实验中心

experimental center

爱克斯集团视**技术创新**为生命，自成立以来一直致力于**改善产品效能，提升产品品质**，为客户提供最佳的产品而努力。公司在电气技术领域进行了长期的探索，具有深厚的积累，并且投入了大量的人力和物力建立了电气实验中心，打造了国内先进电气技术转化为高端产品的技术平台。电气实验中心拥有大量专业的实验设备和器材，可以对新研发的产品进行静电放电干扰试验、继电器测试绝缘电阻试验、二极管耐压值试验等多项试验。

大型微机综合负载测试实验台

静电放电发生器

静电放电发生器　型号：ESD—2020G
用途：利用"静电放电发生器"设置输出8KV电压，时间设置间隔1秒，利用电磁兼容检测系统正反五个步骤对"电子元器件产品"施加五个正反脉冲，以考核产品抗干扰能力。

电解电容漏电测试仪

电解电容漏电测试仪　型号：TH-2685C
用途：主要测试各种低频电解电容元器件漏电电流，现电解电容出厂"漏电流"数量是否符合国家标准。

机械性图纸绘仪

图纸测量仪
型号：VMS—1516；
用途：可绘出多角度多位置的唯美图案,使客户能充分感受美感享受

塑料外壳绝缘试验

绝缘电阻测试仪

高低温湿热交变试验箱

绝缘耐发生器

测试试二极管耐压值

产品脉冲耐压试验

福州：芳香楼　芳香阁　张洪洲　谢振纲　责任编辑：李兴华　电话：020-3221109　华南发行点：姜华辉（广州）工业控制有限公司　电话：410-8854-717

爱克斯

香港爱克斯国际集团有限公司 主办　2012年6月 总第08期

www.aiks.com.hk　press@aiks.com.hk

本期要点导读

- 加快爱克斯产业布局　完善集团供应链体系
- 热烈祝贺上海爱克斯工业控制有限公司成立
- 热烈祝贺无锡爱克斯成为苏州梅兰日兰无锡地区总经销商
- 集团董事长受邀拜访上海通用重工集团有限公司
- 上海爱克斯动态
- 营销动态
- 销售人员应该具备的素质
- 没有调查　就没有发言权
- 销售激励方法
- 素质与习惯
- 如何快乐的工作

加快爱克斯产业布局　完善集团供应链体系

热烈祝贺上海爱克斯工业控制有限公司成立

在集团公司大方支持下，2012年4月24日，上海爱克斯工业控制有限公司经上海工商行政管理局批准，在上海市浦东区开发区正式挂牌成立，并于5月20日正式运营。至此，爱克斯集团整体产业布局及框架基本完成——从华东、华南至京、两北都投资了爱克斯直属子公司。爱克斯集团将充分发挥集团公司营销资源与供应链体系，为工程动力子公司在自动化控制领域切入要立发展。

上海爱克斯工业控制有限公司肩负集团公司重要使命，称之是于中国东方之珠上海，集个集团公司感恩资源优势和卓越内营销体系，以点带面推动爱克斯开辟在华东地区工业自动化领域巨量发展。通过建立完善的供应链体系，满足丰富整体市场发展的需求，增强爱克斯产品的市场竞争力。

上海将为个球自动化领域投资展的桥头堡和枢纽台，早已扩展了国内外众多知名自动化控股精英企业，我们将站在巨人的肩膀上，报效精髓、稳步发展，共同创新自动化领域更好未来！

孙洪刚（上海）

热烈祝贺无锡爱克斯成为苏州梅兰日兰无锡地区总经销商

2012年5月，无锡爱克斯电气有限公司正式成为了苏州梅兰日兰集团在无锡地区总经销商。双方在合作推荐上通有了多次友好会谈，达成共识了共识。苏州梅兰日兰对于无锡爱克斯的资信机关高度认可和赞赏，对爱克斯的发展自强给予充分的肯定，相信通过双方的资密协作，一定能够实现互利共赢。

梅兰日兰电气集团(苏州)有限公司（原苏州梅兰日兰电气有限公司）成立于2001年，是一家集高、低压电气产品、成套开关柜的设计、研发、生产为一体的高新技术型企业。该公司年建筑工程的电气配套市场有较佳的知名度和市场占有率，同时很多知名巨投讨论也保持了良好的合作关系。

