集团公司携南北·乐章、青枫墅园参展省第十九届房博会

本报讯 浙江省第十九届房博会于10月19日至22日在杭州和平国际会展中心和浙江世贸展览中心同时拉开帷幕。新南北集团携2012年热销的“南北·乐章”和“青枫墅园”两个项目亮相世贸展馆。

本届房博会中，刚需购房者仍是参观的主力人群。作为定位于刚需人群的南北·乐章和青枫墅园项目，自然也受到普遍关注，同时两大楼盘今年以来令人瞩目的销售业绩也使得新南北集团成为媒体争相采访的热点对象。

青枫墅园自今年2月份开盘，销售近千套房源，创造了四度开盘四度热销的神话，其中不乏数次“日光”奇迹。浙江杭州未来科技城发展前景、湿地原生态自然环境、楼盘自身超高性价比让越来越多的购房者们选择了青枫墅园。本次房博会期间，青枫墅园现场进行了与“杭房在线”媒体共同推出的抽奖活动以及与“浙江之声”合作的《中国好声音》车载CD大派送活动，更有惊喜购房折扣优惠。房博会期间共成交6套房源，更有多组意向客户登记看房。

南北·乐章作为今夏杭州楼市中逆市热销的“黑马”，在7月22日至9月9日短短2个月不到的时间中，创造了三度开盘三度热销的楼市奇迹，其低总价、低首付的价格特征深入人心，让众多年轻人圆了“留在杭州”的置业梦想。本届房博会，南北·乐章主要是为目前正在进行的团购第三季活动进行蓄客，从实际情况看，总价优势吸引了非常多的购房者，加之以苕溪一线景观、348路公交车直达武林门、公共精装空间、八大主题会馆等楼盘卖点，激发了很多购房者的购房热情，纷纷坐看房直通车到瓶窑现场看房并当场办理了体验卡参与此次团购活动。

为期4天的房博会展会期间，参观人数达到26万余人次，使展会保持了较高的热情和人气。从各方反应来看，随着市场调控地不断深入，开发商和购房者在本届房博会上均表现得较为“淡定”，以往开发商为增加展位人气而设的表演性及促销性手段在本届房博会上出现得较少。

（营销管理中心、青枫公司销售部）

南北·乐章团购第三季圆满结束 持续热销，小户型去化8成

本报讯 南北·乐章大型团购活动于11月4日上午在紫金港国际饭店拉开帷幕，近600名客户到场进行选房。

虽然11月的杭城天气已经日渐转冷，但依然未能减弱购房者的热情，很多客户七点半不到就已经来到签到区等候进场。8点半不到，会场内基本上座无虚席，还有很多客户围绕在价格表、户型图前进行精心研究。9点选房正式开始，配合现场动感十足的音乐以及客户激动的情绪，现场氛围达到高潮。经过一个多小时的紧张摇号选房，最终以80多方的小户型去化八成的成绩宣告选房结束，大部分购房者都如愿以偿地选到了自己满意的房源。

本次团购活动，南北·乐章推出的是一线笕溪景观楼座3、4号楼，户型面积在84-115平方米之间。主推84平方米的两房和88平方米的三房，总价六七十万左右，参与此次团购活动的客户还可享受超值优惠。

（营销管理中心）

第五届全国高校市场营销大赛浙江赛区决赛落幕

陈烟土董事长为获奖者颁奖

陈烟土董事长（左三）出席颁奖典礼

本报讯 10月14日，第五届全国高校市场营销大赛浙江赛区决赛在中国计量学院圆满落幕，来自全省19所高校的近三百名师生参加了决赛。浙江省市场营销协会会长、浙江新南北控股集团有限公司董事长陈烟土出席了大赛颁奖典礼，并为获奖选手颁奖。

