

张开双臂 拥抱核心渠道伙伴

——热烈祝贺2011届核心渠道交流会圆满落幕

本报评论员

有朋自远方来，不亦乐乎？而对于齐普生公司来说，核心渠道不仅仅是朋友，还是同志加兄弟。所以，公司的核心渠道会就特别值得期待。各地的核心渠道代表来到深圳湾畔，自然是让大家感到由衷的高兴。

11月12日，齐普生公司第二届核心渠道交流会在美丽的深圳湾畔盛装开幕，2011年被业内形容为中国分销行业的冬天，但在核心渠道等方面的共同支持和奋斗下，齐普生公司2011年各方面数据却创了新高。所以，大家是怀着喜悦和兴奋的心情相聚的，人人脸上洋溢的是喜庆和自豪。

为了开好核心渠道峰会，齐普生公司做了精细

的准备和安排。公司专门成立了会务组，由公司总经理乔东斌牵头，安总、罗总、高总等公司一线领导都参与其中。公司上下都有一个共同的愿望，就是要让与我共同奋战的核心渠道代表们找到家的感觉，让核心渠道代表感受到齐普生人的真诚和情谊。

正如乔总在交流会致辞时所说的，齐普生公司自成立之日开始，就将核心渠道定位为长期战略合作伙伴，齐普生人不做一锤子买卖，要实现的是与合作各方长期双赢，共同发展。

孔子说：己欲立而立人，己欲达而达人，齐普生人就是这样，立足长远，立足合作共赢，自己要在市场上站得住脚，首

先就要让合作伙伴在市场上站得住脚，自己要获得长期的发展，就要让合作伙伴实现长期发展。坚持这样的理念，我们就能够实现公司与核心渠道的共赢，坚持这样的理念，我们就能够在激烈的市场竞争中立于不败之地。也正是基于这样的经营理念，我们经过近十年的持续努力，建立了一大批稳定的核心渠道合作伙伴，才实现了持续的跨越式发展。

在会议期间进行的记者对6家渠道代表专访中，核心渠道伙伴将其与齐普生公司的关系比喻为同志加兄弟。同志，就是大家都是

一条产业链的上下游，大家的利益和目标是一致的；兄弟，就是大家不仅仅是同志，还是相

知相亲的好朋友好兄弟。大家在合作中沟通紧密，互相帮助，路遥知马力，日久见人心。做事先做人，长期合作考验下的合作伙伴关系是核心渠道与齐普生公司携手发展的基石，我们抗拒市场风险，实现长期发展的保障。

2011年，席卷欧洲和美洲的第二波债务危机冲击下，国内各行各业都遇到了发展的瓶颈，许多人将2011年定位为中国分销行业的冬天。但正是在这样的大环境下，齐普生公司和核心渠道都实现了稳定的发展，这不能不感谢齐普生人和核心渠道亲密无间的合作。俗话说，兄弟同心其利断金，2011年我们与核心渠道的合作成果就能说明这个问题。

百闻不如一见，从与核心渠道伙伴的交流中，我们深切地感受到大家对

我们深厚的感情。在此年终岁末，平时大家在电话中频繁沟通的同志加兄弟能够当面对面交流，自然是大家十分开心的事。公司核心渠道峰会已经办到第二届了，核心渠道代表纷纷表示，希望今后大家能多相聚，公司也希望核心渠道代表能多回家看看。

2011年就要过去了，时光无情人有情，在活动就要结束的时候，大家脸上都有几分的不舍。通过几天的交流，大家都有很多的收获，感情都有所加深。合作伙伴在深圳期间，也给我们留下了许多

的宝贵的意见和建议，对

未来的发展，都有许多精彩的论述，这是

我们发展的宝贵的精神财富。兵民是胜利之本，对于企业来说，兵就是自己的员工，民，就是自己的合作伙伴。有了员工的兢兢业业，再有了合作伙伴的同心协力，我们的长远持续发展就有保证。展望未来，我们相信，有广大合作伙伴的坚定的支持与合作，有全体员工的持续拼搏和努力，齐普生的明天将会更加美好，核心渠道伙伴的明天也一定会更加美好！

