

奏响器乐盛宴 “特信杯”少儿器乐大赛落下帷幕



2016年5月21日，由区委宣传部、区教育体育局等六部门联合主办，淄博灵泉文化传媒有限公司承办，山东特信集团独家冠名的“特信杯”博山区首届少儿器乐大赛

决赛在特信集团公司八楼大会议室隆重举行。

本次大赛旨在纪念中国共产党成立95周年和特信集团成立二十周年，丰富和活跃博山少年儿童的精



神文化生活，促进博山器乐艺术的普及与发展，挖掘优秀青少年器乐演奏人才，提高器乐演奏水平。博山区委宣传部、区教育体育局等领导出席总决赛现场观看表演，我集团公司总经理贾慧先生致辞并给获奖选手颁奖。

大赛按年龄分儿童组和少年组，按器乐种类又分为打击乐类、键盘类、民乐类、西洋管弦类，共两个组8个类项。通过紧张的复赛，决赛共有64名晋级选手参加。经过激烈角逐，本着公平、公正、公开的原则，共产生一等奖12名，二等奖21名，三等奖31名。选手们精彩的演奏，博得观众的阵阵掌声。

(办公室)

举办女工大讲堂 提升女工素质



2016年5月10号早7点30分，由公司工会举办的“女职工素质提升大讲堂”在集团公司八楼会议室隆重举行。本次活动有幸邀请到淄博市总工会陈春英女士作为主讲人，以“做好人生三件事”为主题，给公司女工上了精彩的一课。

骆老师结合自己的亲身经历从学业、事业、家业三个方面为大家进行了详细演讲。她说，生活中有两本书，一本是有字的书，一本是

无字的书。在学生时代人们读的是有字的书，在工作生活中读的是无字的书。态度决定人生，人们要每天微笑着迎接自己的生活和工作的。

骆老师精彩的语言博得女工们一次又一次热烈的掌声，引起了强烈的共鸣。听课的女工们说，骆老师给大家树立了榜样，听骆老师的课，我们都感到受益匪浅。

(办公室)

关爱会员 奉献爱心

2016年6月15日上午工会主席李奉君和工会委员胡蔚、姚婷带着慰问金和慰问品到员工邹婷家中看望刚手术出院的丈夫，送去特信人的一份爱。

今年上半年，公司爱心基金会积极做好会员爱心救助工作，对患病的会员及家属及时进行慰问救助，送去全体会员的一片爱心。上半年共慰问救助9名会员及家属，发放慰问金6600元。使全体员工深深感受到了特信大家庭的温暖。

(工会办)



心系困难老人 送去一片爱心

2016年3月4日、15日，山东特信集团联合交警大队、广播电视台、爱心100公益车队、太平洋保险公司前往源泉镇西皮峪村和池上镇李家村，为那里的困难孤寡老人送去了20台电视机和热水壶等生活用品。

“老吾老，以及人之老，幼吾幼，以及人之幼”。尊老、敬老、爱老历来是中华民族的传统美德。看到老人们满脸的笑

(工会办)



一人把关一处安 众人把关稳如山

山头超市举行消防培训演练



2016年5月24日上午7:00，公司保卫部到山头店组织全体员工进行了一次灭火器实际操作扑灭初起火灾的培训演练。山头店全体员工人人使用灭火器进行现场操作。通过培训演练，提高了员工对初起火灾扑救的能力，达到了培训演练目的。

(保卫部)

防患于未然 防汛工作早安排

随着汛期雨季的来临，为了防止一旦发生汛情，能够迅速有效的做好防汛抢险工作，减少公司财产损失，集团公司及时制定了2016年防汛预案，在6月6日中层干部会上进行专题部署。公司成立了以集团公司总经理贾慧同志为组长，工会主席李奉君为副组长，公司领导班子成员为成员的防汛工作领导小组，制定了详细的工作分工，以公司红头文件形式下发至各经营部门，要求各单位按照防汛预案的要求，落实好防汛责任，指定防汛责任人，做好防汛抢险工作的责任落实，确保汛期期间的安全经营工作顺利进行。(保卫部)



