四平欧亚工会委员会召开换届选举大会

8 月 23 日早 8:00，在雄壮的国歌声中，四平欧亚工会委员会换届选举大会成功召开，工会会员共 100 人参加会议，工会主席丁丽荣代表现届工委会作了工作报告。报告全面、系统地总结了上届工会在维护员工的合法权益，丰富员工的文体、生活等方面所做的工作，同时也指出了工作中的不足。大会按照新通过的工会选举办法，以无记名投票、差额选举的方式，选举产生了新一届工会委员会、经审委员会和女工委员会成员。丁立荣同志再次当选本届工会委员会主席，并在会上做表态发言，表示一定会发挥好工会的桥梁、纽带作用，维护工会会员的利益，无愧于广大员工对工会的信赖和期望。最后姜总在总结讲话中强调，希望全体员工奋发进取、齐心协力、创新拼搏、扎实苦干，共同为四平欧亚的美好明天而努力奋斗。

此次公开、民主、公正的选举活动，充分反映了全体员工的真实意愿，受到了全体工会会员的一致认可，大家纷纷表示对此次选举过程感到非常满意，充分发挥了每位会员的民主权利，圆满完成了工会委员会的换届选举工作。（四平欧亚工会委员会）

消防安全重于泰山 共创平安欧亚农产品物流园

为了提高欧亚农产品物流园全体员工的消防安全意识，增强火灾扑救的组织能力和疏散能力，更好的了解公司的防火制度、熟悉逃生路线、增强自救能力，8 月 19 日，欧亚农产品物流园举行了以“消防安全重于泰山、共创平安农产品物流园”为主题的消防演练。

整个演习分为三个部分演练，第一部分是消防逃生演练。7 点 30 分，各岗位员工听到消防演练指挥部发出的“发生火灾请大家按就近的疏散通道逃生自救”指令后立即进行有序疏散，并快速到达指定的集合地点。同时，微型消防站人员立即组成第一灭火力量，赶赴着火点进行扑救初期火灾。第二部分是讲解灭火常识及灭火器的使用规范，由员工现场进行灭火器实操演练。第三部分是消防技能演示，由微型消防站人员进行模拟救援、模拟灭火培训。

本次消防演练模拟体验性强、参与性高。通过此次演习，进一步强化了员工的安全意识，检验了消防预案的可行性、可操作性，切实掌握消防器材的使用方法和逃生自救的技能，使员工会报火警，会疏散顾客，会自救，能有效的预防和处理各类突发事件的发生，为今后高效、有序的开展应急工作奠定了基础。（欧亚农产品物流园 张博）

凝心聚力家电节 努力拼搏攀高峰

——乌兰欧亚召开第四届家电节全员冲刺大会

8 月 23 日 11:20，距离 24 日第四届家电节战役打响，仅剩下不到一天的时间，乌兰欧亚购物中心 5 楼会议室内，张总为感谢各位员工一直以来的奋力拼搏，坚持不懈，同时挖掘员工销售潜力，调动全员积极性，激发大家奋战第四届家电节战场的昂扬斗志，组织全体管理者召开第四届家电节全员冲刺大会。

大会首先由两个视频引入，视频的时间不算长，但是却道尽了作为一名逐梦人，作为一名销售者，所应该拥有的激情与干劲。既然选择了远方，便只顾风雨兼程。既然参加了战役，势必要凯旋而归。振奋人心的话语让在场的每一名管理者都激情澎湃，这样的热情一直延续到了下面的战队表决心环节。汇点滴之水，才能成就汪洋波涛。各战队只有每一个人都明确目标，众志成城才能完成既定任务，所以这次表决心是由战队成员来进行的，他们可能没有战队首长那样强力的组织能力，但是他们却用最真诚的语言，最炙热的眼神向大家证明了必达任务的决心。随后更是用最响亮的声音，充满干劲的动作带领大家宣誓动起来。张总更是自掏腰包为大家精心选购了奖品，希望大家拧成一股绳，搏尽一份力，共圆一个梦。

本次的冲刺大会并没有多长的时间，也没有多浩大的声势，但是却让每一位乌兰欧亚的管理者都心潮澎湃，充满力量，强有力的激发了所有管理者的斗志！众人拾柴火焰高，乌兰欧亚必将全员发力，万众一心，在第四届家电节这场战役中，成为最强王者！（乌兰欧亚 王莹）

以理服人 以情感人 以心动人

——欧亚汇集组织深入学习法律法规全面提升服务能力

为积极争当管理内行，圆满解决各类疑难客诉，汇集商场认真组织全体管理人员，学习掌握《消法》等法律法规与相关知识。

有法可依，交流提升。汇集商场组织全体管理人员，每天利用班前时间，集中学习掌握《中华人民共和国消费者权益保护法》《产品质量法》《吉林省鞋类产品质量实行三包的规定》等法律法规常识。结合《售后服务技巧赏析》约你办案、典型案例以及汇集商场开业以来具有代表性的客诉案例进行重点分析与讨论，每位管理人员都认真学习、深入思考、全面总结，交流分享，相互提升。

全员学习，成果共享。汇集商场利用早班会，每周开展售后专项培训。结合商场现有业态，具有代表性的案例进行学习与分享，通过情景还原、案例分析等形式，让每一位员工都能积极参与发言，如出现不同情况、不同性质、不同程度的售后、投诉及突发事件，该如何使用语言话术、如何调整心态、如何接待解决、如何处理应对，管理人员全面总结指导实践，逐渐提高员工现场解决客诉的实战性、艺术性与圆满性。

秉持同理，共情共赢。坚持法理，合乎情理。汇集商场在组织全体员工学习《消费者权益保护法》的同时，紧密结合卖场售后服务“三倾斜”原则，力争可换可不换的商品以换为主，可修可不修的商品以修为主，可退可不退的商品以退为主，在掌握、熟知消法的同时结合卖场售后服务“三倾斜”原则，为消费者提供优质服务。

依据法理以理服人，结合情理以情感人，汇集商场全员努力，确保各类“客诉”归零！（欧亚汇集 于美恒）

欧亚联营隆重举行第五届店堂趣味运动会

夏末秋初，空气里终于有了丝丝凉意，“欧亚联营第五届店堂趣味运动会”在夏意阑珊时开足马力掀起新一轮的滚滚热潮。

8 月 16 日早上 8 点整，在《欧亚之歌》激昂的旋律中“欧亚联营第五届店堂趣味运动会”隆重开幕，欧亚联营党委书记、总经理严霁同志在开幕式上做动员讲话并预祝运动会圆满成功。为不影响正常营业，运动会按计划分 4 天在早开业前进行。

前、后勤联队“篮球友谊赛”为运动会热力开场，联营工会特邀沈阳市篮球协会刘思惟会长和两位资深协会会员担任友谊赛裁判长和裁判员，提升了比赛专业度。比赛中，两支队伍势均力敌，运动员大秀篮球技艺，精彩好球接连上演。场上竞争激烈，高潮迭起，场下助威呐喊，此起彼伏，观赛员工大呼过瘾，在热烈的气氛中打响本届运动会开赛第一枪。

让集体的力量在无限的欢乐中凝聚，是联营历届店堂运动会的初衷，为吸引更多没有体育基础员工的参与热情，本届运动会所有比赛项目的设计充分利用了呼啦圈、瑜伽砖、气球等道具，降低比赛难度，提升了比赛的可观性和参与性，快乐指数飙升，得到全体员工的热烈欢迎和大力支持。比赛成绩均按各参赛队运动员个人成绩进行累加，以团体总分多少排列名次，不计个人得失，只为集体拼搏，在温暖和谐的企业氛围中增强了员工的团队精神和集体荣誉感。

超市、精品商场、服装商场、家电商场、后勤联队五支参赛队伍积极投入、认真备战，在“连体足球”“小绳团体赛”“毽球团体赛”“呼啦圈传递”“袋鼠赛跑”“摸石过河”等比赛项目中发挥出色。场下员工自发形成的拉拉队为自己的代表队加油喝彩，与运动员热情互动，以另一种形式参与其中，整个赛场成了一片欢乐的海洋！

经过四场八项比赛的奋力拼搏，五支代表队均取得了骄人的成绩，“欧亚联营第五届店堂趣味运动会”在连续不断的掌声中圆满落幕，联营工会主席杨小斌同志在闭幕式上对全力投入、奋勇争先的员工们表示感谢和赞扬。

作为集团百日竞赛收官期间的一项重要员工团建活动，通过运动会充分展示了欧亚联营员工积极向上的精神面貌，强化了员工的竞争意识和拼搏精神，增强了员工队伍活力和凝聚力，为完成竞赛目标的冲刺蓄力，并将以奋发向上的精神面貌助力欧亚联营的发展、振兴。（欧亚联营 工会）

欧亚联营开展“我为联营代言，优秀店长分享会”活动

为了更好发挥优秀员工在业务发展中的生力军、突击队和模范带头作用，营造比学赶超、拼搏进取的良好氛围，欧亚联营营业部在百日竞赛期间组织开展了“我为联营代言，优秀店长分享会”活动，交流分享服务经验，针对特定问题展开头脑风暴，汇聚集体智慧，提升服务质量！

围绕如何做到有温度的服务这一主题进行案例分享，深入思考顾客的真正需求，提高老顾客对品牌的忠实度和新客留店率。拉夏贝尔店长贾微在分享会上说：让顾客感受有温度的服务，要从每一个温暖的细节开始，逢年过节、顾客生日时送上一条短信祝福，新品发布和各种会员优惠政策都及时通知老客户，让顾客感受到我们的真诚和用心，配合专业的服务，这样才能打动顾客、赢得顾客！简爱诺品牌孙璐分享时说：我们日常工作中，顾客购物离店后，给顾客发离店短信，内容是服装的保养方式，以及导购的自我介绍，让顾客记住我们的服务，这样在顾客遇到任何有关服装的问题，都会第一时间想到我们为她解决，与顾客建立信任关系是维系会员最好的办法。店铺积分结算时，我们会及时提醒积分要到期的顾客来店兑换，以免积分被清零造成损失，对品牌留下不好的印象。顾客接到通知后都表示很感谢，也会再次购买服装。只要用心去做，为顾客提供的一切服务都是有温度的，用真正的实力赢得顾客的良好口碑。

通过精彩的案例分享和相互交流，大家的精神面貌、专业知识、销售技巧、陈列技巧、服务水平都有了很大的提升，无论是店长还是店内的导购员，对她们而言都是一种成长。经过评选，九牧王品牌戴艳艳、简爱诺品牌孙璐、拉夏贝尔品牌贾微三位优秀店长荣获“欧亚联营最美代言人”称号，真心感觉她们很美！