让我们张开双臂，热烈地拥抱我们的合作伙伴。拥抱合作伙伴就是拥抱美好的明天，拥有合作伙伴的坚定的支持，我们就会有美好的未来。

此时间段打开电脑播放音乐自行做操！

这是齐普生公司又一项坚持以人为本的新举措。这5分钟里，轻柔的音乐舒缓着大家紧张的情绪，熟悉的眼保健操提醒大家离开电脑，让眼睛得到暂时的休息。5分钟，对每天8小时的工作时间来说很短，抽出这5分钟不会对工作的进度造成影响，但是这短暂的休息后换来的是更加饱满的工作热情，更彰显了齐普生公司以人为本、关心员工的一贯作风。（钟娟娟）

齐普生成功制作企业宣传片

本报讯 2011年10月底，在公司领导的大力支持下，齐普生首部企业宣传短片正式制作完毕，获得各方好评。

二季度伊始，公司就着手筹划制作一部涵盖我司人文环境、员工风采、经销产品、服务技术、团队合作、成功案例、领导采访等环节的企业宣传



片。此宣传短片将成为公司客户洽谈、招商引资、风采展示最直观最生动的媒介。

公司请外部专业影视公司于8月9日正式开拍，仅一天的拍摄工作，大家以默契的配合，敬业的精神以及事前精细的准备工作为该项工作提供了大力支持，获得了拍摄方的赞赏，展现了齐普生人的责任心与奉献精神！

拍摄过程中，全体同事对公司提出的工作，纷纷给予重视，保证了公司

以最好的面貌展示在镜头里。参与拍摄的演员，为了配合拍摄需要，不辞辛劳的一便又一遍的按照导演严厉的要求进行演练……终于保证了现场拍摄取景工作的顺利收工。后期的制作与完善工作，也有条不紊的进行，公司各方领导都提出了合理中肯的意见，在多次的不断

完善工作中，齐普生首部企业宣传短片终于诞生，该片不仅包含现场取景拍摄，还运用到3D现代科技技术的表现形式，生动的体现了我

公司客户洽谈、招商引资、风采展示最直观最生动的媒介。

公司请外部专业影视公司于8月9日正式开拍，仅一天的拍摄工作，大家以默契的配合，敬业的精神以及事前精细的准备工作为该项工作提供了大力支持，获得了拍摄方的赞赏，展现了齐普生人的责任心与奉献精神！

拍摄过程中，全体同事对公司提出的工作，纷纷给予重视，保证了公司

关爱从细微处开始 齐普生公司掀起做眼保健操、广播体操的热潮

“保护视力，预防近视，眼保健操，现在开始……”熟悉的旋律、熟悉的节拍传遍齐普生公司的办公楼，似曾相识的感觉额外的浓，仿佛又回到了学生时代，大家纷纷停下手中的工作，随着节拍，给心灵的窗口最舒适的按摩。

目前大部分同事因业余时间不参加运动，上班时间少走动，长时间看电

脑等原因导致颈部、腰部、眼睛等各类健康隐患，为了公司员工的健康着想，公司决定开展全员办公室眼保健操和广播体操活动。经过短时间的活动，大家上班会精力更加充沛，能够提高工作效率，增加士气，创造良好的工作氛围！

九月伊始，公司行政部就提出了“休息5分钟，做眼保健操”的口号，随

即付诸实施，在他们的精心筹备下，每天上午10:40播放眼保健操音乐，下午15:00播放广播体操音乐，让员工统一参与到其中来，是真正为员工着想，既有利于保护眼睛，又让绷紧的神经得到放松。大家也都尽量放下手中的工作休息五分钟，参与到运动中来，让身心得到放松和休息。公司各外地办事处同事可在

上花花草草，呼吸着新鲜的空气，让我心旷神怡！到达目的地后，热情的老板和花的香味儿，唇齿间清清爽爽真甜啊！下午两点钟，大巴车准时出发，在总经理的带领下，我们大队向果园出发了，一路上有说有笑，有些同事还没有见过这番景象，大家都在想象着在果园的情景。爬树是我的强项，早早准备好了摘果实的工具。同事们一下车，我就带领大家到我们所定好的果树边，看到我们的战场，大家迫不及待的要装满自己的袋子，有的则是先摘几颗尝尝是否够甜，然后再下手摘，还有的不管三七二十一就先爬树上看见果实就摘。大伙儿顾不上天气的炎热，顾不上蚊虫的叮咬，在树上也不忘边摘边向嘴里送着吃的，开心的采摘着一个个果实……

