

郑州晚报
这厢有“礼”!

继“郑州晚报首届读者节”之后,郑州晚报再次派送大礼。即日起,凡固话尾号、手机尾号、车牌尾号、身份证尾号为61或8的读者,144元订一份全年《郑州晚报》,将有1名读者获得价值61倍(8784元)的珠宝礼品,将有61名读者获得价值8倍(1152元)的珠宝礼品。

订报热线: 67659999

订报地址: 郑州市陇海西路80号郑州晚报大厦305室

2010年6月4日 星期五 主编 宋从平 编辑 曹群芳 校对 王阳 版式 王艳

动感地带探索讲堂上,就业专家和M-ZONE人谈面试技巧 面试时要展示最优势一面

近日,郑州移动“动感地带探索讲堂”在郑州科技学院多功能演示厅举办。本次活动特邀国家职业指导师、北京市就业促进会秘书长关长海主讲,吸引了300余名学子到场聆听。

讲座以“运筹与决胜之间的博弈”为主题,围绕“毕业生应聘面试的规则与技巧”,分别从“认识面试”“面试前的运筹”“面试决胜艺术”“面试后的工作”四个部分讲述如何根据自己的职业规划,把握机会,采取积极有效的求职行动。

关长海认为,在提高大学生社会适应能

力方面,应当从以下两点入手:一要苦练内功。首先要搞明白这样四个问题,自己喜欢干什么(职业兴趣);自己能够干什么(职业技能);自己适合干什么(个人特质);自己最看重什么(职业价值观);其次要明白社会需要什么样的人;二要掌握人情世故,人情世故是日常生活中约定俗成的行为规则。懂得人情世故,可以减少与社会的摩擦,建议大学生通过自己的观察去发现,同时也需要老师、家长的指导。

现场气氛融洽,关长海谈吐幽默,一一列

举求职面临的常见问题,面试的基本流程,面试中的内幕本质,教授大家如何制作简历,并从生理到心理做好应对,从物品到着装正确准备,以及注意面试时的行为礼节、表情举止,充分将个人最优势的部分展现出来。最后,关老师邀请学生上台模拟招聘现场,亲自演示面试内容背后考察的素质,当场指出同学的不足之处,鼓励大家学好专业,增强自我专业能力,积极参加课外实践活动,增强实际操作能力,为毕业后顺利通过求职面试关口打下坚实基础。

晚报记者 祁京 通讯员 张娇

全球通报

□主持人 祁京 张娇

郑州移动一周动态

启动“人才星工厂”培养计划

近日,郑州移动二七分公司全面启动“人才星工厂”培养计划,有效挖掘、开发、培养后备人才队伍,使之成为组建团队、承接任务、选拔角色的重要人才源头。

据了解,“人才星工厂”寓意:通过该“工厂”的锻造后,能够使这些人才的光芒更加闪耀,分公司将为其提供职业生涯拓展的平台,使“人才星”们获得更系统、更丰富的培训,全面提升素质能力,扩大自身的人力资本含量,进一步体现自身的价值,为公司发展做出更大的贡献。

“人才星工厂”培训内容以“小金人”为标准,建立“优秀人才”通用素质模型,从自我管理、绩效管理、执行力、培训辅导技巧、创新思维、班组建设六个方面,进行系统化的综合能力提升。培训形式以“传统培训、读书分享交流、移动网上学习”三位一体,由分公司副经理亲自讲解《企业文化》,同时开启读书计划《高效能人士的七个习惯》,并在知识管理平台创建《人才星工厂》交流论坛,进行培训内容的沟通交流,为后备人才的发展方向提供系统化指导,牵引其努力向企业所需的优秀标准靠近。

杨宇丽

“帮带友谊赛”推进业务发展

为了提升青年员工的团队协作能力,营造浓厚的营销氛围,日前郑州移动金水分公司团支部开展了营业厅“帮带友谊赛”,激发广大团员互帮互助、协同作战的精神,加快推进业务发展。

“帮带友谊赛”活动的主要形式是,营业厅每月根据营销指标的完成情况评出营销成绩的前三名和后三名,确定一对一帮带对象和帮带周期。在帮带期内,前三名营销能手通过一对一的辅导,把自己在工作中的营销服务技巧分享给后三名员工,带动后进员工营销能力快速提升。

为确保员工之间达到最佳帮带效果,团支部按照帮带对象对应的营销量指标,制定提升百分比,将提升量作为评价标准,按进度表比高法评出友谊冠、亚、季军。根据评比结果,营业厅给予帮带对象相应的积分或调休奖励,并给予其家人对应的话费奖励,提升青年员工的团队归属感。