本次大赛由中国社会科学院中国市场学会、教育部考试中心、工信部中国中小企业国际合作协会联合主办，浙江省市场营销协会协办，中国计量学院承办，是国内参与学校最多、最权威的市场营销赛事之一。本次浙江赛区的比赛有来自全省56个高校的学生参加，进入决赛的44个团队经过2天现场答辩和沙盘模拟的激烈比拼，产生本、专科组一等奖各5名，二等奖各13名，成绩优异的队伍将代表浙江省参加全国高校市场营销大赛总决赛。

颁奖典礼现场，浙江省教育厅高教处副处长王国银、中国计量学院副校长宋明顺等领导出席并给获奖选手颁奖。

（本报记者）

集团公司第二期中高层管理人员培训班顺利举办

本报讯 为进一步提升集团公司中高层管理者的管理水平，10月18-20日，集团公司组织公司领导、各部室及所属公司负责人等19人，在浙江省省委党校开展新南北集团第二期中高层管理人员培训。

在为期三天的封闭式培训中，所有参训人员接受了当前国际宏观经济形势分析、传统文化修养与领导艺术、当前房地产行业分析、如何做一个合格的中层管理者等相关课程的培训。浙江大学房地产研究中心主任贾生华，省委党校政治学教研部主任方柏华、工商管理教研部副主任向新民、社会学及文化学教研部副教授陈汉波和“前程无忧”培训讲师等亲授培训内容。

此次培训接近尾声时，所有参训领导进行研讨，纷纷表示此次培训使得他们对当前形势的认识、对自身工作的开展等方面都获益匪浅，并结合公司实际，谈感想、提意见、找不足、促整改，为自身工作实践找到了与本次培训的有益结合点。

（周 游）

新南北集团第三届青年管理人员培训班圆满结业

本报讯 11月8～10日，2012年“新南北集团第三届青年管理人员培训班”在青山紫绕、碧波荡漾的人众人东白湖培训基地举行，来自集团公司本部及各所属公司共32位青年管理干部及优秀青年员工参加了此次培训。此次培训旨在提高整个集团公司青年管理人员的适应意识、竞争意识、危机意识、使命意识及综合管理能力，促使青年管理人员快速成长，促进集团公司人才队伍综合素质的全面提高，为集团公司的后续发展培养储备人才。

培训课程主题分《商海争锋》和《国家宝藏》两部分展开。通过“模拟公司运营”等项目体验，指导学员建立客户导向、市场导向、结果导向、行为倾向，使学员面对新制度、新挑战、新形势能不抱怨、不挑剔，形成积极向上的主动进化文化。同时，还培养了参训学员调查分析的习惯，做到知己、知彼、知趋势，以事实依据说话做事，面对复杂形势能迅速调整心态适应，制定有效的计划并推进实施，最终把一切个人行为指向建立成符合客户需求、领先竞争对手的核心竞争力。经过三天的培训，使学员树立锐意进取、挑战自我极限的作风，引导学员领悟如何处理好组织内外部的竞争合作关系，领悟个人对于组织的价值以及责任、荣誉、使命，最终建立起个人持续的工作热忱。

在整个培训过程中，学员们全身心地投入到项目体验与管理实践相融合的情境中，既充满欢声笑语，也遍布艰辛痛苦，既有成功的喜悦，也有失败的忧伤……值得庆幸的是，每一位学员在这次培训中都能做到直面困难、勇于创新、齐心协力、及时总结、战胜自我，最终圆满完成各项培训任务。

集团公司领导对此次培训活动给予了极大的关注，并参加了11月10日的总结大会，一一听取了学员们的培训心得。总结大会由集团公司执行总裁许尚志主持，在大会最后，陈烟土董事长对青年管理人员提出了殷切的期望：1、面对工作，要主动出击；2、面对名利，要学会淡定；3、面对人生，要学会坚持。并希望大家能把本次培训的收获带回到工作中，努力创新，戒骄戒躁，夯实基础，时刻准备为公司的发展壮大做出贡献。 （办公室）