回来的路上，看着这满载而归的成就，能靠自己的双手和努力将好吃的龙眼带回家，还有什么能比这更让人开心呢！

（高涛）

丰富员工生活 体验劳动乐趣 ——记齐普生员工集体采摘龙眼活动

为了丰富员工业余生活，让久居办公室的我们出去透透气，放松心情，8月末，公司组织开展了一个摘龙眼的活动，同时让我们也能体验劳动者的乐趣。一听说公司要组织劳动型户外活动，大家都欢呼雀跃，积极报名参加。

龙眼为中国南方水果，多产于两广地区，因为我是北方人，很少有机会能亲自摘龙眼。想象那累累而坠，外形圆滚，挂满枝头，犹如弹丸却略小于荔枝，皮青褐色的果实，真是有些禁不住让人流口水。

激动欣喜的我们，一下了车就直奔果园，走在乡间小路上，看着路边

板，一边带我们进果园，一边给我们介绍果实品种，顺便我也偷偷的摘几颗先尝尝鲜。啊！冰肌玉质的果肉蜜汁流涎，透出清香，入口，顿觉嫩脆甘甜，颇为鲜美。那滋味与北方水果大不相同，仿佛果肉里蕴藏着蜂儿遗留的

蜜和花的香味儿，唇齿间清清爽爽真甜啊！



里送着吃的，开心的采摘着一个个果实……

回来的路上，看着这满载而归的成就，能靠自己的双手和努力将好吃的龙眼带回家，还有什么能比这更让人开心呢！

（高涛）

中秋怀怀
南湖
盈盈水月遇生环
满海碧波照彩影
暗香浮动
逐影亦横斜
御宴登高临远处
蓦然回首
辰星西落随风去
夜如洗
霜满地

中秋怀怀
南湖
盈盈水月遇生环
满海碧波照彩影
暗香浮动
逐影亦横斜
御宴登高临远处
蓦然回首
辰星西落随风去
夜如洗
霜满地

中秋怀怀
南湖
盈盈水月遇生环
满海碧波照彩影
暗香浮动
逐影亦横斜
御宴登高临远处
蓦然回首
辰星西落随风去
夜如洗
霜满地

中秋怀怀
南湖
盈盈水月遇生环
满海碧波照彩影
暗香浮动
逐影亦横斜
御宴登高临远处
蓦然回首
辰星西落随风去
夜如洗
霜满地

服务热线：4006-123-128
公司地址
通讯地址：深圳市南山区科技园南区高新南五道金证科技大楼五楼
邮编：518057
电话：0755-86393588
传真：0755-86393500
网址：http://www.chipsinfo.com.cn

北京办事处
通讯地址：北京市海淀区海澱南路13号亿方大厦7层708室
邮编：100080
电话：010-82873118
传真：010-82873116

长春办事处
通讯地址：长春市朝阳区富豪花园锦城苑A座506室
邮编：130000
电话：18943153766
传真：0431-85922227

沈阳办事处
通讯地址：沈阳市和平区南五马路136号先锋家园C座5楼1号
邮编：110001
电话：024-23526193
传真：024-23526193

天津办事处
通讯地址：天津市河西区大营门街顺兴道与南昌路交口宝德里411门507-509
邮编：300203
电话：022-24210983
传真：022-24210983

