

# 热烈祝贺—奇方被授予为 2018年广东省优秀信用企业



# 奇方 | 之窗

2019  
YEAR February 02

2019年2月 总第31期

奇药有方 呵护健康

THE WINDOW OF QIFANG

## 命得生® 注射用甲泼尼龙琥珀酸钠

规格：40mg、125mg、250mg、500mg



全新细微粉制剂  
进口制剂 无苯甲醇毒性

## 美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒

规格：3g/包，每盒一包



下尿路靶向抗生素  
高耐药时代的选择

## 奇可®/奇可®注射用阿奇霉素

规格：0.125g/0.25g



原研品质 多种临床路径和指南推荐  
全科室用药 痛感降低 依从好

## 奇方®复方血栓通滴丸

规格：30mg\*180丸、30mg\*270丸、30mg\*450丸



独家剂型 二十年专利保护  
眼心脑同治 临床应用广泛  
安全性高 患者可长期服用

《青春拥抱梦想，拼搏成就辉煌——奇方新春运动会》

《现代专业临床代表实战经验分享》

《市场营销中口服医药制剂销售的战术及运用》



广东奇方药业有限公司

Guangdong Qifang Medicine Co., Ltd.

地址：广州市越秀区广州大道北193号新达城广场南塔13楼  
邮编：510075 电话：020-37607100 传真：020-37600624  
网址：www.gdqifang.net 邮箱：gdqifang@21cn.com



奇方药业官方微信  
医药信息沟通平台

# 小议拔河

奇方编辑部

“年难留，时易损”转眼年复一年的“年”就这样在我们的无数期待和盼望中走近，又在我们的各式忙碌奔波中渐远。随着一声声的“开工大吉”我们又将在平凡往复的日子里重新开启新的篇章。尽管如此过去的还是有许多值得我们回味的东西。开工第一天就听到有同事在议论年会活动，“拔河取胜真不容易呀，至今身上还有痛”。果真如此？不知道，因没有亲身体验过。但年会活动项目——拔河的情景随即浮现眼前，拔河的加油声似乎还回荡在耳边，同时也留给了我们一些启示。

拔河始于距今二千四百年春秋时期的楚国。当时曾发明一种称之为“钩拒”的兵器，后来“钩拒”从军中流传至民间，演变为拔河比赛。看似简单的拔河比赛要想取胜也真是不容易，需具备有一定技巧的。

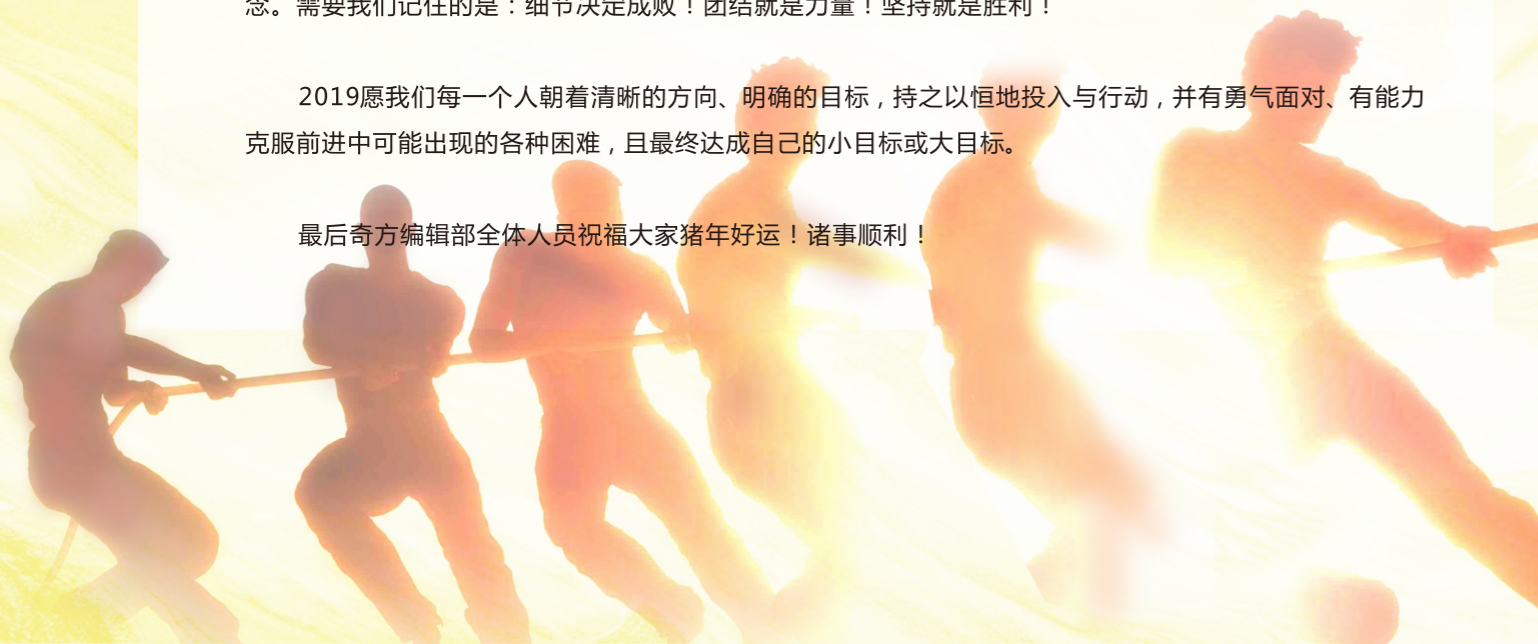
首先是人员的调整，由高到矮的一字排开，前腿绷直，后腿下弓，身体重心往后倾斜。拔河过程中，队员需往下倾斜用力，所以力的方向是向斜下方的。从高到矮排列可以让用力沿着应有的路线，让大家的力量都是最大化。另外，最后一个人是控绳的。其次做好准备姿势，人与人之间的距离也非常重要，距离以脚贴脚为标准。不要太大，距离太大绳子就不稳容易晃动。距离太小无法下压，用力就会受到影响，还容易造成碰撞。

拔河时，绳要稳，不能左晃右晃的，用力方向要一致，否则一个往右拉一个往左拉那就是白拉。这和最后一个人的挑选有很有关系，队列的最后一个人必须厚实有力，握绳稳，将整条绳子绷直，引导前面的人用力方向一致。使出全身的力气，千万不要偷懒，少一个人的力量比赛结果肯定会受到大的影响。拉拉队统一喊口令，或者加油，一定要有序，跟着拔河的节奏来喊。然后队员协调有致的一起向后倒着走，重心不变，只是脚向后倒，面向对手，这样不会给人有偷袭的可能。

再就是细节和心理。比赛时要注意好每一个细节，调节好情绪，比的就是耐力，比的就是必胜的信念。需要我们记住的是：细节决定成败！团结就是力量！坚持就是胜利！

2019愿我们每一个人朝着清晰的方向、明确的目标，持之以恒地投入与行动，并有勇气面对、有能力克服前进中可能出现的各种困难，且最终达成自己的小目标或大目标。

最后奇方编辑部全体人员祝福大家猪年好运！诸事顺利！



# Contents 目录31 FOR 2019

## 企业动态 Enterprise's news

广东奇方药业顺利召开2018年度工作总结会议	01
青春拥抱梦想，拼搏成就辉煌——奇方新春运动会	03
奇方药业2018秋季销售管理会议顺利召开	05
精彩纷呈   奇方药业2018年第三阶段T计划培训全新起航	06
金砖产品美乐力再度与CUA携手相聚鹭岛	07
美乐力被评为2018年度最具市场潜力泌尿系统“金砖品种”	08

## 职场交流 Workplace Communication

让企业文化与我们齐头并进	09
团结就是力量	09
现代专业临床代表实战经验分享	10
代理商培训的几大要点	11
跟紧时代步伐，做善于学习的人	12

## 员工天地 Staff Corner

古韵悠悠——潮州行	13
黄山游	14
陪伴是最深情的告白	15
撸起袖子，加油干	16

## 学习园地 Learning Corner

犀牛与剔食鸟——推广时应该拥有的态度	17
市场营销中口服医药制剂销售的战术及运用	17
生酮饮食	19
盲从的后果	20
柚子皮妙用	20

## 心灵感悟 Inspiration

一遇杨过误终生	21
《假如真有时光机》——读后感	22
自律才能成长	23
人生的三把钥匙	24



本期精华：《现代专业临床代表实战经验分享》  
《市场营销中口服医药制剂销售的战术及运用》

主办单位：广东奇方药业有限公司

编辑：奇方编辑部

出版日期：2019年02月

地址：广州市越秀区广州大道北193号

新达城广场南塔13楼

电话：020-37607100

传真：020-37600624

邮编：510075

电子邮箱：gdqifang@21cn.com

网址：www.gdqifang.net

非卖品 内部资料 仅供参考

转型升级谋发展，  
创新求变赢未来  
砥砺前行结硕果，  
同心协力绘愿景



## 广东奇方药业顺利召开2018年度工作总结会议

2019年1月13日至16日，广东奇方药业有限公司2018年度工作总结会议在广东清远恒大酒店隆重召开，董事长杨春玮先生、营销总监杨博先生及销售部、商务部、医学推广部均出席此次会议。本次会议的核心内容是总结分析2018年度存在的问题，研判形势，探讨2019年工作思路。