此时欧亚联营“宠爱会员”大型促销活动正在进行中，营业部将以此次竞赛为再次出发点，秉承“用心服务，真情奉献”的服务理念，实现服务全方位升级，为新老顾客提供超乎预期的优质服务，我们将不断努力！（欧亚联营 李博）

提升服务 需用心做事

严格要求自己对工作认真负责，无论发生任何事情，都必须不影响工作。把工作看成事业来经营，当作激烈前进的动力，脚踏实地用行动做好身边的每一件事情。

加强学习，拓宽兴趣爱好。

学习能充实自己的知识，提高自身修养，塑造良好的个性。为了在以后的工作中跟上商都前进的步伐，我要利用工作之余多多学习为人处世之类的书籍，提高自己的思想高度和工作效率，才能不断进步。

要善于调节情绪，我是一个感情用事的人，很容易被思绪左右自己的思想。因而，我要求自己：面对挫折能够虚怀若谷，大智若愚，保持一种平和的心境。只有保持健康的心境，才能升华精神，修炼道德，使自己从“山穷水尽疑无路”的困境中走出来，进入“柳暗花明又一村”的境界。

与人和睦相处，切忌斤斤计较，苛求于人，搬弄是非，制造矛盾，挑拔离间，要主动帮别人，以诚待人、以情动人、以诚感人，加强与同事之间的交流沟通。

要学会微笑，微笑的威力无穷。一个真诚的、甜甜的微笑，会给失败者以安慰，给陌生者以亲切，给成功者以勉励。在以后的工作中，我要让自己保持轻松愉悦的心情，养成微笑的习惯，寻找适合自己的微笑方式接待顾客。

要总结自己。每个人都喜欢听好话，当别人赞美自己时，特别的开心；当别人说自己有某方面做得不够时，心里就很不服。古话说“孰能无过”，最重要的是如何正视自己的不足或过失。其实别人所提的意见是提升自我能力的一个途径。在以后的工作中我要学会谦虚地分析和接受别人的意见，不断反省自己的言行举止。从现在起加倍努力。成功要靠三件事才能赢得，努力、努力、再努力。坚持才是胜利。（商都 胡巍）

服务无止境 细节决成败

任何一个高效率高品质的企业都离不开团队的力量，而团队力量则是每个人、每一个服务细节息息相关、密不可分的作用，只有持续提升自己的服务质量，才能够始终满足顾客的需求，因此改善服务中的每一个细节，把它们当作大事来切实落实，损害形象的每一个细节都不能当作小事置之不理，提升服务质量要从点滴做起，要让每一个服务细节给顾客带来更多的方便与满意，因为这才是服务的价值所在。

做好售前服务细节是企业服务的前提与基础，在为顾客服务细节上，我们都要具备做好每一个细节的务实精神。寻找顾客点，我们要了解领导的态度、顾客资源状况；在与顾客沟通过程中，体察不同顾客的不同需求；在服务和维老的过程中，明了顾客潜在动因和其它需求。在这一基础上，尊重顾客，理解顾客，关爱顾客，真诚服务于顾客；这些都需要扎扎实实落实和点点滴滴累积，细节服务是赢得顾客关键之所在，将成为企业在未来竞争中取胜的关键。

做好售中服务细节是企业服务的主旋律，有这样一个故事，有一位朋友他去某地旅游，在一家不十分高档的宾馆住宿。睡觉时他有个习惯，喜欢将枕头垫得高一些，方觉得舒服，于是他便将另一张床上的枕头拿过来用。让他感到意外的是，第二天晚上，他的床头上竟然多了一个枕头。不曾谋面的宾馆服务员仅凭一个枕头就能判断出客人的习惯嗜好，并做到服务周到而不动声色，这种在服务过程中注重细节的做法不能不令人叫好。泰山不拒细壤，故能成其高；江河不择细流，故能就其深”；大礼不辞小让，细节决定成败；立足平淡，认真做好每个细节，精彩终将不期而至，这就是细节的魅力，是水到渠成的惊喜。

做好售后服务细节是企业服务的稳固和发展，顾客的投诉恰好是送给我们最好的礼物，对我们来说只有认真分析顾客的意见，积极解决问题，不逃避不推托，以积极的姿态正视各种投诉的原因，把顾客的投诉当作宝贵的资源，才可以让我们及时发现管理与服务中的不足，尽可能的去改进服务，促进管理服务质量的提高。

天下大事，必做于细，所以，有效的提升细节服务才能更好的带动销售业绩，没有想不到的只有做不到的，作为管理者的我们更要重视售前、售中及售后的服务质量，才能维系好我们的老顾客，再开发更多的新顾客，一环套一环，循序渐进的将服务工作做得更好，带给顾客舒心、安心、铭心的服务，相信我们会令每一位顾客都能感受到愉悦的购物体验。（欧亚卖场 谭毓）

姐妹一心 奋发向上 超越梦想 永不止步

——贺 2019 商都收银部业务技能趣味 PK 赛圆满成功

历时三个月的百日竞赛即将落下帷幕，在这秋高气爽的日子里，商都收银部在十楼大会议室举行了 2019 收银部业务技能趣味 PK 赛，并获得了圆满成功，为如火如荼的百日竞赛增添了一抹亮色。

比赛分为竞技赛和表演赛。全体收银员共分为四支代表队，即姐妹团、超越组、梦想队和飞跃队。在正式比赛前，每支代表队派出五名人员上台进行了服务礼仪展示，整齐的裙装、靓丽的妆容、亲切的微笑、标准的手势，无一不完美地体现了我们收银部的精神风貌，这就是我们在顾客面前所展示的最好的一面。

俗话说良好的开端，就是成功的一半。接下来与以往不同的是，今天比赛的第一个项目就是拉分的抢答环节。通过会场两边大屏幕上所展示的 10 道选择或简答题，内容包括脑筋急转弯以及与收银有关的业务知识。各队成员都可参与，一个人按抢答器，其余的人群策群力，共同来完成这道题目，有效地调动了大家的积极性。如果说这只是一道开胃菜的话，那么下面这个团队抢答赛就是重头戏了。因为这个就是传说中的接力赛，即这个环节包括四项比赛：踢毽子指定金额混点、蒙眼转圈缴款单速写、一元点钞以及 pos 机速刷。场上挥洒汗水，场外呐喊声，喝彩声此起彼伏，再加上动感十足的音乐声和记录精彩瞬间的拍照声，场面蔚为壮观。这是一场综合的竞技赛，不单单比的是手速还有心里素质，这些在实际收银过程中都很重要，也是对每个人的综合能力的考验。最终飞跃队取得了胜利，其余代表队也都比出了风格，赛出了水平。一分耕耘，一分收获，商都收银部所取得的成绩离不开我们每个人的努力。紧接着在全体成员高涨的热情下，每支队伍又进行了团队协作赛，即五人写毛笔字“欧”字，两人合作你来比画我来猜，以及收银情景小品表演，英文礼仪，大家一起唱，筷子夹米等表演赛。

大赛在紧张、和谐、趣味的氛围中落下帷幕，最后苏部长做了重要讲话。首先，她肯定了每个人的付出，也给我们提出了中肯的意见。她用方和圆做比喻，用方形来比喻企业的规章制度，用圆形比喻员工的工作方法，服务顾客可以圆润一些，但要遵守企业的规章制度的底线。她最后说，不管是方形里面有个圆形，还是圆形里面套着方形，它们都有一个共同的圆心，方与圆都围绕着这个圆心。这个圆心就是爱。不仅仅是普通意义上的爱，还包括亲人之间、同事之间和对企业的爱，一个人只有心中充满爱，做事才会有目标，才会有前进的动力。正如，每个队给自己起的口号，连起来就是姐妹一心，奋发向上，超越梦想，永不止步！

时代在进步，社会在发展，因此对服务业的要求也会越来越高，只有不断努力奔跑，才不会被时代所遗弃！（商都 于辉）

祝欧亚复转军人“建军节”快乐！

穿的不再是军装，
吃的不再是军粮，
听的不再是军号，
住的不再是营房，
但还是军人的脊梁，
军人的衷肠。
百听不厌的是军乐，
常唱不衰的是军歌，
本色不退的是军心，
生死不惧的是军威，
终生不悔的是军旅，
风雨不倒的是军旗，
永远不变的是军魂，
终身难忘的是战友情！
祝欧亚复转军人，
建军节快乐！

（商都 孙厚刚）

大干百天竞赛收官 联营发展继续向前

大干百天业绩高，
管理服务效果好。
狠抓经营达目标，
团结一心齐创造。

竞赛收官创新篇，
众志成城争贡献。
调改升级聚能量，
欧亚联营勇向前。

（欧亚联营 王鸽飞）

备战店庆

金秋九月迎店庆
梅河八载创辉煌
储备货品谈活动
现场美陈新殿堂
培训员工抓服务
备战店庆一起忙

（梅河欧亚 王雪娇）

赞 400 米运动员

400 米跑道弯又长，
运动健儿逞英强。
绵绵小雨下不停，
比赛斗志不减退。
你追我赶不怕累，
洒下汗水争第一。

(万豪 宋庆艳)

贺辽源欧亚女装新装开业

辽源欧亚喜气扬
二楼蝶变换新装
妃萱蔻玲圣轩尼
各大品牌皆入场
顾客交款排成排
老板数钱笑开怀
庆辽源欧亚大卖
销售再攀新高峰

（辽源欧亚 程玲）

商都物业千人学堂严把安全关

商都百日竞赛精彩
物业电梯安全不怠
8 月练兵食堂扎寨
市特检院教授登台
千人学堂言简意赅
乘梯警戒危险地带
安全行梯不跳不踹
扒门打闹电梯小怪
挡门倚靠乱按损坏
事故惨案无知大哀
家人出行看好小孩
吸烟危险消失敌败
学习受益行动要快
行梯安全责无旁贷

（商都 赵振丹）

不忘初心 用心服务

不忘初心牢记使命
忠诚于党热爱祖国
改造升级提升服务
店堂明亮环境优雅
超市便民品种多样
服饰更新琳琅满目
精品家居顶级品牌
家电商场配置齐全
用心为您服务大众
不忘初心做到最好