济南办事处
通讯地址：济南市历下区花园庄东路16号数码港公寓2C-4
邮编：250013
电话：0531-88958536
传真：0531-88904601

石家庄办事处
通讯地址：石家庄市珠峰大街180号珠峰国际花园11号楼3单元701
邮编：050000

太原办事处
通讯地址：太原市迎庄北街68号2-4-9
邮编：030012
电话：0351-7332390
传真：0351-7332390

郑州办事处
通讯地址：河南省郑州市林科路与东明路宝天花苑3栋1楼西户
邮编：450008
电话：0371-63506441
传真：0371-63506795

杭州办事处
通讯地址：杭州市西湖区万塘路古荡湾南苑2幢1单元501室
邮编：310013
电话：0571-88923629
传真：0571-88856061

合肥办事处
通讯地址：合肥市黄山路155号赛博数码广场A座1201室
邮编：230061
电话：0551-3640738
传真：0551-3637156

南京办事处
通讯地址：南京市上海路21号五台花园11楼2003室
邮编：210018
电话：025-86608185
传真：025-86668645

齐普生信息

深圳市齐普生信息科技有限公司主办 第三十期 2011年11月25日 星期五 网址:WWW.CHIPSINFO.COM.CN

携手2011 共创美好前程 齐普生成功举办2011届核心渠道交流会

本报讯 2011年11月12日，北国大地已经寒气逼人，而南国鹏城仍是花团锦簇，春意盎然。上午9时30分，来自全国各地的20多家核心渠道负责人



盛装出席了在深圳市齐普生信息科技有限公司总部举行的，主题为“携手2011，共创美好前程”的第二届齐普生核心渠道交流会。

这次活动得到了广大核心合作伙伴的积极响

应，近20家核心渠道代表从千里迢迢的外地赶来，共襄盛会，显示了齐普生公司的凝聚力。

在会议开始之前，公司放映的最新制作的宣传

的每一步都倾注了核心渠道的支持与理解。希望通过这次活动能够进一步的加强沟通，增进了解，提高互信，实现更加深入、更加长远的合作。

他介绍说，齐普生公司的IT服务近年来也不断的成长，向更加专业化、规模化、系统化不断发展。从参与北京奥运IT系统运

维保障，到广州亚运安保IT系统设计规划建设实施以及运维保障，再到深圳大运核心网的建设和运维项目，铸就了齐普生IT专业服务的里程碑。齐普生自主研发的睿智IT服务运

维管理系统初涉市场，已

经取得良好的市场业绩，得到众多客户的认同，在经过一系列的筹备规划与部署后，目前正在大刀阔斧地向全国范围推广，希望得到广大合作伙伴的大力支持，合作推广。

乔总强调说，保持和谐、持久、双赢的战略合作伙伴关系是齐普生的发展理念，也是齐普生赖以生存和发展的根本！齐普生的梦想，就是通过双方的良好合作达到互利，共赢。他展望说，2012年我们任重道远，让我们携手并肩，再接再厉，团结一致，打拼市场，期望与广大渠道一起取得更加辉煌的业绩。

公司副总经理兼财务总监高勇随后给核心合作伙伴详细介绍了齐普生的服务产品、企业资质、培训中心、项目案例及齐普生自主研发的睿智IT运维管理系统。

此外，会议期间安排了渠道商代表的客户满意

度调查等环节，针对与我司合作过程中咨询投诉、项目方案、商务流程、技术支持及需要改进的地方进行了面对面的沟通。各位渠道商也详细详尽的填写并提出了宝贵的意见和建议，以便我们更加深入的了解客户需求，完善工作中的细枝末节，赢得客户最大程度的满意。

齐普生公司总部并在此次会议的气氛推向了高潮。首先由高总和安总为获得“杰出贡献代理商奖”的合作伙伴颁奖，然后由副总经理兼财务总监罗总为获得“优秀渠道代理商奖”的企业代表颁奖，最后，由总经理乔东斌为获得“核心渠道奖”的代表颁奖。这些

奖项是齐普生公司对各位合作伙伴长期以来的支持与帮助表达的真诚的谢意和感激。此次渠道会议在热烈的掌声和愉悦的氛围中圆满结束。

会后，与会代表参观了齐普生公司总部并在公司大厅和金证大厦门前合影留念。在各大区域总监的陪同下，为期三天的越南河内、下龙湾之旅是此次交流会的另一个精彩之处，相信美丽的越南风光会给各位合作伙伴带来温馨惬意的回忆，也为此次渠道交流会画上一个圆满的句号。（钟娟娟）



光 荣 榜

齐普生公司的成长离不开社会各界的大力支持，公司的健康运营更离不开核心渠道长期以来的鼎力相助，为感恩核心渠道的关怀与理解，特设立多个奖项与大家共勉：

核心渠道奖获奖者:	杰出贡献代理商奖获奖者:	优秀渠道代理商奖获奖者:
北京金科润天信息技术有限公司	南京思瀚科贸有限公司	杭州杰科网络科技有限公司
南京佳建网络有限公司	长春嘉诚网络科技有限公司	深圳市龙源旺科技有限公司
北京网智易通科技有限公司	南京路遥科技有限公司	南京亚远大信科技有限公司
北京北宇电通通信技术有限公司	贝谷科技股份有限公司	江西普联信息技术有限公司
	浙江省星汉信息技术有限公司	广州市伟度计算机科技有限公司
	南宁市洛泽科技有限公司	河南省新晨飞电子有限公司
	吉林省振扬科技有限公司	重庆市人通科技发展有限公司
	杭州嘉庆信息科技有限公司	广州市尚阳电子科技有限公司
	南昌瑞智信息科技有限公司	深圳市科网通科技发展有限公司
		杭州泰联尚拓通信技术有限公司
		深圳市金证科技股份有限公司