### 致知力行，继往开来

各省的办事处主任以及省区销售负责人依次汇报了各区域2018年的销售情况，并详细剖析每个重点产品根据不同市场情况所应采取的措施，做出了2019年的工作重点以及规划。营销总监杨博先生表示在新形势下，不仅要完成销售目标，更要抓住发展机遇转变传统的药品销售模式，加速转型升级，坚定步伐，迈向精细化、专业化发展。



医学推广部美乐力全国产品经理高鑫先生在会上对公司核心产品美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒2019年度的营销推广计划进行了详细地解读，从问题出发，深入浅出，并对不同的区域、不同的阶段提出了不同的要求。

公司营销总监杨博先生对公司的重点项目“患教项目”这一年多开展运行的现状进行了总结，并对该项目的发展规划进行了详细的阐述，长远目标是搭建一个服务中老年病患者的数据化平台。



### 他山之石，见贤思齐

只要不停下学习的脚步，成功终会与你相遇。我们再次荣幸地邀请到杭州麦鼎企业管理有限公司的何俊君老师作为公司第四阶段“T”计划培训项目的培训嘉宾。本次培训以“从原理出发，拥抱小趋势”为主题，何老师言简意赅地指出，2019年应当要从药品推广的第一性原理出发，突出产品本身的治疗价值，回归基于处方医生教育的产品推广。与此同时，要基于目标，清晰地认识并整合团队的资源和竞争优势，销售与推广紧密结合，

共同谱写新篇章。本次培训干货满满，使得我们如沐春风，受益匪浅。



### 初心不忘，砥砺前行

在16号下午的年度工作总结会议暨优秀员工表彰大会上，公司董事长杨春玮先生以“趋势·规律·人性”为开篇，总结性地分析了医药行业发展的规律和趋势，提出了公司未来的战略发展规划和目标。这是一场具有高度前瞻性、现实性的演讲。这是一场令人激情澎湃、热血沸腾的演讲。让我们一起来共同期待奇方药业盛放的明天。



### 颁奖仪式

公司的发展离不开每一位员工辛勤的汗水，在大会最激动人心的时刻，公司领导给对公司的发展作出卓越贡献和突出成就的优秀员工、团队进行现场表彰，并鼓励获奖员工戒骄戒躁，不断进取，在新的一年里起到模范带头作用，做出新的贡献。

### 喜聚一堂，欢乐融融

在表彰大会结束之后，接下来便进入了晚宴时间以及扣人心弦的抽奖环节。公司全体同仁欢聚一堂，共同举杯庆祝这个难忘的日子。抽奖是晚宴最欢乐的一环，随着“五谷丰登奖”、“开心健康奖”、“乐悠悠奖”、“独步天下奖”、“展翅高飞奖”等大奖的一一抽取，会场内高潮迭起，掌声、欢笑声一直荡漾在耳边。每一份奖品都表达了公司对每一位员工的祝福以及对新年到来的美好祝愿。



人生就像一张单程票，出发即是开始，没有回程。2019，我们满怀憧憬、激情与梦想，同心协力，砥砺前行。

#### 爱岗敬业奖：

商务部（莫彤芬、裴亚情） 储运部（林少英）  
财务部（洗映丽） 综合部（何月芳）

优秀大区管理奖：左永莉  
优秀产品经理奖：马冬生  
优秀推广专员奖：林雨婷 吴娇娇  
明星团队奖：商务部

优秀办事处：黑龙江办事处、安徽办事处

销售额冠军：四川办事处 销售完成冠军：河南办事处  
销售额亚军：江苏办事处 销售完成亚军：云南办事处  
销售额季军：河北办事处 销售完成季军：湖北办事处

美乐力销售冠军：黑龙江办事处

血栓通销售冠军：新疆办事处

优秀新人奖：张宝巍 张健  
先进个人奖：黄世海 关鑫 骆杨柳

# 青春拥抱梦想，拼搏成就辉煌 ——奇方新春运动会

2019年1月17日，我司以“青春拥抱梦想，拼搏成就辉煌”为主题，在清远恒大酒店运动中心隆重举行本届新春运动会。



精彩无须等待。开幕式一结束，精彩纷呈的比赛就马上开始了。本届运动会共设置“财源滚滚”、“趣味足球”、“羽毛球”、“乒乓球”、“篮球”、“拔河”六个项目，在赛场上，运动健将勇往直前、坚持不懈，赢得了现场观众的阵阵助威声和呐喊声！



齐心协力——「财源滚滚」

超越自我——「乒乓球」



永不言弃——「趣味足球」



团队合作——「篮球」



挑战自我——「羽毛球」



力拔山河——「拔河」

“风采来源于精神。”运动真正的风采理来源于拼搏以及不断超越自我的精神。那是勇攀高峰的精神，更是人类挑战极限的精神。除此之外还有另外一种风采感动着我们，那是运动最本质的品格，也是人类在竞争中的最真实而自然的情感流露。那是一种团结奋进的精神，它让运动除了成绩外多了一种品质值得歌颂，相信那才是最感人的东西，它长存于我们运动史，深烙在我们思想中。



## 奇方药业2018秋季销售管理会议顺利召开

秋高气爽，凉风习习，合肥迎来了舒适的好天气，广东奇方药业也迎来了一场重大的金秋销售管理会议。

2018年9月17日上午在安徽合肥的世纪金源大饭店召开了“广东奇方药业有限公司秋季销售管理会议”，公司董事长杨春玮先生、营销总监杨博先生以及销售部、商务部、医学推广部相关人员参加本次会议。

奇方药业一向重视合规学术推广，除中央推广部外，在各省区都配备有推广经理和推广专员，建立了多学科的全国专家网络，与各地专家、学术组织以及各大医疗机构建立了良好的沟通渠道和沟通方式。

本次会议主要总结了二季度的工作成绩以及经验分享，并对公司的“美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒”、“奇方®复方血栓通滴丸”、“奇可®、奇法®注射用阿奇霉素”等重点产品就目前医药市场的发展进行讨论分析与总结，在会上各区域经理也根据各自区域的情况进行了自我分析，通过结合目前的市场情况以及根据区域的不同，有针对性的为下个季度的工作开展做出了相应的计划。

在“奇方®复方血栓通滴丸”产品开展的患教活动中，特邀了来自台湾的专家宋哲毅先生为我们进行眼底照相机操作技术的实操以

及功能的讲解，参会人员也积极参与了更深入的学习眼底照相机的操作技术以及功能，为以后各个地区的滴丸患教活动作好铺垫。



会议后期，营销总监杨博先生全面总结回顾了上半年的各项工作情况，客观分析了当前面临的形势，并对公司下半年的工作做了主要的部署，董事长杨春玮先生做本次会议的最终总结对会议中提出的相关疑问做出精辟的解答。



本次秋季销售会议于2018年9月20日圆满结束。让我们携手奇方药业，齐心协力，共享成功。

## 精彩纷呈 | 奇方药业2018年第三阶段T计划培训全新起航

秋山宜落日，秀水出寒烟。2018年9月17日，灿烂阳光充满着丰收的味道，奇方药业在历史名城合肥迎来了2018年第三阶段T计划培训活动。本次培训以“专业学术推广助力销售增长”为主题，公司销售管理人员及医学推广部人员均参与本次培训，寄望未来销售部和推广部戮力齐心，为公司的发展添砖加瓦。

我们十分荣幸地邀请到杭州麦鼎企业管理有限公司（以下简称“杭州麦鼎”）的何俊君老师作为我们本次的培训嘉宾。杭州麦鼎是一家专注于为医药行业提供整体解决方案的企业管理咨询咨询公司，经过数年的深耕细作，已经发展为行业的佼佼者，尤其是在抗生素领域，更是积累了丰富的经验。



会上，我们犹如嗷嗷待哺的雏鸟，认真学习听讲，渴望成长为健壮的雄鹰，展翅翱翔。

何老师通过生动幽默的案例，对当前医药市场环境形势进行了详尽的分析，并一针见血地指出未来医药行业的发展产品力将逐渐成为第一生产力，唯有专业的学术推广方能助力销售的增长。

有玩“农药”的小伙伴都知道鲁班是一个输出能力很强的英雄，装备的选择和出装的顺序对鲁班的发育十分关键。如果选错了，那么鲁班会成为整个团队的累赘，但是，一旦选择正确的装备和出装的策略，那么鲁班将会是不可或缺的核武器，是团队获胜的关键。同样，学术推广也需要正确的打开方式。何老师指出，学术推广要以“人”为本，“人”是核心，代理商/代表、销售人员、学术推广人员、处方客户任何一环都不可或缺，并针对不同的人员如何进行有效的跟踪管理，以及根据产品的不同生命周期应该开展哪些类型学术活动一一进行了详细的阐述，使得我们如沐春风，受益匪浅。