（辽源欧亚 潘玲玲）

干训感悟

讲师团队课件棒，经验分享解析强
全员带动气氛好，学习能力稳增长
学习实践现场用，感触颇深细品味
管理绩效激励奖，管理人员齐奋扬

（梅河欧亚 梁超）

辽源欧亚重装开业

祖国山河万木春，盛装华彩欧亚人。
重装开业秋意浓，仕女品牌惠全城。
3 倍积分大助力，折扣返现大赠礼。
火力全开深秋月，激情无限欧亚情。

（辽源欧亚 王晓西）

赞·欧亚家电节

家电市场起锋芒，百万雄师征战场；
欧亚铁军齐努力，群雄逐鹿创辉煌。
走大街、串小巷，微信转发有力量；
抓预存、做地推，口号喊的满城亮。
上下齐心有指标，千斤重担挑肩上；
日日跟踪盯销售，人人脚步走的忙。
领导指挥最前线，全员聚力打胜仗；
家电钜惠老百姓，欧亚美名传四方！

(乌兰欧亚 高广鑫)

今日欧亚

主办：长春欧亚集团股份有限公司 地址：长春市高新区飞跃路 2686 号
电话：0431-87666857 邮编 130012 邮箱 today_ouya@163.com
2019 年 8 月 30 日
第 15 期 总第 514 期

2019年上半年欧亚集团经营管理工作稳中有升

本报讯（撰稿人 程功）2019 年 8 月 23 日，欧亚集团九届四次董事会在公司第一会议室胜利召开。会议由公司副董事长、总经理于志良主持。全体董事、监事与部分高管参加了会议。远在内蒙出差的董事长曹和平通过视频的方式全程听取会议并进行在线表决。本次会议审议的《2019 年半年度报告及摘要》等 6 项议案获得全票通过。

董事会秘书苏焱作《2019 年半年度报告》，报告阐述：无论是国际中美贸易摩擦交锋频现，还是国内区域经济和消费市场增速下行，亦或是吉林省城乡居民消费出现明显回落，但振奋人心的是，欧亚集团做到了逆势增长：2019 年上半年，实现营业收入 855,993.36 万元，同比增长 12.30%，利润总额实现 41,154.15 万元，同比增长 4.47%，净利润实现 30,665.46 万元，同比增长 7.12%。公司凭借品牌和商誉优势、业态和创新从新优势、管理和规范优势、规模和物业优势，公司经理层静心尽力，克勤克俭，有效执行董事会的决策，带领全体员工始终保持战略定力，稳固现代百货、商业综合体、商超连锁三大主力业态的发展根基，做亮特色，提升能级，补齐短板，向规模要效益，打好经营工作的攻坚战。在商贸的发展新时代，紧跟趋势，把握市场脉动，坚守“三星战略”，精耕主业顺势而为，企业网点布局稳步推进，灵动营销激发内生活力，提档增效经营再升“温”，让股东、供应商、顾客、员工四方均感受到更具亲情、友善、温暖的企业人文关怀，与投资者互动密切，与供应商合作共赢，与消费者供需和谐，与员工共建同享，充分体现了“既是长春的也是世界的，既是民族的也是人类的”大格局高度文化自信和文化担当，欧亚的企业文化是各项工作的精神力量和精神指引并一以贯之。

报告期内经营成果得益于曹总精神的引领及董事会的决策，得益于领导集体的智慧及全体员工的努力。未来，董事会将带领经理层及全体员工，勠力同心，克勤克俭，再接再厉，助推企业持续、健康、良性发展。

图片新闻

本报讯（商业连锁 刘丽娟）8 月 25 日，“第四届全球吉商大会”在长春开幕。欧亚集团曹和平董事长作为全球吉商代表进行了热情洋溢的发言。首先他对各级党委、政府对吉商的指导和关怀表示衷心的感谢。曹和平表示企业家肩负着历史使命，要坚守初心，坚持定力，在坚守和坚持中实现成长，展现价值，奉献社会。从 1984 年到 2018 年，执着坚守“三星战略，持续推进“三星战略”，成为列位全国商业第一方阵的大型企业化集团。企业要实现成长和发展目标，必须坚持创新，在创新中找寻属于自己的创造力、创新力和战斗力。最后曹和平表示全体吉商有决心，在吉林省委省政府的正确领导下，把吉商的大旗高高举起，积极融入国家一带一路、新一轮振兴东北老工业基地等战略部署的建设中。为早日实现吉林振兴，早日实现两个百年奋斗目标贡献光和热！

欧亚集团董事会荣获上海证券交易所综合考评最高等级“A”

本报讯（撰稿人 程功）近日，上海证券交易所根据相关规定，统一对沪市上市公司实施了一年一度的信息披露工作考核，经综合考评，公司董事会在 2018 年 7 月初至 2019 年 6 月末信息披露工作荣获最高等级“A”。

信息披露工作评价主要是上海证券交易所针对上市公司的董事会、监事会、股东大会“三会”运作、投资者关系管理、信息披露质量、重大事项管控、经理层履职及培训等公司治理情况的综合考核，设置为 A、B、C、D 四个等级。考核方式为上市公司自评、专管小组合议、专家组评审、最后由上海证券交易所“总办会”会审生效。在沪市近 2,000 家上市公司中，获得最高等级“A”的公司仅占比 25%左右。

公司治理是上市公司的应尽之责与应有之义，勠力同心、忠实履职的董事会是公司治理水平最直观的映射，在资本市场中，从市值管理规模近百亿的大基金，到手持仅一手的小股东，对其投资对象的董事会工作高度关注和重视。董事会工作系多重重要角色和职责于一身，既是掌握监管政策与理念公司规范运作的“合规官”，又是维护投资者特别是中小投资者的“护民官”，更是面对投资者、媒体、监管机构等各方主体，充当桥梁和纽带作用的“外交官”与“新闻发言人”，是任何一家上市公司的窗口，堪称上市公司的“信号灯”和“晴雨表”。正如上海证券交易所之前对最高等级“A”的上市公司评价：“公司整体运作规范，高度重视信息披露事务管理，注重现金分红，积极维护投资者关系，起到了良好的引领示范作用，值得鼓励和推广”。

坚守初心 践行使命 担当作为 努力争当新时代的优秀管理者

——于志良总经理在欧亚卖场“不忘初心、牢记使命”主题教育党课上的讲话（节选）

编者按：在欧亚卖场“不忘初心、牢记使命”主题教育中，欧亚集团总经理，欧亚卖场党委书记、董事长、总经理于志良作了专题党课辅导，系统解读了主题教育的重大意义、根本任务、总要求和具体目标，结合企业实际对“初心”“使命”进行了精准阐释，对党员和管理人员守初心、担使命提出了具体要求。

党的十九大作出在全党开展“不忘初心、牢记使命”主题教育的安排，是用新时代中国特色社会主义思想武装全党、推进新时代党的建设、保持党同人民群众血肉联系、实现党的十九大确定的目标任务的“四个迫切需要”，结合企业工作实际，我们要力戒形式主义，不能做样子，走过场，搞虚把式，要实实在在，知行合一，要落实到具体工作中，解决好工作者（员工）、合作者（供应商）、消费者最为关切的问题，使我们能够成为“不忘初心，牢记使命”的担当者，使他们能够成为“不忘初心，牢记使命”主题教育的最大受益者。

今天，我们组织“不忘初心、牢记使命”主题教育专题党课，就是为了让广大党员和各级管理人员重拾初心、坚守初衷、铭记初始，无论走多远都不忘记来时的路，都不忘记当初为什么出发，肩负起为实现中华民族伟大复兴的历史使命。党的初心和使命是为人民谋幸福、为民族谋复兴。对我们来说不能空谈“人民”，要将“人”理解为人群，“民”理解为民众，具体讲就是你的周边人，就是工作者、合作者、消费者等服务对象。对企业来说，初心和使命就是为员工谋幸福、为企业谋发展、为社会创财富，为合作者创造良好的工作环境，为消费者提供各种美好体验。为员工谋幸福，就是践行共建共享发展理念，千方百计增加员工收入同时更关注员工成长成才；为企业谋发展，就是努力实现企业健康、快速、持续的高质量发展，这是员工幸福的保障也是企业发展要求，只有企业发展好之上的一切才有意义；为社会创财富，这是责任担当，随着企业的快速发展，必须进一步提高回馈社会的能力，放大履行社会责任的示范效应。无论企业做多大、走多远，都不能忘记创业建店的本心，始终不忘服务消费者、关爱工作者、满足消费者和回馈社会的使命，把为职工谋幸福、为企业谋发展、为社会创财富作为我们的使命，把做内行、在现场、敢担当作为实践途径、载体手段和有效抓手，做起而行之的行动者，不做坐而论道的清谈客，结合岗位实际拿出解决难题、提升服务、挖潜增效、节能减排的具体办法来，用业绩、用进步、用成效、用发展等彰显活动效果。

一要坚守初心提升服务。企业因消费者而生，因工作者而兴，因合作者而成。没有消费者为谁服务，没有工作者谁去服务，没有合作者拿什么服务？所以，我们必须要脑中有事，心中有数，行中有矩，事中有果。具体到工作上，服务好合作者就是我们的初心：当前，有些供应商经营出现困难，我们要持续优化营商环境，做实稳商工作，优化安商服务，出台暖商措施，将他们的诉求作为我们的追求，将他们的心动变成我们的行动，真心对待，真诚服务，真正解难，多指导，少指责，多帮带，不为难，业务上少指手画脚，多扶持，生活中多沟通，多些舍身处地的换位思考，少些高高在上的衙门作派，锦上添花永远不如雪中送炭，只有现在雪中送炭，在你需要攻坚克难时他才不会跟你对着干，困难时相帮解决问题时才能相助。关爱好工作者就是我们的初心：“进了卖场的门，就是卖场的人”，卖场坚持一切依靠员工、一切为了员工，让员工分享企业的发展成果，除了物质上的关心更注重成长上的关怀，引导员工多读书、精读书，用积极向上的企业文化濡养员工，用身边先进党员事迹引领员工，让员工快速成长、快乐生活，为广大员工搭建成长成才空间和实现个人价值的平台。员工越是遇有困难越依靠企业，需要企业的关心关爱，抱团取暖，共渡难关。作为各个团队的团长，大家要爱护好员工，关注员工的衣、食、住、行等等，对员工高标准严要求，想方设法提高员工技能，用自身导向引领员工。严爱相济，企业才会生生不息，团队才会人才辈出。服务好消费者就是我们的初心：消费者是用脚来投票的，谁对他们负责他们就会为谁买单，谁把他们放到心中他们就会走进谁的店里。面对日趋严峻的市场下行压力，管理人员要始终牢记不断满足消费者与时俱进的个性化、体验化需求，走近消费者，了解消费者，感知消费者，研判消费者，引领消费者，根据马斯洛人的需求层次理论，着眼消费升级不断完善购物元素、社会元素和生活元素，巩固消费业态，充实消费体验，提升消费水平，提高消费层级，加速品牌优化，提升服务质量，在提升人气中增强市场占有率，满足广大消费者对美好生活的追求。回馈好社会就是我们的初心：一个成功的企业不在于自身发展的如何，更在于履行社会责任的能力大与小。欧亚卖场已连续第 13 年举办庆七一万人大合唱，这已成为省市民营企业党建的响亮品牌，尤其今年规模更大、层次更高、影响更广，活动盛况更在央视新闻联播、吉林新闻、长春日报等主流媒体刊发，传播了党和政府的好声音，弘扬了社会正能量，实现了政治效应、经济效益和社会效益的全面丰收。