特信集团举办夏季驾驶员安全培训活动



为确保车辆安全管理和夏季行车安全，4月15日由公司办公室、保卫部联合组织了夏季驾驶员安全教育培训活动。

进入夏季，气温升高，雨季来临，给驾驶员驾驶车辆造成许多不安全因素，为了确保驾驶员夏季行车安全，公司保卫部分别从不同方面分析夏季行车的特点，通过案例分析等方

式，详细阐述了产生事故的原因和过程，使驾驶员们深刻汲取事故教训，时刻紧绷安全弦，并强调驾驶员们在平时就要认真学习交通法规，只有知法、懂法、才能不违法，努力提高自身的安全意识及行车水平，确保车辆行车安全。会后，保卫部还与每位驾驶员签订了《2016年度交通安全责任书》。(办公室)

星光溢彩二十年 明月流金衬辉煌



特色经营 诚信服务

特信人

TE

XIN

REN

2016年6月15日 星期三 (内部资料免费交流)

总第 77 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

特信集团“两学一做” 学习教育工作扎实开展



为深入贯彻落实习近平总书记重要指示和区委区政府、商业总公司党委“两学一做”学习教育工作座谈会精神，进一步推动学习教育的扎实开展，4月30日公司召开了党总支会，专题研究部署“两学一做”学习教育工作。并在5月6日，召开“两学一做”学习教育党员大会进行具体部署。集团党总支书记、董事长贾福堤

在会上作重要讲话，公司中层副职以上干部、全体党员及入党积极分子参加了会议。

贾福堤书记强调，要突出正常教育，区分层次，切实做到增意识、严规矩、强实干、创效益。一要准确把握“两学一做”学习教育的总体要求；二要突出解决党员干部中存在的问题；三要学习教育

圆满完成学习教育工作。

会后，各支部又分别召开会议进一步学习布置。积极参加了区商业总公司举办的党课学习。目前，全体党员正在认真诵读、抄写党章，同时，对照党员问题对照表，严肃查找问题，制定措施，规范言行，务实工作，努力做一名合格党员。

(总经办)

我公司成功签约加盟 华住集团汉庭酒店

特信集团与华住集团签约加盟汉庭酒店仪式



2016年5月31日，特信集团公司贾总经理与华住酒店集团开发部刘经理在集团公司会议室正式签署加盟汉庭酒店合同书。

华住酒店管理有限公司是国内第一家多品牌连锁酒店管理集团。致力于打造世界级中国服务品牌。其中，汉庭品牌是该集团的快捷酒店，目前出租率、经营业绩各项指标均在业内处于领先地位。

我公司本次签约加盟汉庭酒店后，是继加盟格林豪泰酒店后加盟的又一全国知名连锁酒店。该项目位于大街2号，地处城区中心、政府驻地，周围交通便利，金融、商业等服务设施齐全。项目总建筑面积2900㎡，共四层，客房70间，按照最新的汉庭2.0标准设计建设。项目建成后，将秉承汉庭酒店的独有优势更好的服务于往来博山的商务和旅游客人。

(总经办)



根据区委区政府“博山区脱贫攻坚结对帮扶工作会议”精神，我公司认真贯彻落实扶贫开发工作部署坚决打赢脱贫攻坚战的意见，围绕“六个精准”的工作要求，积极与结对帮扶对象——韩庄村进行认真对接，并签订了《村企结对帮扶承诺书》。

特信集团即日起，安排部署了脱贫工作实施方案，由公司主要领导牵头，与韩庄村委负责人沟通，主要对韩庄村人均收入、集体经济、困难户、产业等情况进行了具体了解。经过两次对接，现已拿出了第一步工作方案，针对该村有种植蔬菜的优势，特信超市有销售蔬菜的需求，双方达成共识，实行农超对接，并立即组织实施。

下一步，我公司将继续加强沟通联系，积极帮助韩庄村找项目，上项目，确保韩庄村早日脱贫致富。(工会办)



