



2016年2月22日  
总第106期

# 神奇大健康

中国驰名商标  
神奇商标

贵州神奇投资有限公司

# 恭賀新春 2016 HAPPY NEW YEAR 新春



# 猴年马月

貳零壹陆

2016 农历丙申(猴)年  
Happy new year

猴年大吉 · 金猴贺岁 · 猴年大吉 · 金猴贺岁 · 猴年大吉  
Happy new year · The year of the monkey Happy new year ·  
Happy new year · The year of the monkey Happy new year · The year  
The year of the monkey



贵州神奇药业有限公司

# 乘风破浪 逐梦远航

## 神奇制药举行“大神奇 新征程”新春年会



本报讯 1月27日，神奇制药在华美达神奇大酒店和悦厅举行2016年度“大神奇 新征程”新春年会。神奇集团董事长、神奇制药董事长张芝庭，神奇集团总裁、神奇制药副董事长张涛涛、神奇制药总经理冯斌、神奇制药董事、柏强制药执行董事兼总经理张沛等与300多名业务精英欢聚一堂，共迎新春。

华美达神奇大酒店和悦厅华灯璀璨，乐声绕梁，“2016大神奇新

征程”新春年会红色横幅装点大厅，温馨祥和。下午1点30分，会议开始，张芝庭在会上致辞。他代表神奇集团董事局，向神奇制药全体员工致新春的祝福。他说，过去的一年，神奇制药全体将士顶住残酷的竞争压力，风雨同舟，奋起争锋，圆满完成目标任务。他强调，新的一年要再接再厉，取得比去年更大的成绩。

张芝庭说，今年是“十三五”

开局之年，在新的历史起点上，全国人民在以习近平总书记的党中央率领下，正在推进全面建成小康社会的宏伟事业，迈向中华民族的伟大复兴。神奇作为一个经济单元，必须勇立潮头，创新思维，与大时代同行。

张芝庭说，纵览风云，经略八方，时代需要我们重塑发展观。贵州省委倾力倡导的大健康产业，就是我们追求的目标。在新的发展趋势下，唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜。我们要锐意改革，激励创新，探寻新的增长点，不断发展壮大企业。为中华民族的伟大复兴，做出新贡献。

张芝庭说，互联网将药企、经销商、消费者拴在一个价值链上，产品是品牌的基础，品牌是企业的生命。坚持以品牌为导向，在企业内部弘扬创新创业文化，激发创新创立热情。在此基础上，利用互联网宣传好神奇品牌。有亮点、有潜力的品牌，要千方百计提高销售量，今年力争有大的突破。

张芝庭说，共享时代，要创造更多利益契合点，与经销商、消费者相互支持，合作共赢。要给员工以家的温暖，和气生财，和谐聚财，要让员工的个人价值与企业价值观融为一体，为共同愿景拼搏，乘风破浪，逐梦远航，2016年就会给我们更多惊喜。

冯斌在会上回顾一年的奋斗历程，提出新年的设想。他说，2015年，在公司董事会的率领下，神奇制药全体同仁戮力同心，奋力前行，顺利完成企业年初制定的各项经营指标，实现了公司整体上市三年考核稳步发展。今年是神奇制药整合发展的突破之年，要创新驱动，协调发展，汇聚众智，再创佳绩。

张沛在发言中对柏强制药一年的工作做了总结，对新的一年作了展望。

营销、生产、财务、信息、神奇康正等部门领导作专题发言，汇报过去一年的运转情况，并提出新的奋斗目标。

张涛涛作总结讲话。他希望在新的一年里有新气象、新格局。他说，必须培育竞争新优势，锐意进取，大胆创新，适应风云变幻的市场；必须与时俱进，与互联网+融合，拓展广度和深度，建成便捷、惠民的经济链条，为企业快速发展辟出一片新天。

神奇集团党委书记罗青春等领导出席会议，神奇药业市场部总监饶念主持会议。

晚餐后，举行了抽奖活动。在喜庆的气氛中，新春年会落下帷幕。

（本报记者）

# 谱写共享发展新篇章



大地吐出第一抹新绿，猴年的春悄然而至。我们在巨变的时代相依前行，度过2015又一个美好时光。

驻足回眸，有哪些记忆值得我们珍藏？

2015是全面深化改革的关键之年，中国在以习近平同志为总书记的党中央率领下，舟至中流，击楫勇进，“十二五”完美收官，“十三五”崭新开局。在盛世气象中，太多的生活方式、工作方式已然被颠覆。互联网+、大数据、P2P、众筹……资本狂飙几度吹皱春水，万众创业、大众创新紧扣时代潮流，海归情定东方，青年才俊出彩，公务员竟然

有人砸了铁饭碗。唯改革者进，唯创新者强，唯改革创新者胜。创新驱动发展战略的推进，正在深刻影响着一代人的价值取向、重新审视生命的意义。

激活“一池春水”，神州大地欣欣向荣，日新月异。与时代同行，神奇不是旁观者，在新常态下，如何在国家经济的版图中谋取一域，遇到前所未有的新挑战。战无止境，烽火连天，竞争残酷。破题还需内功，回首2015，神奇做了几点努力：一是，审时度势，打造大健康产业链。神奇制药、神奇医学院，以及正在积极筹备的神奇老年病专科医院，互

为支撑，谋求大发展。二是，建立健全用人机制。治企之要，首在用人。神奇制药奉行让能者上、庸者下，劣者汰，一批德才兼备的人才破茧而出，为2015获得的丰硕成果提供智力支持，也为神奇的快速发展奠定根基。三是，互联网+融入产品营销已然起势，建立采购控制系统，为神奇制药提供询价、比价功能，有效控制采购成本；建立严格的供应商准入机制与全面评估体系，帮助企业选择价格最优、质量最好、供货及时的供应商，抢占大数据时代先机。四是，利用互联网，进一步规范管理流程，提高办事效率；利用神通广大平台，拉近与消费者的距离。集团上下意气风发，戮力同心，攻坚克难，共谋发展。