二要学习实践争当内行。没有理论指导的实践是盲目的，没有实践检验的理论是空洞的。学历代表过去，能力代表现在，学习力才代表将来。一个上进的员工肯定是会学习的员工，一个成熟的企业一定是学习型企业。经过多年企业文化熏陶，“不读书，就认输”已成为大家的自觉习惯，不少人出差、开会途中都带着几本书，眼界视野、能力素质也提升得很快。发展永无止境，竞争永不止步，要想勇立潮头，学习就不能停步，学思悟践行是一个循环往复螺旋上升的过程，学过了不等于学会了，学会了不等于能用了，能用了不等于做对了。读书与领悟、与消化、与转化、与应用还有很大差距。我们的企业规模越来越大、分工越来越细、涉及面越来越广，对管理人员要求也越来越高，你不仅要做你本专业的内行，还要做相关行业的内行，这样才能提高工作效率、才能当好领导，有胆量去领导别人，指导别人才有底气、说话才硬气，做事才能让人服气。一个好的领导不光靠位置、靠权威，更要靠能力、靠人格魅力、靠你的德行修养去领导人。要学好习近平新时代中国特色社会主义思想，做守初心担使命的践行者，还要掌握本岗位上以及相关岗位上的知识，不仅当专家，更要当杂家。补漏趁天晴，学习趁年轻。世间万物，存乎一心，只要想学，只要用心，永远不晚。

三要行走在现场求真务实。对欧亚卖场来说，最大的风险就是各级管理人员脱离现场，脱离你的服务对象，会导致瞎指挥、不作为。只有行走在现场，才能同我们的工作者、合作者、消费者密切联系，打成一片，知其所想、晓其所求，才能结成支撑企业发展最牢固的关系体。一个企业健康发展，必须得有一个说实话、办实事、重实效的良好氛围，得有一种崇尚节俭、摒弃虚浮的企业精神，得有一个讲究实际、注重实效的人心导向。多年前卖场就提出“磁砖不等于磁性”，再好的瓷砖装饰对消费者没有吸引力也没什么用，不要过度装修，做正确的事和正确的做事，追求正确的发展成果，坚持节俭办企，开展精细核算，在经营活动中既注重营销，又考虑营养，营销更多的侧重于人气，营养则侧重于财气，只有具有营养的营销才会盈利。求真务实对企业来说很重要的一点就是管理人员行走在现场，这个现场不仅是你管理的现场，还应该是需要你关注的现场，问题在现场解决，任务在现场落实，工作在现场推进，经验在现场积累，员工在现场培养，服务在现场体现，形象在现场塑造，能力在现场提升，这就是“现场有神灵”。对于管理人员来说，现场就是职场、就是考场、就是赛场，就是你的办公场，就是你的竞技场，就是你的才艺场，就是你的展示场，也是你的“初心”“使命”实践场，每名管理人员都是办事员，别把自己当成一个小干部，小手一背颐指气使，谁都想怼。当你一个手指指向别人时，四个手指是对着自己的。凡事要换位思考，将心比心，己所不欲勿施于人，要时刻摆正自己的位置，服务好你的工作者、你的合作者、你的消费者，这些才是你要密切联系的身边人，这也是你应该践行的初心与使命。（下转 3 版）

波司登集团董事局主席高德康先生一行莅临欧亚商都参观考察

本报讯（商都 办公室 文 / 图）8 月 27 日，波司登集团董事局主席高德康先生一行莅临欧亚商都，欧亚集团董事长曹和平、欧亚商都总经理周伟等领导全程陪同参观考察。

于惠舫荣获“吉商突出贡献人物”

本报讯（商业连锁 刘丽娟 文 / 图）弘扬吉商精神，助力吉林振兴。8 月 25 日，由吉林省总商会、吉商联合会共同举办的“第四届全球吉商大会”在长春举行。来自全球的吉商代表、全国知名企业家共聚一堂，共话发展。欧亚集团副董事长、欧亚商业连锁总经理于惠舫荣获了“吉商荣耀”之“吉商突出贡献人物”奖，并受到表彰。于惠舫深耕商业 35 年，35 年的欧亚工作经历练就她不怕困难，执着坚定的品格。“商业连锁做多”，十余年的创业征程，带领欧亚商业连锁开店 120 余家，有力地助推了吉林省商业的繁荣与发展，深深地彰显了欧亚人、吉商人参与家乡建设，振兴吉林的责任感、使命感。

盟市领导携京东代表团到乌兰欧亚调研考察

本报讯（乌兰欧亚 王莹）8 月 23 日早 10:00，兴安盟夏盟长、盟商务局孙局长、市商务局郭局长、京东集团副总裁、京东物流东北区总经理李斌李总、京东数科副总裁、数字资本业务部负责人张新海等一行十余人到乌兰欧亚调研考察。

调研团首先对百货及超市坪效及经营面积进行了了解。随后在张总的带领下，众人对食品商场及百货商场进行了参观。在食品商场内，京东调研团的代表们对乌兰欧亚设立的“一带一路”特色专区及“党建领航脱贫攻坚第一书记扶贫专柜”表现出了极大的兴趣，在行至“第一书记扶贫专柜”时，张总为代表们介绍了专柜的农产品均直采自农户家中，都是纯天然无污染的绿色时令蔬菜和瓜果，价格便宜，味美质优。一行人来到女装区域对乌兰欧亚能在红城这样的北疆小城引进众多大牌女装且销量突出，赞誉有加，无不感叹乌兰欧亚强大的招商能力。

辽源市“城市节”全民欢乐购将在辽源欧亚举行

本报讯（辽源欧亚 孙小鹏）8 月 13 日，辽源市商务局副局长曾莉丽一行四人受辽源市委、市政府班子委派莅临辽源欧亚购物中心，落实推进九月份举办的辽源市“城市节”全民欢乐购活动事宜。

这次活动是由辽源市委市政府发起，辽源市商务局承办的一次大型城市经济文化活动，目的是为进一步优化消费市场供给，激发居民消费潜力，充分发挥消费对经济增长的拉动作用，促进形成强大消费市场，丰富辽源“城市节”系列活动而特别制定的一项内容。活动前期，经市委市政府领导班子再三推敲，决定把活动地点设在辽源欧亚购物中心，这是辽源欧亚的荣誉，也是辽源欧亚九年来在辽源市的经营发展成果，再次被市委市政府各级领导认可的结果。辽源欧亚副总经理于明芝受王总委托与曾局一行研讨了活动内容及细节落实，从场地布置、活动流程、人员安排等环节一一研究确定，最终形成了一套完善的活动运行体系与执行机制，为辽源市城市节活动分担助力的同时，也充分展现了辽源欧亚在辽源商业的重要地位。辽源欧亚也将依托主场优势，用大力度的营销活动予以配合，借力推动辽源欧亚三季度乃至全年销售指标的顺利完成，实现辽源市委市政府惠民生、扩消费、稳增长与辽源欧亚经营发展的共赢。

“商业连锁管理培训月”全面掀起学习新高潮

本报讯（欧亚商业连锁 人资部）2019 年 8 月，欧亚商业连锁开展主题为“火红干训 红火欧亚”的管理培训。8 月 19 日，欧亚商业连锁联合吉林省商务厅商业联合会，走进长春欧亚集团商业连锁经营有限公司，为我们带来《如何做一名优秀的管理者》与《如何把产品变成财富——触摸上帝的心》培训课程。此次培训特别邀请吉林财经大学郑美群教授与东北师范大学市场营销系罗云华教授主讲，课程时间分别为 3 小时。培训采用现场授课与远程视频相结合的方式为欧亚商业连锁旗下百余家门店、两千余名各级管理干部提供共享课程。在《如何做一名优秀的管理者》课程中，郑教授从优秀管理者应有的管理思维、管理技能与团队领导力 3 方面诠释了优秀管理者的必要素质与技能，课程理论联系实际，十分贴切企业的需求。罗云华教授用生动的语言、丰富的案例将《如何把产品变成财富——触摸上帝的心》讲授的异常精彩，罗老师从消费心里学讲到产品进入市场前期、中期、后期的每一个环节需要的策略、技巧和市场调研，大到消费者心里需求与满足，小到卖场促销的言行规范。

经过培训，大家深受教育和启发，进一步开阔了眼界，找到了差距，理清了思路，明确了目标。管理者们踊跃发言，积极参与，把在工作中遇到的难点和突出问题与老师充分互动交流，进一步提高了自我，掀起学习的新高潮。吉林省商务厅吴主任表示：“未来会给企业带来更多的优质培训课程，与欧亚共同合作，共建欧亚员工富裕、企业兴旺、社会发展的企业使命。”

欧亚商都第十五届会员节 V钻盛典燃爆全城

本报讯（商都 孙红超）欧亚商都第十五届会员节近日启幕！V钻盛典，燃爆九月，品质盛宴，钜惠全城。[illegible]

前三天力度超大 营业至22点

[illegible]迪达斯等体服特卖50元起。部分进口锅具10倍积分。8F品牌折扣场全场名品服饰折上折，会员2倍积分。超市万款商品特惠礼让，多款生鲜果蔬产地直采价格惊爆。会员2倍积分，收银线内满198元再赠20元券，餐饮类满38元立减5元，熟食烘焙类满58元立减5元。乐活·里进[illegible]

千万元豪礼/现金大放送 逛商都 拿福利 领红包

[illegible]都会员节千万元豪礼、现金大放送，逛商都、拿福利、领红包。幸运送创意礼、养生礼、彩头礼、中秋礼、伴手礼，诚意满满，独宠会员。9月2日–12日，每日10:00消费者从奖箱中抽取3个“幸运数字”，当日有消费的超V、钻石卡会员卡号中，只要含有这3个“幸运数字”，即可瓜[illegible]

品质盛宴 钜惠全城

[illegible]

专属礼遇 暖心服务

[illegible]购服务、专属VIP休息室、儿童牙齿管理、定制专属沙龙活动、乐高机器人课程等17项增值服务。特邀会员尊享林肯专车免费接送服务，专属礼遇，购物无忧。“悦赏”手腕试香服务8F客服中心喷洒法国娇兰花草水语系列香水，凡现场购买香水的会员享9折专属折扣。