特信之



只为顾客更幸福

Only for customers happy

博山区十佳爱心基金

示范单位

博山区总工会
二〇一六年三月

巾帼文明岗

博山区妇女联合会
二〇一六年三月

工人先锋号

博山区总工会

2016年3月公司爱心基金会被区总工会授予十佳爱心基金示范单位称号

2016年3月山机超市被区妇联授予巾帼文明岗称号

2016年4月格林豪泰酒店被区总工会授予工人先锋号称号

弘扬五四精神 展现青春风采



为弘扬五四精神，传递积极向上的正能量，增强集团凝聚力，迎接集团成立二十周年，由特信集团工会、共青团联合举办的“特信青年演讲会——讲述我们的青春”活动于5月4日晚在集团公司八楼会议室隆重举行。公司中层以上干部、全体党员、团员、首席员工共计120余人参加了演讲会。

本次演讲会共选出14组参赛节目，选手们的准备都十分充分，他们的演讲或慷慨激昂或深沉低沉或情感真挚，把青春风采展现得淋漓尽致。商城超市经理刘英姿、山机超市经理穆斌、窝窝超市经理焦洁、针织商场经理梁娟则讲述了她们工作的点点滴滴，讲述了她们巾帼不让须眉的豪放，讲述了她们带领部门员工打破了一个又一个的销售业绩。尤其是窝窝超市店长焦洁，讲述了她从2000年参加工作到特信一点一滴的成长和蜕变，在讲到她在山机工作的7年时，流下了激动的泪水，正是这七年的磨练打下了坚定的超市管理工作基础。她们在特信这个大舞台上尽情演绎着自己的精彩人生。后勤部室演讲的《真正的青春》把本次活动推向高潮。

最后，公司董事长贾福堤同志对本次活动做了震撼人心的重要讲话。他讲到：作为特信集团的一名老员工，见证了特信发展的点点滴滴，也见证了今天上台演讲的同志们的成长，看着他们从员工走上主管、中层、公司级领导的岗位，感到欣慰，也对青年员工提出了殷切的希望。希望大家面对当前的市场环境，发扬正能量，层层配合，放平心态，克服困难，用满腔激情和热血共同创造特信的美好明天！(办公室)

青年演讲会演讲稿选登

成功来源于重视工作的每一天



今天我作为一名劳模模范很荣幸的来和大家分享一些工作理念，首先我很惭愧。因为我没有为我们特信做出什么贡献，我只是尽我所能尽心尽力的做好公司安排给我的工作，公司就给了我这至高无上的荣誉，让我很感激也很惭愧。下面就我的一些工作心得从三个方面与大家分享。

第一，态度是关键。我重视和珍惜平凡的工作，超市无小事，件件都重要，我能做到全身心的投入，工作中我经常自己找事做，自己去发现问题，然后努力去改正去提升，每个岗位都有自己的职责，制定目标很有必要，我不愿做工作上的弱者，我不愿我的团队因我的无能而落后，在其位谋其责，我要做的就是去做好，让公司放心让员工放心。也有人说我太傻，每天忙忙碌碌做不是领导安排的事你不累吗？我都是一笑了之。因为我知道我不比别人聪明，只有自己更勤奋、付出更多才能把一件事做好，我经常这样自勉，也正是有了之前的劳动积累，才有了今天的荣誉。

第二，方法很重要。首先，在超市工作必须要重视管理，做好

管理必须要熟悉每个岗位，在现场巡视时我会尽量参与实际工作，这样我就了解每个岗位的操作情况，管理起来就不会与实际脱节。超市每天出现的奇葩问题防不胜防，但是归咎起来都有源头可找，所以细节管理尤为重要。商场人员

多，婆婆妈妈的事多，做了这个忘了那个，我每月都会把重要的事情做一个计划，完成一个划掉一个，确保自己能全面做到检查和督促，减少了很多事后的补救；其次，员工的支持很重要，初做管理时我做事考虑不全面，被人骂过不理解过，我不愿别人只愿自己缺乏经验，以后遇事我都会多做换位思考，既要管理又要合情合理的让员工信服，经验是无数个失败换来的，只要做就会有回报；再次，人员之间必须互相信任，互相支持，我经常说我干超市这么多年，多亏了有一帮支持我的员工，否则的话南城超市不会从2011年起销售额每年递增10%以上。最后，在工作中我舍得放权，发挥下属员工的积极性，现在南城超市的柜组长每个人都能独立去洽谈、配送、维护团购客户，每个人都能独立完成活动的组织、宣传、促销，每个人都能管理好10个以上的人员，其实我对她们的要求很简单，多动脑子实干就行，干熟练了就会是第二个我。