衷心感谢杭州麦鼎及何老师悉心给我们准备了干货满满的大餐。这一期T计划培训的内容实用性强，符合我们现阶段的工作需求，会后我们要积极汲取这次培训的精华，为我们今后的工作所用，给公司创造更大的价值。

## 金砖产品美乐力再度与CUA携手相聚鹭岛

一城春色半城花，万顷波涛拥海来。2018年11月8日至11日，第二十五届全国泌尿外科学术会议（CUA2018）在美丽的海上花园—厦门盛大召开。本次大会吸引了3000多名专家、学者前来参会。



临床上一直流传着这么一句话：“出血丢肾，感染丢命”。降低手术感染风险是临床亘古不变的话题，对于泌尿外科而言更是如此，早期控制感染是手术安全的有效保证。如果术前感染控制不佳会导致术后感染风险增高，甚至会导致严重的后果，例如PCNL术后感染的发生率可高达25%，尿脓毒症发生率可达0.97%~4.7%，严重时可为感染性休克甚至死亡，死亡的发生率可高达20~40%。泌尿外科围手术期合理使用抗菌药物能有效地控制感染的发生。

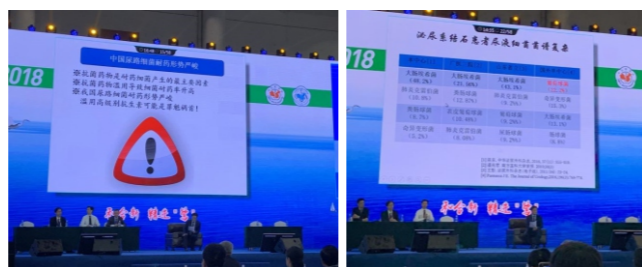
Table 3: Subgroup analysis for penicillin resistance associated with culture and other data in complex urinary tract infections

Country	Penicillin	Amoxicillin	Clindamycin
WBC-NET	36.4%	23.4%	33.1%
WBC-NET+ WBC-NET	36.2%	23.3%	33.0%
WBC-NET+	36.1%	23.2%	32.9%
Subtotal	36.3%	23.3%	33.0%
EC-SC	36.2%	23.3%	33.0%
EC-SC+ EC-SC	36.1%	23.2%	32.9%
EC-SC+	36.0%	23.1%	32.8%

WBC:白细胞; NIT:亚硝酸盐; SC:亚硫酸盐; EC:葡萄糖  
Data from: Qi et al. BMC Infect Dis 2019, 19:1113

然而泌尿外科手术类型多样，细菌谱复杂，以往常用的抗菌药物如头孢菌素类、氟喹诺酮类药物耐药率高，且氟喹诺酮类存在可能致残及并发多种永久性严重不良反应，已经被FDA提出了黑框警告。上述两类药物大多已经不再适用

于尿路感染，如最新版的EAU指南，将头孢菌素类药物列为治疗非复杂性尿路感染的二线用药，并且直接把氟喹诺酮类药物排除在外。目前临床已然面临缺乏合理、有效的用于治疗 and 预防尿路感染的药物。



美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒被我国《国家抗微生物治疗指南》列为尿路制剂，专业用于尿路感染，其说明书适应症明确指出可用于“预防外科手术中尿路感染及经尿路诊断手法引起的感染”，疗效确切，获得EAU指南的推荐使用，是欧洲防治尿路感染的第一大品牌，给参与本次大会的医生提供了新的思路。美乐力独特的药理学、药效学特点吸引了众多的专家、学者驻足咨询交流，获得了高度的认可。



“和合新，精进鹭”是本次大会的主题，美乐力携手泌尿外科同道正在不断前行。2019，我们花城再相聚。



## “美乐力”磷霉素氨丁三醇颗粒 被评为2018年度最具市场潜力泌尿系统“金砖品种”

2018年9月27号，医药观察家报社联合全国医药精英俱乐部，共同发起“寻找下一匹黑马——2018年度最具市场潜力泌尿系统用药‘金砖品种’评选”正式落下帷幕。

此次线上投票，点击浏览、参与投票的人数为717866人次，线上投票有效票数1279091张。活动已圆满结束，评选结果也正式出炉了，美乐力®（磷霉素氨丁三醇颗粒）从两百余个品种中脱颖而出，又在线上评选中接受数以万计行业人士的审视与支持，从投票开始的三天时间内获得了136297票，得到一致的认可，被选为最有潜力的十佳品牌之一。



美乐力®是欧盟原研原装进口，欧洲尿路感染用药第一大品牌，质量和疗效有保障。已在全球81个国家和地区上市销售，凭借其疗效显著、耐药率低、安全性好等优势，被收录进国内外的多个治疗指南，美国FDA将其列为妊娠B类药物，孕妇可安全使用。在我国，《国家抗微生物治疗指南》更是把美乐力®定义为尿路制剂，专业用于尿路感染。



今日之荣誉，未来之动力，美乐力将为下尿路感染的治疗提供更好、更优质、更安全的治疗方案，“金砖品种”称号可谓实至名归！

## 让企业文化 与我们齐头并进

威斯宝——徐燕青

古人造字，企业的“企”字，上面是“人”，下面是“止”，意思是说，“企”者，无人即“止”也。看来，古人也知道今天企业人的重要性。企业最重要的因素，不是资金，不是设备，也不是厂房，而是人，是支撑起企业这座大厦的人。格力创业之初，钱很少，设备也简陋，更没有高大宽敞的厂房，但格力人憋着一股劲，经过20多年艰苦拼搏，终于登上了世界空调的前列。马云的阿里巴巴，创造了数以千亿的财富，当初什么也没有，只有十七名志同道合、有思想、有抱负、有能力的追随者。同样，华为现在所创造的辉煌，也是因为人。

企业竞争表面为产品的竞争，实则背后一定是企业文化的竞争。企业文化从开始便是领导者的文化，企业文化每一个毛孔都渗透着老板的气息，都反映出一把手的鲜明个性。企业家的思想和价值取向，决定了企业文化的走向。有什么样的领导者，就有什么样的工作作风和经营理念，也就有什么样的企业文化。例如领导者喜欢听人吹捧，这个企业必定是吹吹拍拍，假话成风。从领导者的思想行为到员工的耳濡目染，最终形成员工的行为定势和观念，这就是企业文化。所以企业文化是一个企业的素养，因为大家的思想不同，需要企业文化的引导来创造一个工作的氛围，企业文化又分价值观，使命，愿景，良好的企业文化传播下去，即使创始人离开了，企业还能如最初的梦想一样持续下去！好的企业文化引领企业战略发展，不好的企业文化让企业战略目标无法实现。没有企业文化就像原始人一样，横冲直撞，想一出是一出，完全按照领导人的想法做事！杂乱无章，今天一个主意，明天一个想法，全凭个人喜好！企业文化在一定程度上约束了行为规范。

企业的核心应是价值观、愿景与使命，它如灯塔如火焰。企业文化容易让伙伴们达成共识，利于共同成长，建成优秀团队，创造佳绩，走得更远。有了企业文化，才能吸引与培养志同道合的伙伴，一起去奋斗。愿我们能与我们的企业文化齐头并进！

## 团结就是力量

销售部——张少志

团结一致、同心同德、任何强大的敌人、任何困难的环境、都会向我们投降。  
——毛泽东



2017年5月我正式加入公司，成为了一名医药行业的销售人员。在这一年半的时间里通过参加公司的各项培训，我从一名对公司企业文化及公司产品知识一无所知的新员工到如今对这些熟记于心的老员工，可以说有了一个质的飞越。

记得第一次参加2017年公司年会，全体销售人员合唱了《团结就是力量》这首歌，歌是唱完了但没能从歌中体会到团结的真正意义，但近期发生的一件事情让我真正的体会并明白了“团结”这两个字的含义。

2018年11月3日，梅河口医院内分泌科开展一次针对糖尿病患者的义诊活动，吉林办事处争取到了义诊活动的参与机会。这是办事处开展的第一场患教义诊活动，可我们对眼底镜操作不熟练及缺少患教义诊活动的相关经验，怎么办呢？当黑龙江办事处了解到我们的情况后，二话没说就为吉林办事处安排了能够熟练操作眼底检测设备和对患教活动经验丰富的两名经理，携带设备并牺牲个人的休息日来到吉林省帮助我们顺利开展并完成义诊活动。活动结束后黑龙江办事处的两名经理又分享了黑龙江省开展患教活动的一些经验和眼底检测设备的使用方法和注意事项，吉林办事处的成员得到了很多启发。

