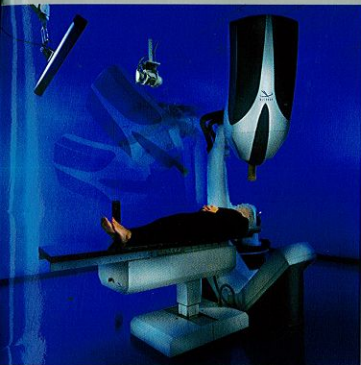


JANUARY 2005

NO. 9



奋发创新. 缔造辉煌

开启中国神经外科及肿瘤治疗新的一页

奋发创新, 缔造辉煌

光芒万丈的前景
——合富医疗执行长致辞/1

专家专访

济南市中心医院与合富集团的合作/3
- 济南市中心医院器材设备管理处处长 唐群

策略联盟

开创放射外科学的未来/5
- Accuray公司CEO Euan Thomson

放射外科肿瘤治疗专题

第三届上海国际神经外科大会特别报道 /7
王忠诚院士从医60周年庆典活动纪实/9
CyberKnife的三个代表/11
INTRABEAM对现有技术中放疗的启发/15

合富动态

2004合富集团半年会侧记/17
2004管理层培训手札/19
山东省第十五次检验医学学术会议
闭幕晚宴特别报道/21

合益信息

江苏省人民医院的现代化管理及心得/23

客户服务

有幸做商务/25
服务代表对我的意义/27

合富生活

我的合富体验/29
COWealth山东印象/31

群星汇聚/33

2004年合富大事回顾/37

光芒万丈的前景

李悫 合富医疗执行长

转眼又到了岁末年初，回顾过去一年及规划来年的重要时刻。

2004年初合富完成了从第二代经营模式到第三代经营模式的蜕变，从原先“合富-医院”的合作模式扩展到“合富-供应商-医院”更广义上的合作。为了这种转变，年中也完成了外勤人员组织结构的改革。在经历了半年多新组织的磨合及学习后，我注意到极大多数的外勤人员都已找到了自己的定位，也纷纷在岗位上创造出成绩及贡献，可喜可贺。

同时，为了贯彻“产品打开通路”的首要战略，合富2004年是一方面与现有项目的多家设备厂商联盟给客户更多的选择，合富的合作方案也由此更加灵活；另一方面积极接洽国外先进医疗设备供应商，使更多先进医疗科技设备融入到合作的范围。CyberKnife和INTRABEAM IORT的加入使合富的发展空间更为广阔，从此打开了另一个更加广袤的领域的大门，同时还将促进合富在现有的领域上更进一步的发展。

CyberKnife立体定位射线手术平台是全世界首创无血、无痛、无麻醉治疗全身肿瘤并兼容放射外科及放射治疗功能的设备。这是当今世界领先的医疗研究，使多途径、无创伤的尖端立体定位科技得以应用于临床医学中，这种突破常规神经外科及全身肿瘤放射手术和术中放疗的前沿治疗模式的运用，有效改善了治疗环境，进而提升了肿瘤患者的生存质量，这一切都是人类文明的高度体现，再次见证着医学科技的登峰造极和各位医学翘楚努力的成果。



历史性的握手

Accuray 公司 CEO Euan Thomson (左) 与合富医疗执行长李惇先生(右) 共同携手, 将最新前沿科技引进中国, 开启中国神经外科及肿瘤治疗新的一页。

合富本着增进人们健康和幸福生活的愿望, 通过自身在国际医疗科技领域的影响, 将神经外科及肿瘤医疗国际最新最高端的治疗科技引进中国, 并取得了CyberKnife立体定位射波手术平台和INTRABEAM IORT光子放射治疗仪这两大代表世界最新尖端科技的产品中国唯一行销代理权。

其次, “通路创造规模”的战略, 是要将不同的产品对已成交的用户进行二次销售, 更大的用户群自然也会造成更多的二次销售, 也就是创造更好的业绩。而后借“规模产生效益”的良性结果, 就是个必然了!

远景是美好的, 但是要取得具体的成果, 仍要依赖继续加强及投资在合富已有的下列优势:

- **专业的管理团队:** 在合富生意及项目趋于更多元化的同时, 合富需要一个更坚强的管理团队来掌握各项变化及推动工作! 引入先进的管理及规划制度, 内部提升准备就绪的好职工加入管理团队及更多的交流培训是未来的工作重点!
- **优秀的销售人才:** 2005年合富将继续招聘优秀的销售人才, 同时加强对员工的培训。引进新产品后, 合富需要更多的神经外科及肿瘤放射的专业人才来为之服务。
- **优质的服务队伍:** 合作方案中一个很重要的环节就是维修服务。经过近几年的历练, 合富的维修团队已然养成, 合作过的客户对合富的维修服务无不交口称赞。而现今的挑战则是需要迅速学习新产品的技术性能, 这也已经列入2005年合富的规划。
- **精良的A/R团队:** 合富的A/R团队在2004年表现出众, 这也是投资者愿意投资的重要保障。在新产品引进后, A/R团队需继续承袭这种坚不可摧的态势, 支持前线人员毫无顾虑地在前方服务。

2005年是继往开来的一年, 我似乎可以窥见光芒万丈的前景。期望大家能够团结奋进, 缔造另一个辉煌!

COWealth Medical

济南市中心医院与合富集团的合作



唐群

济南市中心医院器材设备管理处处长
大学毕业 中共党员部队转业后从事
医院基层行政管理13年，先后任
济南市中心医院院长办公室副主任、
医院办公室主任、宣传处处长等

国内第一台超大型全自动生化分析仪-Bayer ADVIA 2400生化分析仪日前在济南市中心医院落户。

居于全球医疗诊断市场先进地位的拜耳诊断，以其先进的科技产品和完善的售后体系服务于中国的广大用户。Bayer ADVIA 2400是拜耳诊断推出的最新全自动生化分析仪系统，其极快的测试速度为临床和患者提供快速精确的检验结果，独有的微量技术与读点前移技术为实验结果的准确性提供了可靠保障。

该设备的引进，将促进济南市中心医院的医学检验工作再上一个新的台阶，同时辐射到山东省以及周边地区，促进医学界的共同发展。

济南市中心医院器材设备管理处

2004-9-10

这是济南市中心医院网站上与合富集团合作中国大陆第一台拜耳2400全自动生化分析仪的相关报道。

与合富的合作已近半年，总体来讲，医院是非常满意的，在此之前之所以选择合富，正是由那句话决定“一个优秀的企业，概而言之，无非就是：一是做人，二是做事。”

合富集团在中国大陆的市场中是踏实且值得信赖的：拥有着强大的售后服务队伍、优秀的管理人才、专业的产品知识、雄厚的资质基础。合富所提供的合作方案更是给检验界的市场潮流注入了新鲜血液。这是一个发展的趋势。

秉承“双赢”的目标，合作尽显优势：

首先，解决了医院短时间投入大量资金的问题。发展需要适当的投入人力、物力，当一个好的项目摆在面前却不能掌握，实在遗憾。但合富集团正是考虑了医院的实际需要，量身定做，恰到好处。