今年是“十三五”开局之年，放眼华夏，深化改革的时代旋律激荡起亿万人民的磅礴力量，创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，在国家的大棋局中交相辉映，绘就未来发展的壮丽图景。

新年新愿，要让神奇梦想绽放新光彩，需要我们思维超前，善谋善断；需要我们众志成城，奋力拼搏。古希腊哲学家亚里士多德说，人生最终的价值在于觉醒和思考的能力，而不只在于生存。时代呼唤我们，要有家国

情怀，国家繁荣富强，企业兴旺发达，是我们逐梦的底气，也是我们为脚下这片土地奋斗的源泉。

产品+服务的新商业模式让互联网瞬间爆红，与消费者的零距离让我们重新审视自己的营销路径，在变与不变中探寻新的生存方式，从渠道向终端跨越。传统行业要实现华丽转身，追随互联网+是唯一选择，虽然我们已经在探索，但创新意识还欠缺，步子迈得不够大，必须有危机感、紧迫感，探寻更好的商业模式。今年要力争在单品的销量上取得大的突破。

华为掌门人任正非说，指挥权要不断前移，让优秀将领不断走向前线，灵活机动地决策。流程要纵向、横向打通。要让听得见的炮声的人能呼唤炮火，能呼唤到炮火。在医药营销的炮火中，商家角力的铁律是赢者通吃，我们要不弃初心，应时而变，坚持惟贤是举的人才观，确保一线人才荟萃，再攀新高，再创佳绩。

“士不可以不弘毅，任重而道远”。让思想力自由飞扬，求新思远，视野全球，脚踏实地，埋头苦干，我们就能到达光辉的彼岸！

神奇时评

# “大数据”提升企业核心价值

神奇制药信息部 技术经理 谭坤来



“互联网+”已成为中国经济新引擎，推动经济社会快速转型升级。在信息化时代，传统企业如何利用信息通信技术以及互联网平台，让互联网与传统行业进行深度融合，创造新的发展生态，神奇制药正在进行大胆探索，利用“大数据”，提升企业的核心价值。

信息流、资金流、物流三流整合，将形成企业的独有“大数据”资源。大数据的形成是通过 CRM、ERP、

OA、ST、HR、IM 等应用系统的数据整合而成，形成企业独有的数据库。其中 CRM 创建了客户关系、客户数据、客户渠道三位一体的客户资源库；ERP、OA、IM 等解决业务梳理、流程再造、提升了工作效率；ST 提供运营优化解决方案、改善客户体验；HR 通过人事集中管控、保证人力资源培养、选拔、任用。

通过以上应用系统的数据集成、

提升企业核心价值具体表现在以下几个方面。1、为人力资源的激励、培训、考核、开发等核心工作的研究、规划、实施提供数据支撑；2. 有效的采购控制系统，建设采购控制系统，为神奇制药提供询价、比价功能，有效控制采购成本。3. 严格的供应商准入机制与全面评估体系，建设供应商管理系统确保采购原料、药品的质量和安全，供应商管理系统不但可以统计供应商存货价格、交货情况、交货质量等情况，还可以进行综合分析，判断供应商对企业的重要性，优先安排采购付款，将有限的资金用到刀刃上，帮助企业选择价格最优、质量最好、供货及时的供应商。4. 将GMP的管理思想与ERP完美的融合起来，全过程质量管理，建设质量管理体系，实现全过程的质量检验，从抽样数量的自动计算，检验结果的自动判定，到多地点检验形成的检验报告以及放行单均按GMP的规范实现。科学的质量管理，是以统计技术为手段，系统提供了大量的质量统计分析功能，可帮助企业发现不良的原因，查找有问题的环节，

最终实现产品质量管理的持续改进。5. 全过程批次追踪，建设批次追踪管理系统，该系统清楚的记录了每批产品的批次，批次追踪也为企业监督和持续改进产品质量提供了有力的工具。6. 内部控制和风险防范体系，通过IT系统的数据集中、系统管理、权限管理、预警平台、流程审批、业务控制点、资金监控，建立和完善企业内部控制体系，提高风险防范意识。7. 通过客户关系、采购成本、生产成本达到一个合理的水平、最优的水平。对经营管理过程进行跟踪、监控，需要供应链系统、纯销系统、财务系统能够提供各种真实的、详细的采购数据、物流配送数据、客户关系数据、GSP数据、GMP数据、成本数据，通过监控、分析找到其中的关键环节，从而进一步提高客户满意度，最终提高企业利润，使我们的企业在市场竞争中具有较强的竞争力。

信息化应用系统的实施，节约了办公成本，提高了办事效率，提高了数据共享层次，形成大数据资源，进一步提高了决策效益，形成企业核心价值。

# 贵在坚持 “剩”者为王

陕西办事处主任 王昌美



光阴似箭,日月如梭。屈指一算,进入公司已13年有余,我也从一个大山里走出来的懵懂青年进入不惑之年。当初进入神奇时的忐忑不安、信心不足但又激情满满的情景,依然历历在目。13年来,在神奇这个大家庭里,我感受到了和谐融洽的工作氛围,也感受到了拼搏不止、奋斗不息的神奇精神。而领导的悉心指导、前辈的热心帮助,更是让我受益匪浅,使我从懵懂走向成熟,在思想和销售技能等方面都得到了巨大的提升。这期间有苦也有乐,

有欢笑也有泪水,有辉煌也有失意!