通过这次事件，我深刻体会到“团结”两字的意义所以，我们奇方不是相互拉帮结伙的小团结而是公司全员上下一心、协作共进真正意义的大团结。

五人团结一只虎，十人团结一条龙，百人团结像泰山。奇方就是一座泰山，这座山是由一群有着共同事业、共同奋斗目标的兄弟、姐妹所组成的。

广东奇方药业有限公司这座以团结为意志凝聚的泰山在未来必将继续开创辉煌的明天！

## 现代专业临床代表 实战经验分享

销售部——乐桃武

区域市场管理是在所辖区域中确定最主要的管理目标并制定相应的管理方法。医药代表在负责区域内，选择具有潜力的客户，运用有效的市场策略和专业理论以及对产品知识进行专业推广，通过适当的拜访频率和有效的拜访质量，使更多的医生接受并不断增加所推荐产品的使用，达到推广本公司产品的目的。

### 成功的销售来自于四个正确

- (1) 正确的客户；
- (2) 正确的拜访频率；
- (3) 正确的产品信息；
- (4) 正确的销售代表；

对于医药代表来说，  
正确的客户就是高处方潜力的医生，专业领域的学术权威；  
正确的拜访频率就是通过对不同客户的合理的时间投入获得低投入高产出的效果；  
正确的信息则是在每次拜访中能将产品靶向治疗作用和核心利益传递给客户，达成预期效果。

### 医药代表增加销售主要有三条途径

- (1) 增加客户的数量，使自己的产品进入更多的医院，让更多的医生有机会处方使用，建立样板医院；
- (2) 提高拜访的频率，拜访的质量和水平，让医生接受更多的产品信息，从而对产品有更深入的了解，达到培养并巩固医生的处方习惯的目标，培养标杆和枪手；
- (3) 分析和挖掘潜力，扩大产品的使用范围，让医生接受更多的不同适应症的用法，让更多的有适应症的患者有机会使用。

总结起来，这三点都是和医药代表的销售拜访的数量和质量有关。

### 医药代表的区域市场管理目标包括五个方面

- (1) 时间管理
- (2) 客户管理
- (3) 产品管理
- (4) 竞争产品管理
- (5) 数据管理



通过时间管理，能有效的分配时间资源；  
通过客户管理，能准确的分析市场潜力，决定工作的对象；  
通过产品的管理，能科学的分析目标市场，确定销售目标；  
通过竞争产品管理，能积极的制定竞争策略，逐步扩大市场份额；  
通过数据管理，能周密制定销售行动计划，并在执行中不断评估，分析结果，针对市场变化及时调整行动方案。

## 代理商培训的几大要点

推广部——刘红霞

代理商培训是我们经常要面对的一个工作，即通过培训使代理商对我们公司的产品产生极大的信心，相信通过代理我们的产品可以为他们带来极大的物质回报，并愿意与我们一起努力，做好市场推广工作，达成销售指标。

那今天我就来和大家聊聊到底如何做好代理商培训。

培训前我们首先要知道代理商希望在培训中了解哪些信息，可以分为如下三类：

- ➔ 我在和谁合作？即我的合作伙伴实力如何？
- ➔ 我即将进入的这个市场或细分领域有多大市场容量，前景（钱景）如何？
- ➔ 厂家可以为我提供哪些资源？

在招商工作中这几点也是重点沟通的要点。下面，我们来分别阐述如何通过培训回答代理商的上述疑问。

针对第一个问题，我们需要做的是在培训的开始时对公司情况进行介绍。内容主要包括公司发展历程、里程碑事件、主营业务、主要业务区域、近几年业绩、未来发展规划等，通过对公司实力的充分展示，加强代理商与我们公司合作的信心。

接下来，我们需要通过市场分析来解决第二个问题，在这一部分，我们需要重点阐述的内容包括我们的产品针对疾病的临床流行病学数据，我们的产品对医院、科室、医生、患者的必要性以及由此我们推算出的市场容量，通过上述分析使代理商相信他即将进入的是一个前景（钱景）光明的细分领域。

最后，我们分硬件和软件两个部分解决第三个问题。首先是产品介绍（硬件），通过对产品参数、特征、优势、利益的阐述使代理商对产品有一个总体的认识和了解，同时通过与主要竞品的对比使代理商充分了解产品的优劣势，并对竞品可能针对我们的产品进行打击的点提供相应解决方案，为今后的推广工作打下基础。在该部分主要使代理商认识到我们为其提供了一款极具市场竞争力的产品。接下来需要向其传递的信息是我们可以给他们提供哪些资源（软件），比较有实力的代理商一般都在当地拥有较好的客户关系和经济实力，但是学术能力是其很大的短板，因此作为厂家，我们需要为代理商提供的最大的软件资源就是学术支持，主要包括定期为其市场推广人员进行产品培训与考核，在全国性、地区性学术会议上的设置展台、卫星会资源，由厂家主办的学术论坛、学术沙龙资源，由厂家与顶级医院联合举办的针对各级医生的专业培训资源，针对VIP客户的培训、参观、访问的资源等。通过以上内容的阐述增强代理商的信心，使其相信与我们合作后，我们会最大程度地对其提供全方位的学术支持，帮助其弥补最大的短板，以更好地进行产品推广，达成商业指标。

## Training

总结下来，在一场针对代理商的培训中主要包括以下四大方面的内容

- ① 公司介绍
- ② 市场分析
- ③ 产品介绍及竞品分析
- ④ 学术资源支持

这几点是经销商重点关注的要点，无论是推广经理还是招商经理将这些内容准备好，相信是可以做好每一场代理商培训的。

## 紧跟时代步伐，做善于学习的人

商务部——刘周玉

知识经济时代，学习不但是人们不断满足自身需要，也是工作中必要的工具，在不断学习中获取有价值的信息，才能最终取得成功。

面对不断更新的知识时代，如果我们不能与时俱进，不断地学习和提高自身的工作技能，就难以跟上职场的发展需要，因为我们赖以生存的知识技能正在随着岁月的流逝而不断地折旧，在风云变幻的职场中，脚步迟缓不愿继续汲取知识的人，瞬间就会被甩到后面。

作为公司每位员工，每个同事都应当牢牢树立危机感与紧迫感，要充分认识到工作能力的重要性，通过加强学习来振奋精神，提升工作能力，弥补工作中的不足，这种学习不仅仅来源于入职前，还应贯穿整个职业生涯，这是爱岗敬业的具体表现。

“无学习，不青春”，学习是一生都绕不开的话题，只有通过学习，我们才能担当起更多的责任，挑起更重的担子。

既然学习如此重要，如何学习才更有效呢？

**第一，要坚持学习。**学习是一个聚沙成塔的过程，要经常坚持，才会有效果。因为，工作中的学习重在平时，贵在坚持。

**第二，要主动学习。**同样的学习，自觉与被动不大相同。有研究表明，主动学习的效率是被动学习的五倍。自己学习是带着兴趣与热情主动投入到学习中，聚精会神，才能学有所成，被动学习，视学习为生活和工作的负担，心不在焉，三心二意，必竟不学无术，自觉学习的核心原则：我想学。首先，要激发自己学习的动机，其次，大

处着眼，小处动手，在被动学习中通过小成就产生成就感和自信心，主动培养学习的信心，最后，要有学乐精神，如果学习本身不能带来乐趣，那我们在学习过程中找乐子，千万不要把学习当成了工作中的压力。



**第三，要及时学习。**很多人在工作中被形势所迫迫赶着去学习时，要发现自己已经后于他人半步。因此，在职场上混，都有个不断“充电”的准备。“充电，只有迫切与不太迫切之分，没有“需要充电”和“不需要充电”之别。与其被人“赶鸭子上架”式的充电，不如在平时主动积极地“充电”，抢占更有利的先机。



**第四，要善于向他人学习。**只要想学习，可以随时随地、向任何人学习，学习并不会占用我们多少时间。

“三人行，必有我师焉”，不仅要向自己的老师、领导、师傅、长辈学习，而且还应该向同事、朋友、周围的人学习和请教，向同行学习，也要向非同行学习，甚至应该向自己的对手和不喜欢的人去学习。

**第五，要学以致用。**学以致用是学习的终极目的。学习程度的好与坏，通常在更大程度上取决于员工将知识转化为实践的能力，而不仅仅取决于他知道该做什么。不能将所学的东西转化为工作的能力，那就是“纸上谈兵”。学以致用，才能够实现自身的价值。

人的一生都应当是一个不断学习的过程。不管有没有意识到，也是一直在生活中学习、在工作中学习，但被动学习和主动学习的差别很大，如果能自觉地意识到人要积极进取，那就可以不停地激发自己的潜能、不断地主动学习，这样才能适应变化，保持良好的学习习惯，从而去实现梦想达到成功。

做一个善于学习的人吧，只有这样，我们才能永远紧跟时代的步伐，才能与公司发展的步伐一致。



# 古韵悠悠——潮州行

推广部——卢紫茵

韶光易流逝，与其听之，莫如阅之；与其想之，莫如动之；与其说之，莫如做之；山不过来，我就过去，等风来，不如迎风去。不负年华的人生就是活在当下，去想去的地方，想做做的事情，还有最重要的是多陪伴家人。

