釉质和牙本质的形成，参与骨骼的生长。

五、豆芽

黄豆、绿豆中含有大量的蛋白质、脂肪和碳水化合物，以及钠、铁、磷、钙等人体必需的元素，生芽后不但能保持原有的物质，而且增加了维生素B1、B2、B12和C的含量

六、芹菜

芹菜性凉，味甘辛无毒，平肝健胃，富含蛋白质、糖类、胡萝卜素、维生素C、氨基酸等，它能兴奋中枢神经，促进胃液分泌，增进食欲，并有祛痰作用。芹菜可与香干、肉丝等炒食，无不色彩鲜艳，味道清香。

七、小白菜

味苦微寒，养胃和中，通利肠胃。小白菜含维生素C和钙质甚多，还含磷、铁、胡萝卜素和维生素B等。还有一种洋白菜，即卷心菜，其菜也性味苦平，能益心肾，健脾胃，对胃及十二指肠溃疡有止痛促进愈合的作用。

心灵鸡汤

FAST MUSIC SMALL PRODUCT

持续累积

成功不是将来才有的，而是从决定去做的那一刻起，持续累积而成。

它会变成你的命运

注意你的思想，它会变成你的言语；注意你的言语，它会变成你的行动；注意你的行动，它会变成你的习惯；注意你的习惯，它会变成你的性格；注意你的性格，它会变成你的命运。

欢乐

忧伤并不是人生绝境、坎坷并非无止境，没有谁能剥夺你的欢乐，因为欢乐是心灵结出的果实。欢乐将指引你在人生正确方向里寻找自己的错误，寻找自己人生的正确目标，并执着的走下去。

人生就像走路

人生就像走路，背负的东西越多，走起来就越累，只有学会放下，才会轻松前行，心灵的修行亦是如此，只有少装一些世俗杂念，专心做好自己的份内事，才会拥有一个轻松、宽敞、明朗的空间。

抓住今天

每一日所付出的代价都比前一日高，因为你的生命又消逝了一天，所以每一日都要更积极。今天太宝贵，不应该为酸苦的忧虑和辛涩的悔恨所销蚀，抬起下巴，抓住今天，它不再回来。