尚记得我初到公司,首站新疆时,那时既没有车,没有房,也没有得体的服装,没有可口的饭菜。但凭着唯独不缺的满腔激情,我和同事们一起从乡村到城市,翻山越岭,走街串巷,挨家挨户拜访药店、诊所,发放产品宣传资料,配送货物和赠品,让神奇产品在新疆大地不断受到患者的关注和认可。那时日子虽然苦点,收入也很少,但我逐渐感受到了神奇的力量。我知道,



我必须坚持和努力，胜利就是我们的，所谓“剩”者为王！

也许是机遇对于我的偏爱，也许是我努力工作的态度让领导们看到了我想做事、敢干事的精神。总之机遇总是留给有准备的人！随着公司销售政策的调整，我从新疆调到四川工作，并在这个地方一干就是近10年。在四川期间我得到了公司领导和同事们的大力帮助支持，从渠道主管开始干起，到渠道经理。通过抓好商业，严控渠道，拓展终端，活动紧跟，不断地挖掘和发展优质客户资源，努力维护各级客情关系，市场销量连年递增。靠的是诚实和诚信，和对工作的激情。

在成都的医药商业圈里，上到公司老板下到采购员、开票员、业务员、配送人员，“神奇美哥”的称号开始逐渐响遍五块石大丰医药市场。我开始真正感受到神奇的魔力，他让我在成都有了自己真正的家，让我感受到他人对神奇人那种无限羡慕的目光。但我知道，我所有的风光都是因为我有一个好的平台加上自己的努力，而只要我离开神奇就什么都不是了！没有神奇这个平台，我这个“美哥”的称号也许就只是别人口中一个像女人名字

的绰号罢了！所以我发誓我一定要更加努力地做好我的销售工作，因为只有业绩，才是唯一衡量能不能做一个真正的神奇销售人员的条件。在市场上我就是神奇的老板！

2014年，我被调到陕西市场做省区经理。离开十年耕耘的熟悉市场，来到一个完全陌生的新市场，客情资源、市场渠道、团队建设等诸多问题和生活环境的突然改变，让我一时不知所措。虽然期间也有朋友和亲人不断问我，既然你在成都已经有那么好的资源，为什么一定要抛家舍业，独自一人去一个新的市场呢？我只回答他们一句：因为我还需要历练！马云说过：“一个人在40岁以前，只要换过三个行业，五家公司，这人的前景就非常的渺茫。”来陕西是领导对我的信任，陕西是神奇给我的更大舞台，陕西更是我重新展现神奇魅力风采的机会！特别是公司从14年开始经营模式的改变，我原来熟悉的渠道销售也成为了永远过去的辉煌，而全终端的销售对神奇是新的改变，对所有神奇人更是一种新的考验。我没有放弃，开始和市场团队全体人员一起，从市场调研、终端客户拜访、终端人员招聘、培训、培养、优秀

终端人员挖掘、终端活动促销、终端客户分类管理、终端销售技巧学习等一点一滴做起。这个过程非常辛苦，也非常艰难，但我们一直没有放弃，因为我知道：我是神奇人！我也坚信：只要坚持不懈，持续努力，就一定会有希望和结果。曾记得有段话说得好：坚持就像是千里大堤一沙一石的凝聚，一点一滴的积累，才有前不见头，后不见尾的壮丽；坚持就像是春蚕吐丝一缕一缕的环绕，一丝丝的坚持，才会有破茧而出的重见光明的辉煌；坚持是远航船的帆，有了帆，船才可以驶向彼岸……虽然过程有些许漫长，但是只要坚持下去，最后的结果一定神奇！而且我始终告诫自己和团队所有成员，既然神奇已经给了我们扬帆的方向，给

了我们彼岸的目标，因此这段旅程不管有多么艰辛，哪怕是遍体鳞伤，也要勇往直前，坚持下去！小草有了坚持才能破土而出，以见天日；雄鹰有了坚持才能学会飞翔，搏击长空；人类有了坚持才能挑战极限，创造奇迹。我们是神奇人，更要学会在转型阵痛期的坚持！

通过一年多时间的努力和坚持，陕西市场虽然现在还没有达到公司理想的要求，但已经开始逐渐展露生机，终端市场对神奇的认可和支持度也越来越高，陕西终端团队也越来越壮大，我们正在开始重新走向神奇！我们一定会再创神奇！给领导和同事一个新的展示！

我是神奇人！



# 不忘初心 阔步向前

甘青宁办事处区域经理 李佳旭



一岁年龄一岁人，仿佛弹指一挥间，我们的生命又画上一道年轮。

回顾 2015，我们经历过悲伤，也收获过喜悦，我们经历了一个相对困难的市场经济，经历了医药行业终端客户认证，经历了“非检”等给我们带来的种种影响。但庆幸的是我们并未被困难所打倒，而是迎难而上，最终迎来了一个崭新的 2016。因为我们都知道，走的最快的往往是最美的风景，伤得最深的才是最真的感情。

去年秋天，在著名摇滚歌手汪峰的一首《飞得更高》的激励下，

我只身一人从南方来到了北方工作，心想北方的气候寒冷，海拔也更高，算是顺利实现了自己想要飞得更高的梦想。近日，亚洲首富王健林在万达年会上首首摇滚仅用了十天时间便风靡全球，俘获了数亿粉丝的芳心，稳居新浪微博热门话题第一总榜，其中，有几句歌词是这样唱的：

“我要从南走向北，我还要从白走到黑，我要所有人看到我... 我有这双脚我有这双腿，我有这千山和万水，我要这所有的所有，但不要恨和悔... ..”，我想难道仅仅是因为几首歌曲就能在全球掀起几亿粉丝

的狂欢吗，当然不是，而是因为他演绎了一种生生不息的拼搏精神，并将这种精神传向了世界，形成了一种发人深省的文化现象。我想我们神奇药业从南走到北，我们神奇人从白走到黑，不也正是在这样的精神激励下支撑着的吗？这不正是我们神奇人的精神所在吗？

在工作中，甘青宁市场始终秉承着：“十个一，五个二”的基准，一步一个脚印、踏踏实实的做事。我想也正是在这‘十个一，五个二’的准则下度过大西北这个漫长而又凛冽的冬天，迎来了一个更加绚烂多彩的春天。至今那几句话依稀在我耳边回荡...