合作优于买断，市场中都是一贯的买卖关系，生化仪器还要有试剂的消耗，第一年就要支出大笔资金；但合作方案第一年投入却少很多，第二年起分季度付款及订购试剂，很方便。

合作比买断风险小且成本核算明确。买断关系很容易对维修及售后等环节造成影响，会给医院带来一定的风险和责任，而合作，都将各种工作融入方案之中，医院不会有不定额的支出，使成本得到控制，工作顺利进行。

设备的产权自合作启动之日起就归医院所有。

由一家供应商提供统一协调的服务也极大提高医院的管理效率。

更有利于医院的长期发展。合富的运作模式是很灵活的，可根据医院的需求来变换更新仪器及相关新项目的开展，使医院的整体水平与目前市场状况持平。

有利于医院总体成本的控制和管理。

合富是目前市场中众多采用合作模式的公司之一，但合富却是这个队伍中的佼佼者。他讲信誉，服务好：在全国已有近500家合作医院。很高兴的是我们能够成为中国大陆第一台Bayer ADVIA 2400生化分析仪的拥有者。

合富的服务在全国合作伙伴中是有口皆碑的，这一点在合作中我深深的体会到，每一个合富员工都是通过专业培训，可以游刃有余地解决全国各个医院的问题。经向科室了解，在试剂的订购和维修方面也做的井井有条，公司有24小时的800维修和800试剂热线，以方便医院最快捷的需求，并能够保证工程师接到电话后4小时回复，8小时到位的承诺。同时合富使用国外先进的原装试剂，保证了临床结果的准确和质量。合富集团分工细化，不同的岗位都各尽其责，不会担心出现问题推脱、办事效率低等问题。这是一个很好的团队，有着与众不同的凝聚力和亲和力。

半年时间，通过与合富的合作，初显端倪。本着“一切为了病人，为了病人的一切”的目的，祝愿与合富集团的合作越来越好！



开创放射外科学的未来



Euan S. Thomson, Ph.D.
President and CEO, Accuray

Dr. Thomson has served as CEO to Accuray since March 2002. Dr. Thomson is recognized as an international expert in the field of radiation therapy. He has specialized in precise radiosurgery, as a scientific and management hospitals and companies (including Varian Oncology and the world.

Prior to joining Accuray he served as President, CEO and a member of Directors to Photocell Corporation, a Massachusetts-based company manufacturing miniature x-ray technology for medical use. He has negotiated strategic partnerships with international market leaders such as Carl Zeiss (Oberkochen, Germany) and Johnson and Johnson (New Jersey, USA). Additionally, Dr. Thomson spent fifteen years as a medical physicist working in research and medical practice, including 7 years as a department manager. He has authored approximately 50 publications in the field of Radiation Oncology.

Dr. Thomson holds Bachelors, Masters, and Doctorate degrees in Physics and Radiation Physics from the University of London (UK).

Accuray: The Future of Radiosurgery

The CyberKnife® Radiosurgery System from Accuray represents an entirely new approach to radiosurgery that is unlike any other stereotactic radiosurgery system available today. Non-invasive and 100% frameless, it is the most accurate radiosurgery system in the world, precisely ablating tumors anywhere in the body with a Total Clinical Accuracy of 0.95 mm. While radiosurgery has revolutionized the treatment of intracranial tumors and arteriovenous malformations, certain technological limitations have constrained its use. For instance, because conventional radiosurgery devices are unable to track internal reference points in the anatomy, clinicians have had to rely on invasive and painful head frames. Moreover, due to the inaccuracy associated with re-attachment of head frames, it has been very difficult to perform staged (hypo-fractionated) radiosurgery.

The CyberKnife System resolves these issues. Enabled with real-time image guidance throughout treatment, the CyberKnife System detects and corrects for any patient movement by direct visualization of the skull or target volume, as it delivers up to 1,200 extremely accurate pencil-thin beams of radiation. Direct visualization is achieved by utilization of two kilovoltage x-ray sources that are used to validate patient position in real time. The CyberKnife System® unique full-time advanced robotics moves the linac around the patient to deliver hundreds of beams in different positions and orientations, enabling non-isocentric, non-coplanar dose delivery for superior conformality. This unprecedented level of precision provides optimum protection for adjacent critical structures.

Moreover, with the newly released Synchrony® Respiratory Tracking System, the CyberKnife System now has the precision and superior accuracy needed to dynamically track tumors that move with respiration. With its 4D targeting capability, the CyberKnife is the first technology in the world capable of delivering dynamic radiosurgery to moving targets such as lung, liver, kidney and pancreatic tumors. An extraordinary advance in extracranial radiosurgery, the Synchrony system allows physicians to use much tighter margins to treat tumors that move with breathing. As a result, more healthy tissue is spared because it is no longer necessary to use larger margins to compensate for movement of tumors.

Proven Effective

To date, more than 100 papers on the CyberKnife System have been published in peer-reviewed medical journals. These papers document the feasibility, efficacy and safety of using the CyberKnife System to treat a host of "traditional" indications, such as brain disorders, and to treat many extracranial lesions, including spinal tumors and tumors that move with respiration and that are untreatable with other frame-based stereotactic radiosurgery systems.

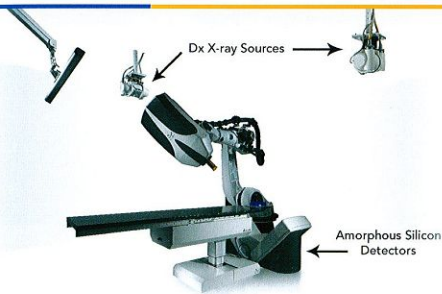
In recent years there has been an increase in data supporting staging or hypo-fractionation (delivering higher doses of radiation over a series of 2-5 treatment sessions) as a means to improve patient outcome and reduce side effects when treating larger lesions or lesions located in close proximity to critical structures. By dividing the dose over a small number of sessions, a biologically more effective total dose can often times be administered with less risk to surrounding normal tissue. Compared to single-session radiosurgery, staged radiosurgery appears in preliminary studies to better preserve critical structures such as acoustic and optic nerves.

Because the CyberKnife System completely eliminates the need for frames, it enables hospitals and clinics to offer both frameless single session and staged radiosurgery options, providing greater flexibility in designing the optimal treatment plan for the patient. The CyberKnife System's ability to easily perform frameless staged radiosurgery provides a new treatment option for many patients and opens studies to validate its benefits in the long term.

Cowearth & Accuray: Bringing CyberKnife to China

Since our first commercial release in 2001, the CyberKnife has been used to treat more than 10,000 patients worldwide, and has been selected by over 70 hospitals and cancer centers as their radiosurgery system of choice. Now, working together, Accuray and Cowearth are bringing the benefits of the CyberKnife system to patients across China. For Cowearth customers, the CyberKnife System will provide a host of valuable benefits. As mentioned above, tests have proven the CyberKnife to be the most accurate, real-time, image-guided radiosurgery system in the world. Moreover, with its ability to provide full-body radiosurgical treatment, the CyberKnife offers significant advantage over competing offerings. This unprecedented versatility can provide Cowearth customers with a highly effective new tool to expand treatment options and take the lead in the fight against cancer.

