

是谁创造了9年14倍业绩增长的奇迹？是谁创造了行业最快累销400万辆的纪录？东风日产给出的答案是：人才！

凝聚人的力量，东风日产领先人才竞争力

用对人 保证“小”企业，大发展

“要达到事业计划的目标要求，预计人数增长接近50%,”作为“人财战略”的第一任领导者，东风日产党委书记周先鹏表示，“但我们劳动效率要以每年5%的速度增长。”这要求东风日产每个岗位上的员工，都最大限度地去创造价值。

据悉，东风日产人均销售收入、全员劳动生产率等指标均位列行业前列。目前，每人每年生产107台车的劳动生产率，为国内最高。

为吸引优秀人才加盟，东风日产唯才是举，从宝洁加盟的杨嵩已经晋升市场营销总部副部长；而拥有丰富公关行业经验、从TCL加盟而来的郭伟正执掌数字营销部的帅印，各行业精英加盟极大地促进了东风日产事业的发展。

除了优秀人才的引进，东风日产还通过“领先校园”计划，以及校企合作项目，与国内知名的大学和职业院校达成了人才培养机制，提前甄选、培养基础人才。

在东风日产内部，员工还可以根据自身的发展评估，应聘企业内部岗位。以内部招聘的形式，激发良性竞争，促进员工与企业的双赢。



2012中国最佳人力资源典范企业：东风日产。

2012最佳工作与生活平衡策略典范：东风日产。

2012广东省最佳雇主：东风日产。

……又是东风日产！

继荣膺“2011年中国最适宜工作的公司”美誉之后，东风日产再度以出色的人力资源管理，成为商界关注的焦点。

在提出2011~2015年新中期事业计划目标的同时，东风日产就开始推行事业计划服务，致力于打造优质、精干团队的“人财战略”。“人才”即“人财”，不仅能“追加投资，自我增值”，而且是“财富的创造者、增值者”。任勇表示。

陈娴

用好人“人财”增值，就是企业增值

东风日产很重视人才培养和人才增值。毕业生一进东风日产，就接受系统的课程培训。3年以后是职业人、团队人培养计划，再过3~5年，又会接受管理能力及领导力提升培养计划，等于整个职业生涯规划形成一个完整培养体系，从而实现“我以东风日产为荣”到“东风日产以我为荣”的职场蜕变。

2011年开始，东风日产在内部开办高管讲堂，高层领导带头传道授业，分享

成长经历和学习提升的体会。另外，东风日产还有专门针对关键人才的PRA培养计划，每年都拿出两千万的投入，鼓励优秀人才海外研修，一些关键岗位上的人员素质已达到雷诺日产全球标准。

“过去都是雷诺日产派人到我们这里指导工作，现在我们自己培养的人才被雷诺日产返聘到国外任职。”李军介绍，“这也给了我们更大的信心，东风日产可以培养出世界级的人才。”

用久人 让员工自豪“我是东风日产人”

每个到过东风日产的人，都会对“笑脸墙”印象深刻。“东风日产能留住人，是因为在这里能快乐地做事，”李军颇有感触地说，“那种愉悦感和成就感，也会感染身边的每一个人。”

一张张员工的笑脸，既有成就的喜悦，也有成长的快乐。从方便员工上下班的“顺风车”服务，到人人平等的自选体检套餐，东风日产对员工的关怀，总会落到实处。

“东风日产根据劳动强度，将岗位划分为A、B、C、D四个级别，要求每年都要有一定比例的改善并且给予不同额度的津贴，”东风日产人事总务部部长郑乐华表示，“比如生产线员工弯腰的次数，抬重物的次数，我们都有明确规定，确保逐年递减。”

为了关注员工心理健康，东风日产全行业第一家全面导入“EAP快乐心灵计划”，以国际级保密标准，向全体员工提供“职场”、“婚姻及家庭”等多角度咨询和辅导，员工可免费使用包括网络测评、心理沙龙及一对一心理咨询等EAP线上和线下服务。

任勇表示，以小企业运作大规模，需要“用对人”；让人才队伍成长跟上企业发展的速度，需要“用好人”；而保持团队的稳定，让员工有归属感，需要“用久人”，体现“关爱、公平、专注、合力”的人力管理理念，也是“人财战略”的核心。

随着“人财战略”的开展和推进，我们有理由相信，东风日产这支曾经屡创行业奇迹的人才队伍，完全有能力为这个行业带来更多更大的惊喜。

这周末头等大事 把“惠”带回家 河南永乐经三店本周五盛大开业

空调8折起，厨卫套餐最高直降2000元，购小家电第二件半价，最高可获赠汽车一辆！

万众期待的河南永乐电器经三店将于1月25日盛大开业，届时，各品类产品再创价格低谷。单品满1000元送200元积分，套购满额送贺岁金条，最高可获赠汽车一辆！亲，心动了吗？期待大奖早日花落您家吗？那就赶快行动吧！

空调、冰洗巨惠开闸 空调8折起

冰箱、洗衣机一直是春节的热销品类，年底楼市的回暖也带动了空调、冰洗产品的热销。河南永乐经三店开业期间，IP变频空调惊爆价1899元，大1.5P冷暖挂机空调补贴价2190元。格力大1P冷暖挂机特价3470元，海信大1P变频空调特价2199元，科龙大1.5P变频空调特价2399元，海尔大3P冷暖柜机空调特价5499元。购空调满1000元惠200元，满3000元惠500元，套购满5000元惠800元。