[illegible]场限时200元收160元；双立人新款上市电饭煲原价2888元促销价1588元；PAW IN PAW kids部分5–6折；TEENIE WEENIE kids部分200元收100元；凭全馆购物或餐厅用餐小票到店免费美容美体体验等一系列促销活动献礼会员节。

吉林欧亚综合体第四届家电节圆满收官

本报讯（吉林欧亚商都 李羚）8月26日，吉林欧亚综合体第四届家电节圆满收官。[illegible]

[illegible]忙碌而充实的家电节活动顺利结束，大家虽有些疲惫，但是看到顾客与员工们得到了真正的实惠，心里又都是十分满足。本次家电节取得了同比增长69%的好成绩，欧亚家电节，一年仅一次，是一次回馈，是一次付出，更是一次收获。吉林欧亚家电，将继续砥砺前行，将最大的实惠献给江城消费者！

早秋备节庆 美肤招新忙

——欧亚卖场黄金珠宝城雪花秀品牌初秋试用派发效果喜人

本报讯（欧亚卖场 胡晓宇）时近早秋，卖场到处都是汹涌的人潮，顾客们纷纷挑选着自己心仪的商品，舒心惬意的享受着欧亚卖场带给每个春城消费者的幸福。

远远的，太平洋天井一行有序的长队，吸引了很多消费者驻足观望，纷纷猜测“卖场现在发展的越来越好，促销的方式也更加给力实惠了，这一看就是又有优惠的活动了。”原来，黄金珠宝城化妆品区一线知名品牌雪花秀品牌免费派发机活动正在火热进行中。

为了让前来欧亚卖场的春城消费者，在卖场享受到最高档、最专业、最慷慨的“美肤盛宴”，雪花秀品牌为卖场爱美的朋友们准备了各种惊喜：豪礼一：全场满500元送价值100元电子礼金。豪礼二：多款低折优惠套装等着顾客朋友们选购。豪礼三：到店即有小礼品赠送，惊喜多多。

在加大促销力度的同时，全国知名彩妆师亲临卖场为顾客现场化妆，讲解秋季护肤的基本要求及速成美妆的窍门，吸引了大批爱美女士的驻足倾听；而品牌礼品派发人员也来到活动现场助阵，拿着品牌精心准备的小礼品和试用装现场派发，引得消费者纷纷试用，直道国际品牌就是专业又贴心，活动氛围热情温馨，顾客们纷纷停驻不想离去。

最体贴周到的服务加上最大力度的优惠活动，引得顾客如潮，纷至踏来。雪花秀的正柜和派发机前围满了咨询、挑选及抢购的顾客，雪花秀的精英导购面带着职业的微笑，忙着接待消费者的选购，随着业绩的逐步上升，大家虽然疲惫，但都带着幸福的笑容。

8月23日，欧亚集团九届四次董事会在公司第一会议室胜利召开。

四平大区“大型徒步宣传”助力第四届家电节

本报讯（四平欧亚综合部）8月17日早7:30，四平大区五地八店全体员工共同助力第四届家电节，与总部同步举行大型徒步宣传活动。活动在高声齐唱《欧亚之歌》的豪迈歌声中拉开了序幕，大区姜总带领班子成员上台领唱，在姜总做了激动人心的动员讲话后，全体员工带着亮剑般的冲锋士气，踏上了征程。

这是一次展示自我，实现自我，超越自我的活动；也是一次向社会展示我们欧亚人良好素质与品牌形象的大型宣传活动！此次徒步分为东西两条线路，以环城之势进行大范围宣传家电节活动，大家迈着整齐的步伐，高举旗帜，喊着响亮的口号，为家电节的宣传造势贡献自己的力量。四平大区以本次活动为契机，鼓励大家在徒步中领略运动的魅力和激情，体会运动的快乐！磨炼了员工的意志品质的同时，增强了团队精神。让大家行动起来、走起来！用健康的活动和青春的风采打造时尚家电节！以创新拼搏、锲而不舍的精神投入到家电节活动中去！自8月初开始，四平大区整合全部大型宣传方式，通过每日人群密集地条幅站街，新老楼盘爬楼发放DM，联系各大中小型企业与单位进行宣讲，确保家电节活动全城知晓度。四平大区全员必将努力带单，为此次家电节活动销售业绩尽最大努力，以骄人数字达到首战告捷鼓舞士气！

全场交易1898单 最高单值达46.8万 总交易金额创历史新高

欧亚卖场第21届吉林家博会圆满闭幕

本报讯（欧亚卖场 吴霜）品牌升级、消费升级、客户升级的第21届吉林家博会在长春欧亚卖场落下帷幕，吸引了八方来客激情欢购，四平、辽源、吉林市、公主岭等地市民激情逛展，现场点赞不断，再一次奠定了自己春城第一家居建材展会的金牌地位！

第21届吉林家博会上，人们最大的感受就是现场家居大牌太多了，连续多届参展备受好评的状元贝壳粉涂料，品质过硬的卢森地板、阳光木门，还有皇家马车、浪鲸卫浴……参展品牌都是行业楚翘，专注本领域长达好几十年，甚至近百年的时间！家博组委会精挑细选，逐一考核，参展商品品质更佳，引得逛展者纷纷点赞！吉林家博会首创工厂直供模式，没有运营商、没有省代理、没有地区代理，从工厂到展会，新鲜的产品、特惠的价格，让每一个消费者得到真正的实惠！

随着家博品牌的深入人心，来本届家博会上购物人群的客层更丰富了，年轻白领、科研人员、政府工作人员、老师、个体店主……职业范围也更广泛，待装修装饰的房屋涵盖了全房屋类型，其中大户型、大平层、联排别墅、独栋别墅等户型的业主人数稳步上升，组团的购物的市民也更多了，装修者非常信赖家博会的品质！

第21届吉林家博会承袭前几届的火爆人气，吸引了来自四平、辽源、德惠乃至沈阳、大连的数万市民蜂拥而至，尽情选购心仪的商品！商家现场签单量持续攀升，数个商家一小时签了几十单！全场交易1898单，最高单值达46.8万，总交易金额创历史新高……持续走高的成交额让商家们笑得合不拢嘴，纷纷点赞家博会无以伦比的口碑和人气。

第21届吉林家博会在沿袭了往届亮点的同时，进行了再一次的升级，优惠活动更多、更实惠了！奖品丰厚的抽奖活动，“一元拍品牌家具”等活动，备受消费者的喜爱，活动现场气氛热烈、人气高涨！

好活动，好特惠，好惊喜，虽然第21届吉林家博会已经完美闭幕，但年内第22届吉林家博会还将与您浪漫有约，共同打造完美家居生活！

乌兰欧亚“第四届家电节”誓师大会落幕

本报讯（乌兰欧亚 魏玲兰）8月11日早7:40，乌兰欧亚于一楼西天井召开乌兰欧亚“第四届家电节”誓师大会暨“803超级品牌日”表彰大会。

大会首先由副总经理姜丽岩宣读了乌兰浩特欧亚购物中心“8月3日超级品牌日”表彰决定，随后总经理张哲银、副总经理王志和、姜丽岩等领导为活动中取得优秀成绩的商场/个人进行了颁奖。大会第三项，综合部王莹部长宣读乌兰欧亚“第四届家电节”活动竞赛方案。现场还有夏普电器隋总进行了活动推介，表示希望能与乌兰欧亚的将士们一同共创佳绩。接下来的各战队首长与张总签订军令状，以及各战队形式多样，精彩纷呈的决心表态直接将大会推上高潮。目标清晰、目的明确，迎接挑战，永不言败，势必完成270万任务，这是现场每一个战队所传达给我们的豪情壮志。强者之所强，士气铸辉煌。张总与各位战队首长带着必胜的决心敲响了龙鼓，鼓声震撼，气定乾坤。随后张总的动员讲话，真情实感，详细的介绍了家电节各类活动，饕餮盛宴，狂惠出击。员工们摩拳擦掌，跃跃欲试。

本次大会，表彰了先进，树立了奋斗榜样，进一步调动了员工们的积极性，为“第四届家电节”活动预热打下了基础。大浪淘沙，始见真金璀璨；沧海横流，方显英雄本色，乌兰欧亚第四届家电节必将取得辉煌的战绩！

商都家电重装升级 B座开业完美蝶变

本报讯（商都 家用电器商场）8月18日，欧亚商都家用电器商场重装升级一期完美蝶变！自7月8日B座封闭装修开始，所有领导及员工就满怀期待，如今B座顺利开业，完成一次脱胎换骨的蜕变——满满的科技感！每一个区域都是一个“小世界”，走在商场里就好似漫步在科幻电影中，玄幻的“盗梦空间”、神奇的“移动迷宫”、浩瀚的“超凡宙域”、穿梭的“时空隧道”……当充满科技感的造型与家电产品完美碰撞，就会给我们带来前所未有的购物新体验。听到顾客对蝶变后的商场赞不绝口，作为欧亚人，我们都倍感骄傲。顾客新奇，员工欣喜，我们期待蝶变后的商场在体验式销售上的巨大提升。

欧亚联营晶美品牌销售异军突起、再创新高

本报讯（欧亚联营 李卫东）欧亚联营百日竞赛活动进入倒计时，借力公司的大力度活动，服装商场的商品部之间、品牌与品牌之间销售你追我赶、不断创造业绩新高，晶美品牌表现尤为突出，销售喜人，百日竞赛期间累计实现销售270余万元，同比增长139%。良好的销售成绩是服装团队和供应商之间默契配合，合作共赢的完美体现。

质优价廉的货品是销售的前提。在百日竞赛前商场制定了促销方案，积极向公司汇报沟通，得到领导的大力支持，开辟了晶美第二卖场。厂家热情响应、全力配合，为我商场独家配备了反季裘皮、尼克服、羊毛大衣以及各式应季小衫，共同打造品类齐全，货量充足的大型特卖场，吸引了众多消费者蜂拥选购。在销售过程中根据商品实际销售情况及时和厂家沟通，跟进厂家订货补货和到货情况，在货品方面为销售提供了强有力的保证。

商场以多种方式强化宣传保障销售热潮不减，有效地利用店内广播、公司微信公众号，制作抖音，动员商场全体员工微信扩散转发宣传……持续良好的销售态势使该品牌公司对联营信心倍增，又陆续组织了近万余件商品，把应季畅销款和反季爆款商品优先分配到我店，同时调集和配备了销售能力强的优秀导购人员支援助力，厂家销售经理亲临现场督战，给予商场极大的支持。