【培训心得】

【编者按】为期三天的培训令每位参训者都收获颇丰。培训结束后，每位人员都按要求向集团办公室递交了心得体会，编者在此节选刊登部分参训者的心得感言。相信通过这次培训活动，每位人员都收获了属于自己的人生箴言，以期在来年的工作中更多地释放热情与感悟。

作为企业的一份子，我们需要理解和执行公司制定的方针政策，尽全力完成公司的目标，把销售作为公司的重中之重。这样的使命意识将促进我在岗位上、在工作中研究符合市场定位的景观设计产品，提高创新能力，抓好成本控制，不断寻求扩大设计产品的价值，全力提高公司景观产品的竞争力。

——规划发展部 张莹

本次培训对我有五点启发：要把合适的人安排在合适的工作岗位；坚持路线，毫不动摇；集思广益，正确决策；顺应市场，及时调整；时刻具备危机意识。

——规划发展部 黄昌柯

员工是公司的核心力量；要加强市场风险评估，考虑自身成本因素；做项目前要制定科学合理的目标，并制定计划确保完成目标；项目操作前先要制定策略，在执行中根据变化做调整；要有竞争和合作的意识；要有风险控制意识，公司要分散经营；通过优化流程提高效率；掌握工作主动性。

——开发部 陈媛媛

公司要向前发展，增加盈利，与增强执行力是密不可分的。要建立公司的执行文化，首先要讲求效率、加强团队协作；其次要建立责任导向、绩效导向；最后要营造继承文化、用人文化和爱心文化。相信随着公司推进执行力的进程，管理制度的改革将会更加深入完善。

——工程管理中心 陈萍

企业的发展离不开团队，团队的核心在于管理。团队不是几个个体简单相加，而是一群人在行为上相互影响、相互支持、取长补短，为完成一个共同目标而结合的群体。管理即为管人和理事，管人就是用人，识人，凝聚人；理事，就是组织、计划、领导、控制。

——营销管理中心 鲁军

从房地产企业的营销策划工作而言，竞争意识、危机意识自然不可或缺，但如何在复杂的市场环境下寻求突破，其前提就需要我们以适应的意识去分析和研究目前的市场环境及主要影响因素。我们要积极正视市场现状、研究相关政策及市场规划，及时调整策略方法，认准自己在团队中的角色定位。

——营销管理中心 张霞

一个管理者的成功离不开团队的支持，而团队如果要成为一个具备可持性发展性的团队，就必须加强团队建设。作为一个销售团队的管理者，我也将深刻反思自身存在的问题，适应市场，以优秀的标准要求自己，不断完善自己的团队建设，坚定目标信念，主动出击。

——营销管理中心 周娟

在机遇与挑战并存、社会分工越来越细化的今天，掌握与了解商业运营中的每个细节与程序是每个年轻的管理人员的必修课。在信息时代与市场经济环境下，新的商业模式需要我们年轻一代不断去探索与提升自我修养与综合素质。一个团队应具备成员沟通能力、领导力、创造力等素质，其中对于管理人员领导力的培养是重中之重。

——营销管理中心 张晓俊

“团队、协作、沟通、勇气”，我们在培训之前已有所理解，但这些天更是实实在在地在活动中体现出来。我们完成的每一个培训项目，都是团体智慧的结晶，都是决策、分工与决心的努力。同时，能否合理决策、能否合理用人、适时总结等，都是决定成败的关键因素。

——成本管理部 朱笑

通过此次培训，我得到的收获超过了以往阅读书籍获得的经验和总结，改变了多年的思维模式，超越了自我，也使我体会到了创新的意义。总结不仅仅是总结，更是今后工作的指导，要将学习到的竞争意识和执行意识更好地结合到工作中。

——成本管理部 葛军贤

（下转4版）

PDF 文件使用 "pdfFactory Pro" 试用版本创建 www.fineprint.cn