限量全自动洗衣机惊爆价799元。海尔6.5kg搓板式内桶洗衣机仅售1539元，小天鹅60kg瀑布水流洗涤洗衣机仅售1899元，西门子6.2kg洗衣机补贴价2739元。容声178立升冰箱补贴价1399元，美菱216立升冰箱三门冰箱低至1999元，西门子218立升三门冰箱仅售3628元，海尔539立升对开门冰箱仅售3999元。购冰洗满1000元直降100送100元积分，满3000元直降300送300元积分，满5000元直降500送500元积分。

生活家电巨惠开闸

厨卫套餐最高直降2000元

购小家电第二件半价

过春节，下厨房，吃到不一样的美食才算

对新年的一个交代。河南永乐经三店开业期间，厨卫套餐巨惠开闸，最高直降2000元。前锋8L非常节能型燃气热水器仅售698元，伊莱克斯50L智能热水器仅售899元，海尔50L安全洗浴、防电墙设计电热水器仅售1038元，万家乐10L数码显示、恒温节能型热水器仅售1368元。康宝消毒柜上层臭氧消毒、下层远红外线高温，仅售999元。万和烟灶套餐庆典价998元，美的烟灶套餐庆典价1650元，海尔欧式平板烟灶套餐庆典价2290元，方太烟灶套餐庆典价2960元。购厨卫产品，单品满980元直送200元积分，满1980元降200送100元积分。套购满2980元降300送200元积分，满5980元降500送500元积分。

为了庆祝河南永乐经三店开业，购小家电第二件可享受半价优惠。爱仕达电磁炉和爱仕达3L容量电饭煲两件仅售298元，利仁电饼铛惊爆价169元，苏泊尔电饭煲惊爆价199元，苏泊尔5L大容量、新陶晶内胆电压力锅惊爆价299元，格兰仕20升优质内胆、机械版设计微波炉惊爆价399元。亚都净化器，粗效过滤棉、HEPA过滤层、高效催化活性炭，跌破千元。购小家电，单品满298元加送50元积分，满498元加送100元积分或电熨斗。套购满998元加送200元积分或豆浆机，满1698元加送300元积分或电压力锅。

开业来就送 预存订金“油”礼

预存订金“油”礼，凡1月25日前来永乐经三店预存100元订金，即可获赠食用油一桶。开业来就送，1月25日-27日消费者凭DM单页或报纸广告来就送洗衣粉一袋，每天限前300名。

樊元敌

资讯

全新一代奥迪A6L荣膺年度车奖

1月11日，由凤凰网、凤凰卫视联合主办，中国国际贸易促进委员会汽车行业分会特别支持的2012中国汽车年度盛典揭幕。全新一代奥迪A6L荣获2012中国汽车年度盛典年度车奖。原机械工业部部长何光远、北京汽车工业控股有限责任公司董事长徐和谊、浙江吉利控股集团董事长李书福分别作为本次颁奖典礼的终身成就汽车人物奖、年度影响力人物奖和年度成长性企业奖得主出席了本次盛会。

本次盛会以“非凡超越·引领未来”为主题，聚焦中国汽车产业，表彰在中国市场最具影响力车型，鼓励汽车技术的进步与发展，品评汽车企业年度贡献，细数为汽车行业发展做出努力的人物功勋，打造中国汽车行业最具影响力的颁奖典礼。

佳敏

佳通轮胎服务“近在身边”

2012年12月19日，佳通轮胎第1688家轿车服务站上海开业。随着零售服务网络的进一步扩大，佳通离既定目标——打造中国最大的轮胎零售服务网络，为消费者提供“近在身边”的专业优质服务又近了一步。

据了解，佳通零售服务网络由服务站、形象店和专区店三种类型组成。其中，服务站是佳通服务类型最全面的形象店。佳通从2009年开始全面推广轿车零售服务网络。目

前，佳通轿车服务站已近1700家，覆盖了全国所有一线城市及省会城市，同时也深度渗透向各二、三线城市及地级、县级城市。佳通轮胎迅猛发展的网络建设速度和店铺数量，使其成为中国轮胎零售服务网络的典范。佳通相关负责人表示：“未来，佳通会在零售服务网络扩张的基础上，不断提高产品品质，完善服务项目，提升服务水平，更好地满足车主对专业、便利和增值服务的需求。”

谢宽

贰仟家二手车正式入市

1月22日，贰仟家二手车在河南郑州中州皇冠假日酒店举行“诚信规范 和谐共赢——贰仟家二手车新闻发布会”。第一车网副总裁王安澜、51汽车网深圳分公司总经理夏树发、贰仟家股份公司常务副总经理曹建顺、贰仟家二手车总经理高广威等出席发布会。

据介绍，贰仟家二手车是顺应河南后汽车市场的需求应运而生，依托集团化服务的

优势和规范创新的经营模式，贰仟家二手车能够同时更全面、更深入地为客户提供品质保障服务。他提出，贰仟家二手车24小时五星服务保障承诺，即“七天退换、半年质保、免费救援、明码实价、灵活信贷、寄售置换”，并郑重承诺每一辆二手车都经过260项严格检测评估，拒绝事故车、泡水车等问题车辆现象发生。

屈彦飞