这是一次全方位的综合发力，销售即是良好合作的最好诠释。经过商场和供应商的共同努力，实现了晶美品牌销售业绩的跨越式增长，其中连续两天单天销售实现了11万元以上，极大地鼓舞和激励着服装商场员工，也使供应商对欧亚联营充满信心。服装商场全体员工快马加鞭，为百日竞赛完美收官做最后冲刺！

燃爆8月，欧亚联营“会员节”火力全开无法抵挡

本报讯（欧亚联营 综合办）尊享巅峰折扣，8月16日至9月1日，欧亚联营“爱陪伴宠会员”会员节活动火力全开，有的逛、值得买，重头大戏接二连三，购物热潮无法抵挡，受到广大新老会员的热烈欢迎。

8.16–8.18，进店购物就送300元现金套券、新注册电子会员送立邦手帕纸一条、首笔消费双倍积分、满额即送精美好礼、积分兑换通用购物券、专供促销品、限时秒杀特惠、异业助力支付优惠、特价单品一波又一波……令新老会员惊喜不断、应接不暇。诚信为先、真诚回馈，欧亚联营全心全意为会员打造优惠力度空前的活动，在欢乐的节日里把会员顾客“宠上天”！

8.18家电节，新品好货、特价单品工厂价直供、豪礼相送，尊享折上再折，促销力度加大。海尔家电推出嗨购节感恩大回馈活动，购海尔、卡萨帝单件现金满500元中47吋液晶电视……。超市、珠宝、化妆品、服装、家居等品类积极响应，超市全场特惠商品再9.5折，周大福、六福黄金克减40元，服饰商品大力度折扣，精选多款50元特价单品，雅戈尔推出限量200元买一套西装、150元买一件单西等系列活动……欧亚联营新老会员争相购买、满载而归。

8.23–8.24，VIP会员、员工家属内购会，大发福利，持员工家属邀请函注册电子会员额外赠送精美礼品和满额服饰购物券，乐坏了联营员工的亲朋好友，纷纷到店注册会员、选购商品……欧亚联营即刻人气爆棚，后勤员工主动到一线支援，尽心尽力为消费者服务，让广大顾客尽情享受欧亚联营为新老会员精心炮制的周末盛宴。因为活动太受欢迎，不得不将VIP会员、员工家属内购会活动延至25日，以满足意犹未尽的消费者的购物需求。

到欧亚联营来，跟热情好客的联营人做朋友，享受购物的乐趣，感受有温度的服务，体验被“宠上天”的感觉。联营人不但要让消费者满意，更要给予消费者更多。欧亚联营会员节期间新增加会员3400余名，会员节的成功举办，为欧亚联营的快速发展赋能、增力！

欧亚汇集“关注成长，专注爱”大型公益活动圆满落幕

本报讯（欧亚汇集 李晓亭）2019年8月18日，欧亚汇集迎来了一场特殊而有意义的活动，活动的主题是“关注成长，专注爱”，本次活动由欧亚汇集和FM88.9广播电台以及多个合作单位联合举办，活动目的是让更多的人了解关注自闭症儿童的成长。

自闭症儿童和普通的孩子一样都是父母的宝贝，他们是掉落人间的折翼天使。他们不爱听、不爱说、不喜欢被打扰，沉浸在自己的小世界。正因这群孩子不愿意走出自己的世界，所以需要我们付出加倍的努力，走进他们的内心世界，关心、帮助、引导他们参与到社会活动中来。我们呼吁大家把自闭症儿童当做正常孩子一样看待，不歧视、不屏蔽，真正发自内心的关爱他们、守护他们，传递正能量，从我们身边做起！在当天活动开始之前，现场已经聚集了很多等待开场的围观群众。活动节目安排包括：孩子们的跆拳道表演、架子鼓演出、单人吉他献唱，还有亲子游戏互动环节。演出过程中掌声此起彼伏，尤其是几位自闭症孩子上台表演非洲鼓的时候，观众们更是给予了最热烈的掌声和喝彩声！这是对自闭症儿童，一种有声的鼓励与加持。演出结束后，各合作单位纷纷登台捐赠奉献爱心，为自闭症儿童的未来增添一份希望。这场爱心公益活动凝聚了欧亚汇集和众多合作单位的爱心与付出，从节目彩排到舞台布置再到设备调试，无不精心准备。

黄金珠宝城积极筹备开展七夕活动

本报讯（欧亚卖场 孙佳伟）为深入挖掘民族的传统节日七夕节所蕴含的丰富的内涵，大力弘扬民族精神和时代精神，传承中华民族的优良的传统和革命传统，引导长春消费者认同传统节日、喜爱传统节日、过好传统节日，从而增强爱国情感和民族的凝聚力，欧亚卖场组织开展了“七待幸福·夕望有你”主题活动。

一、做好宣传工作，营造节日氛围

为更好的开展此次活动，营造浓厚的节日氛围，黄金珠宝城结合“七夕”主题活动，召开专题美陈会议进行谈论，最后以气球与鲜花，通过色彩的搭配，以气球拱门及单支鲜花赠送的形式，营造节日氛围，受到广大消费者的好评。为整个商场营造浓厚节日氛围起到了巨大作用。

二、举办爱意久久，现金卡大抽奖活动

8月7日，在欧亚卖场5号门举办买黄金，幸运大抽奖活动，只要是在2019年8月2日–7日期间，在欧亚卖场黄金珠宝城购黄金、铂金、镶嵌类商品，当日现金满3000元可领取抽奖券1张，满6000元领2张，以此类推，单张机制小票及信誉卡最多可领取50张抽奖券，即有机会中得面值5999元或1999元或999元欧亚卖场现金储值卡的机会，活动现场人员涌动，气氛热烈，为此次活动画上圆满句号。

三、国际妆品大力度亲情钜献

活动期间雅诗兰黛、兰蔻、科颜氏、悦木之源、倩碧、兰芝、雪花秀7大品牌单柜单笔现金满500元送100元电子礼金，并且每个品牌推出一款爆款商品8折，专柜更有现场演艺活动助力，吸引更多消费者驻足。

四、传播传统文化，共创文明商场

黄金珠宝城借此活动展开服务专题培训，大力弘扬传统文化，营造和谐之风，广泛宣传互助友爱，共建文明社会，让文明之风进展位、进人心。大家在工作中，更注意职业文明礼仪，以文明的语言、文明的仪态为来访消费者服务，在潜移默化中教育导购员告别陋习，树立文明新风，为文明商场、和谐商场的创建打下了坚实基础。

迎战台风“利奇马”欧亚联营仓储运输部大获全胜

七月末开始，沈阳地区进入防汛期。8月3日，超强台风“利奇马”逐渐形成，沈阳连续降雨，全市多处低洼路段积水成河。由于台风太过强势，8月10日到16日期间，沈阳多次急降特大暴雨，整个城市都处在防汛一级应急响应状态。

欧亚联营仓储运输部位于铁西区腾飞一街与揽军路交叉处，南望二环路，东邻中兴仓库，主体库房是一幢有近三十年历史的三层老楼，仓库占地面积12156平方米，院区地势北高南低，大门出口处马路多年排水不畅，是沈阳市区三十七个易积水点之一。

在罕见的暴雨天气情况下，为确保库存商品安全，仓储部按照应急抢险预案，在人员安排、物资抢险等方面做了充分的准备。加派了夜班值班人员与警队人员一起二十四小时轮流值守。部门领导详细部署防汛工作，准备了充足的沙袋、铁锹、镐、苫布等，随时进行积水疏通。临时抢险小组迅速成立，所有人员保持通信畅通，紧急情况随时到岗。值班人员仔细巡查库区，反复检查库房门窗、楼顶、院区内的各排水口等，以确保库区防汛万无一失。

8月8日傍晚，又降特大暴雨，仓库大门处马路地势低，突降大雨时瞬间形成近一米深积水向院区倒灌，南院墙内积水严重，值班人员加紧排查，发现排水口堵塞，影响积水排泄，随即组织人员立即疏通，但积水排出仍然缓慢，经过进一步排查发现院墙外的排水沟堵塞，参加抢险员工立刻趟着积水进行疏通，淘出了堵塞的杂物，又深挖排水沟，将积水彻底排出，同时按照应急预案用沙袋垒成一条十余米长的防水墙，阻止积水进入院区。仓储部库房都是近三十年的老房子，每当大雨来临就有渗雨现象，已多次维修。因为这次雨量特殊，发现1楼2号门上方墙壁渗水，仓储部所有员工立即响应，转移库内渗水区商品，再用沙袋垒成阻水带，把积水排到库门外，并派人坚守岗位，监控渗雨情况。

在迎战超强台风“利奇马”的过程中，仓储人一次次奋战在冰冷的污水中毫不退缩，用团结和坚守战胜了强大的“对手”。经过这次考验，欧亚联营仓储运输部全体员工更加有信心在今后的工作中战胜万难，携手共进，拥抱明天！ （欧亚联营 刘宝春）

珍爱生命 关注消防

经过了炎炎的夏日，迎来了凉爽的秋季，在这样的一个丰收的季节里，天干物燥，是火灾事故的高发季节，稍有不慎，就容易引发火灾，威胁着群众生命财产安全。在此欧亚卖场时刻注意消防安全，不断自纠自查身边的火灾隐患，绝不麻痹大意，以免酿成大祸。为切实做好秋季火灾防控工作，企业管理部开展了以下消防工作：

一是针对“三懂四会”“四个能力”“如何报火警”等一系列的消防知识对员工进行了培训及考核。为提升第一灭火力量扑救初期火灾能力，提高灭火预案的实效性，可操作性。组织全体员工开展消防“1+5”演练工作，让员工熟练掌握报火警的注意事项、干粉灭火器及墙壁消火栓的使用方法等。将所有四防知识运用到实际演练中。真正做到有备无患、临危不乱、防范未然。

二是要求每一名客服员一定要坚持做到检查不留死角，每日每个时刻对库房、楼道检查要认真、仔细，离店之后一定要切断所有电源，清除易燃可燃垃圾，摆放好消防水桶等工作。检查工作不可走过场、走形式。隐患排查要做到全员参与，整改工作要及时到位。

三是开展消防宣传教育。切实履行消防宣传职责，深入学习消防相关知识，锻炼预防、自救能力；大力普及用火、用电等消防常识。通过此次消防培训提高了我们每名员工的消防安全意识，也大大提高了大家对火灾扑救工作的组织能力、处理能力和应对能力，以及遇到突发事件时客服员之间协调配合能力。同时提高了客服员对消防逃生的路径；遇到火灾事故时互救、自救意识和自救能力。