第三，指标要实干。残酷的市

场份额是需要争得，我会不断带领

（商城超市 刘英姿）



70后的我既不迷恋哥更不迷恋姐，不过这几天我迷恋一首诗。这是一首情诗，它充满感情充满哲理，“花开，想开就开，想不开难开就不开吗？你明明不想开还是开了，因为不开比开还要累；生命如花，既然不开比开还要累，就不要羞答答的开，要迎着风开，迎着朝阳开，开出姿态，开出从容，用青春作资本，把生命如怒放，把工作干到精彩，开在当季，干在当下，活在当下，人不轻狂枉少年。”

我本70后，不怕大家笑话我痴心不改。记得当年我进入特信，朋友同事说过我痴心不改，非常执着于特信的工作。也曾经想过曾经，也曾经想过过去，也曾想过假如。但细细想来，我到这四十几岁我还真不曾后悔过，不曾后悔过生在不幸的人家让我更加感到父母的恩情和人生的不易，也不曾后悔过学习不好而做什么事也没有精确到小数点几位，更不曾后悔来到特信。我常想自己既然没有金榜题名，打马御街中状元的天才，是特信给了我施展的平台，历练了我，使我有从容有了自信。因为在特信平台接触的人多，考虑的事多也算是见多识广，让我的心境豁然开朗，也让我更加感悟到，相遇很美，想得开想得通更美，所有的不开心只不过是自己造成的因果，所有的困惑只不过是给自己自己造成的阻碍。

（山机超市 穆斌）

学习：业绩才是硬道理；心得体会

特别在今天面对特信年轻精英们，我不是要发表豪言壮语，我只是想说，在物质匮乏的年代，人们有信仰，虽吃不上穿不上，但回首，一切都是那么美好。在物质泛滥的年代，我们缺少的是信仰，既不想永远当一名营业员，又不想承担太多的责任。记得当年我刚来特信，有一位领导找我谈话，当时我想了很多，说给领导听：我刚才，我经历少文化低，谁谁比我老，比我早，比我干的好，但是领导对我说，人一生就应该向前走向前看，没有不行的，只是你不用心干，培养你也不一定用你，只不过让你有更多的机会锻炼自己，提升自己，现在你想的太多了。现在想来那时的我不太从容自信和淡定。那些年翻不过去的山头，都变成了沙丘。那些年绊脚的砖头，已经盖成了楼。珍惜领导给予的机会，得到和提升自己的只有自己。

清风徐来，感谢大家和我共忆青春岁月，生命的本质是什么，是生不息，代代相传，80、90的你们才是时代与企业的真正领航者，拿出你们的豪情，拿出你们的勇气和魄力，青出于蓝而胜于蓝，特信的明天属于你们，让我们相互信任，相互帮助，共谱特信美好明天。

（山机超市 穆斌）

携青春迎接未来 与特信牵手同行



青春如歌，飘扬着我们最轻盈的旋律；青春如梦，承载着我们最美好的想象；青春如花，摆摆摆着我们最绚烂的绽放；青春就像万花筒，呈现着我们生命中的多姿多彩，青春是美好的，五彩斑斓，令人向往的，但最重要的是青春无悔。

我是2000年就业到特信，被分配到百货商场珠宝组，青春的激情是我奋斗的来源，他不断警醒着我，要让自己在工作中经历磨练，快速成长，工作中积极主动，勤学好问，实习期间就担任了柜组长，带领组内员工很好的完成了公司下达的各项任务指标，

（下转第三版）

青年有志当努力

团结奋进 并肩

（上接第二版）

被评为淄博市明星营业员、中国明星营业员等称号。由于个人原因2004年8月份调到山机超市工作，从此与超市结缘，一切都必须得从零开始，我深深的体会到了超市截然不同的工作氛围，正是在山机店工作的7年，是我收获最多的7年。7年的时间从不懂到精通，从弱小到强大，蜕变的过程有泪水、有痛苦、有欢笑，更多的是工作经历的收获，也正是这7年的工作磨练打下了坚定的超市管理工作基础。2012年2月份欣然接受了新的工作变动，担任双山超市店长一职，又是一项新的挑战，凭着多年来超市工作的经验，双山店所有同事们的共同努力和坚持下，圆满的完成了各项销售指标，门店销售提升了，个人价值也的得到了相应的体现。2013年8月公司又指派了新的任务，超市开拓新店离曜超市，我知道这又是一