(Article for Cowearth Internal Magazine By Euan Thomson)



Accuray的立体定向放射手术平台—CyberKnife代表的是一种与现今立体定向外科完全不同的革命性新方法。它采用100%无须头架的非侵入性“手术”，同时也是世上最精确的放射外科手术系统—0.95毫米的临床精确度消融身体任何部位的肿瘤。

传统放射外科学革新了颅内肿瘤和动静脉畸形的治疗，但由于其技术特质限制了其用途。例如在“手术”时，传统的放射外科设备无法实时追踪到内部病灶的位移，因此临床医生必须依靠侵入式的头架来对病人头颅进行固定。此外，由于没有精确的辅助追踪装置与头架搭配，使它无法执行分次性的连续放射外科治疗。

CyberKnife系统有效解决了这些问题。它实时的影像追踪贯穿整个治疗过程，因此能够察觉到并修正由于病人的头骨或病灶处的任何轻微运动造成的位移，而且它拥有1,200条极精确的放射线束，并利用两个实时的立体对角X光立体成像设备来确认病人位置。CyberKnife系统另一独特之处是运用最先进的全时机器人技术，配以轻巧的直线加速器，能使成百上千条射线从不同的位置和方向射向病灶，以非等中心、非共平面的方式达到肿瘤高度适形剂量投射。这个史无前例的精确水平也为与病灶相邻的正常组织提供了最佳的保护，并减少放射线并发症的发生。

此外，使用最新的Synchrony™体部呼吸追踪系统，治疗一般容易因呼吸作用而产生位移的肿瘤，使CyberKnife系统拥有最精准的优势。它拥有4维扫描校准能力，在外科立体定位领域堪称世界第一。对于颅外手术，由于Synchrony™系统非凡的先进性，让医生使用更精确的定位对待受呼吸作用影响的肿瘤，例如易移动的目标：肺、肝脏、肾脏、胰脏及前列腺肿瘤进行放射外科手术，因此更能准确的保护周围健康组织，而精确的切除肿瘤组织。

成效已经证实

迄今为止，已有超过100篇关于CyberKnife系统论文发表在权威性的国际医学专业期刊上。这些国际性论文证明了CyberKnife系统对许多“传统”病症治疗的可行性、有效性和安全性，譬如精神

COwealth Medical

病，或治疗颅外损伤病例，包括不能被常规（有框架的）立体定向放射外科系统治疗的脊髓肿瘤和受呼吸作用影响的体部肿瘤。

长久以来，绝大部分从事放射手术的医师都体认到，对于临近重要组织的大体积肿瘤必须实行分次治疗（大剂量辐射2-5个系列疗程）。这种改进的治疗方法可以加强病患的治疗效果并减少副作用。通过划分小数量的疗程，就能更有效的减少对正常组织损伤的风险。与传统的一次性治疗比较，CyberKnife已明确显示出能更好的保存重要结构及其功能。譬如在处理听神经瘤或邻近神经部份的肿瘤时，能相当程度的维持听觉与视觉功能的正常。

由于CyberKnife系统完全不需要头架，它为医院和诊所提供了无创的单一疗程和分阶段治疗两种选择。对治疗计划的设计提供了更大的灵活性和选择性。CyberKnife系统能很容易地执行无创放射外科手术，为许多患者提供一个全新的治疗选择。

COwealth 将Accuray和CyberKnife带入中国

从2001年的第一次商业运作开始，世界上使用CyberKnife治疗的患者已经超过了10,000名。全世界已经有70家医院或癌症中心选择了CyberKnife作为放射外科手术的重要设备。现在，经过共同努力，合富将Accuray及其开发的CyberKnife系统带到了各位的面前，其卓越的效果将给中国的患者带来福音。

综上所述，CyberKnife是现今最精准的，同时具有实时影像追踪功能的放射外科手术系统。而且除了头颈部之外，更能提供充分的体部肿瘤放射外科治疗。CyberKnife提供的重大效益是在激烈的竞争中获得无可比拟的优势。在与癌症的战斗中，这史无前例的先进性为COwealth的客户提供了高度有效的治疗工具，让他们获得独一无二的选择和治疗。

(本文由总经理办公室助理张佳怡翻译)

相会在申城金秋时节

第三届上海国际神经外科大会特别报道



沈丽娟

合富医疗销售助理 上海

有团队精神的组织一定能够产生整体大于部分之和的协作效应。同时，一个优秀的团队，也能够创造一种机制和组织氛围，使团队成员最大程度地发挥自己的潜力，产生以一当十的力量。在本次大会中，会务组工作人员充分发挥了良好的协作作用，将展示厅的服务和空间有效地延伸到了公司总部，为公司开拓全新市场领域奠定了良好的基础。

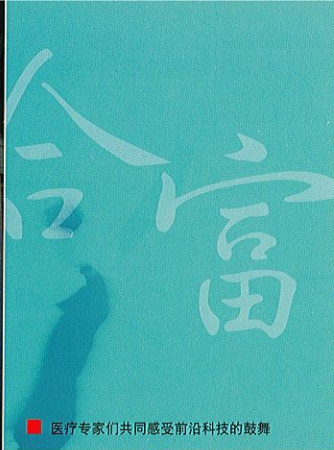
第三届上海国际神经外科大会暨第三届亚洲神经肿瘤会议于2004年11月18日-22日在上海隆重召开。积前两届日本、韩国同道成功举办国际会议之经验，这次盛会是一次独特的、涵盖神经外科各个领域最新发展的大会，同时也是一次盛况空前、联谊叙旧和相互交流、学习的大会。这次盛会诚邀了国内外顶级专家、教授，如美国的Surgical Neurology主编Ausman, Berger MS, Fukushima T, 瑞典Meyerson B, Linderoth B, 德国Pernecky A, 土耳其、日本、韩国等二十余位与国内业界人事见面、交流。

上海是我国最大的城市，也是世界最有活力、欣欣向荣的大都市，上海独一无二的文化背景、历史遗迹以及飞速发展的经济吸引了世界的目光，这次盛会会场就在上海中心的焦点——上海波特曼丽嘉酒店，它地处著名的南京路，是一家集零售、餐饮和娱乐于一体的综合性酒店，曾多次获得“亚洲最佳商务酒店”、“亚洲最佳会议设施酒店”称号，这次大会会场的选址自然是别无他选了。

第三届上海国际神经外科大会为更好的突出这次会议的主题，在主会场上海商城4楼中厅设立了医药及医疗器械展览。合富医疗本着与同仁分享国际先进成果、为病人带来更多选择机会的想法，携新项目“CyberKnife立体定位射波手术平台”、“光子放射治疗仪”参加了此次展览。