这个国庆假期，我陪家人来到著名的文化古城潮州游玩，我们的第一站就来到了潮州最具有特色的地方——“牌坊街”，整条街沿路树立着数不尽的牌坊，有状元坊、榜眼坊、柱史坊、尚书坊、四进士坊、大总制坊、七俊坊以及大理少卿坊等，让过往的游客目不暇接，惊叹不已。恰逢节假日，街上人山人海，摩肩接踵，刚好时间是正午时分，路边的小吃店皆是座无虚席，锅铲的碰击声和美食的香味吸引着每一位路人，还有极具老城区风格的人力三轮车也是川流不息，成为了牌坊街另外一道亮丽的风景。

走过了熙熙攘攘的牌坊街，我们徒步到了广济桥，在途中我爸妈先给我讲起了关于广济桥的一段小故事，说是在古代韩江水患频繁，大桥屡屡受损，于是古人铸造两头銼牛，分立于东西梁桥矾头墩，后有一只被洪水冲走，现如今只有一只銼牛伫立在桥头。故事听毕，我们已步入桥上，广济桥的东西两边是梁桥，分别建有亭台，且样式各不相同，中间用十八梭船作为浮桥连接而成。虽是烈日炎炎的午后，但站在桥上，感受到的皆是清爽的习习凉风，好不惬意。

沿着广济桥走到对岸，步行不到两百米，就到了“韩文公祠”，徒步而上一段阶梯之后，就到大门了，这座千年古祠庄重典雅、文气斐然，风光旖旎。韩文公祠的正殿居于坝台的显要部位，正殿供台上韩愈全身彩色泥像，屋顶悬挂着当代著名文学家叶圣陶手书的“百代文宗”匾额，屋子里的石壁皆刻画着韩愈两次被贬潮州后对当地的贡献，正因如此，韩愈辉煌了潮州的历史，深受潮州人民的敬重。

夜幕降临，古老的广济楼让我们流连忘返，与白天的城楼的庄重寂暮的真实感不同，夜晚的广济楼灯火璀璨仿佛让我们置身于几千年前的潮州，万家灯火，国盛民安。远处的广济桥倒映在江中，桥上灯火通明，江中波光涟漪，水灵波动，让韩江在历史的长河中依旧充满着活力。



推广部——林美凤

“薄海内外之名山，无如徽之黄山。登黄山，天下无山，观止矣！”，这是明朝旅行家徐霞客登临时对黄山的赞叹，后人引申为“五岳归来不看山，黄山归来不看岳”。本身作为登山爱好者的我，怀揣着对黄山美景的憧憬以及自己对登山运动的那份热爱，我毅然决然的踏上了去往黄山的旅程。

初秋的风夹杂着阵阵凉意，天空中飘着丝丝小雨，但是仍挡不住我去登山的决心。起了个大早，精神抖擞地跟小伙伴们出发了，我们一路说说笑笑就来到了景区内了，此时小雨还是淅淅沥沥的下着，沿途走着，欣赏两岸的青松翠竹，树影婆娑，由于是阴雨天，山间充斥着轻纱般的云雾，时而填满千峰万壑，时而推出万座峰峦。

我们拾级而上，最先来到了始信峰，由于此时天已经慢慢开始放晴了，大雾渐渐散开，远处若隐若现的山峰也渐渐露出了它的真面目，我们站在山峰上向远处看，茫茫无尽的云海奔涌着，翻腾着，周围的游客面对如此奇景都不约而同的发出了惊叹声。

带着意犹未尽的心情接着沿着山路走，走着走着，只见前方有许多游客在那拍照，走进才发现，原来那是黄山著名的“迎客松”，在此之前山间的途中已经有许多松树让我们应接不暇了，但是迎客松它的特别之处就在于迎客松屹立在黄山风景区玉屏楼的青狮石旁，树干的两大侧枝展向前方，恰似一位好客的主人，挥展双臂，热情地欢迎五湖四海的宾客来黄山游览。

在“迎客松”停留了片刻之后，我们又步入了艰难的跋涉，一步一个台阶，沿途的风景总是随着天气变化着，很庆幸我们没有因为清晨的细雨而改变行程，很庆幸在当天的中午天空就放晴了，很庆幸我们能因为天气情况的变化而欣赏到黄山别样的美景。终于小伙伴们一个个精疲力尽地抵达了“人生的巅峰”——光明顶，在“巅峰”的顶上享受着“一览众山小”的感觉。

旅游都是一边享受风景一边感悟人生的，在漫漫的人生长途中跋涉，我们时常被困难绊住了前进的脚步，我们常常为环境所迫压抑住了内心渴望的自由，只是路再怎么远再怎么艰难再怎么险阻它也有尽头，只要不放弃就有希望。





# 陪伴 ACCOMPANY 是最深情的告白

商务部——李梅莉

5月中旬，妈妈发生了一场小车祸，这个事情是在意外发生的第二天姐姐告诉我的。从远离爸妈到广州来生活开始，爸妈总是报喜不报忧的，和姐姐一番询问后，得知妈妈去医院检查后并无大碍，放心了一些。当时纠结要不要回家一趟呢？但是姐姐又说没事，不用回去。趁着午休的时候给妈妈打了一个电话，平时坚强乐观果敢的妈妈在这个时候竟然有点孩子气，说她检查了并没有什么太大的问题，但是身上就是痛，非常痛，痛得受不了。我安慰她或许是摔倒了挫伤导致的，过几天会好一点的，听着妈妈电话里的声音，我决定回家一趟，尽管妈妈也说不用回去了，路途遥远，可我依然还是决定回去。

回到家的时候，可以看得出来，妈妈嘴上说着不用，但是看到我们回去还是非常开心的。或许人老了，心态不会变老，反而是变得更加孩子气。就像我们小的时候希望妈妈爸爸的陪伴，爸妈老了，也希望儿女更多的陪伴，那种承欢膝下实实在在的满足感，是平时送多少礼打多少电话都无法比拟的。尽管现在的通讯也很发达，相隔几百公里依然可以视频聊天等等，但是科技发展的金属质感并无法被在同一空间里互相感受彼此的温情所取代。

当然，作为父母，更多的是不愿给儿女带来多余的负担，他们的心愿也很简单，只要儿女过得好，对他们而言便是最好的礼物和回报了。

人渐渐长大，有太多太多的事情需要去承受，生活的压力，工作的繁忙，自己小家庭的经营等等无不在消耗着每一分精力和时间，陪伴父母的时间少之又少，尤其对于远嫁的我来说，一年回家的次数更是10个手指的过来的。“及时尽孝”这样的事情对于我来说，显得有点苍白。

龙应台说：我慢慢地、慢慢地了解到，所谓父女母子一场，只不过意味着，你和他的缘分就是今生今世不断地在目送他的背影渐行渐远。你站在小路的这一端，看着他逐渐消失在小路转弯的地方，而且，他用背影默默地告诉你，不用追。”

虽然这是不争的事实，父母子女缘分就是一场倒计时的别离，但是，在还未真正别离的时候，我们可以做得依然很多。我们永远不知道意外和明天哪个先到来，我们也不知道在这场不断奔向终点的人生旅程中还能陪伴父母多久，唯有尽可能多的去陪伴，去见面，去关心。想念就去见面，不要因为等待、因为计划，而耽误了太多的时间。不要因为子欲养而亲不待留下遗憾。你养我长大，我陪你到老，是世间最温情的人生旅程。

## 脑筋急转弯

1. 你参加赛跑，追过第2名，你是第几名？
2. 什么字在字典里找不到？
3. 什么动物坐也是坐，站也是坐，走也是坐？
4. 谁在网上的时间最长？



## 撸起袖子，加油干

商务部——黄婉雯

时常想起大学的生活，回神发现已步入社会。不得不多了几成熟，适应社会的规则。

四个月前，我还是一名学生，在家人的保护下，天天都过得无忧无虑，不用担心任何事情，大大咧咧的我在大学里面也交了很多朋友。同时，学习成绩中上，所以也深受老师们的喜欢。拍毕业照那天，我拥抱着我的老师、同学们，留着泪说：“以后常回娘家。”那时心里充满了不舍，同时对未来有着憧憬并带点迷茫。毕竟从毕业那天开始，就要想着如何才能养活自己了。

四个月后的今天，我是奇方一名员工，日常的主要工作是与销售有关，为客户提供售前、售中以及售后服务。过着朝九晚六的生活，能力不足时，还得用态度补足——加班。有段时间我一直反复思考着，工作的意义是什么。是为了养家糊口，还是实现个人理想？但不管怎样，每天开心并充满热情地工作，才会觉得有所价值。

在这份工作中，我接触到不同的人，主要是通过电话沟通，所以也会接到不同情绪的电话。一开始，电话那头语气不太好的时候，我连自己的心情都处理不好，所以根本没办法去理解客户。每次下班回到家，我都要跟别人吐槽一下，我心里才舒服。慢慢地我留意身边同事与客户的沟通方式，我应该向他们学习。后来我学会了忍耐，学会控制自己的情绪。然后试着站在客户的角度想问题。