还记得那‘十个一’就是：扬一下眉，给人一个微笑；点一下头，给人一个问候；弯一下腰，给人一份尊重；举一下，给人一点帮助；宽一下心，给人一点包容；施一份爱，给人一份感动；借一点智，给人一点力量；解一处难，给人一处福祉；送一朵花，给人留有余香。

‘五个二’即：第一个是，给自己两只翅膀，一个叫毅力，一个叫理想，有了这双翅膀才能飞到更高更远的地方；第二个是，拥有两种力量，一个是行动，一个是思想。第三个是，人要具备两个根本，一个叫本分，一个

叫本事；做事得靠本事，而做人要靠本分；第四个是，要能并且要喜欢吃两样东西，一个是吃亏，一个是吃苦；我们始终秉承做人要不怕吃亏，做事要不怕吃苦的精神。第五句是，要记住两个秘诀，一个是健康的秘诀在早上，一个是成功的秘诀爱晚上；爱因斯坦曾说过：“人与人之间的差异产生于业余时间，业余时间能成就一个人，也能毁灭一个人。”我们知道只有付出更多的时间和经历去做更多的事，这样我们才会有更多收获，才能有更大的成长。

在生活上，我们时刻记住一切的来之不易，从不铺张浪费，时刻记得屈光禄主任一碗面汤两瓣蒜的那一幕，而对员工却是慷慨解囊，宽以待人，严以律己，因为这样，我们也将懂得更加珍惜，更加感恩，更加努力。

2016，甘、青、宁、藏团队，我们将不忘初心，阔步向前，我们相信经过了大西北又一个凛冽的寒冬的磨砺，我们终将会彩蝶破茧，让甘、青、宁、藏的土地沙粒成珠。最后，让我们一起为我们梦想插上一双“神奇”的翅膀，一个叫毅力，一个叫理想；再充满两种“神奇”的力量，一个叫行动，一个叫思想，一起去创造新的辉煌！

# 让终端客户认可你

神奇学院药学系

湖北市场销售实习生 李康成



来到湖北也三个多月了，实习也快接近尾声，收获多，感触当然也有很多。

一开始来是在武汉学习培训，最先接触的是动销活动，最初个人认为动销是为了提高产品销售量及让更多的消费者知道我们的产品，所以基本上都是与消费者进行沟通，慢慢了解我们产品的卖点、受众人群及一些销售情况。但是结果并不

是和想象中一样美好，在连续半个月的动销中，销量并没有提高，有时甚至只有寥寥几瓶的销售。我开始反思总结一些弊端和不足之处，争取在销量上有大的突破，领导和同事及时给我指出，动销并不只是为了销量，更多的是给了一个和终端交流的平台，有了客情跟进的机会。平常无论是跟车拉单或是终端拜访都没有太多的时间和终端进行

沟通，而动销时有了一整天的时间可以和老板及店员进行沟通，不仅可以让店员了解我们产品的销量，平时是哪些受众人群，同类产品是哪些厂家的销量更好等等，还可以与老板进行更好的沟通交流，更快的相互之间熟悉起来，为后期拉单、压货有了一个良好的铺垫，为建立客情打下良好基础。

直到自己下到市场后对客情更有了深刻的体会，刚下到市场时，领导对我个人能力有一个很大的期望，自己也是信心满满，所以当时负责三个县级市的市场，一开始认为从商业公司得知老客户的资料后再去拉单，应该就很简单了，但是并没有。大多数客户销售我们产品只是因为市场有需求，确实我们产品的利润比较许多小厂家的产品低得多。所以在没有政策扶持时，销量都不是很大，而这时候就需要政策的针对性，不是所以终端都适用一个政策。就要靠自己不断的拜访，但三个县级市的范围对我个人而言实在太大了，每周每个地方只能待一两天，大部分时间都花在商业沟通上了，没有与终端客户

有更多的交流。

所以在一个月后固定负责一个市场，这时客情就开始慢慢起来了，一开始全部摸底一遍，归类客户再去拜访，节约时间也提高效率。重点客户重点拜访，针对性拜访，合理安排政策之后拉单相比原来就简单得多。领导一直告诉我们把终端客户抓在自己手上，而不是抓住商业公司。终端客户是直接面对消费者的，也是产品销售最重要的一环，让终端认可了你，你的产品销量才会不断提高。

实习最大的收获就是培养了自己的独立性，一个人在异地他乡生活工作，有困难和问题之后第一时间想的是我该如何解决，而不是像原来一样去找别人。感谢学校和公司给予这次实习的机会，我坚信这对我以后的人生将会有巨大作用。



# 实习历练的好去处

神奇学院药学系

神奇药厂质保部实习生 龙倩文



不必怀疑，不必踌躇  
这就是你的决定

实习是每个大学生都要经历的。它为我们日后走上社会起着很重要的作用。时间过得真快，转眼间还有一个月实习就要结束，回想这段日子，我感觉自己成长了不少。

我是神奇学院 2012 级的学生，于 2015 年 7 月到贵州神奇药业有限公司实习。我学的是药学，于是就毅然决然的选择来药厂实习，总以为可以把自己所学的派上用场，再

加之自己以前也有在外面勤工俭学的经历，一定能贡献自己小小的力量，也想借这次机会好好学习，以便于以后自己能够更好更快的适应社会，想想这些心里乐滋滋的。记得刚到实习地的那会，龙里神奇药厂这里的这段路还没修好，到处都是泥泞，从这开始，我便知道这里环境艰苦，可我不怕，为了自己喜欢的、自己选择的，再苦我也不怕！