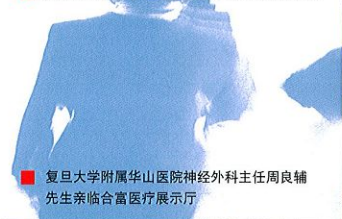
为了更好的展示公司形象、推广产品，CIA部门和市场部通力合作，首先展会准备工作有条不紊地进行，CIA部门销售人员收集了上海及各地部分大三甲医院的资料，进行重点邀请；市场部将两个标准展位精心地布置了一番，为打印、装订产品资料，内勤人员自愿加班加点，展位上精致的玻璃会谈桌，深色的椅子，明艳的鲜花、丰富的资料，准备完毕，全体会务工作人员进行了详细的会务分工。

会议期间除销售人员轮流参加讲座学习，开拓专业视野外，其他人各就各位，为每位来展位的业内专家介绍合富及两项新技术。清爽的展板、生动的投影以及销售人员耐心、细致的讲解，加上桌上供客人享用的休闲小食、萦绕展厅的浓郁咖啡香，力求每个细节上带给客户深切的合富细致入微之客户服务理念，这使得来展位参观的专家络绎不绝，掀起了一次又一次的讨论高潮，一些专家、客户对合富公司和新技术产生了浓厚的兴趣，在我们盛情邀请之下，于会议后几天陆续来到合富公司实地参观指导，在公司内部人员陪同下，更加详尽的了解了公司的运作模式，听取了关于两项新技术的细致完整的介绍，并与执行长进行了友好交谈，交流了看法，来宾们均是乘兴而归。

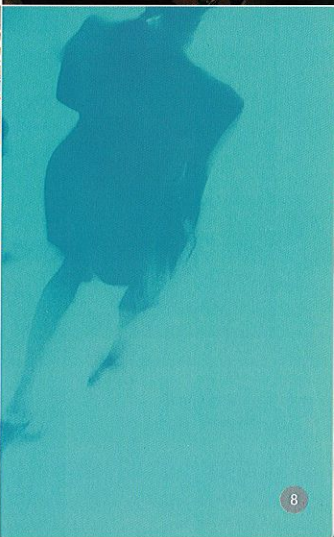


■ 医疗专家们共同感受前沿科技的鼓舞

■ 采用多媒体技术，全方位展示前沿科技的魅力



■ 复旦大学附属华山医院神经外科主任周良辅先生亲临合富医疗展示厅



五天的盛会转瞬即逝，当日的盛况却记忆犹新，借此次会议合富不仅展现了公司形象，更宣传了“CyberKnife立体定位射波手术平台”、“光子放射治疗仪”两项新技术，也为一月份“泛太平洋地区立体定位射波手术平台及光子放射治疗仪研讨会”积累了宝贵的经验，使更多的人认识了合富，走进了合富，也了解了世界的新技术、新进展。金秋时节，合富公司愿新的科技果实早日在祖国推广开来，为更多病患解除疾苦！

王忠诚 北京市神经外科研究所所长、中国工程院院士，1925年12月生，1960年11月入党。他是我国神经外科事业的创始人、开拓者之一，在半个世纪的医学生涯中，为建立和发展我国神经外科事业做出了突出贡献。1995年被卫生部、国家中医药管理局、人事部授予“全国卫生系统先进工作者”称号，1997年被评为北京优秀共产党员，1998年当选为第九届全国人大代表，2000年被卫生部授予“白求恩奖章”。

作为我国神经外科事业的开拓者和创始人之一，他把自己大半生的精力无私奉献给了新中国的神经外科事业。自二十世纪50年代从事神经外科事业以来，他和同事们一起不断探索、刻苦钻研，完成了2500例脑血管造影术，出版了我国第一部《脑血管造影术》专著；他在国内率先采用显微神经外科技术，使颅内动脉瘤死亡率由10%降至2%，脑血管畸形死亡率由15%降至1%；他攻克了神经外科手术禁区，解决了脑干肿瘤、脊髓内肿瘤、丘脑肿瘤等一系列世界性医学难题，把我国神经外科手术水平带入世界先进行列。王忠诚牵头组建了中华医学会神经外科学分会，统一了全国神外病历和疾病的诊断标准，培养了数以千计的神外医生，亲自指导了60名硕士和博士研究生。他还全国巡回讲座40余次，使全国脑干手术的质量明显提高。从医六十年来，王忠诚院士共获科研成果62项，国内外发表论文296篇，出版著作28部，被世界神经外科联合会授予世界神经外科“最高荣誉奖”，他也是惟一获此殊荣的中国人。

CO Wealth Group

守忠诚之铭伴生命旅程 鼓浩荡长风送风帆远行

王忠诚院士从医60周年庆典活动纪实



孙利

合富医疗销售代表 北京

2004年12月19日，被誉为万颗之魂的新中国神经外科创始人之一——我国著名神经外科专家王忠诚院士从医60周年学术研讨会在北京隆重举行。中共中央组织部原部长张全景、原国家计委副主任房维中、卫生部副部长王陇德、市委副书记龙新民、副市长牛有成等领导以及全国神经外科学领域知名专家共聚一堂，共同庆祝王忠诚院士从医六十年。带着对王院士的崇高敬意，带着为祖国神经外科事业的发展有所帮助的期许，我们合富公司也借此机会真诚祝愿王院士身体健康、事事如意。

19日下午，政府领导和神经外科专家齐聚在人民大会堂，共同庆祝王忠诚院士从医60周年。感谢王院士为我国神经外科学科所做的卓越贡献。

王陇德代表卫生部对王忠诚院士从医六十年表示热烈祝贺。他说，王忠诚院士创造了一个又一个医学奇迹，不但为我国神经外科的建立和发展做出了卓越贡献，也推动了世界神经外科技术的发展。王忠诚院士不仅医术高超，而且医德高尚，他不为名利，处处为患者着想，始终把人民的健康和生命安全放在第一位，在医德医风方面为全国医务工作者树立了榜样。希望通过专门的研讨，更好地发掘、学习和继承王忠诚院士带给我们的宝贵学术财富和精神财富，并在今后的工作中发扬光大。

20日，天坛医院在首都大酒店举办了高阶的神经外科学术研讨会，我们有幸聆听到王院士讲解发展中的“髓内管膜瘤的治疗方法”，通过详实的数据和形象的图文，年逾八旬的王院士让我们看到了神经外科学在髓内室管膜瘤的治疗进展，更让我们看到了孜孜不倦、严谨治学的学者风范。

接下来，天坛医院戴建平院长、解放军总医院周定标教授、北京协和医院任祖渊教授、上海仁济医院罗其中教授都就不同的主题为大家献上了精彩的演讲。针对神经外科的放射手术发展，天坛医院还特别邀请了来自台湾的神经外科专家——高明见教授和大家分享全球放射外科的发展。高教授以一堂题为“Neurosurgery for Extracranial Tumor”的精彩演讲，为大家讲解了放射外科的发展：从简单的放射治疗（Radiotherapy）到精确的立体定位放射外科治疗（Radiosurgery），从伽马刀（ γ -knife）的诞生到目前全球最先进的立体定位放射手术平台（CyberKnife）的发明，放射外科已经进入精确治疗时代。高教授通过韩国肿瘤治疗中心（KCC）一例6岁的小女孩颅内肿瘤治疗示例为大家展示了Cyberknife优越的性能：无创、无痛，实时追踪肿瘤目标，通过非等中心的方式从多个角度入射，精确到0.5mm的弧形治疗效果等等，博得了与会专家的阵阵喝彩。