在这四个月期间我不停地学习着，学习着要如何进行我的工作，研究要如何提高我的工作效率，时刻思考要以一个什么态度和经理以及客户

等其他人沟通，要怎样沟通才能使他们接受，要怎么做才能使他们觉得我真的在解决问题。现在我每天下班后会花时间回忆自己今天有哪些地方做得不对，怎样做才会更好。

工作中，不怕犯错，总结错误更为重要。有时，同一件事情，我会做错两三次。但我不会允许自己做错第四次，所以说，工作也应该给自己一个目标和底线。不害怕工作，不颓废工作，不盲目工作。

感谢奇方给予了我机会，感谢领导和同事们的悉心教导，以及感谢经理和客户的理解与支持，现在的我在工作中还是会存在很多问题，接下来的时间，还需大家多多包容，我会以最短的时间改掉自己的缺点，主动学习，提高个人能力与素质，让奇方见证我的成长。

只有  
抓住  
今天  
才能不丢失明天  
Only by seizing today  
can we not lose tomorrow

销售部——许永利

## 犀牛与剔食鸟 ——推广时应该拥有的态度

印度有一种体壮力大勇猛无比的犀牛，但眼小近视，生活很不便。恰好有一种叫牛鹭的小鸟，也叫剔食鸟，专门“伺候”犀牛，停在它的身上，啄食犀牛皮肤内藏着的寄生虫，这样既填饱了自己的肚子，又清洁了犀牛的身躯。

上面的这种合作关系可以叫做互惠互助。医生和代表的关系就如同犀牛与剔食鸟的关系，中国医生本科5年后，估计只学了半年的药，基本不懂药。而医药代表的出现，正好填补了中国医生不懂药的空白。有数据预测，如果没有医药代表，中国医疗行业可能会倒退30年！在医药合规的大势环境中，医药新型学术推广模式的发展，把医药代表推举为医疗中的重要角色扮演者。以往那种传统销售模式下在医生面前“卑躬屈膝”的态度过去了，而是秉承着一副“合作者”的态度站在医生面前。



当你面对客户时，你应该秉承平等的态度，说话语气一定要有底气，要让他们感觉到你的产品确实是有“自信”的，让客户感觉到你是真正能够给他们科室带来资源的合作者！

假设两个代理的产品的性价比差不多。对于购买者来说，都可以购买。但是两者推销时的姿态不一样，第一个让人感觉很不爽，总不愿和他多说一句话。而第二个交谈起来就像两个合作的伙伴一样——我需求，你提供需求。那么此时一定会选择第二个。

当我们站在客户面前时，即使你的产品相对竞品而言，无太多优势，但是你可以凭借你的自信，让客户感觉到你的真诚。

如今制药公司秉承“为客户创造价值”的核心价值观，转变以往的“传统销售模式”，走“合理、合规、合法”的“新型学术推广”道路！医药代表会重新回归本源，制药公司也会让人重新认识医药代表。那时，“犀牛与剔食鸟”的意识将重新在我们心中燃起，我们要的自信也会不请自来！

## 市场营销中口服医药制剂销售的战术及运用

近年来，医药行业由于政策、市场、环境保护、人民生活水平不断提高及保健意识的增强等诸多因素，市场对药品的选择、准入、竞争及生存等要求不断提高，以至于竞争、生存日趋激烈。以至于近乎残酷！“夫未战而庙算胜者，得算多也”“是故胜兵先胜而后求战”基于市场战况，奇方药业公司及时调整战略及部署，制定正确、英明的战略方向及战术指导。为深刻领会并坚决执行公司总部的战略构想，就血栓通滴丸和美乐力在医院诊所的开发、销售以及上量等所遇问题及经验，与同仁们交流、探讨，以资共勉！



我们开发的医疗机构对象分为公立医院，包括大型三甲医院、区县级二甲医院、乡镇卫生院、农村卫生所。民营医院分为大型全科医院、中型全科医院和个体诊所。“一日度，二日量，三日数，四日称，五日胜。地生度，度生量，量生数，数生称，称生胜”。“故胜兵若以镒称铢，败兵若以铢称镒”。销售上量是全部工作的灵魂，而销售上量却基于对市场各项潜能的科学、有效的开发！公司总部针对公立医疗机构的工作实际情况，制定了进院，临采，院内药房，院外药店四个不同步骤、阶段、结构科学、严谨的战术方针。

实际工作中，拜访科室主任，谨记“精”“诚”“勤”“韧”四字原则。

**所谓“精”**。对产品知识要精，对产品的成分，药理学的药品分属，针对治疗症状。靶向治疗，患者依从性，发病机理及趋势。患者人群增减趋势，产品的由于特质，优秀的疗效，卓越的安全性，疗效与价格之间的性价比。我司产品与同类竞品在疗效、剂型、科技含量、高贵的出自名门的身源性天然优势，一定要全力推荐！

**所谓“诚”**。心意要诚，以对亲朋、挚友的心境去打动客户，在客情及维护方面，以“精诚所至，金石为开”的精神为指导。诚挚诚恳的工作，服务！

**所谓“勤”**，工作作风勤恳、务实。根据实际情况勤思考，以勤为基，不间断进行适时、正确的工作。

**所谓“韧”**，不畏挫折，不畏冷遇，不断调整工作方式方法，以百折不挠的工作热情，攻坚克难，争取与医生、医院合作成功！

在进院、临采，院内药店，院外药房的工作中，由于政策等诸多因素，公立医院直接进院难度很大，我们可以选择与科室、主任、医生合作。如果医院院内设置药店，我们把它列为首选。如果医院院内不设药店，我们选择院外药房时，切记地理位置优越，患者购药时容易找到，路途近。二是信誉好，服务好。三是单体药店。以防连锁药店发生串货现象，特别是恶意串货，扰乱市场。为后续工作埋下隐患！

在院内药房和院外药房的合作基础之上，诚挚的与医生合作相处。以科室会的形式加深其对产品、公司的了解和信任，建议其提单，建议医院临采。马克思主义哲学认为，多次的偶然会形成一定的必然。医生的极力推荐、临采，会促成产品的正式进院！

我司的产品与同类竞品的工作为重中之重，须高度重视！在开发大庆油田总医院，大庆龙南医院的过程中，便遇到了血栓通胶囊和山西仵源的磷霉素氨丁三醇同类竞品，在与院内药房的总部大庆康达医药公司采购部业务经理，康达公司总经理的洽谈工作中，就我司复方血栓通滴丸的剂型，科技含量中的五分钟崩解，吸收好，生物利用度高，服用少，疗效好的优秀特质。而远超胶囊制剂的三十分分钟崩解等诸多优势。及美乐力进口原研，出身名门，

疗效好，安全性高所形成的的性价比，疗效与价格及经济之比高因素做了淋漓尽致的诠释和阐述，突显产品优秀特质。首站必胜！决定合作成功！

民营医院以进院为唯一途径，难度相对公立医院而言，只要详尽的介绍我司产品的优良属性，进院相对快一些。

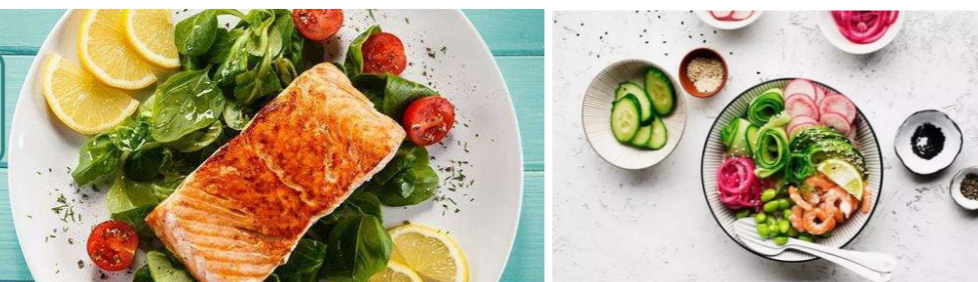
复方血栓通滴丸的患者教育活动，遵循公司的服务全面、眼底筛查、患者管理、统计精准的方针。科学、严谨、有序的进行。在与卫生院、卫生所、社区诊所的合作中，首选有影响力的终端医疗机构，与终端制定了科学、周密的方案。包括时间尽量选择患者方便的周末。前期的宣传工作一定要有成效，天气尽量避开雷雨。我方人员分工明确，有条不紊，临急不乱，后续活动连续跟进，准确掌握患者信息及持续服药效果。对患者复购复方血栓通滴丸登记详尽。持续跟进了解病情好转情况。李宏波主任对患教活动高度重视，亲力亲为。对办事处人员的分工、前期准备等各项环节安排合理。应对百人以上的活动秩序井然、检测精准。对患者服务周到，登记全面。促进了后续患教工作连续、有效的进行。