六家核心渠道代表接受本报专访 畅谈合作 加强交流 增进沟通 共谋发展

编者寄语：齐普生公司对第二届核心渠道交流会非常重视，公司希望这个会议不仅仅是一个感恩的会议，不仅仅是一个表彰的会议，更是一个加强交流，增进沟通，促进合作的会议。为了更好地了解核心渠道的愿望，了解核心渠道对我司各项工作的真实感受，公司组成报道组，利用会议的间隙，采访了六位核心渠道的代表。（钟娟娟）



做事先做人
——访北京网智易通
科技有限公司总经理
马勇先生

北京网智易通科技有限公司是一家致力于向国内外行业用户提供信息技

术整体解决方案、业务发展咨询服务的高科技公司。网智科技是通过资本运作，整合国内多家优秀IT专业公司组成的。多名来自国际性IT公司的高层经理、来自深知资本市场的资本投资人士组成了网智科技的管理层，对国际的信息技术和国内的用户需求都有非常深刻的了解，在企业的运营管理

与资本运作方面具有丰富经验。谈到与齐普生的合作，马总讲到，齐普生是华三的总代，对网智易通不管是

从H3C的产品合作，或者是员工的工作方式方法，售前售后、物流的支持等都

很到位。当公司遇到暂时的资金周转困难时，齐普生挺身而出，鼎力相助。多年来，双方站在互信、理解、支持的立场上实现了共同发展。他评价说，齐普生作为H3C全国五家总代之一，把代理商的需求了解得很清楚，对信息、政策、产品等都及时共享给代理商。齐普生与网智易通的营销模式，管理理念，工作思路都是一致的。他说，做事先做人，大家有着共同的目标，那就是站在诚信的基础上，彼此实现共赢。

说起齐普生的优势，马总这样概括：齐普生的服务做得非常好，战略方式上能够高瞻远瞩，在大的项目和维保等方面都有核心优势。他认为齐普生发展到现在，有一点很重要：就是特别尊重合作伙伴，而尊重别人也就是尊重自己！



信任是合作的基础
——访北京北宇电通
通信技术有限公司总
经理郑春亮先生

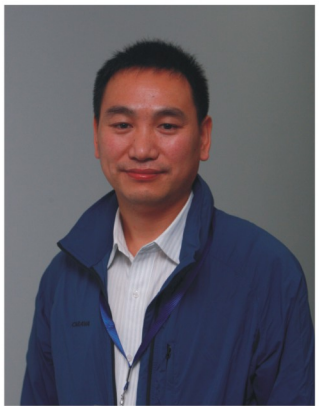
北京北宇电通通信技术有限公司成立于2001

年，自成立之日起便确立了诚信经营，信誉优先的经营理念。始终如一地致力于网络通信产业。该公司深耕于政府、医疗、教育、商业、能源交通、等行业，在提供完整解决方案的同时，通过信息系统集成，帮助用户规划IT资源，实现业务应用系统，该司已经成为H3C、华为、f5、cisco、等众多国内外知名厂商的核心合作伙伴，拥有H3C网络、视讯、存储、安全、无线、监控等产品线的认证金牌，以及四星

级服务商资格。在本次核心渠道峰会上获得核心渠道奖的北京北宇电通通信技术有限公司总经理郑春亮，在深圳

接受了我们的专访。回顾与齐普生的合作，郑总说，早在2003年，他们就与齐普生建立了合作关系，至今已经有将近8年的友谊。他说，8年来，无论是齐普生还是北宇电通，大家都把生意弱化，而把朋友关系不断地上升到新的高度。双方合作多年，共同的信任，共同的发展。他认为，齐普生在各个细节上，考虑的都很周到，每季度区域总监都会拜访会谈，增进了解。

谈到今后的发展，郑总说，“任何时候都一定要保住齐普生的份额，是我们的宗旨”。他还强调说，双方还可以在如何提高信息共享等方面加强合作，他建议齐普生可以更中庸一些，合作效果会更好。



合作还有很大的提升空间
——访吉林省振扬科
技有限公司总经理秦
振先生

吉林省振扬科技有限公司是一家集软件开发、数据计算、网络工程、网络安全、机电设备监控、

安防监控、弱电工程为一体的系统集成解决方案提供商，成立于1999年，是ISO9000质量管理体系认证企业，计算机系统集成三级资质，涉密三级资质，安防监控三级资质，开发区重点企业，是长春市质量技术监督局首家认定“放心电脑工程示范单位”，在2003年吉林省首届IT信誉度调查

