



第(024)期



宴酒坊酒业

好消息

宴酒坊艺术团于1月30日在NO.152店前演出, 欢迎观看。全国免费电话: 400-611-5991

宴酒坊 定格中国专卖酒的坐标

煮酒论宴道：用心打造鹰雁团队

“企去人则止”，毛凌志总经理深谙企业发展与企业团队的关系，企业目标的实现离不开一个高效敬业的团队。他清楚地认识到，宴酒坊不进商场超市，不进酒店，不走通路，完全自己去独创一条新路，其困难程度可能几倍于传统方式，而要将宴酒坊推向全国市场，需要宴酒坊每一个工作人员共同努力。

从进军中原的第一天起，毛凌志就在用心打造一支特别能战斗的鹰雁团队。鹰，刚毅、坚强、迅敏、进取，雄踞高山之巅，单独作战能力最强。雁，协作、信任、服从、关爱，具有整体意识，团队合作精神最佳。毛凌志培养员工像鹰一样有很强的个人能力，又像雁一样是一个能精诚合作的整体。

要把宴酒坊打造成全国的知名企业，宴酒坊人必须要有鹰搏击长空的过硬本领，这个本领就是内在素质。为增强每位员工的内在素质，宴酒坊自2007年起开始从专业知识、营销知识、礼仪礼节等方面对员工分批进行素质培训。

专业知识的学习与培训分两个方面进行。一是走出去，到全国的白酒培训班进行学习，到各地知名的酒厂、公司进行参观学习；二是请进来，公司先后聘请了多名各方面的工程师到公司来，向宴酒坊全体员工讲酒的基本知识。通过学习，每位员工都能熟知中国白酒的起源、作用、香型、酿造方法、品酒知识，都能讲解宴酒坊的历史、宴酒坊系列酒的特点、宴酒坊酒文化等相关内容。

营销知识的学习与培训采用理论与实践相结合的方法。先使员工掌握基本的营销知识，再设置具体的情景安排员工模拟演示，然后让员工带产品进行社会实践，回来后谈营销认识、营销感知，帮助员工树立营销自信心，使员工从思想上认识到，世界上只有卖不出去产品的人，没有卖不出去的产品。

礼仪礼节是人际交往的润滑剂，更是企业形象的名片。为了更好地提高服务水平，展现良好的企业形象，公司特意从南方航空公司聘请仲蒙乘务长就形象礼仪、商务礼仪、服务礼仪和肢体语言等方面对员工进行专业知识学习与培训。在形象礼仪方面，仲蒙老师讲解了规范着装和职业着装的原则，让员工掌握改善自身服务形象的方法；在商务礼仪方面，仲蒙老师对员工进行了高雅的站姿、坐姿、行姿、蹲姿的培训；在服务礼仪方面，结合宴酒坊专卖的特点，仲蒙老师重点讲解服务礼仪及其运用，详细介绍了商品展示、商品介绍、商品导购等方面需要注意的问题；在肢体语言方面，仲蒙老师通过情景模拟让员工运用眼神、面部表情和肢体语言来实现与客户的有效沟通。通过系统的学习培训，员工的思想素质和外表形像都有了很大的转变，人人谈吐优雅，专业内行，个个彬彬有礼，热情大方，具有很高的职业素质，充分展现了宴酒坊良好的企业形象。

宴酒坊楹联欣赏

甘冽净纯 金樽溢彩招仙客
色香清雅 玉液生辉宴酒坊

买宴酒坊酒 送礼仪车队



订车电话: 0371-67551179 招商电话: 0371-67950802

宴酒坊温情提醒：敬请留存本版报纸