“凡胜者、以正合、以奇胜。故善出奇者，无穷如天地，不竭如江河”。“声不过五，五声不变，不可胜听也”。“色不过五，五色之变，不可胜观也”。“味不过五，五味之变，不可胜尝也”。“战势不过奇正，奇正之变，不可胜穷也。奇正相生，如循环之无端，孰能穷之”。



在医药市场的竞争日趋激烈的环境中，愿与奇方同仁们，在奇方优秀企业文化的指引与感召下，勤奋工作，积极进取，博学慎思，创新争优，稳步提升销售业绩。真诚的希望向同仁们虚心学习，诚挚交流。相互鼓励，以求共进！

## 生酮饮食 Ketogenic Diet



综合部——何月芳

### 生酮饮食？

相信很多小伙伴不是很熟悉何为生酮饮食，其实，随着中国特色社会主义进入新时代，我国社会主要矛盾转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾后，大家对健康的关注度也越来越高，“游泳健身了解一下”虽是一句调侃的话，却也道出了如今健身场所遍地开花的事实，在解决了温饱问题以及一定的物质文化需求得到满足后，人们开始希望自己的生活质量能更上一个层次，而生酮饮食，或许能让您受益匪浅。

生酮饮食作为一种高效的非药物治疗手段，其治疗儿童难治性癫痫的有效性和安全性得到公认，拥有非常广阔的临床应用前景。而今天我要谈的是生酮饮食为何就成了健身圈新宠。

众所周知，食物使我们聪明的大脑保持运转，而聪明的大脑又使我们身体的其他部位保持运转，它赋予我们能量，可以去上学、可以去上班，可以和小伙伴们一起玩耍，并享受生活的美好。食物是保证我们聪明的大脑获得充足能量的关键，而我们聪明的大脑主要从食物中获取两种类型的能量：

第一种是葡萄糖。正常生理情况下，脑组织的能量几乎全部来自葡萄糖有氧化。我们的大脑可以从面包、米饭、面条、水果和蔬菜等食物中获取葡萄糖作为能量（这些食物是碳水化合物的主要来源）；第二种是酮体。在禁食或生酮饮食过程中，由肝脏中脂肪酸产生的酮体可作为大脑的替代能量来源，我们的身体可以从黄油、奶油、橄榄油等食物中获取脂肪，使得酮体的产生（这些食物是脂肪的主要来源）。

通常情况下，我们聪明的大脑会使用葡萄糖作为主要的能量来源。但如果大脑无法获得充足的葡萄糖时，大脑会转向使用酮体作为能量来源。在普通饮食中，我

们身体高达60%的热量来源主要来自碳水化合物。而在生酮饮食中，脂肪是主要能量的来源，其含量高达60%~70%。酮体可停止或减少癫痫的发作，而生酮饮食就是这样一种饮食，使得大脑使用酮体而不是葡萄糖作为能量来源，使人体处于一种“酮症”状态，这种状态改变了大脑的代谢机制，使得癫痫患者的发作减少甚至完全控制发作，能正常的学习，工作和生活。

当然，生酮饮食能够火起来绝不仅仅是因为临床发现生酮饮食对人类大脑有益。大家对健康日益高涨的关注度以及2015年上市的谷物大脑一书才是该种饮食的幕后推手，而谷物大脑里所倡导的饮食方式和生酮饮食的饮食结构不谋而合。

根据谷物大脑这本书的观点，我们人体很容易感到饥饿，是因为我们高碳水化合物的饮食结构，导致身体提供能量的方式是燃烧我们体内的葡萄糖，而从远古时代我们的祖先开始，身体一直适应的是高脂肪低碳水化合物的饮食方式，身体是以燃烧脂肪的方式提供能量，那时人们靠狩猎和采集浆果生存，大米和麦子等碳水化合物含量高的食物几乎吃不上，即使几天打不到猎物，也不会感到太饥饿。书中还提到高碳水化合物的饮食方式也是导致各种疾病的主要原因，比如我们习以为常的痴呆症、高血压、糖尿病、帕金森病等老年病，以及现代人越来越多的抑郁、焦虑、失眠、记忆衰退、精神不集中、肥胖等等其实都和我们目前的饮食息息相关，我这里只是对书中结论的简单罗列，具体的临床研究数据大家感兴趣可以去看看谷物大脑这本书。

当然对于谷物大脑里推荐的饮食方式大家吵得很厉害，各执一词，但是我要说的是宁愿相信别人而被骗，也好过谁也不信，最终在自己的世界里止步不前。生酮饮食或许能让您大脑受益，也是您身体喜爱的饮食方式，为什么不试试亲自验证它的效果呢？

## 盲从的后果

销售部——何秀群

有一位动物学家，他对犀牛很是着迷，在看了一些相关资料后，他就带着助手去了非洲大草原，对犀牛做近距离观察。



这天，动物学家和他的助手在河边无意间遇到了一头大犀牛。动物学家头一次见到这么大的犀牛，一下子慌了手脚。因为他知道，犀牛如果闻到有可疑的气味，就会往气味散发的地方跑来横冲乱撞。正当他担忧的时候，却意外的看到犀牛开始不停的摇头起来。他才长舒了一口气，之前他在一本著作中看到：犀牛摇头就说明它没有敌意，不会攻击对手。于是，他大胆的朝犀牛走去。谁知，犀牛猛地冲了过来，动物学家被狠狠的撞倒在地，身负重伤。

后来，动物学家仔细查看了助手拍摄的录像才知道，原来当时那头犀牛摇头的目的，仅仅是为了赶走试图钻进它耳朵里的虫子而已。

不论做什么事情都是如此，不能一味地迷信、盲从那些权威和理论，一切都必须从实际出发，尊重客观现实，这样才不会吃亏。

## 柚子皮妙用

质管部——林少英

### ① 缓解肺炎

将柚子吃完后，留皮晾干，放进锅里几块加水一起煮(块不要太小，否则药效减小)，水不要太多，连续煮开几次后，把汤倒进碗里给患儿喝下，连喝几次就会好转。



### ② 缓解冻疮

晒干的柚子皮煮水，烧到很浓时取此水热敷冻伤处。热敷的温度要注意，刚开始时，毛巾温度不可太烫，可抖抖热气再敷。待冻伤处适应后逐渐增加温度，最高时应毛巾从锅中拿出直接热敷。

这种方法需要耐心和长期坚持(即使好了，也最好坚持到冬天完结)，可以促进冻伤的恢复。

### ③ 化痰暖胃

削去柚子皮的青黄表皮，留下白色的“棉絮”内层。用开水煮柚子皮10分钟后捞起，用清水泡浸一段时间，挤干水分，再用清水浸泡，直到把柚子皮中的青涩味去掉后，切成块状食用。具有暖胃、化痰、润喉等食疗作用。

### ④ 消炎止痒

柚子皮煎水洗医治脚气效果特别好。将柚子皮放水里煎开，然后泡脚。止痒，消炎，加快伤口的愈合。

# [一遇杨过误终生]

推广部——马冬生



飞雪连天射白鹿，笑书神侠倚碧鸳。公元2018年10月30日，一代大侠金庸先生与世长辞，但武侠江湖仍在。

金庸先生的武侠小说是中国文学史上不朽的传奇，对好几代人都造成了难以磨灭的影响，至今仍是经典。对于我们90后这一代人而言，老先生笔下的《倚天屠龙记》《天龙八部》《神雕侠侣》等作品便是意味着我们的童年，是我们永存心中的回忆。

每一个男孩都有一个大侠梦，都曾梦想仗剑走天涯。我们的大侠梦，大概都是从老先生那里启蒙的。老先生妙笔生花，其笔下描绘了许多栩栩如生的武侠人物：豪迈飒爽、舍我其谁的乔峰大侠，厚积薄发、为国为民的郭靖大侠，豪气万丈、洒脱不羁的令狐冲大侠……

在众多的经典人物中，我最喜欢的便是杨过。他不是传统意义上的大侠，却是兼具柔情和侠骨，他生性不羁，少年时狡黠轻狂，壮年时侠骨柔情，为国为民，从而造就一代“神雕大侠”。他从来不拘小节，不拘礼数，对爱情更是矢志不渝，为了爱可以舍弃一切，为了情可以与一切为敌。他的一生至情至性，苦苦等待“姑姑”十六年，他的痴情让人感动得热泪盈眶。最终有情人终成眷属，携手归隐江湖，成就了一段佳话，自此也有了“终南山后，活死人墓，神雕侠侣，绝迹江湖”的传闻。与自己心爱的人携手至老，这是每个人都想要的，老先生给了我们最好的结局，也给了我们最好的杨过。