中，振扬科技还被中国计算机报评为“吉林省IT渠道50强企业”。

在接受我们采访的时候，秦总谈到，与齐普生合作近3年里，相处非常融洽，如长春办，在交流和沟通方面很频繁，此次是第二次参加齐普生举办的核心渠道交流会，感受到齐普生对渠道商的重视程度，大大拉近了彼此的

距离。他强调说，不管是私人层面还是业务上，双方合作都很愉快。他评价说，齐普生已经从全国五家总代中脱颖而出，逐渐形成自己的核心竞争力。他表示，基于良好的互信，任何时候，只要能做的项目他们第一个考虑的就是齐普生。

他说，双方合作还有很大的提升空间。在技术层面上，齐普生技术支持部给予的合作和帮助也非常好。

未来希望齐普生在吉林省的技术力量继续加强，希望能够给予他们更多的支持。他建议，齐普生可以继续增加售前的力量，这样业务可做的更好，在大的市场环境不是很景气的情况下，彼此更需要加强合作，赢得未来。



真诚合作到永远
——访北京东方锐阳
科技发展有限责任公司
总经理王亚明先生

北京东方锐阳科技发展有限公司成立于1999年，是一家致力于高

科技发展的有限责任公司，公司以代理销售、技术服务、方案设计起家，有着良好的供货渠道和工作业绩。该公司自成立以来不断扩大科技人才队伍，并以现代先进的信息科学为引导，不断开拓市场，在短的时间内，赢得若干国内外知名厂商的青睐，成为这些厂家的优秀代理人。

在接受我们专访的时候王总谈到，在华三业务上，齐普生的进步非常快，跟采取的措施，用心程度，细密程度都分不开。他认为，齐普生的工作做的非常细，且做事灵活，这是齐普生的特点和优势。

他说，真诚是合作的前提，双方在合作中都表

现出了足够的真诚，这是双方合作不断结出硕果的原因所在。谈到未来的合作，他说，在服务方面，在价格合理的范围内，双方的合作还有很大的空间。

他高度评价齐普生的“大客户原则”，保持维系了一大批中层合作伙伴，在众多力量的推进下不断发展。他认为，齐普生的另一个细节——商务服务做的也非常好，在资金、物流、信息等方面很勤奋。他总结到，齐普生属于专注型、专业型企业，销售人员也很用心，具有很强的竞争力。谈到未来的发展，他认为，双方可加强二代的技术支持服务，尤其是项目上的支持，把服务往深处挖，更好地赢得客户。

向。目前他们80%的货物产品都是走齐普生的。谈到双方的沟通，他的感受颇深。他评价说，齐普生细心的程度是其他总代远不及的，做不到的。H3C是需要长期积累的，齐普生有效的做着引导，支持着该公司不断地往高处走。谈到未来的合作，他认为，他们希望得到齐普生更大的支持与



客户是上帝
——访济南凯泰伟业
科技有限公司总经理
李雪华先生

济南凯泰伟业科技有限公司自1996年以来，一直在山东路科技市场从事网络产品销售，目前是山

东地区最大的网络产品批发商，主要代理H3C、TP-LINK、DLINK综合布线，其他类别：各种规格网线、监控线、机柜。承接小型网络工程等。

在接受我们专访的时候，李总指出，虽然他们与齐普生合作的时间不是很长，华三的份额占他们公司的比例也不是很多，但是通过接触，能感受到齐普生是属于志同道合的友商。凯泰伟业之前是做低端市场的，以“量”为主，利润比较薄，发展比较受局限。与齐普生合作之后，在公司政策上发生变化，思路

上发生转变，在及时的沟通过程中，逐渐找准方



双方合作的空间非常大
——访济南广鹏展
科技有限公司总经理
杨海洋先生

济南广鹏展科技有限公司成立于2002年，该公司以产品代理分销、网络系统集成、结构化综合

布线、应用软件为主营业务，下设渠道分销事业部、行业客户部、软件事业部、技术服务部、商务部、财务部。作为专业的计算机及网络软硬件产品提供商和系统集成商，广鹏专注于为用户提供完善的解决方案。在互联网宽带接入及大中型企业安全MIS系统，以及政府电子政务、运营商、校园网建设等方面提供全面、合理的解决方案。