会议行将结束，我不禁想起了前一天我们前往祝贺王院士时的情景：当我们谈到现在的医疗科技不断发展，医疗设备日新月异时，王院士所讲的一句话：“人民的生命是无价的，只要是对病人有益的科技和设备，我们做医生的，就要积极的学习和应用。”

庆典活动中富合医疗以独特的
展厅设计展现创新科技产品



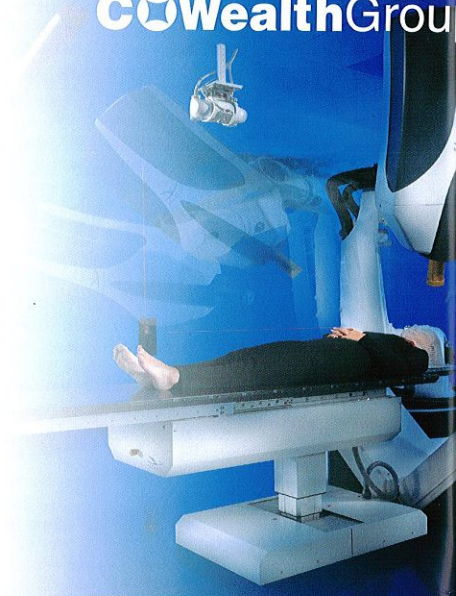
CyberKnife 的三个

COWealthGroup



吴震谦

合富医疗CIA华南区业务经理
广州
吴震谦 John Wu 1972, 天秤座
现任合富医疗科技贸易有限公司
CyberKnife/Intrabeam/AIM II
等项目的销售/产品经理。
过去服务于软件顾问产业
ERP, CRM, SCM, EAI, EMS等, 包
含SAP, Oracle, iZ, webMethods...
等软件公司的厂商, 毕业于台
湾大学计算机管理学系(资讯
管理系)



- 代表中国先进社会医疗生产力的发展要求
- 代表中国先进医院文化的前进方向
- 代表中国人民病友的根本利益
- 紧密结合国内外医疗产品形势的变化
- 紧密结合我国社会医疗生产力的最新发展和经济体制的深刻变革的实际
- 紧密结合人民病友群众对医疗物质文化生活提出的新的发展要求
- 紧密结合我们医界劳动干部队伍发生的重大变化
- 充分将前沿医疗发展这个重大问题, 引发深入思考

一、科幻小说般的情节

2004年秋，美国硅谷Sunnyvale。

一名年逾花甲的老妇人，步履略带龙钟地走进了斯坦福附属医院的癌症治疗中心，布满皱纹的脸上充满了慈祥欣喜的笑容。今天是她第一次接受治疗。

“What kind of music would you like?”（治疗期间想听什么音乐呀？）大夫很亲切和蔼地问。

“I can hear only 20 minutes. Can't?”（我只能听20分钟，是吧？）老太太的神情愉悦，一点都不像是在动手术，倒有几分与美容美发顾问聊天的感觉。

于是在不到6平米的空间里，回荡着查理·克莱门悠扬的钢琴曲。这时老太太不知不觉地躺进了一张设计极为超现代的病床上。只见一台想象中只出现在好莱坞电影里头的机械手臂，简直就像史前巨蟒，或是变成原形的白娘娘，非常灵活、自信又略带凶猛的旋绕在老太太的身体周围。经过精确定位后发出的X光是它所吐出的蛇信，而且随着老太太呼吸的节奏，一呼一吸地忽而匍匐在老太太的胸前，忽而绕到老太太的额头旁边。老太太不知不觉地进入梦乡了，正当她美梦正酣甜的时候，医师唤醒了她。

“I'm sorry to tell you the time is out!”（我很抱歉的告诉你时间到了！）大夫流露出一股令人看了就充满信赖感的微笑。“Whoops! I just dreamed about my grandson. Thank you, doctor. See you next time!”（哟！我才刚梦见我孙子呢！真是太谢谢您了，大夫，下次见！）带着50%的不可思议、30%的心满意足、20%的一缕感激，老太太轻松地走下床……

数周后，老太太T9部位的神经鞘膜瘤（Schwannoma）经过这部“机械怪人”的三次治疗，灰飞烟灭……

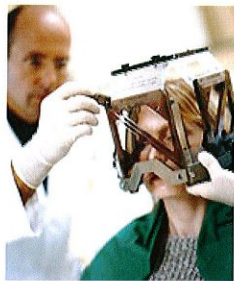
二、真的不是神话

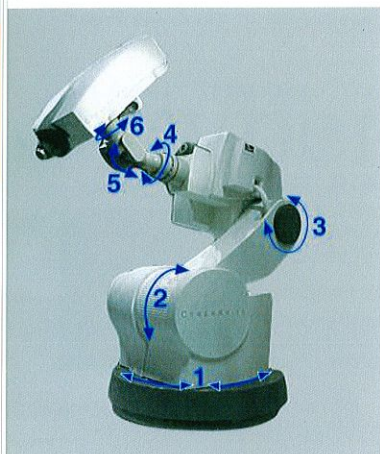
上述情节其实不是天方夜谭，也非痴人说梦。正当一位飘洋过海前来参观的中国人，在旁边看得目瞪口呆的时候，那位令人充满信赖感的医生又说了：“考虑到这位老太太已经有了一点年纪，而且这个肿瘤已经持续生长了五年。它的位置又十分的诡异，不是一般放疗手术可以治得了的。因此，我决定对老太太分三次进行治疗，令人欣慰的是，这套设备实在是大神奇了……”

医师说得口沫横飞，滔滔不绝。身旁飘洋过海而来的中国人，心里的澎湃涌涌宛如三峡的滔滔江水不可遏抑……

时间倒回到八年前，当初为了一圆神州祖国梦，筚路蓝缕地在大江南北闯荡！在寒冷的冬天，一间东北零下40度没有暖气的小旅馆破房间，一口气挤了7、8个人，彼此还得用白酒相互取暖，从几个人的公司，经历了超过几年的卧薪尝胆，如今超过500家的客户已遍地开花，绽放于伟大的红土地上。产品线也日益成长茁壮，不断的扩充，从生化血球检测仪器到眼球设备，神外手术显微镜，过敏源分析仪等等。如今更堂堂的迈入神经外科放射手术设备的殿堂……

“代理了这项设备，你肯定可以为你国家的广大人民，作出不得了的卓越贡献！因为我，现在已经为将近1万名左右的病人，解决了长期以来困扰他们，令他们痛苦不已的肿瘤。我不但将他们从死神的手里带回来，而且是在一种很舒服的状况下哦！”这位医生越说越兴奋：“这把刀还有很多很神奇的地方哦！因为它真正做到无血、无痛、无麻醉的“手术”过程……”