同时,“帮带友谊赛”还在营业厅“员工天地”内张贴一对一优秀帮带搭档的照片,对优秀员工进行通报表扬,树立榜样,调动广大员工的营销积极性。

张修芬

开展“服务,我最棒”活动

日前,郑州移动二七分公司以“服务,我最棒”为主题,首次举办专营店员工服务竞赛,同时开展“缤纷五月、服务升级”服务月系列活动,着力提升社会渠道的整体服务水平,收效显著。

据了解,服务竞赛主要包括业务笔试、BOSS实操两部分综合考评,力争通过竞赛培养员工主动营销意识,让员工及时了解自己在前台工作中的弱项,提升员工业务能力和素质。为协助店员全面掌握移动各项业务,分公司精心编发了服务资料手册,包括《移动前台基础业务手册》、《新业务手册》、《前台员工服务礼仪手册》、《各项业务解释口径》等资料,供专营店前台员工学习。

在竞赛现场,来自近30个专营店的53名可爱员工,竞相展示他们优质的服务、精湛的业务和自信的微笑。经过近两天的激烈角逐,最后有12名员工脱颖而出,以优异的成绩获一、二、三等奖,长远专营店的陈旭辉以98.5分的优异成绩夺冠,成为二七分公司渠道专营店第一位“服务标兵”。

杨宇丽 梅永彤

尝鲜一下

有积分快来兑换健康和快乐

夏天到了,炎热的夏季里,还有什么比健康和休闲更快乐的呢?郑州移动全球通推出了积分兑换活动,只要到花园路82号的全球通品牌店(见图示)进行积分兑换,就可以获得健康和快乐。

晚报记者 祁京 通讯员 张娇

中国移动快捷
纬三路营业厅

纬三路

正道花园百货

花园路

纬四路

本次兑换截至11日

本次积分兑换活动从2010年6月4日到6月11日进行积分兑换,数量有限,先到先得。本次活动是在花园路82号全球通品牌店进行兑换,具体位置如图所示。

重渡沟休闲游和杨树沟真人CS活动的时间都是6月19日和20日两天。其中,重渡沟旅游是第一天在重渡沟游玩,第二天去参观鸡冠洞,第二天18:30就回到郑州,不耽误第二天上班。杨树沟景区真人CS野战家庭赛则是早晨8:00出发,17:00返回。

中国移动全球通品牌店

河南省政协

花园路

积分兑换活动有三个

据了解,本次积分兑换主要有三个活动。

体检卡 关心健康的全球通客户,本人持有效证件原件结清月欠费后扣减相应积分(全球通扣减4000积分,全球通VIP扣减2000积分),可兑换一张体检卡,凭此卡可参与健康体检活动。最多可同时兑换两张体检卡。

游重渡沟邀请函 喜爱旅游的全球通客户,持有效证件原件结清月欠费后扣减相应积分,全球通客户扣减5000积分,全球通VIP客户扣减3500积分,即可兑换重渡沟休闲旅游活动邀请函一张,不可重复兑换。

杨树沟CS野战家庭赛 爱刺激的全球通客户,持有效证件原件结清月欠费后扣减相应积分,全球通客户扣减4000积分,全球通VIP客户扣减3000积分,即可兑换杨树沟景区真人CS野战家庭赛一张邀请函。每位客户最多可兑换三张邀请函。

优惠信息



打12580 订建业中超门票

12580预订建业中超门票

从即日起到11月6日,河南省内全网客户拨打12580就可以轻松预订河南建业中超足球赛的各种门票。

河南建业中超足球赛的门票有380元、60元、50元、40元、35元、30元、15元七种类型,客户可购买当期的比赛球票,售票时间截至当期比赛开赛前的两小时。

所有种类的门票都可以通过拨打12580预订,郑州市的客户还可以享受送票上门的服务。

打12580听安徒生童话

安徒生用他那富于想象的活泼文体写下的《丑小鸭》,反映了当时丹麦社会生活的内容;称赞了不顾别人讥笑和歧视、一心向往自由追求光明的人。这篇童话的语言十分朴素,使用了群众的口语,朗读出来人们都能听懂,而且无论读的人还是听的人都能感到故事真实动人,总要进一步去思索故事的内容,从中领会一定的教育意义。

6月5日,安徒生经典童话故事《丑小鸭》将在郑州市艺术宫演出,拨打12580可以预订门票。其中,A票280元,B票180元,C票100元,D票50元;亲子套票A:400元,亲子套票B:300元,亲子套票C:150元,郑州市内客户可享受送票上门的服务。

祁京 整理

全球通客户免费体验家庭短号

6月30日之前,郑州移动全球通客户作为户主组建移动之家并申请开通家庭短号业务,即可享受赠送3个月家庭短号月功能使用费的优惠。

该活动即时生效,每位客户仅限参加一次。赠送月租到期后将按照正常资费每月2元从户主号码收取短号功能费用,客户可到营业厅自行取消。