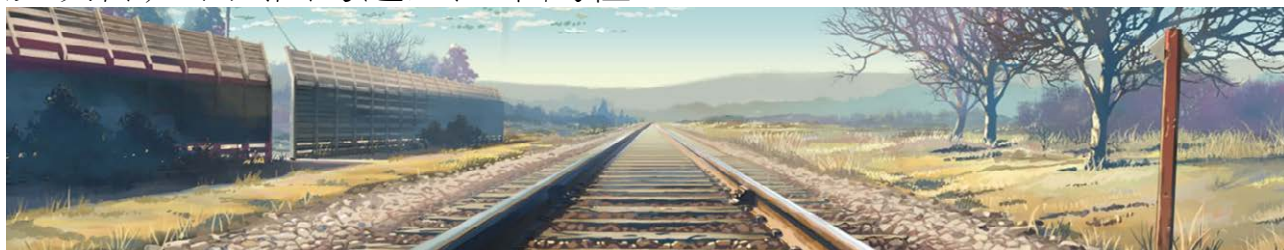
刚开始的时候，我是被分到片剂车间外包，第一天上班就加班到10点，接下来的就是每天不停的快速包药，几天下来，双手疼痛难奈，

这与自己想的实习生活出入太大，心里难免失落，不是滋味。没过多久，又被调到胶囊剂车间，本想这次可能调到其他岗位，多学些其他的東西，结果还是在外包。在车间的这些日子，还好每个同事都很团结，都能够做到相互帮助，领导们都挺关心员工，无论碰到什么事情，领导们都能够及时解决。在这里虽然辛苦，可是很快乐，这里的工作氛围很温馨。从而让我知道，不管再艰苦的环境，只要有爱，有团结在，也能变成美好的天堂。在今后的日子里，我也将团结他人，让社会多一份爱。过了一个月，我又被调走了，这次是被调到质保部，在这药厂里，我多少回朝这眺望，马上就能去那个部门学习，我不胜欢喜，不只因为这儿比车间轻

松，更因为那儿与我的梦想接近，专业也对口。实验，在学校的时候也做过，可在这我记得第一次是颤抖着把实验做完的。以前在学校做实验做砸了还可以重来，可这里是实战，不容马虎。在这，我知道了无论做什么，都要格外小心，要一步做错了，就会影响实验结果，还会拖累自己的同伴。严重的可能给公司造成利益损失。

一直来大家都说在学校学的大多都是理论知识，要多些实践，这样才能理论与实际结合，才能成为符合社会所需要的人。通过这次的实习，还真是那么回事。

回顾这一路走来，酸甜苦辣尝了个遍，这儿培养了我处处要严格要求自己，使我知道科学要严谨，也增强我的交流能力与团队意识。更使我增强了责任感。我衷心地感谢神奇集团，感谢我的导师和这里帮助过我的人，是你们让我成长，懂得如何才能更好的适应社会！





# 努力适应新环境

神奇学院药学系

神奇药厂 QC 实习生 蒋利佳



大学的生活即将拉上帷幕。四年的大学生生活里，有三年的时光我们都生活在三点一线期盼周末的轨道里。都说大学是和社会接轨的岔路，其实不然。大学的三年时间里我们做得更多的就是等待老师钩重点考试，可以说唯一的压力应该是学期考试，和社会接轨根本说不上。真正和社会接轨的是实习。

花开季节我们兴高采烈的带上行囊带着期盼来到了实习地。初到新地方的喜悦释放了在学校各种约束。对工作充满多种幻想和期待。

至今实习已五个月有余，回首

初来的一个月里可以说是经历人生的很多个第一次尝试。第一个月我来到了车间虽然之前听师兄师姐说过车间的生活也知道是什么样的情况，或者说早已经有了充分的准备，可是到了才真正的认识到那些所谓的准备是那么的微妙。这里才是我人生的真正开始和认识。必不可少的是岗前培训随后就是很快进入工作状态。第一天的尝试让我真的懂得了父母是多么不容易，作为一个三本的学生支出比别人多了一倍，父母也就要多出一倍的付出。

第一天学折药把一筐几十斤无数袋的药折得整整齐齐，所有的药品包装像小刀一样不停咬着手，一天又一天的重复过了一个星期慢慢的从一天折几框到一天折几十框，站一天下来脚痛到麻，慢慢的从很疼到不是很疼到还行再到已经不会痛了。这样的经历不知过了多少天，从一开始的抱怨到后来的开怀大笑。这样的过程并不是几百字或几千字能概括的但是却能两个字来概括，那就是成长。一个月的时间内我几乎在车间的外包流水线上走了大半条线。折药，上药，电子监管码等我都见识了。在车间的一个月时间里让我真正的体会到什么叫珍惜和成长。珍惜哪怕是一个小时的休息时间是你自己努力换来的，努力的去适应一个新的环境努力的去学习新的东西才是成长。珍惜在你一无是处的时候教导你的班长在你不知所措时候帮你的前辈。在这里我认识了很多友善的朋友和姐姐，是她们带领我进

入到了一个陌生的环境让我学会了成长。虽然在车间的一个月里很辛苦但是很快乐。看到最后一筐药的快乐，听着班长叫下班的快乐。拿着自己辛苦赚的钱的时候才知道父母给我的生活费是多么不容易，才真正的懂得什么叫成长。那就是适应和努力学习。一个月的车间实习随着我的身体变化画上了句号。告别了熟悉的同学和班长朋友们我独自一个人来到了质保部学习新的东西。一个人在另一个陌生的地方实习了学习和生活，两个月的时间我慢慢学习整个留样简报的基本工作流程并定岗了整个职位，在这期间我犯过错，失误过。但是我都走过来了，走到定岗的这一步其中的各种过程都只能用两个字来概括就是“成长”。