三、放射手术界的红太阳

“这项设备使用一种革命性的立体定位追踪方法，因此不须传统的头骨钉及金属头架固定，因此“手术”过程中病患无需麻醉而且没有流血及痛苦，“手术”完成后也无需麻醉恢复时间，而更重要的是，没有金属头架的阻挡，射波刀在手术过程上没有任何死角。

此外，射波刀在临床上可以轻易实现分次治疗，病患在“手术”过程就如同一般门诊的就诊方式。

“此外，它在放射剂量照射方式更是非常了不起！它具有6个自由度(D.O.F)的精密机器手臂提供最佳的空间拓展性及机动性，搭配轻巧的直线加速器，根据治疗计划系统产生的结果，可以轻易的将放射剂量投放到全身各处。

利用多条笔形光束横断目标肿瘤（最大可达到1,200条不同方位的光束）减少使肿瘤周围正常组织接受的辐射剂量，进而促使目标肿瘤得到最集中且最均匀的放射剂量。

由于射波刀非共平面及非等中心的投射原理，因此非常适用于不规则形状的肿瘤组织(例如C形及空心圆形)。通过单点多角度入射方式，是唯一能在同一治疗计划中同时对多个肿瘤进行“手术”的智能型设备。

由于高度顶级的放射“手术”，将正常组织的损伤率降到最低，因此可以一次给予大剂量的投放，避免病人的舟车劳顿以及有效节省治疗时间。再加上实时的影像导引技术，在不使用侵入式固定投架的定位方式下，它是目前市场上唯一采用的实时影像导引技术的设备，唯一利用身体骨架结构做为目标定位参考点的系统，唯一在“手术”过程中能实时监控追踪病患体内目标的高智能放射外科利器。

影像导引技术包含了两组对角的X-光影像检测器，其原理类似巡航导弹，在“手术”过程中针对病人靶位的微小移动进行实时补偿修正，确保“手术”的精准性。

实时影像导引技术的方便性，使得病患可以依照身体状况及接受放射剂量的大小，由医师决定治疗的次数，可有效提高肿瘤控制率并降低正常组织的伤害率。

“它还结合了完美精细的治疗计划系统，计划软件根据临床诊断结果及影像资料计算出病变及周围部位的因应量，并由医师确定特定靶区照射剂量，并且设定关键部位的保护范围。治疗计划软件对于正向及逆向治疗计划皆具有兼容性。”

“更重要的是，它是FDA最早认可用于全身性肿瘤治疗的放疗设备。本系统在发展过程中，根据FDA（食品药品监督管理局）的规定，进行相关认证及管理，并于2001年8月1日获得FDA许可，成为可用于全身肿瘤“手术”的平台，带给医院及病患更大的安全保障。

四、飞快的治疗程序

“这项设备的好处，数不胜数也说不完。它具备了世界最高效明快的肿瘤放射治疗方式，所以那个老太太轻轻松松的就把肿瘤给治好了。”

五、应用于全身肿瘤

“本设备所独有的非共平面和非中心等照射特性，比现行常规系统更加灵活及准确。针对目前难以接近的颅内病灶，例如脑膜瘤、鼻咽癌、转移瘤；接近颈部比较深处的孔、凹和脊髓上的病灶部位，以及接近功能关键部位的颅内病变都能有效的予以“手术”。尤其值得推崇的是，它能够对全身大部分器官组织的肿瘤进行治疗，是实质意义上的全身放射外科设备。”

六、社会！医院！病患！的三赢

“说了这么多，最后还是非常的恭喜您！“大夫对着这位杰出华人伸出友谊的双手说道：“取得了如此先进设备的大中华区独家代理权！”“谢谢您的祝贺！我们已经完全预期到这项设备在新中国美好璀璨的“三个代表！”

这项如此超凡入圣的设备到底是什么？想必读者已经露出会心的微笑。它就是CyberKnife，立体定位射波手术平台。

随着中国在2005年完全加入WTO，市场竞争的全球化，白热化和同质化在所难免，此时掌握划时代的先进技术显得尤其重要。CyberKnife是集先进影像技术，革命性自动化工艺及尖端实时目标追踪核心技术于一身的前沿科技设备，无论对于国家社会、疾病患者，乃至于医院，都是根治肿瘤快捷高效的最好选择！最大限度的实现社会、医疗机构与病患的“三个代表”。

CyberKnife代表中国先进社会医疗生产力的要求

CyberKnife社会效益高,能有效节省社会成本,包括治疗时间缩短,次数降低,减少了医疗耗材使用,因不会伤及正常组织,无副作用,患者不需要负担二次医疗费用,进一步降低个别病患的经济负担, CyberKnife有很高的经济效益,在报废时无放射源污染及放射废弃物回收的问题,因此完全没有放射源处理成本;因为单一病人的治疗时间短,可以提高整体病人的服务数量,整体设备利用效率高,成本回收快,先进的肿瘤治疗方式充分体现了中国先进社会对于高质量,高水平生活的追求及向往。

CyberKnife代表中国先进医院文化的前进方向

CyberKnife是提升医院的技术能力和优良形象的有力保障,并能成就医生终生为病人手术的梦想。因为CyberKnife划时代的技术领先性,手术方式灵活、手术精确效果显著,使用频率及治疗效率更是遥遥领先,是多效合一的前沿技术设备。CyberKnife用无以匹敌的顺型治疗将正常组织的损害降到最低程度,放射线并发症少,最早获得美国FDA核准认证,可用于全身肿瘤放射手术治疗,促使病患愿意选择与接受CyberKnife的治疗方式。CyberKnife在同质化的氛围中强有力的提高医院知名度,彰显医院形象。此外运用CyberKnife的医生不会受到年纪和体力的影响,可以终生为病人动手术,用渊博的临床经验及精湛的技术造福病患。

COWealthGroup

CyberKnife代表中国人民病友的根本利益

CyberKnife能最大范围应用于人体肿瘤的医治,包含颅内、颅外、脊椎,以及全身各部位的肿瘤;对不规则形状的肿瘤及多颗肿瘤的同步治疗也都能顺利的实现。换言之,能有效治疗在过去非常棘手的肿瘤, CyberKnife的治疗方式非常人性化,它无需金属支架,以柔韧的网孔面具代替,极度减轻了病患的痛苦;同时CyberKnife也是现代唯一无伤口、无痛苦、无流血、无麻醉的全身放射手术形式。CyberKnife可以有效缩短广大病患的治疗时间,使患者术后恢复时间快速,可以立即回家;疗效好,副作用最少,以最好的顺型治疗方式减少对病患的伤害;总体而言,良好人性的治疗方式为广大病友勾勒出美好的医疗蓝图。

合富自从香港回归日成立以来,已堂堂迈入第八个年头。无时不以引进先进医疗设备造福祖国的广大病友为己任,紧密结合病友群众对医疗物质文化新发展的需求,并以衔接国内外乃至于海峡两岸医疗技术交流的润滑液自居。如今不惜巨额资金成本及代价,引进傲视全球的最新肿瘤治疗科技,不外乎只想为伟大祖国略尽绵薄之力。