老先生虽然离开了我们，但他笔下的武侠人物却是永不磨灭。

风陵渡口初相遇，一见杨过误终身。只恨我生君已老，断肠崖前忆故人。不知你最喜爱的又是哪位？



# 《假如真有时光机》



## — 读后感

财务部——熊安妮

随着自助游的兴起，旅行变成了一件更加随心所欲的事情，可我们常免不了要给自己戴上一副小小的枷锁——做攻略。觉得对目的地心中有数，才不会让旅途中的宝贵时光白白浪费。

不过，既是旅行，又何来浪费之说呢？村上春树一边幻想掉进时光机，一边却满不在乎地说走就走。《假如真有时光机》一书收录了十篇旅行随笔，所有旅行比自由更自由。村上两度在淡季小住希腊，自嘲总去拜访“卸了妆的美人”；他兴致勃勃地跑去老挝，经别人问起，才想到自己对这个国家一无所知；即使突遭恶劣的天气，他也不觉扫兴，总觉得“在旅行中，要是事事都一帆风顺的话那就不叫旅行了”。

小说家是村上赖以养家糊口、安身立命的职业，它需要高度专注且持续思考的习惯和能力。而他所写的包括《假如真有时光机》在内的一众旅行随笔，讲述的则是个人生命中某种奇特但又毫无道理的机缘巧合。这里没有环环相扣的严谨情节设计，甚至一度将主题引向始料未及的岔路前去。很少有像村上这般将写作和旅行结合的如此完美的人，也许本身就是村上这个人的矛盾统一之处。村上的旅行孕育出那些我们耳熟能详的作品，而村上的写作又反过来印证了那些曾经旅行的难能可贵。只有将写作和旅行结合起来才能准确勾勒出“村上春树”这个具体的人或抽象的概念所代表的完整意义。犹如一枚硬币的两面，无法割裂，紧密相融。



在说走就走的旅行中，也时常会遇到无可奈何的事，像是当地美食不合胃口、一山之隔的葡萄酒大不相同、甚或兴高采烈地飞到纽约看爵士乐，却扛不过时差睡着了。口腹之欲也好，演出、美景也罢，都需要一点缘分。有时候，预设过的、做好的攻略也不管用，倒是意料之外的惊喜和惊吓、价值观的碰撞，令人心跳不止。村上说：“我们生活在一个结构非常复杂的世界，在这里，形象具有十分重大的意义，而实质则拼命地追逐其后。”正因如此，获得巨大商业成功的熊本熊一旦泛滥成灾，也失去了其本来的质朴可爱，亲之愈久愈觉乏味。人生不也是如此吗？倘为了追求世人眼里的形象奔走，会非常辛苦。相比之下，说走就走的旅行才更令人羡慕。无法从追逐中全身而退的人，何妨坐上时光机，先来一场不带预设的旅行！

# 自律才能成长

销售部——宁德华

很多人都听过这句话，我们时常在为自己糟糕的时间管理而懊恼，为脆弱的自制力而悔恨。管理自己似乎是最困难的，读了很多朋友圈鸡汤文，写了很多计划，发誓这一次一定要改变自己，却在一段时间后再次发现自己的生活依然一团糟。

我曾经也是这样，立了那么多flag，列出了书单，写出了计划，订好了目标，却在某个的日子翻开计划清单，猛然想起，又在浑浑噩噩的过着日子。一个个想起自己计划的夜里辗转难眠。

下面就根据有效的鸡汤文和身边比较优秀的朋友的实例来总结一下怎样自律才能让自己成长。

**一、早起。**很多人都是典型的“夜猫子”，熬到夜里两三点完全是家常便饭，其实也没什么正事。看会直播，刷会儿抖音，看会朋友圈，就已经转点了。结果可想而知，第二天浑浑噩噩的，工作没有计划，恍恍惚惚的一天就过了，晚上依旧重复着夜猫子的生活常态。时间长了那种时间的流逝带来的怅然会让人心情很难受。所以，要想自律，第一点一定是早起。早起形成习惯后，带来的精神面貌绝对是不一样的，而且你可以仔细算，如果每天早起30分钟，每周是3.5小时，每月15小时，每年180小时。这绝对不是无效的鸡汤文，你可以自己亲自尝试，整个人绝对会更加积极。我现在就是坚持十二点以前睡觉，六点半起床，早起列好一天的计划，那种完全掌控自己的感觉真的好极了。



**二、别急。**是的，别急。别在某天猛然想去做努力，然后一下子列出满满的一个清单。这种往往只有一个结果失败。我相信很多人都和我一样有过类似的经历，而且这时候的挫败感是成倍的。相信我，一时的鸡血是没用的，人都是懒惰的，别去试着试探自己的意志力，他经不起什么考验的。意志力就像体力，总有用完的一天，而那一天就是你再次陷入失败循环的时候。

那么应该怎样呢？

习惯！用习惯去约束自己。淡然的看待自己的计划，哪怕最近只有一项计划，就是早起，努力去做，不要有什么心里负担，很平静的去做这件事情，当你形成习惯之后，你会发现，原来达成目标也就是这么一回事，慢慢的再去尝试养成其他的好习惯，久而久之，你会发现，习惯，才是改变一个人的核心。所以刚开始，别给自己太高的心理预期，先从一件事情开始计划实施，当我们完成一个计划，相信大家都会有一种相同的满足感，这个时候，再计划另外一件事，OK，落实它，依次依次，好了，慢慢的，养成这个习惯，惰性会随之而减退和消失。

**三、远离诱惑。**有位妹子说，如果给我手机和wifi，我可以一天不出门。是这样的吧，刷微博，刷朋友圈，逛淘宝，看抖音好多事情，一玩起来根本停不下来。当手机放在旁边，你累了，想休息一下，拿起手机，再次放下可能就已经是两个小时以后了。从心理学上讲，这就是短期刺激带来的快感。手机信息太多，总有能引起你兴趣点的，短短几分钟可能就有一次刺激，而在这个过程中，你根本不会注意到时间。这也就是我一直不主张过分依赖手机的原因，能接收到有用的信息，但同时无意义的信息也太多了。所以在做工作或者学习的时候，远离那些诱惑，慢慢的调整自己，转移自己的注意力到日常没有解决的问题上，减少外界的诱惑刺激感！

一定要记住：自律绝不是完全靠意志力，习惯才是改变的核动力！习惯养成才能自律，才能成长。

改变和成长也绝不是一朝一夕，靠某句话，靠某个瞬间，也不是在看了我这篇鸡汤文之后，满满鸡血的去调整自己，自律是从一件件小事开始的，养成习惯，远离诱惑，长期坚持！



销售部——李冰

用乐观的心态对世界，再平淡无奇的日子也会开出花朵；用悲观的目光看一切，好运也都躲着你走。

有人说，人生有三把钥匙：接受、改变、离开。如果学会了这三点，你将会快乐很多！

## ☆ 第一把钥匙，是接受已经发生的。

谁的生活都不是一帆风顺的，重要的是你怎么去看待。当坏事降临，不要一味地浪费时间自怨自艾，不停地埋怨生活的不公。

任何事都有两面性。塞翁失马，焉知非福，如果事与愿违，请相信命运一定另有安排。

你遇到的每一个人、每一件事都不是偶然，无论是好是坏，他们都将是你成长路上的台阶，帮助你变成更好的人。以平和的心态人对事，不因幸运而忘乎所以，也不因不幸而垂头丧气。时间久了你会发现，自己身上有了一种气质，能吸引更多积极向上的人和事。

曾听过这样一句话：当你在为错过月亮时哭泣，那么你也错过了群星。

**请相信，一切都是最好的安排，  
尽量少为已经发生的事后悔，  
永远挺胸抬头向前看。**

## ☆ 第二把钥匙，是改变难以忍受的。

接受现有的一切，是一种智慧，但并不意味着让你对一切都忍气吞声。

解决难题有很多种办法，停在原地挣扎是最没用的一种。当一个人或一件事已经对你产生严重负面影响时，就要勇于为自己争取，改变现状。

**希望你懂得争取自己的利益，  
活得有棱有角。  
对朋友可以笑得很单纯很灿烂，  
但面对困难也要毫不手软。**

## ☆ 第三把钥匙，是离开改变不了的。

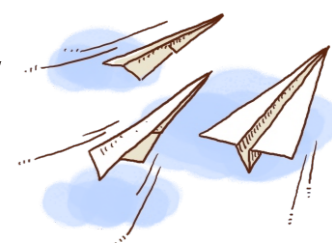
在适当的时候学会放手，是最高级的优雅。

要记得，你才是生活的主人，别为了一些不重要的人和事把自己搞得身心俱疲。当你学会潇洒地转身之后就会发现，不远的将来可能有一片更美的风景。

总有一些事情让我们无可奈何，但无论何时何地，都别忘了守住心里的阳光。路不通了，就选择绕行；心委屈了，可以选择离去。

不能接受，那就改变，不能改变，就试着放下。要懂得如何让自己开心，生命中的每分每秒都要留给那些真正值得付出的人。从从容容、简简单单，对未来满怀希望。

**人生就是这样，  
在起起落落中明白，  
在跌跌撞撞里成长。**



**脑筋急转弯答案:** 1.追过第2名，取代了第2名，你是第2名  
2.错别字 3.青蛙 4.蜘蛛