这半年的实习给我今后的生活和工作一个很大的推动力。实习我快乐我成长我幸福。感谢学校和单位给予我学习的机会。



# 绝知此事要躬行

神奇学院药学系

神奇药厂颗粒车间实习生 陈镜竹



2015年是我的实习年，通过学校的推荐，我有幸来到贵州神奇药厂开始了我的实习之旅。贵州神奇集团是贵州药业中的龙头企业，依靠雄厚的科研实力，以优质及稳定的产品质量和提供优质客户服务的承诺，已让神奇品牌成为老百姓耳熟能详的知名品牌。

记得七月中旬刚来车间的时候，

那会儿还是三十几度的高温天气，如今却已是寒冬。通过5个月在车间的实习，我充分感受到公司对药品质量的严格要求，将药品质量作为企业生命的核心。首先进入车间接触到的是产品的生产工艺流程，在阅读相关的资料后，发现所有产品质量、生产仪器、生产过程、检测标准都遵循了公司根据GMP制

定的 SOP，即：标准操作规程。

通过这段时间的学习，让我对药品从无知到认知，再到深入了解，让我体会到学习的过程是很充实的。整个学习过程中除了对产品知识和生产工艺有所了解之外，还有很多其他的体会。刚从学校毕业到进入工作岗位，我在学习中总结出几点：学会坚持。刚开始接触到工作会有很多自己不感兴趣的东西，要迅速地调整好自己的心态，让自己从一名学生转变成为一个职业者；做事要勤快。多听、多看、多想、多做、少说、少埋怨。另外对于自己犯的错误要有正确的认识，坚决不让相同的错误一犯再犯，在车间里从工人到技术员再到班长主任，每个有经验的人都是自己的老师。学会向有经验的人多请教，在学习的过程中不断地充实自己丰富自己。

六个月的实习一转眼就过了5个月，总的来说还是挺让人难忘的，感觉就像新生开学前的军训一样，我们得到的远不是简单的熟悉了设备这么简单。应届毕业生才能有这样的机会，以后再也不会有这种长时间身处一线的

机会了，我坚信我学到了很多东 西，我也坚信我学到的东西在我将来的日子里会起很大的作用。老爸说，我们这样的大学生缺乏锻炼，我也觉得是。以前在实验室做一些简单的实验台就会很满足，但到了这里参与了组装出口的大型机组后才知道以前自己做的那些太简单了。“纸上来得终觉浅，绝知此事要躬行”，不错，自己亲手干过了，得到的才是自己在车间学习的过程中也要把自己当成车间的一份子，自觉遵守车间的相关规程。此外，作为一名刚毕业的药学专业的学生，在学习中，我深刻感觉到理论知识和具体的生产实践之间还是有很大的差距。当书本上的药理知识变成公司实际的产品知识，当药剂课上的实践过程变成车间实际的成产流程的时候，这就要求我们在将来的学习生活中要更加注意将书本内容和实际应用结合起来，用我们的专业知识为工作铺路，同时也用实践充实自己的学习，为以后的就业做好真正的准备。

# 我的实习故事

神奇学院药学系

销售实习生 陈小叶



我想“实习”这个词的含义很多人都知道，但只有真正的体验之后你才会对这个词有更深入的理解，才会知道学校为什么会花时间和金钱让我们去体验实习这个过程。实习让我们更早的进入社会这个圈子，让我们能够提前接触社会上的人和事，从而使我们更快的融入到这个社会。

在没有接触销售这个行业的时候，朋友都说销售这个行业很辛苦而且还要看别人的脸色，特别不适合女生，而且我还是属于那种内向的女生，所以更加不适合。当时我就在想，为什么我不能做啊，谁说内向的女生不可以从事销售这个行业，世上无难事只怕有心人，只要想，只要坚持就一定可以成功。

当我真正接触到这个行业的时候才知道，销售并没有想象中的那么容易，其中有很多东西是我没有接触过的，感觉一切都是那么的陌生，当时就让我不知所措。但在同事带了我一个星期之后，慢慢的对这个行业有了一些了解，也没有了一开始的局促不安，并且掌握了一些关于销售的专业术语。

在实习的这些日子里，也慢慢的积累了一些拜访终端客户和商业公司的经验。在拜访药店的时候，应该注意的是：进店的时候要先介绍自己是哪个厂家的，最主要的是声音要大，不然别人都不知道你在说些什么；要知道自己产品摆放的位置，了解一下销售的情况；尽量留下店长的联系方式，方便以后联系。拜访药店时基本上每家老板都会说我们的产品涨价了太贵，而且没有利润，都不会主动推我们的产品，我们就可以这样回答老板：我们的产品虽然贵但我们的量大，而且药效也是不可否认的，我们神奇是一个知名品牌，最主要的是我们也不可能让您没有利润的，我们也会给相应的政策。然而在拜访商业公司时应注意的有：初次拜访之前需要先了解一下公司，而且还要了解一

下自己的产品在商业销售的品种及销售情况；与采购交谈时要有底气；要明确自己找采购的目的；最主要的是采购让你等，你就等着，千万不要问其需要等多久。拜访时会遇到的问题及解决方法：商业没有进我们公司的产品，我们可以这样回答采购：您应该知道我们公司是知名品牌，药效都是不用说的，我也知道您是怕销量不好，但您没有进怎么知道它今后的销量会如何，您进了之后我们也会去维护，所以您可以放心。

怎样提高我们的销量：可以在公交车的电视屏幕或电视台上做广告（在符合广告法的前提下）；在药店的门上或室内贴一些相关产品海报；夏天的时候可以在扇子上做广告免费发给市民（在经济允许的情况下）；也可以在药店门口做一些促销活动，向消费者讲解一下我们产品的知识及卖点。