CyberKnife代表中国先进社会医疗生产力的发展要求,代表中国先进医院文化的前进方向,代表中国人民病友的根本利益。紧密结合国内外医疗产品形势的变化,紧密结合我国社会医疗生产力的最新发展和经济体制的深刻变革的实际,紧密结合人民群众对医疗物质文化生活提出的新的发展要求,紧密结合我们医界劳动干部队伍发生的重大变化,充分将前沿医疗发展这个重大问题,引发深入思考。

附带一提的是,飘洋过海去美国参观整个CyberKnife疗程的杰出华人,便是合富集团的大家长李悍先生。至于那位笑起来令人极为信赖的老美大夫,他是斯坦福的医生兼教授,也是CyberKnife的发明人: Doctor John Adler, 他们以及其他许多中外名医师将于2005年1月17,18日在中国上海现身说法,有兴趣的读者,欢迎现场与他们交流,建议尽早报名联系,以免向隅。

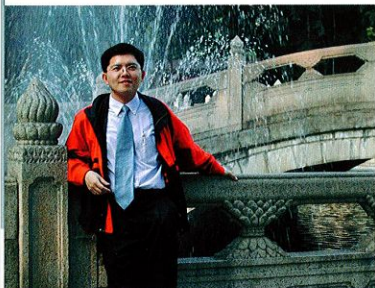


INTRABEAM

对现行术中放疗的启发

随着中国走向国际化的进程,全国人民的生活素质也水涨船高,但是当我们在与世界同步及接轨中,相对地也付出了环境污染的代价。现今国人平均寿命不断增加,同时期内,肿瘤病人的发病率也不断地上升。因此,如何有效地治疗肿瘤、减低社会医疗成本以及增进病患的生活品质成了当今各大医疗公司重要的研究课题。

放射治疗是现今治疗恶性肿瘤最常用和最有效的方法之一。中国的肿瘤患者中约有70%接受放疗,放射治疗可单独或与其它治疗方式联合应用。当前约有45%的恶性肿瘤可以治愈:22%为手术治愈,18%为放射治疗治愈,5%为药物治疗。放射治疗的主要目的是:对确定的肿瘤给予精确的辐射剂量,同时尽量使病变周围的正常组织受到最小的损伤,在根治肿瘤的同时以最小的代价取得患者长期高质量的存活。



林华彬

合富医疗CIA华东区业务经理兼C&I产品经理 上海

1997年 毕业于中山医科大学生物化学研究所获取硕士

1999-2001年 凡泰仪器公司销售代表

2001-2004年 冷泉港生物科技公司华东区业务经理

2004年 合富医疗CIA华东区业务经理兼C&I产品经理

术中放疗IORT是一个已经开展90多年的放射治疗方法,其不被广泛开展的主要原因是受到传统加速器的限制,病人术中从手术室到加速器室的来回转运限制了这一技术的发展,运输中可能造成的感染、麻醉意外等问题长期困扰着希望开展这一技术的医生。

近年来,IORT有了突破性进展,来自德国精工工艺的ZEISS公司介绍了他们生产的轻巧型迷你电子加速器,有自我防护及检查功能,兼具可移动的INTRABEAM术中放疗系统。这一全新的术中放疗方法可直接用于常规手术室,病人在接受术中放疗时无需搬运,拥有六个自由度级的电磁定位支架为治疗提供了全向性的固定及保障,小型直线加速器有30、40及50KV三种能量选择,搭配10公分长,3.2毫米宽的探针;可以深入全身的任何部位。搭不同尺寸的放射球腔(直径从15-50毫米)保证对于肿瘤切除后的瘤床放疗剂量均匀。兼容于头颅立体定向头架,可轻易开展颅内肿瘤的手术治疗。简便便捷的校准系统:确保X射线的剂量准确及发散的均匀度。

INTRABEAM在手术直视下,将放射线直接对准肿瘤部位,肿瘤切除后的残余并保护照射区周围正常组织不受照射。方法采用单次大剂量直射,又称为直接打击的放疗,该照射方法不利于肿瘤细胞的修复,超过了细胞存活曲线的“肩剂量”,显示出明显的生物学效应,并且最大限度地保护了肿瘤附近的正常器官和组织。

一、造福更多病患

无死角的放射治疗

能充分地暴露治疗靶区,能在直视下确定照射范围;使用探针经由生理检查的入路直接贴近病灶,或是藉由适当的放射球腔照射瘤床,保证了肿瘤目标放射治疗,提高了治疗的准确性。

可用于全身多部位术中放疗

在每一例手术中难免对患者产生影响,因此对于病患施予最大的保护便成为重要的目标。在手术进行中,选用合适的球管及能量采取近距离贴近瘤床治疗方法,有效让瘤床上残余的肿瘤细胞失活并



减少对病灶后方和外周正常组织的照射。包含颅内、胸腺肿瘤等病灶的彻底清除，都是非常重要的。

有效保护病灶周围组织

透过小型电子加速器，供给低能量、高剂量的治疗X-射线，并具有良好的等向分布，搭配将病灶周围可移动的正常组织器官移到照射区外或用防护软板覆盖重要组织器官加以保护，可确保病灶周围的正常组织不受射线的影响。

避免病患及手术人员过度暴露于放射源

高效的屏蔽软板能有效的减轻95%放射线的风险，从而保护病患及手术人员的安全。本系统提供了快速、安全的治疗，也避免了因手术进行至一半而中断了对病患的护理。如此贴心的设计造福了每一位参与手术的人员。

二、保持最佳的治疗弹性

INTRABEAM系统完美的结合了弹性与移动性。这两者是缺一不可，彼此依存的。这些特性对于手术团队以及病患而言是非常有效益的。

适用于多种类外科手术

INTRABEAM就术中放疗许多层面而言是非常理想的。小型化的X射线源(XRS)搭配精确定位支架，因此非常容易使用于身体的众多部位-例如颅内，胸，直肠结肠等。

节省适应各种手术空间

此系统不仅可以节省手术空间，亦能提供手术大夫极大的活动力。六个自由度级的支持手臂能帮助医师对任何肿瘤部位进行射源固定。精确定位系统可以使用于颅内头颈部位。在手术台及精确定位系统之间提供宽广充裕的工作空间。

快速的运转于各手术室之间

底部转轮设计可以让INTRABEAM快速且容易的在手术室之间移动，甚至穿梭于整个医院。因此可以快速的治疗病人，节省时间。无菌套的配置以及可高压灭菌消毒放射球提供病患及手术专家安全医疗环境的保障，以及轻松愉快的就医心情。

三、精准的治疗方式

在进行术中放疗时，精确及稳定度是非常重要的。INTRABEAM®系统的各个组成规格严格精准地相互协作，因此轻易的达到术中放疗对精度的要求。

放射源准确的接触病灶

INTRABEAM®就系统精准地将射线照射在肿瘤的中央或肿瘤的空腔。INTRABEAM®控制主体可以控制并确保剂量的准确，特殊参数需

求的一致性。系统于手术完毕后自动关机。关机后，放射剂量迅速减少的特质可使病灶周围组织及手术人员只接受最少的放射剂量。

精准监测放射剂量，高度精确定位

INTRABEAM®精确定位系统非常具有弹性。本系统在放射定位方面占有重要角色。只要位置被选定，INTRABEAM®精确定位系统的电磁定位机械臂会在整个疗程中锁定目标，直到手术完毕。