次更加严峻的考验，回想起开业的日子，艰辛、困难、付出，就像打翻了五味瓶一样，酸甜苦辣涌上心头。俗语说：没有完美的个人，只有完美的团队，在我们这个小集体里，我们中每个人都拧成一股绳，把力量团结在一起，销售热情高涨，带来的是销售业绩步步高升，没有辜负各位领导的信任与期盼。

今天我站在这里参加此次演讲比赛，我感到无比荣幸，在这个澎湃的日子，我昂扬着年青人的斗志，沸腾着特信人的热血，应更加珍惜，加倍努力，争取作出更多成绩，实现自己更大的价值。因为有梦，所以前行，因为有你我有他，所以特信的明天会更好。我们憧憬着明年的今天，年青人的微笑会更加笃定，特信人的笑脸会像朝阳一样灿烂无比。

（离曜超市 焦洁）

致青春

青春，是一部满载想象的字典，

从头到尾翻遍，都没有两段“重复”的情节！如果人生只有一次，那活着，就没有随波逐流的理由。

（一）70后的我们是令人骄傲的，因为更能理解世界的真实。70后的我们：是最后一拨六一节还必须找齐了白衬衫、蓝长裤的人，

是最后一拨过家家、滚铁环，背着军用水壶，揣着茶叶蛋春游的人，

是最后一拨对五讲四美三热爱倒背如流的人。。。还在年轻的噩梦里腾挪辗转，转眼间，岁月的年轮却将我们推进了中年的门框。

曾经的年少轻狂，早已荡然无存；曾经的花样年华，早已悄然而逝。

回首青春，不得不对自己说：来不及了！

来不及带着吉他去流浪远方，来不及怀揣梦想去仗剑天涯

如今我们，连吉他也几根弦都要过问一下度娘，更不可能斗酒曲千行……

80后的我们——这是共同的集体回忆！致那段我们拥有的青春，青春无悔！

说起80后的青春回忆：当我拥有第一只气球，第一只漂漂亮亮的时候，

当我偷偷喜欢上一个女生，想要手牵手和她浪迹天涯的时候，当我们迷恋上吊带裙，迷恋上

席慕蓉、徐志摩的时候，当我们出现叛逆，第一次接触到“青春期”这个名词的时候……

所有的希望、梦想就在那个时候孕育，所有你知道的玻璃弹珠、机器猫、F4……对我们而言并不仅仅是一些玩具、一些卡通和一些偶像，而是我们童年和青春所有热情和幻想的承载。

有这样一个问题在我脑海里萦回：是什么力量使重存瑞在青春年华之际要牺牲自己舍身炸碉堡？是什么力量使焦裕禄在身患重病时仍要呕心沥血坚持工作？是什么给了他们如此大的毅力？我在思索，在寻觅，终于找到了答案。那就是责任的力量。那责任是什么？责任的力量有多大？我们的责任又是什么呢？我想这应该是我们当代青年讨论最多的话题之一。而今天我跟大家演讲与分享的主题就是“让责任点亮青春”。

2013年我很荣幸的融入针纺运动商场的队伍中，当时面临商场供应商因种种原因经营下滑，先后有9个斤柜需要调整，这才感受到自身肩负责任的份量。当我开始退缩动摇时，我的两个主管就告诉我，别怕，有我们那，我们一起面对，一起扛！品牌的店长说：“你尽管去谈吧，我保证完成保底，让品牌保留下来！我就与商场的每个斤柜进行沟通，根据实际面临的问题与主管分主次，分工解决，商场调整的同时，各种途径解决各个品牌的货品质量问题，洽谈厂家直营更换供应商，销售上升了甚至有的还超过了银座与商厦，员工与供应商的信心大大提升。在这段工作期间，我同样犯了很多错，包括一些在别人眼里看起来是那种很低级错误，同时我也间接感受到了别人对我的批评或者