于总多次强调，“经营工作，安全是本，其他是末，各级管理人员切不能舍本逐末、顾此失彼。”安全工作永无止境，不可有丝毫懈怠之心。卖场作为单体面积世界第一大购物中心，客服中心每名员工都要树立责任意识、防范意识、整改意识、思危意识、责任意识。

（欧亚卖场 王小岩）

欧亚商都举办电梯安全知识培训

为了提升商都员工对电梯安全使用相关知识的掌握和处理突发应急事件的能力，8月16日早7:00，商都物业部特聘长春市特种设备检验研究院的刘国峰部长、李铭鑫工程师为近千名员工进行了电梯安全使用专项知识培训。

特检院刘国峰部长、李铭鑫工程师对此次培训高度重视，精心准备课件，同时结合商业企业电梯使用特点，有目的、有特指的进行培训讲解。培训中，李铭鑫工程师以投影图片及视频形式对电梯的基本结构加以分解，重点介绍了电梯乘坐须知和注意事项，以真实的事故案例加以警醒，详细剖析了不正确操作及使用电梯所付出的惨痛代价，有针对性地讲解了如何避免发生危险等一系列乘坐电梯的安全使用操作规范。

此次电梯安全知识培训，进一步加深了员工对电扶梯特种设备正确使用的认知，掌握了对突发事件的应急处理及应变能力，增强了员工对电梯安全使用的意识。电梯安全使用培训作为一项常态化的工作，任重道远，只有持之以恒才能确保设备安全运行、人身安全得以保障。 （商都 物业部）

从“方与圆”看团队建设

本报讯（商都 收银部）姐妹一心，其利断金；奋发向上，享受成功；超越梦想，一路狂奔；勇往直前，永不止步……8月22日6:00至8:30，欧亚商都收银部在十楼大会议室，成功举办了“2019年收银部百日竞赛业务技能趣味PK赛”。本次大赛由收银部全体员工共同策划和参与，旨在继2018年收银大赛提升全员业务技能基础上，从团队建设角度，再次提升部门员工的凝聚力与战斗力，进行管理二次飞跃！

本次大赛现场，收银部员工自发组成“姐妹团、超越组、梦想队、飞跃队”四个团队，全程多姿多彩的PK项目，涵盖了“多角度的收银业务知识抢答彰显了各自团队的业务技能综合水平；“英文受理收款交易”情景模拟提升了新形势下的业务水平；突发状况下的快速精准点钞及做交款单，超快速度准确受理收银POS机，再次扎实业务功底，让员工们提升了“应变突发的稳、准、技”；考验团队协作的集体写毛笔字，让大家懂得均衡发力、集体共同进步才是最重要的；“你来比划我来猜的比拼”，提升了员工同事间的合作意识与默契等。可爱的收银员们，还将收银现场遇到的“代表性疑难顾客”的接待工作，编成情景舞台剧，逗得现场员工们哈哈大笑让团队建设的氛围更加浓烈。

欢乐的业务技能比拼与团建工作，在一首欢乐的《和你一样》的团队大合唱中达到高潮。最后，商都收银部部长苏艳丹对活动进行了总结，苏部长说：“很高兴我们的员工都能够参与到团队建设中来，我们的收银大家庭，就像是一个以‘爱’为圆心的圆，每个人都是圆周上不可或缺的一点，重要且关于全局，而我们共同坚守的企业规章制度、职业道德与职业素养则是“方”。对于企业内部工作来讲，我们每个人都要在以爱为中心的“外方内圆”环境中努力工作，要在遵守企业和部门的规章制度的“方”的规则下，最大限度丰富“圆”的内涵，给予每个人发挥工作热情和创新精神的平台。而当面对顾客时，我们每一个员工，都要懂得“外圆内方”的工作原则，外圆，即顾客需求及提升服务至上，要灵活应对不同禀性的顾客，但大家心中一定要坚守企业规章制度的“方”。无论是“外方内圆”还是“外圆内方”，他们都是不可分割，它们只有把“爱”作为“方与圆”的共同中心点，“方与圆”才能最大化，我们的团队才能够把好企业的钱款关口，才能更有向心力、凝聚力、战斗力！

欧亚商都开展“2019‘我为商都代言’”服务礼仪PK赛

8月20日，由营业部牵头组织的“2019‘我为商都代言’全岗位对客服务礼仪PK赛”如期在大会议室举行。商都对客服务的部门及商场参加了本次服务礼仪展示，同时参选单位在展示中也延续了互助小组的形式，根据对客服务场景进行了联合演示。本次PK赛共分为11个参选小组，他们根据自身岗位特性综合前期针对全岗位进行培训的服务礼仪标准内容，以场景模拟、服务礼仪展示和礼仪舞蹈等丰富的形式一一进行展示。

精品商场、五楼商场、乐活里和美食中心小组以礼仪操的形式分别将对客服务礼仪细节进行了有节奏感的展示；珠宝商场、物业部小组在舞蹈和诙谐幽默的情景剧中既展示出对客服务的礼仪规范又表达出他们对服务的高涨热情；顾客关系部、机关团体供应部小组展现了他们极具亲和力的服务态度和赏心悦目的服务姿态；营业部、保卫部运用他们对紧急事故处理的能力为大家上演了商都版“烈火英雄”，也正是他们的专业和勇敢，才为广大消费者提供了安心放心的购物环境；城超收银、二楼商场将美妙的歌声和姿态优美的服务展示巧妙的结合在一起。11组参选小组各有千秋，各自将服务礼仪以其具有的岗位特性、岗位职责进行展示。最终，保卫部、营业部互助小组以及顾客关系部、团购中心互助小组分别以96.5的高分获得了全场的并列第一名，三楼商场和珠宝商场、物业部互助小组总分成绩分别获得了第二名和第三名。

通过本次PK赛，全岗位对客服务不再是仅限于对客服务标准手册中的文字规定，更是一次将理论与实践加以升华的过程。相信通过本次服务礼仪PK，欧亚商都能够真正将标准服务礼仪贯穿到对客服务的始终，时刻遵守以客为尊、以客为先的理念，为消费者带来愉悦的购物体验。全面提升欧亚商都对客服务形象，打造欧亚商都独有服务品牌。 （商都 解则竞）

欧亚联营业务部全面备战“百购系统”升级任务

为配合集团百购5.0系统切换升级，全面提高系统服务功能，7月中旬欧亚联营业务部组织本部门相关员工到商都参加了培训学习，积极做好相应的准备工作。

8月初在接到商都业务部关于8月31日系统正式切换的通知后，业务部紧急制定新系统切换工作时间表，安排各商场经理、核算员准备各专柜基础资料。同时多次组织开会，强调新系统切换的重要性，这不仅是一次系统升级的过程，更是一次学习提高的机会，希望每个人都在此次系统切换学习过程中获得业务突破。业务部根据商都传过来的新系统视频资料认真进行两天的系统学习，了解如何进行录入、出码、活动定义等基础操作，按计划安排紧锣密鼓进行基础资料统计、基本信息录入。

因百购10.0新系统和以前的5.0系统差别较大，增加了很多新的模块，这无疑给此次切换录入工作带来相应的难度。同时，因新系统是网页版，业务部整体电脑配置较低，经常会出现卡机、审核反应慢等新系统的适应问题，有些品牌需要反复录入、调整，但在困难面前，业务部全员始终保持着高度的耐心。抱着勤学苦练的劲头，请教再请教的态度，一次次、一遍遍反复与商都业务部、兄弟门店业务部门沟通学习，对录入时出现的问题，及时调整。为了保证按时完成切换任务，业务部全员放弃休息，齐心协力，加班加点儿，按进度要求初步完成了基础资料录入工作。下一步，将严格按照进度安排表与各商场一起完成核对、出码、活动定义等录入工作。

对于此次系统升级切换，业务部保证坚决完成任务，在系统切换后遇到新问题时，业务部将不断学习、提升，发挥部门的职能作用，保证新系统的顺利应用。 （欧亚联营 杨柏）

智慧角逐·一战到底

——吉林欧亚商都（综合体）举办第二届知识竞赛

为全面贯彻商都对客服务标准的有效执行，充分落实各项管理制度，提高员工综合业务水平，近日，吉林欧亚商都综合体营运部顺利举办了“智慧角逐·一战到底”第二届知识竞赛。

此次竞赛活动组织严密，充分体现了竞赛过程的公开性、公平性、公正性、严肃性和统一性，深受各级领导高度重视。此次比赛以商场为单位，共有八个代表队参加，每队三人，竞赛围绕全岗位对客服务礼仪标准、消防知识、质价常识等方面考察了选手们的个人知识程度、临场应变能力和团队合作精神，在“独闯奇关”环节中，知识点涵盖了各个方面，选手们展现了个人的渊博知识和娴熟的业务水平，紧接着“争分夺秒”环节中，参赛队员反应灵敏，沉着镇定，展现了对商场服务礼仪和日常工作的熟悉程度，随后的“共度险关”，选手们积极回答，逻辑清晰，现场气氛既紧张又激烈。而在“雷令风行”游戏环节，参赛队员使出浑身解数，跟随现场主持人的指令，做出相关反应动作，以轻松愉快、诙谐幽默的方式，将已经进入到白热化的比赛紧张感化去，观众席的拉拉队员们也不甘示弱，鼓掌声加油呐喊声不绝于耳。将现场所有人的情绪都推向了至高点；最后的“铤而走险”风险题，选手们纷纷选择了难度最高的题目，并全部回答正确，这也充分证明了队员们扎实的基本功和必将取胜的信心。

经过层层角逐，最终，鞋帽商场凭借310分的超高分数荣获冠军，儿童天地商场和乐活里·香港老街获得二等奖，餐饮健身商场、家电商场、服饰商场、精品商场和超市商场获得三等奖。由到场的领导为获得一、二、三等奖的团队颁奖，给予参赛队员们充分的祝贺与肯定。

这次知识竞赛的举办，以寓教于乐的形式普及了员工的业务知识，充分展现了欧亚人昂扬向上的精神风貌和敢打敢拼的风采，参赛选手凭借对岗位综合业务的熟练掌握，以儒雅的风度，敏捷的思辨，为大家带来了一场紧张激烈的头脑风暴，有效提高了业务能力和水平，增强团队协作能力，为日后的管理工作提供了很好的推动力量。

（吉林欧亚商都 李彤彤）

齐抓消防 安全共享

——欧亚汇集全面细致开展安全排查整治活动

安全工作，只有起点，没有终点。夏末初秋之际，汇集商场结合现场实际，深入开展各类自查、排查、联查工作，细化夯实各项四防工作基础，积极营造齐抓消防安全共享的浓厚氛围。