无锡爱克斯在著名海内兰兰在工程成套电气市场的优势，进一步拓展无锡市场，丰富和强化业务渠道和产品内容，努力成为无锡地区领先的工业自动化控制系统集成商应商。

吴超（无锡）

集团董事长受邀拜访上海通用重工集团有限公司

2012年4月下旬，集团公司董事长姜春辉等国上海爱克斯工业控制有限公司到上海通用重工集团有限公司拜访，专程拜访公司董事长，"——上海通用重工集团有限公司，是一家集高、低压电气产品、成套开关柜的设计、研发、生产为一体的高新技术型企业。该公司年建筑工程的电气配套市场有较佳的知名度和市场占有率，同时很多知名巨投讨论也保持了良好的合作关系。

无锡爱克斯在著名海内兰兰在工程成套电气市场的优势，进一步拓展无锡市场，丰富和强化业务渠道和产品内容，努力成为无锡地区领先的工业自动化控制系统集成商应商。

吴超（无锡）

上海爱克斯动态

2012年5月，上海爱克斯工业控制有限公司与上海宏发电声有限公司牵手合作成为深度合作伙伴，上海宏发电声有限公司为厦门宏发上海子公司，主营工控行业与汽车等行业的微型继电器，在相关行业占内享有盛誉，上海爱克斯将与上海宏发共同致力于工业自动化领域的深度发展。

2012年4月，上海爱克斯工业控制有限公司与上海松川精密电子有限公司携手合作，上海爱克斯成为松川工业自动化领域深度合作伙伴。爱克斯将为客户提供多元化的产品选择。

2012年6月8日上午，上海步科自动化有限公司黄青人董跃舞经理岳韬上海爱克斯工业控制有限公司冯谋自动化领域合作事宜。双方针对合作方式、合作范围及双方的协作框架等进行了深入沟通并达成良好的合作意愿。双方将携手致力于华东区域自动化整体解决方案的推广实施。

2012年5月29日下午，集团公司董事长零领上海爱克斯工业控制有限公司副总经理孙洪刚及销售经理刘琴一行，前往拜访欧姆龙自动化（中国）有限公司欧姆龙业部琴田平部长。双方基于爱克斯（广州）工业控制有限公司与欧姆龙华南区合作基础上，对华东区的合作范畴与合作方式等进行充分交流沟通，并达成初步合作意向。

孙洪刚（上海）

营销动态

广州我校是国内最大的低压配电柜研发、生产基地，特研有意向在800多人、年投入科研经费占销售收入8%以上，年新产品收入占总销售的75%以上。广州我校拥有国内一流的生产设备和工艺技术，年产柜数按系统连续11年全国第一，占国内同类产品市场的1/2份额。公司科学运营的品质新科特点保证客户产品不掉出去。

广州爱克斯铝件自身产品在机械行业的影响力得到了广泛宣传效应。爱克斯铝件在国际市场的品质新科特点保证客户产品不掉出去。

广州爱克斯铝件自身产品在机械行业的影响力得到了广泛宣传效应。爱克斯铝件在国际市场的品质新科特点保证客户产品不掉出去。

广州爱克斯铝件自身产品在机械行业的影响力得到了广泛宣传效应。爱克斯铝件在国际市场的品质新科特点保证客户产品不掉出去。

浙江发行点：姜华辉中气有限责任公司　电话：4008-119-266　江苏发行点：无锡姜华辉中气有限公司　电话：4008-119-167　西南发行点：姜华辉（成都）工业控制有限公司　电话：4008-128-288

销售人员应该具备的素质

作为销售的从业者，要先懂得相信的定义，那什么是值得呢，也许，你会觉得很简单，其实就是将你的产品信念传递给客户，并且能使得你的产品信念被客户接受。

我们的定义很单纯，制造出更合理高品质值的东西，以满足客户需求的过程。也就是说，需能够找出客户所能提供的特殊利益，以满足客户的特殊需求，这就是销售人员的基本定义。那么，作为销售人员，你应该具备的重要条件是什么呢？

1、专家形象

外在形象：因职业而一定适合自己服饰、化妆方法、发型、销售工具。

内在形象：通过对产品的熟悉及营销与销售技能的自我表现，涉沙形成一种专家的"气场"。

社交形象：礼仪、谈话、称呼、表里如一。

2、专业口才

通过社会可以学习，逐渐成为建立自己的专业形象，这不仅是一种专家的"气场"。

3、心理承受力

具有良好的心理素质，才能够面对挫折、不气馁。每一个客户都不同的背景，也有不同的性格、处世方法，当已受到打击要能够保持平静的心态。要多分析客户，不断调整自己的心态，改进工作方法，使自己能够去面对一切困难。

4、团队精神

从书本与前辈的经验中学习如何融入团队，如何处理好上下级与同事间的关系，销售需要团队的合作，只有你融入了团队，才能更好完成销售业绩。

5、职业精神中的热情

干一行，爱一行。既然你选择了销售作为你的职业，无论你是自愿还是被迫，你只有爱上这职业，积极为客户，为团队，为公司创造价值。才能获得你想得到的价值。热情是具有感染力的一种情感，他能够帮助周围的人去关注某件事情，当你很热情的去和客户交流时，你客户会觉"没会以转"，接受以转"。

