

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2015〕253号

签发人：袁永红

关于组织零售系统员工开展太极集团 骨干产品知识竞赛活动的通知

各零售公司：

为进一步提升员工素质，促进集团骨干产品的销售，经公司工会研究决定，拟组织公司零售系统员工开展太极集团骨干产品知识竞赛活动，现将相关事宜通知如下：

一、参赛人员范围：

16个零售参赛公司：连锁公司各分公司（含西部医药、十一分公司）、四川太极大药房、天诚大药房、永川公司、涪陵医总、德阳大中、德阳荣升、自贡医药公司零售业态员工。

二、竞赛内容：

集团公司骨干产品知识、销售技巧（零售系统太极集团骨干产品知识竞赛品种范围见附表1）。

三、比赛方式：

（一）初赛：

各参赛公司做好动员组织工作，分别于7月31日前组织完成本单位初赛，选拔出3名人员组队参加股份公司决赛（案

例分享、情景模拟环节参赛人员可不重复)。

(二) 决赛时间、地点:

股份公司决赛暂定于2015年8月28日在公司四楼大会议室举行(时间、地点调整另行通知)。

(三) 决赛程序:

1、必答环节: 采用闭卷方式。

活动规则: 事先把每组问题(20题/组)装进信封里面, 每个信封上有一个号码, 让参赛队选择号码(自由选择3组), 然后在规定的时间内(10分钟)进行作答。

此环节占决赛成绩的25%。3名选手总成绩/参加人数*25%=必答环节得分。

2、抢答环节:

分两轮进行抢答(每轮8个参赛公司、共24名参赛选手): 每轮抢答24题、每题10分。答对1题加10分, 答错1题扣10分。

由主持人出题、宣布开始后选手进行抢答, 最先抢答者得到答题机会, 提前抢答者失去本题答题资格。如参赛者在规定的时间内(10秒)内回答不上或者回答错误则由主持人宣布正确答案后, 进行下一题的抢答。

此环节占决赛成绩的25%。总成绩*25%=抢答环节得分, 未抢答本环节不加分。

3、集团骨干产品销售案例分享环节:

此环节由各组队集体推荐1名代表就本单位或本人在集团骨干产品销售中的成功案例进行分享, 时间: 5分钟内。

此环节占决赛成绩的25%。总成绩*25%=案例分享环节得分, 未参加本环节不加分。

4、集团骨干产品销售情景模拟环节:

活动规则:

由参赛集体自行选择集团骨干产品(以太极水、天胶等为例), 销售对象进行现场模拟销售。

在规定时间内将产品成功销售的, 根据选手现场表现, 由

评委评分。

此环节占决赛成绩的 25%。总成绩*25%=情景模拟环节得分，未参加本环节不加分。

四、活动工作组：

组长：杨秀兰，副组长：黎涛。

评委：桐君阁大药房连锁公司、四川太极大药房连锁公司、四川天诚大药房连锁公司、涪陵医药公司、永川中药材公司负责人、工会主席，德阳大中、德阳荣升、自贡医药公司工会主席。

组员：肖进、黄星明、曹云、黄梦佳、程荣、杜红娟。

活动组织：股份公司工会负责活动筹备、联络、表彰及太极水的竞赛试题命题工作，零售部负责集团骨干产品命题及拟定各环节评分细则，管理部负责活动现场主持、现场计分工作。

五、奖项设置：

（一）单项奖：

1、答题环节一等奖 1 名：奖励现金 300 元。

答题环节二等奖 2 名：奖励现金 200 元。

答题环节三等奖 3 名：奖励现金 100 元。

2、案例分享环节一等奖 1 名：奖励现金 500 元。

案例分享环节二等奖 2 名：奖励现金 300 元。

案例分享环节三等奖 3 名：奖励现金 200 元。

3、情景模拟环节一等奖 1 名：奖励现金 800 元。

情景模拟环节二等奖 2 名：奖励现金 500 元。

情景模拟环节三等奖 3 名：奖励现金 300 元。

（二）集体奖：

1、一等奖 1 名：奖励现金 4500 元。

2、二等奖 2 名：奖励现金 3000 元/名。

3、三等奖 3 名：奖励现金 1500 元/名。

4、集体参与奖：10 名，奖励现金 1000 元/名。

六、要求：

1、各单位组队队员须是本单位职工，不许派外员。

2、由各单位工会、人事部门等相关部门做好组织发动及赛前培训工作。

3、请各公司于8月10日前向股份公司工会报送决赛组队参加人员情况。

联系人：程荣、肖进。

联系电话：89885297、89885220 传真：89885201

附件：1、零售系统太极集团骨干产品知识竞赛品种范围

2、太极集团重点产品知识试题及答案

3、太极水知识试题

重庆桐君阁股份有限公司

2015年7月8日



抄送：集团公司工会，党办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2015年7月8日印发

拟稿：程荣

核稿：肖进