在接受我们专访的时候，杨总谈到，齐普生的灵活、人性化服务非常友好，沟通顺畅，对问题的反馈很及时，这是他一贯的感受。合作5年来，他感觉齐普生的变化比较灵活，

因此，他们总是不断地跟

上齐普生的步伐、寻找结合点，做好沟通。他认为，齐普生的企业文化有自己的特点，因为小型民营企业更需要的是灵活性，不能太死板，这点非常重要。在与齐普生销售人员的合作中，他的感觉是很坦诚，认识是统一的，双方合作的空间非常大。

他展望说，彼此的合

作是建立在信任的基础上，因为相互信任，可以更好地把握市场的节奏。他希望齐普生在培训方面给予更大的支持，不仅是产品技术上的培训，更多的是对信息的及时掌握，同行业竞争的情况，市场环境的变化和产品的前景等，加强沟通和交流，一起努力。

深圳办事处
通讯地址：深圳市南山区科技园南区高新五道金证科技大楼五楼
邮编：518057
电话：0755-86393569
传真：0755-86393500

广州办事处
通讯地址：广州市天河区天河路490号王丰大厦2712室
邮编：510620
电话：020-38886386
传真：020-38886386

南宁办事处
通讯地址：南宁市青秀区金洲路17号世纪家园A座8楼802室
邮编：530028
电话：0771-5514460
传真：0771-5514430

福州办事处
通讯地址：福州市五四路151号帝豪国际19层1909单元
邮编：350003
电话：0591-87278463
传真：0591-87278461

长沙办事处
通讯地址：长沙市解放路华海3C广场A座806
邮编：410003
电话：0731-84141588
传真：0731-84125288

南昌办事处
通讯地址：南昌市东湖区象山北路392号1单元6B(南昌晚报社斜对面)
邮编：330008
电话：0791-86838371
传真：0791-86838371

重庆办事处
通讯地址：重庆市渝中区180号立源地B2-12-6号
邮编：400041
电话：023-68573612
传真：023-68573612

成都办事处
通讯地址：成都市武侯区小天西街8号丽景天成2栋1单元13楼3号
邮编：610041
电话：028-86112732
传真：028-86112732

兰州办事处
通讯地址：兰州市城关区庆阳路452号万福园2208室
邮编：730030
电话：0931-8428655
传真：0931-8428655

乌鲁木齐办事处
通讯地址：乌鲁木齐市光明路19号金碧华府B2 804室
邮编：830002
电话：0991-6118456
传真：0991-6118234

西安办事处
通讯地址：西安市太白南路263号江苏伟业·新一代国际C座1719室
邮编：710065
电话：029-81873683
传真：029-81873683

昆明办事处
通讯地址：昆明市北京路摩玛二期C座1605室
邮编：650011
电话：0871-8368771
传真：0871-8368770

贵阳办事处
通讯地址：贵阳市瑞金南路63号三栋三单元5楼13号
邮编：550003
电话：0851-5973585

2011年齐普生首届读书节正式启动



齐普生一直注重员工的学习、成长和进步，也一直为打造为“学习型企”而努力。为了营造“书香企业”，让每一位员工亲近书本，养成爱读书、勤读书的习惯，在公司领导的大力支持下，2011年

启动仪式上，总经理乔东斌做了简短精辟的致辞，以质朴、诚恳的话语谈到了读书的好处，他强调，现在的书籍浩如烟海，要有选择的读，读有用的书，读有品味的书。乔总向大家推荐的名为《将才--让年轻人少奋斗5年》，是由台湾著名企业家杜书伍亲自撰写的一本很畅销的职场励志类书籍，公司不惜重金出资购买了400多份该书籍，免费发放给全体员工。致辞中，乔总也列举到该书中很好的一篇，如“公车理论”，对于“机会”的阐释，非常的形象，让大家受益匪浅。

此外，乔总也谈到，公司提供给大家的学习机会是非常之多的，公司购买的时代光华管理学院的网络课程也非常有价值。该课程种类也全面，包含个人发展类、营销类、管理类等等1000多种，因地制宜的根据每个员工岗位需求分配到个人，还包含课前评估和课后反馈、答疑等环节。最后，乔总勉励大家要做到书上所提的八个字一样“乐学善思，勤勉创新”。希望大家在学习中，阅读中，升华自我，获得经验，进步成长！