实习让我们更快的成长，让我们学到很多在学校里没有接触过的东西，在社会上不要太相信别人，社会上的人和同学的差别很大。总而言之，实习对我们今后要走的路有很大的帮助，它可以让我们更加清楚的知道今后的路该怎么走。

# 迈向社会的第一步

神奇学院药学系

神奇药厂实习生 陶 伟



经过近半年的实习，我从中收获了很多，也成长了不少。

实习期间，我不断将学校所学到的书本知识与药厂的实际情况融合在一起，这不但巩固了自己在学校学到的知识，而且还通过自己的努力，弄明白了以前不懂的一些知识。到现在我仍然还清晰地记得入厂第一天的情形，公司让所有参加实习的应届毕业生在会议室进行相关的上岗培训，首先给我们讲

了企业文化，让我们对这个厂有一个初步的了解，之后让我们了解药厂厂区布局，车间布局，熟悉相关规则，给我们介绍各个车间生产的药品和车间负责人。然后就是各个部门管理人员给我们讲解车间工艺，安全，消防知识，让我们熟悉了药品生产工艺流程，从原料到中间体再到最后的成品，都有很详细的讲解。我们首先学习了各车间物料流程，加强了 GMP 知识和安全知识



的学习，要求我们要把理论与实践结合起来。培训了3天之后就把我们分配到了各个车间开始实习，而我被幸运地一个人分配到了胶囊剂车间生产二线，紧接着开始了一系列的学习与工作。

这是我的第一次正式的踏上工作岗位，从来到神奇的那天起我就开始了与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间内上下班，按时打卡出勤。上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，跟着班长们一步步学习最基本的操作，然后开始独立操作。

是的，就这样我们身上有了一种责任，这就要求我们要很细心，很认真地去完成每一件事，对于这个产品的生产流程来说每一步都很重要，一个不小心就会酿成一个大的问题，所以凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，并且也不是一句对不起和道歉所能解决的。神奇药业是生产中成药为主的

药厂，要求很严格，要求员工进入车间必须进行更换衣、鞋，方可进入。一般生产区需更换一般生产区的工作鞋、工作服及帽子。进入不同级别的洁净区，需更换不同洁净度的工作鞋与工作服及口罩，必须进行手消毒。安全在这里时时是最重要的问题，我们要注意防止事故的发生。在神奇我始终本着积极肯干，虚心好学、工作认真负责的态度，积极主动的参与到公司的各项活动中，积极配合我的班长完成工作，发挥自己的价值。

我很庆幸自己能在神奇实习，在这样有限的时间内，在这么和谐的气氛中工作、学习，和同事们一起工作，交流分享许多有趣的东西。在车间里我们的领导胡主任也很好，他对我们很关心，有什么问题我们可以放心跟他说，不用担心太多，很多时候我有不明白的地方他也都尽力帮助我，给我讲授相关的知识，耐心解答我的困惑，让我知道是怎样的一回事。在为期六个月的实习



里，我们每个实习生像其他在这里工作的员工一样，都拥有自己的上岗证与工作卡，这期间实习下来我感觉自己已经不是一个学生了，和其他的正式员工一样上班，每天七点半左右起床，八点差不多去吃早饭，然后八点二十五分准时打卡进入工作状态中，之后准时到车间换好工作服开始工作。

转瞬间，我们六个月的实习期就要到了，我觉得实习对一个应届大学毕业生来说是非常重要的经历，实习是我们离开学校接触社会的一个平台，最真实地感受社会的一个窗口。这次在神奇药业集团为期六个月的实习生活让我学到了很多，对我而言有着十分重要的意义。它让我提高沟通及人际关系处理能力，提前体验上班族生活。在实习过程中，丰富了自己的专业知识，积累了

工作经验，为以后走上工作岗位打基础，还找到自身的不足之处，早日弥补，增强了自己适应社会的能力。让我更深刻的了解社会，更便捷的融入社会，它不仅使我在理论上对制药技术这个领域有了全新的熟悉，而且在实践能力上也得到了提高，真正地做到了学以致用，让我学到了许多书本上学不到的东西，有效的锻炼了自己，长了见识，开拓了视野，实习是我们把学校学到的理论知识应用在实际中的一次尝试，是我们迈向社会的第一步，通过这次实习，我发现了不少问题，自己的缺点、不足，早该摒弃陋习。让我知道自己所学的知识太肤浅，专业知识在实际运用中的匮乏。让我更加明白我需要学习的太多，使我了解到必须让自己懂得更多才能在当今竞争激烈的社会中拥有一席之地。



# 人生的新起点

神奇学院药学系

神奇药业工业研究部实习生 刘国秀



首先感谢学校给我们一个社会实践的机会，让我们学习到在学校无法学习的知识和做人的根本。

在实习期间，来的第一天路上就满心期待这里的一切，接下来的实习将是怎样生活？实习将是怎样的奇妙？坐在神奇的交通车上什么话都没有说，就这样静静的望着窗外的风景，走着走着，