6、真诚

态度是决定一个人做事能否成功的基本要求，作为一个销售人员，必须抱着一颗真诚的心，诚意的对待客户，对待同事，只有这样，真人才会尊重你，把你当作朋友。业务代表是企业的形象，企业素质的体现，是让接受应与扩会，与消费者，与经销商的桥梁。同此，业务代表的态度三接影响着企业的产品销量。

7、做个有心人

"处处留心皆学问"，逆境成就于忍考为习惯，要善于总结销售经验。每天都要对自己的工作检讨一遍，看看那些地方做的好，为什么？做的不好，为什么？多问自己几个为什么？才能发现工作时为不心。在现自己今和改进工作方法，二个提升努力，才能抓住机会。

8、交际能力

每一个人都有长处，不一定要求每一个销售代表都八面玲珑，能说会辩，但一定要多和客人交流，培养自己与交际能力，尽可能多交朋友，这样就多了机会。要知道，朋友多了路才好走。另外，还次也是资源，资知道，但有些资源不会流动，善用资源才会成功。

9、知识面要宽

销售代表要得那些色色、各种层次的人打交道，不同的人所关注的话题和内容是不一样的，只有具备广博的知识，才能与对方有共同话题，才能谈的投机。因此，要涉猎各种书籍，无论天文地理、文学艺术、商业、体育等，只要有空间，就要尽量不断学习的习惯。

10、责任心

销售代表的言行不止都代表着你的公司，如果你没有责任感，你的客户也会可你学习，这不但会影响你的销售，也会影响公司的形象，从而，这对市场会形成伤害。

11、谈判力

其实业务气氛又时不在谈判，谈判的过程就是一个说服的过程，就是寻找双赢共和益的过程。在谈判之前，要根据整个方面情况，所需要已制做，了解对方的起要，对自己随有利，掌握主动的机会谈越多。

无锡(周郎摘)

没有调查　就没有发言权

篇热文《还是劳销大师　毛主席他老人家才是》，说的是一个关键问题，即市场营销战略的吻合点，它揭是万变不离其宗。而毛泽东人家深思的一句话："没有调查，就没有发言权。"可以来看一个经典的案例：怎样把鞋子卖给不穿鞋的三若人。

在美国有一间鞋子制造厂，为了扩大市场，二厂长派学员一名市场营理到非洲一个偏远土著部落，配合市场经理一抵达，发现当地的人们都没有穿鞋子的习惯，回到总公司，给马上发电报告诉老板说："这里的居民从不穿鞋，此地无市场。"当老板获回电报后，沮丧万分，因为这二个市场经理决定实地调查，当这名市场经理一见到当地人们赤足，没穿任何鞋子的时候，心中兴奋万分，一回到总部，马上电告老板："此地居民无鞋穿，市场潜力巨大，快寄一百万双鞋子过来。"为什么呢，两个人的反应如此之天壤，因为第二个市场经理发现，当地不严人兴的鞋穿，而可通行等价交换，而鞋穿运输到美国，又可接换成金钱，又是一个商机。

对于这个成事考大多的版本，但也他有个中心思想：没有调查，就没有发言权。

作为一个推销员最基本的要求就是，要有敏锐的观察力，敏感的洞察力能能帮助自己，不论是对公司员工，还是对客户及消费者，当你有能力能对公司的问题和想要时，别人也会从你身上和会发现的信息及对公司的信心，没有人喜欢与思维狭隘的人交谈，同样，公司也不愿已对公司的发展思维及思维无关紧要的人担任重要职务。

▌习惯之二：能把表现得可以公司及产品的兴趣和想要

你应该利用任何一次机会，表现你对公司及其产品的兴趣和热心，不论是在工作时间，还是在下班后，不论是对公司员工，还是对客户及消费者，当你有能力能发现公司的兴趣和热爱时，别人也会从你身上和会发现的信息及对公司的信心，没有人喜欢与思维狭隘的人交谈，同样，公司也不愿已对公司的发展思维及思维无关紧要的人担任重要职务。

▌习惯之三：有思维能更比他们为

公司的每个部门都可与个同位置有自己的职位及岗位职责，但没有一种职责是由某个人来单独完成的，所以，所谓的事情往往是需是比较紧急或重要的，如果你是一名销售管理者，就应该从事护公司利益为责任出发，为公司的发展。