活动最后，乔总也亲自提笔签名，在赠送给员工的书籍首页上留下勉励的赠言，大家也分外感动，表示一定不会辜负乔总的期许。书香绕梁，在愉快轻松的氛围中，乔总与大家一起合影留念，读书节启动仪式顺利结束。（钟娟娟）



培训感悟——职业化的心态

职业化的心态，需要心中有组织、有团队。有研究表明：心态决定思维，思维决定行动，行动决定成功。心态好，生理健康，能力增强；心情不好，生理差，能力也就差了。成功的职业人士都是非常快乐、乐观、积极、友善、轻松的，而且能完全的掌握自己的生活；思考的品质就决定了生活的品质。

职业化的员工就应该修炼职业化的心态。阳光的心态：1、当事情不能改变时，就要改变自己的态度；2、要学会享受过程；3、想想最重要的人、事、时，学会活在当下；4、学会感恩，其实企业给了我们很多的机会，也教给了我们很多书本上学不到的知识和经验，应该报着感恩的心，这样工作才能开心；5、要学会弯曲，在职场压力太大不要硬撑，但要知道弯曲并不代表放弃。

经营的心态：1、工作是为了我们自己，要以经营者的身份去看待自己；2、现在的工作是为了未来职业生涯的辉煌，要脚踏实地的做好现在；3、从工作中我们能得到信任，人脉，这些才是我们最大的财富，而不要只

看到眼前的利益，为了眼前的利益去抱怨。服务的心态：对“顾客”的服务，其实我们应该了解，服务并不在乎我们做了什么，最重要的是对方的感受，关心、体谅才能抓住客户的心，试问一个整天抱怨自己领导的人，领导能觉得得到了好的服务吗？良好的服务应该长期坚持，并不是做给某人看，而要来自于内心，客服终极的目标就是一忠诚。

学习的心态：我们不要以为在学校的那几年学习了很多知识，自己是个人才，其实你只是学会了怎样去思考，其实到了企业自己只是一个连传真机都不会用的“空杯子”，在企业学习的东西很多，要虚心，也应该有危机意识，成年人的学习目的就是要产生效果，要在实践中得到运用，产生应有的价值。

相信很多的人都看过《士兵突击》，里面的许三多就是我们学习的榜样，不是让大家去学习他傻，其实他也不傻，就是一种执著，一种信念，有了一种执著和信念，在工作中不卑不亢、脚踏实地、不争名夺利，也会让自己赢得在企业中的成

功。回家后用心的看了另一部影片《穿普拉达的女王》，感触也很深刻，很佩服她，深刻的感觉到其实在平时的工作中自己觉得自己做得很了不起的事情竟变得如此的应该，在职场中我们就应该想领导所想，忧领导所忧，通过超过领导的期望，实现双赢，不应该有那么多的抱怨。与不同的人交流需要用不同的方式、语气等，比如，你和一个外向而又理性的人交往，那么就需要学会放松，耐心、低调，减低对别人的压力，请别人协助，停止争论，学会道歉；最后，懂得激励。

沟通就是影响力。沟通从表层来看是信息的传递，深层次是情感的交流，最终反应体现了一个人的胸怀、境界和格局。沟通中需要激励，那么我们就应该做到关心、顺应、主动、同理、定位。对领导我们要理解，对同事我们要关心，对下属我们要指导，要从内而外的改善我们的沟通。要学会认同，有讨论而不要争论，学会换位思考。（唐玮）



怨，应该让自己变得更职业化。学习了与人相处。了解别人是群我之道；宽容别人是和睦之道；接纳别人是体谅之道；关怀别人是友爱之道。与人相处的法则：首先，尊重个别差异，人分很多种，内向、外向、感性、理性；其次，了解对方，要了解对方的性格特点；再次，学会调整自

己。说清楚自己想要的结果就满世界的去问，这样既得不到答案也会让人觉得无术，就得自己先把问题参透。

袁哥看上去很严肃，不苟言笑！其实不然，看到他他是个追求完美的人，生活中也许不是，每次看到他桌上那个白瓷茶杯却配了一个紫砂杯的盖子，就觉得很可爱。

罗丹不是说过了嘛“生活中不是缺少美，而是缺少发现美的眼睛。”我建议，无论在工作中还是生活中，要善于发现别人的优点，发现美，我相信公司里还有很多和袁哥一样可爱的人，他们也感染着每一个身边的同事，让我们一起敬业的工作，快乐的生活！（唐玮）