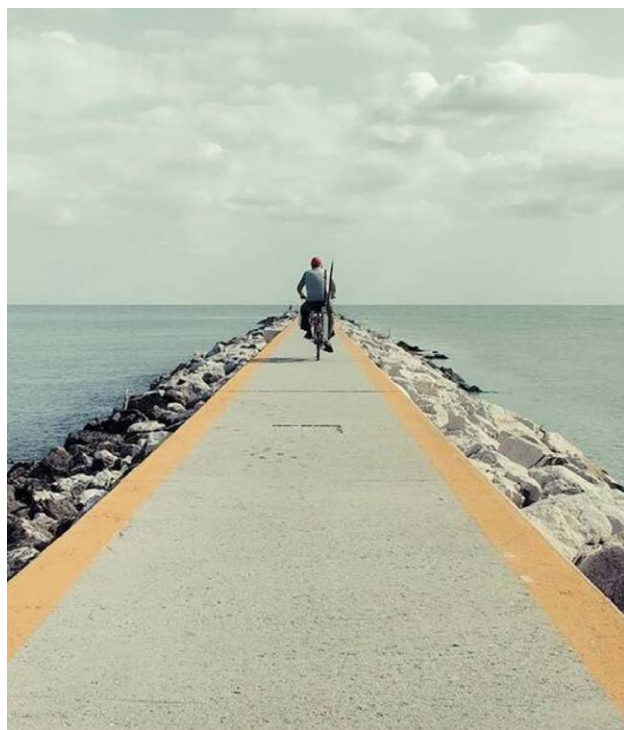
突然间车停了，那时的我意识肯定到了，该下车了，可是现实却不是如此。堵车了，第一天就不顺，怎么回事？这才知道，这边的路坑坑洼洼的，正在修路，走着回到神奇药厂。一切的一切都不是我们想象的样子，不过我们都知道，我们是来学习的、体验社会的，我们都坚信，接下来的日子我们都能挺过去。

在慢慢适应这里的一切时，适应这里的马路，适应这里的人，适应这里的忙碌，适应这里的生活习惯，适应这里艰苦的环境。在这忙碌的过程中，我们学会了坚强的生活，忍受他人的辱骂，接受了必须努力挣钱，才能让父母放心，才能让下一代过上好日子，因此也体会到父母的辛苦劳动，获得的血汗钱是怎么的不容易，换来的确是我们的不节俭，不珍惜，不努力。日子一天一天过去，我们的实习生涯就这样快结束了。在这过程中，我们学会了很多仪器的使用，如：旋转蒸发器，压片机，高压灭菌器，稳定实验箱，大烤箱，真空干燥箱等等。学会了很多剂型的制备，如：乙肝扶正胶囊，丹香葡萄糖滴注液，口鼻清喷雾剂，斑蝥酸钠片，复方达克罗宁乳膏，四维女贞子糖浆，助消膏等等。

从洗烧杯开始，慢慢的变成教我们实验操作，一步一步的接近让我们自己动手做实验。我记得当第一次我们实验操作能力，被老师肯定的时候，那时心中所有的累，都已消失不见。这些多谢老师们的指导与教诲。一遍又一

遍的教，老师们从来都不生气，那怕是你做错了，老师还是温和的教我们，这步应该怎样做，那步应该怎样做，总之，不管做什么，老师对我们都是那么的无微不至，语气永远都是那么的温柔。

本次实习使我第一次感受到，学校所学的知识与实际的应用，理论与实际的相结合，让我们大开眼界，也算是对以前所学知识的一个初审吧！这对于我们以后学习，找工作都是受益匪浅的。我会把此次实习作为我人生的一个起点，在以后的工作学习中要不断要求自己，完善自己，让自己变得更好，更完美。



# 收获知识 收获友情

神奇学院药学系

神奇药厂技术中心标准部实习生 何念



在神奇药厂技术中心标准部为期半年的实习将要落下帷幕，从一开始对这个岗位的懵懵懂懂到这150多天的点点滴滴汇聚成熟悉与了解，但实习给我们带来的巨大影响却没有结束。在这次实习中我明白了走出课堂，走向实习这两者间的差距，绝非只是学校完成国家规定，而是

让我们从社会这个大教室里去学习在学校里永远学不到的东西。

在短暂的实习过程中，我深深的感到自己所学知识的肤浅和在实际运用中的专业知识的匮乏，刚开始的一段时间里，对一些工作感到无从下手，茫然不知所措，这让我感到非常的难过。

在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少。如果说大学是一个培养我们能力的地方，那么实习就是一个让我们施展能力的机会，没有经过实习的我们，就算各科成绩都很优秀那也只能算是“纸上谈兵”。

2015年7月6日我们正式进入实习岗位，根据分配我来到了神奇药厂技术中心的标准部，刚刚开始的对环境的陌生和对实习岗位的不了解使我的内心无比的忐忑，偌大的实验室和我在学校不曾见过的实验器材和仪器更是让我无从下手，所幸的是标准部每一位老师都对我们耐心的进行指导，即使是再小的问题他们也为我们详细的进行解答，这让我对接下来的实习充满了动力，来实习的第一天老师让我们仔细阅读中国药典的前言、正文、附录和索引，因为在今后的实习中所操作的每一步都与之息息相关，之后让我们学习薄层色谱点板，由于在学校做实验的时候同学分组较多，并没有进行规范的操作，所以对点板也是相当的陌生，但是在老师的

指导下，完成真正意义上第一次薄层点板的时候我的内心非常的激动，尽管结果不尽人意，在随后的日子里我还学会了处理各种样品以及以前只在课本上见过的高效液相色谱法，以前只知道HPLC是由流动相、填充系统、色谱柱等组成，但是现在我在各位导师的悉心教导和自己的努力下通过高效液相色谱法完成了我的毕业论文，换在之前那是想都不敢想的。

所以在这次短暂实习中，我学会了很多以前在学校学不到的东西，也知道掌握知识是各项技能的基础。实习的最终目的是培养和提高各项操作技能。不仅收获了知识，也收获友情。实习期间的收获将为我们今后工作和学习打下良好的基础。在此非常感谢技术中心标准部的领导和老师们对我的培养和细心教导，我将以更积极主动的工作态度，更扎实牢固的操作技能，更丰富深厚的理论知识，走上以后的工作岗位，提高工作能力和自我修养，回报社会。

总编：张芝庭    执行总编：张莉    美编：麻轲    网址：[www.gzsq.com](http://www.gzsq.com)    E-mail:[lie6@163.com](mailto:lie6@163.com)

地址：贵州省贵阳市北京路一号    电话：0851-86768888    传真：0851-86770701