让责任点亮青春

不满。即使是这样，我还是很相信自己，因为我有着与我一起并肩作战，负责有担当的员工，我还怕吗？并且因此更加坚信我们可以做的更好。

经过这3年的历练，我发现当你停止抱怨，努力工作的同时你会发现，其实情况根本没有想象的那么糟，只要你积极的面对，就一定可以战胜他们。进入公司好像上了一条船，作为“船员”，你要毫无保留地忠诚于公司，与“船”同风雨，共命运。铭记团队的责任。我想，这就是团队的力量！一根筷子易折断，十根筷子抱成团，团队的力量是伟大的，伟大的背后更隐藏着艰辛与磨砺。一个人经历风雨，不如大家一起抵挡风雨！

面对残酷的市场竞争，在新的时期里，我做为商场的管理者肩负着重大的使命。放心吧，我们大家心中只有一个期盼，那就是：为了“特信”明天的辉煌！我们要在众强之中立于不



败之地，就是要敢于创新，更快、更高的提升，我希望不仅要奉献我们每个人的全部智慧和热情，更希望和在座的特信人一起，共同面对现实与难关，让我们共同把目光投向现实和未来，积极应对工作中的新挑战，携手合作，并肩战斗，顽强拼搏，无私奉献，让工作更加出色，让生活更加丰富，让生命更加精彩，让青春载着理想飞翔！

（针纺商场 梁娟）

记得从2003年，公司开始涉足洗浴、餐饮、农业，多领域发展，经营业绩有目共睹

记得2012年，公司正式更名为山东特信集团有限公司，四大业态并驾齐驱、后勤部室强力支持，真正走上了集团化发展的快车道

二十年，二十年，沧桑几度，风雨兼程

二十年，二十年，历尽甘苦，百炼成钢

二十年，二十年，披荆斩棘，成就梦想

二十年，二十年，团结奋进，勇往直前

二十年创业史 我们谱写出一首首振奋人心的华美乐章

我们见证了欣欣向荣的特信时代！

（三）进入2014年，公司开始遭遇瓶颈，在南海的大浪中，迷失方向。

但是，今天的特信在逆境中蓄势待发！

我仿佛

看见了那勇往直前的特信风采 听见了那扣人心弦的特信天籁 感受着那心手相牵的特信大爱 承载着那乘风破浪的特信未来

对，青春，还不是一本想象的字典，还是一趟过山车！

只要你挺住，你坚守，给你时间，你就可以从谷底，飞跃到顶峰！

我们的字典里有四个字：我们可以！

（四）真正的青春，不是年少无知中走过风华正茂，而是当你眼角爬上一丝皱纹时，却迎来生命最美的绽放！

感谢上天赐予我们5年、10年、20年风雨相随的边缘，

期待30年、50年、100年后，我们还能携手相牵，共同见证百年特信的辉煌！

我们，正是奋斗的脊梁！真正的青春，就站在这里！

（办公室 陈洁）

员工学习心得精选

用心工作 创造更高价值

通过学习拙龙八式，让我了解到了每个人都该好好珍惜身边所拥有的，本着干一行，爱一行的态度，好好工作，好好生活。对于我们一线的组长人员来说，要做好自身工作必须从以下方面着手。

1、建立信任。信任是销售的基石。在工作中我们要和手下的员工做到互相信任，和顾客之间也要做到互相信任，我们的销售才能得到提升。和员工之间互相信任，要求自己一身作则，说到做到，只有这样才能更好的与员工建立一种和谐关系，自己的工作会更好干。得到顾客的信任后，在与顾客的交谈中，我们可以更了解顾客的需求，才能与竞争对手抗衡，采购的商品风险才会越小，不会积压商品，对销售的期望值才会越高。

2、发现需求。顾客的需求是销售的核心，要想发现顾客的需求，在与顾客交谈时多注意倾听顾客的谈论，用目光去观察顾客的心理，总结顾客的需求，养成一种习惯，提高销售技巧。在听课时，老师提一个问题，采购更关键还是销售更关键？答案是采购大于销售。只有发现顾客的需求，采购对顾客有用的商品，我们门店才可以提高销售。

3、立项与设计。在采购过程中，自营商品在商