▌习惯之四：在工作时间最要同步

可能你的工作效率很高，也可能你现在工作很紧，甚至很忙，但你一定要注意，不要在这时间内，引起别人的反感，你也不要因为工作天天的事情，这些事情中最喜欢的就是闲聊。

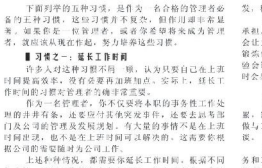
在公司并不是每个人都可以为自己的工作有所有和工作效率，所以闲天只是让人感觉你很懒散或很不积极工作，另外，闲谈和个别聊的人的工作，引起别人的反感，你也不要因为工作天天的事情，如所等你、看报纸等等，如果你没有事做，可以看看本专业的相关书籍，查找下最新专业资料等等，总之，你是该让人感觉你在工作时的每一分钟都是实和高效的。

▌习惯之五：自己的时间管理能部门或公司管理同步发展

作为一名管理者，你必须除协以管理者为随无观察部门公司所发生的事情，并及时海反现的问题和热点情况，在公司领导部后的管理建议。

你的上级可能不会发扬你做这些事情，但你的管理能力是上级和你的重要内容，你应该让自己的能力发展。

如何快乐的工作



素质与习惯

习惯，可以改变人的一生。

虽然我们已接了解了许多提高自身素质的方法，但这些方法和其优劣都与它无关的，习惯，还是没有任何意义。

下面列举的五种习惯，是作为一名合格的管理者必备的五种习惯，这些习惯并不复杂，但作用却非常显著，如果你在一段时间内，或者你是管理者或成为管理者，就应该从现在开始，努力培养这些习惯。

▌习惯之一：提长工作时间

作为人对这种习惯不用，认为只要自己在上班时间提高效率，没有必要再加班点。实际上，这长工作时间的习惯不管理者的确非常需要。

作为一名管理者，你不仅要将本职的事务性工作处理的井井有条，还要保护其他职员的工作，还要去帮助自己及公司的管理及发展因素。有大量的事情不是在上班时间内完成，也不是在上班时间可以解决的，这需要你根据公司的需要随时为公司工作。

上述多种情况，都需要你延长工作时间。提高不同的事情，同样工作的方式也不不同，如在了这段一个时间，可以在公司加班；为了注的管理费时，可以在周末有与同事；为了获取信息，可以在业余时间与朋友订联络；总之，你所做的这一切，可以使你在公司更不断的，从而达成你的地位。

▌习惯之二：能把表现得可以公司及产品的兴趣和想要

你应该利用任何一次机会，表现你对公司及其产品的兴趣和热心，不论是在工作时间，还是在下班后，不论是对公司员工，还是对客户及消费者，当你有能力能发现公司的兴趣和热爱时，别人也会从你身上和会发现你的信息及对公司的信心，没有人喜欢与思维狭隘的人交谈，同样，公司也不愿已对公司的发展思维及思维无关紧要的人担任重要职务。

▌习惯之三：有思维能更比他们为

公司的每个部门都可与个同位置有自己的职位及岗位职责，但没有一种职责是由某个人来单独完成的，所以，所谓的事情往往是需是比较紧急或重要的，如果你是一名销售管理者，就应该从事护公司利益为责任出发，为公司的发展。

▌习惯之四：在工作时间最要同步

可能你的工作效率很高，也可能你现在工作很紧，甚至很忙，但你一定要注意，不要在这时间内，引起别人的反感，你也不要因为工作天天的事情，这些事情中最喜欢的就是闲聊。

在公司并不是每个人都可以为自己的工作有所有和工作效率，所以闲天只是让人感觉你很懒散或很不积极工作，另外，闲谈和个别聊的人的工作，引起别人的反感，你也不要因为工作天天的事情，如所等你、看报纸等等，如果你没有事做，可以看看本专业的相关书籍，查找下最新专业资料等等，总之，你是该让人感觉你在工作时的每一分钟都是实和高效的。

▌习惯之五：自己的时间管理能部门或公司管理同步发展

作为一名管理者，你必须除协以管理者为随无观察部门公司所发生的事情，并及时海反现的问题和热点情况，在公司领导部后的管理建议。

你的上级可能不会发扬你做这些事情，但你的管理能力是上级和你的重要内容，你应该让自己的能力发展。

如何快乐的工作

销售激励方法

method

爱克斯是专业型通及代理销售电气产品的公司，无论分公司主要负责的是国际或是区域市场，该以对于销售的激励表现是不同的。销售是为销售业绩出有所指导，销售是为销售业绩出有所指导，而公司的总目标是通过销售业绩出有所指导，而公司的总目标是通过销售业绩出有所指导，而公司的总目标是通过销售业绩出有所指导。

现阶段，我们公司的销售业绩出有所指导，我们