检查意识提升，员工自查踊跃。通过展位、楼层、柜组、商场各级四防安全专项培训，商场新老员工牢固树立了责任意识、安全意识、检查意识，大家深刻认识到，人人都是汇集安全工作的参与者、管理者、监督者，只有心系安危、细心关注，才能保障欧亚汇集这个大家的和谐平安。为此，各展位员工、店长自发自觉开展各类岗前、售中、班后的自检自查工作，尤其是针对餐饮后厨、加工间用电设备、综合库房、垃圾点儿、装修现场等重点区域的时时检查点检，杜绝各类隐患。

责任意识提升，协同排查迅速。针对暑期人员密集，婚庆酒店、盈日影城相继开业，客流提升、人气聚集等实际，柜组管理人员、夜班主任与保卫人员、物业技工展位店长循环进行安全排查，重点加强了对客梯扶梯的检修维护，对安全出口、疏散通道的排查，对现场有无包装易燃物的检查，加强对洗手间、楼道有无顾客吸烟现象的检查，尤其是每天晚间对有无顾客滞留、电源关闭情况、收银台设施设备是否正常的班后检查，确保排查工作无盲区死角。

安全意识提升，联查效果显著。汇集商场每月定期与汇集保卫部、物业部、企管部进行联合检查，本着现场检查，现场指导，现场二次复检原则，对于发现的问题，能立即整改的当场整改，不能立即整改的限期整改到位，对于代表性的问题，早会进行重点督促要求，通过检查内容的全面、检查范围的深入、检查频率的提升、检查力度的加大，商场安全意识整体提升，联查效果突出显著。

人人参与消防，安全环境共享。争当安全卫士，保障安全汇集。 （欧亚汇集 许艳玲）

坚守初心 践行使命 担当作为 努力争当新时代的优秀管理者

（上接1版）四要敢于担当善于作为。当前，我们进行的是按照曹总的要求打造“既是长春的、也是世界的；既是民族的，也是人类的”巨型商业航母的伟大梦想，为之奋斗的是留下荫及后代子孙可传承祖业的伟大工程，努力扛起“员工富裕、企业兴旺、社会发展”责任的伟大事业，尤其是在经济萧条、市场低迷的形势下，需要拿出迎难而上、披坚执锐的精神与各种不利因素进行伟大斗争，在这个伟大实践中管理人员都要担当尽责，担当作为。企业的发展需要每名员工去想事、爱管事、肯干事、敢担事、做成事。一个企业如若没人管事，必然会出事，人人不管事，必然会肇事。对于卖场如此大的发展基数来说，再大的困难除以三万名员工，都会变成小事，再小的隐患乘以三万名员工，都会变成大事。所以，企业需要3万名员工共同出谋划策、尽心尽力、担当作为。一个不愿担当、不会担当、不能担当的人不会成事，一个缺少担当劲头、缺少担当精神、缺少担当氛围的企业同样不能成功。企业要想员工担当，就要为员工担保，让担当者有荣誉，让奋斗者有榜样，让失误者有机会。尤其各级管理人员要带头担当，管理者的代名词就是担当者，不敢担当就不能担责，不能担责就不能担任，岗位还要你何用？担当就会被担当，付出就会被付出，这是辩证统一的关系，只有先为别人付出，别人才会为你付出。只有为企业担当了，企业也才会更为你去担当。

五要严守规矩自警自省。君子爱财取之有道，人总是因不满足而失足。廉而不勤会误事，勤而不廉会出事，不廉不勤会坏事，又廉又勤干成事。原则的“则”由贝字和利刀组成，意寓不坚持原则，你就把贝给了别人，把刀留给自己。靠出卖企业利益换取个人好处的行为，不仅不能长久，还会为人所不耻，更会被企业所抛弃。随着企业强势的逆势发展，各级管理人员，尤其是相关部门岗位人员被拉拢、被围猎、被攻陷的风险就越大。对待外界的围猎拉拢，一定要脑中有原则、心中有敬畏，做人有底线，要知道这是一个坑，不要被他们所捉弄、所把弄、所玩弄、所戏弄。要始终守好原则，守住底线，时刻算好经济账孰多孰少，算好名誉账孰轻孰重，算好家庭账孰好孰坏，不能因一时的放纵而留下一生的污点悔恨。各级管理者一定要经常去想，如何才能当好一个让合作者看得起、让工作者托付得起、让消费者信任得起、让企业重用得起、让周边人瞧得起的职业经理人，这“五得起”大家一定要在工作中经常默念，不仅入脑入心，更入言入行，对照初心，对标使命，担当作为，做一名优秀的党员及管理者。 （欧亚卖场 经理办）

欧亚卖场召开服饰类商场市场调研报告分享会

8月16日，欧亚卖场于志良总经理组织前段时间参加市场调研考察的服饰类商场负责人汇报分享市场调研心得，交流学习考察体会，汇报下步调整升级想法打算，部分高管、商场经理和部室部长全程参加了会议。

在会上，首先男装、女装、体服、招商、广告等商场部室前期赴上海、广州、深圳、北京、杭州、重庆等一线城市新兴和品牌主力购物中心、商业广场学习考察的负责人，先后介绍了到上海静安大悦城、广州天环广场、深圳壹方城、南京金鹰世界、杭州西湖银泰、重庆龙湖天街、北京合生汇等各大城市主力店铺围绕市场环境、行业趋势、品牌业态、规划装饰、特色营运等方面综合调研考察情况，从店面选址规划、客层定位营销、业态组合配比、品牌引进关联、公共空间利用美化、主次动线的设计、功能分区的搭配、人性化配套设施细节等多个方面汇报了各大主力店铺的特色优势及值得企业借鉴学习的可取之处，重点结合各个商场业态、品牌、营销、功能区实际汇报了下步品牌升级、业态引进、布局调整、优化服务的想法打算。通过近一天全面细致、系统具体的分享交流和深入思考，大大提升了广大管理人员作为职业经理人的思维理念和思维方式，增强了对当下国内整体市场形势和行业趋势的准确把握，便于广大管理人员对实体零售的业态模式、发展趋势、前沿品牌作出前瞻性的科学准确预判，为下一步顺利推进各个商场的规划设计、调整升级和品牌引进奠定了坚实的基础。

最后，于志良总经理对这次市场调研分享交流会进行了讲评，高度肯定了各个商场部室的市场调研报告质量，并对高标准抓好此次市场考察调研分享后续工作做出了重要指示。于总指出，在当今变革求新趋势日益加剧的实体零售业，一个企业只有顺应时代发展、回应顾客需求、把握市场脉动、跟进行业发展，不断进行自我调整、自我升级、自我革新、自我完善，才能牢牢占据行业的领跑地位，才能在激烈的市场中求生存、求发展、求资源、求业绩。面对经济下行的压力，大家要珍惜企业提供学习考察的难得机会和充分的保障条件，在全面考察中开阔眼界，在深入调研中优化思维，在对比分析中提升素养，在分享交流中辐射带动，加快推进企业职业经理人队伍的建设，为企业的调整升级和做大做强持续注入动力并提供可靠的坚实保障。 （欧亚卖场 经理办）

收银比赛增才干 技能比拼展风采

——欧亚卖场收银员技能大赛精彩落幕

为推进精细化管理，打造金牌团队，给顾客提供优质服务。进一步树立收银员爱岗敬业的服务精神，展现收银员优质服务水平和精神风貌。8月13日，欧亚卖场2019年收银员综合技能大赛在大西洋厅拉开战幕。

本次比赛通过对收银上机知识简答题，单点，混点，打银行卡商户存根的考核，通过“以赛代训”的方式，使收银员及时掌握最新收银知识。提升了对各类银联卡银行活动的受理技能与收款效率。比赛内容主旨在于考察和展现选手的应变能力、操作能力及职业礼仪等综合素质。

现场比赛紧张激烈。在紧张的比赛中，参赛选手都具备较高的技能水平和良好的专业素养。涌现了一批业务娴熟的岗位能手。本场比赛经过激烈角逐，层层选拔。最终评选出个人奖12人，团队奖十四组，其中精品服饰商场以满分的成绩获得了特等奖。本次比赛，激发了各商场收银员之间学习比赛超越对手的学习激情，使日常在服务一线的员工从平凡的岗位中来到台前，勇于挑战自己，在业务技能方面精益求精，力求更好的展现了收银员的精神风貌。

通过本次全方位的比赛，充分发挥了技术练兵作用，有效提升了整体收银员职业技能水平。尊重技能人才、争当技能人才，“工匠型”人才将会成为企业的核心竞争力，为企业转型升级和长远发展提供有力保障。本次比赛提升了收银员的业务水平和专业技能。也是一次难得的宝贵学习机会。 （欧亚卖场 梅花）

练岗位之技能 学企业之精髓

——欧亚卖场家电商场2019年度岗位练兵圆满落幕

根据欧亚卖场“推进精细化管理、争当金牌员工、打造金牌团队”的精神，家电商场在8月份举行了2019年度岗位练兵。

本次家电商场岗位练兵分2个阶段，第一个阶段是8月8日1+5消防演练，在不指定地点的情况下，听到有人喊起火了，开始1+5，所有展位都是训练有素，均在限定时间内完成。第二个阶段是在8月18日早上通过“礼仪、技能、售后、团结”这四个方面展开，礼仪就是礼仪操，家电商场共五个柜组每个柜组选取10到30人不等，组成礼仪操团队，他们面带微笑，动作整齐，精神饱满，展现着卖场员工应有的态度和素质。技能就是商品知识讲解，每个柜组选派一人，分别讲了电视、速热热水器、手机、锅具、床品，每个讲解商品知识的员工，通过图文并茂加实物讲解，现场员工听得津津有味，他们既能了解其他商品知识，又能学习其他人是如何讲解商品。售后，是通过两个小品把近期遇到的客诉，用小品的形式经过包装表演出来，在嬉笑之间学会处理售后的方式和方法，团结就是通过2小游戏（萝卜蹲和五人传递乒乓球），展现个人的能力和团队协作能力。最后，冰洗柜组获得“最佳人气奖”，烟灶热柜组获得“最佳潜力奖”，手机柜组获得“最佳团队奖”，小家电柜组获得“最佳风采奖”，床品柜组获得“最佳销售奖”。

通过这次岗位练兵加强了各个柜组之间的交流和学习，有助于提升员工的服务和专业技能，要立足岗位，要经常学习，学习不是一蹴而就，而是日积月累，要把学到的正确运用到工作中，通过工作有效相结合，这样才能不被时代抛弃，才能做一个新时代的欧亚员工。

（欧亚卖场 王卓）