总结：提高手术效率，增加手术房周转率

一、INTRABEAM-弹性使用于不同手术间的外科手术

灵活穿梭医院各个手术间

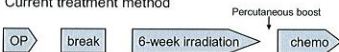
INTRABEAM®系统相对于传统加速器术中放疗，具有高度弹性及灵活性，可增加手术房之间使用率，同时降低伤口感染的可能性。

二、减少病人治疗时间- 医院更有效率安排病人治疗时间

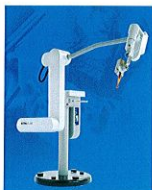
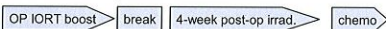
INTRABEAM®系统相较于传统治疗方式，采用较大剂量进行单次照射，对肿瘤的杀伤作用较强。有效缩短手术后放疗的时间，显著提高生存率。整个疗程在术后仍需6周左右的放射治疗，本系统经统计后仅需4周的时间，大大的提高了医院整体效益。

提供一个安全、方便及有效的放射治疗的设备，是合富公司在国内医疗领域的最大心愿。选择ACCURAY公司及ZEISS公司的前沿的放射治疗设备，代表了合富集团对国内临床肿瘤治疗的保证与品质承诺，更进一步宣誓了合富集团迈开脚步迈向崭新放疗领域的决心，并与各界的肿瘤外科医师及放疗专家齐心协力造福广大的病患。

Current treatment method



INTRABEAM® System



激情飞扬在三亚

2004合富集团半年会侧记



一叶小舟，即将接受大海的真实考验

提笔回忆三亚半年会已是冬季，打开记忆之门，一页页翻过，留在脑中最深处的三亚那一阵阵排山倒海的浪涛，及伴随着海浪飘进我心底的嬉戏打闹声。

三亚之美是人所共知的，美不在传说中的“天涯海角”和“鹿回头”，而在大海展示出的气势磅礴，看到大海，你才能真正体会什么叫“海涵”。

我们所选择的栖息地是五星级的山海天大酒店，最不能忘的是坐在阳台上，面临大海，看脚下—池碧蓝的池水，有时真想不归也罢，在那坐一辈子都不会乏。



罗俐娟

合富集团人事代理 上海

江西师范大学近现代史硕士

曾任 江西省抚州师范专科学校讲师

上海瑞克咨询管理有限公司人事主管

PCEC Informatics Shanghai College 行政经理

与年会不同的是：半年会的主题是Team building。我们摒弃了年会的豪华盛大，牛仔裤、T恤取代了晚礼服，汗水爬满了曾在年会中被修饰过的一张张精致的脸。我们在沙滩上和阳光玩游戏，拔河、接龙、扎竹筏、跳麻袋、合富会歌比赛……

说起跳麻袋，我们几个会务组的成员还被逼着跳了一回，我们只是抱着好玩的心情，而他们是要真枪实弹比赛的。曾有人密谋，要在晚会时把我们几个会务组成员扔到游泳池里去，可惜那晚的Party是在室内举办的，否则生平第一次尝尝落汤鸡的感觉也不错。

其实这话也只是事后说说，当时可是怕得要死。想想他们可真被我们几个小女子折腾得

够呛。有的人手、脚都被磨破了，鲜血直流；有的人体力耗尽还要做诸如跳麻袋等体力运动；有的人竹筏回来了，人却掉进了海里……所以被他们扔到池里理解恨也未尝不可。各位兄弟姐妹们，对不住了，现在还在记恨吗？05年年会，一定让你们好好享受。哈哈！

当然，有欢笑，就会有辛苦。每次办大型活动，会务组的小姐们必定会有一两位病倒。我在这特别想对以Maggie为首的总办的几位漂亮MM说声谢谢。每到大型活动，总办和HR就自然而然形成一个配合默契的高效团队。亲爱的MM们，握握手、道一声“合作愉快，继续努力！”

新年的脚步越来越近了，让我们展开想象的翅膀，期待明年半年会的异域之旅……



“耗尽”最后一丝力气



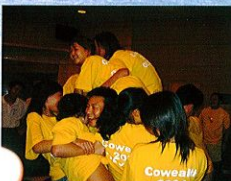
全体集水运动，手、嘴并用，积少成多



跳麻袋，拼速度



带球行走，紧密结合



“南极遇难”团队共存

半年会 来三亚 又吹风 又淋雨
有流血 有流汗 大家玩得开心
相聚过 才认识 会怀念 会回忆
总有他 总有你 在心中……

请跟随《朋友》的旋律试唱，会有心潮澎湃的感觉



刘明朔

合富医疗业务科技总监 上海

University of Central Florida 计算机科学硕士。

现任合富集团业务科技总监及兼管客服、物管、采购部门业务工作。
曾任辉瑞制药, GE Medical, 中美史克, 勃林格殷格翰等台湾分公司IT主管



2004管理层培训手札

常熟培训之我见

十月初接到HR通知要我十月23,24两天参加在江苏常熟举行的领导力提升训练, 心想又要和三亚半年会一样, 以全场最高龄之姿与年轻一辈竟竞, 心一横, 豁出去了, 仗着一身老骨头还算硬朗灵活, 奋力一搏就是了!

此次培训的目有下列五点:

1. 通过体验式培训建立团队信任, 增进彼此了解, 树立团队概念;
2. 加强管理者的自我激励与激励他人的能力;
3. 挑战个人心理舒适区, 提高自我心理素质;
4. 加强员工之间的沟通, 协调部门间的工作流程;
5. 提升管理者的领导能力。

两天的活动透过全员参与许多项目的 Team Building 来达到以上五点的目的, 以下就每一项活动项目——介绍其内容及所欲表达的意义:

给他力量, 给他信心



舒展筋骨, 热身准备



- (1)信任背摔: 信任是一切合作的基础; 体验团队中的信任是如何建立起来的; 挑战自我安全区。
- (2)盲人方阵: 体现 A 团队成员的沟通意识;
B 领导人及其领导风格对完成任务的重要性;
C 全方位的思维方式。
- (3)团队攀岩: 培养学员不断进取的精神; 深刻理解个人、小团队、大团队的相互关系; 通过设定具有挑战性的目标, 使个人和团队同时获得成功; 合理分配资源, 通过跨部门合作, 满足客户的需求。
- (4)生化危机: 了解高效团队的构建基础; 建立高效团队的基本理论与概念。



管理层培训留影



团队竞争舍我其谁

- (5) 灵光乍现: 了解客户关怀的重要理念; 提高对客户关怀重要性的认识。
- (6) Building Power: 了解高效团队的构建基础; 接受给予反馈的能力; 创造性解决问题的能力; 表达思想的能力; 了解组织变化对团队建设的影响; 如何在企业实际管理中运用团队发展法则; 了解参与式领导是如何在团队中发挥作用的。
- (7) 急速60秒: 阐述高效团队的十大要素; 了解个人价值对团队发展产生的影响; 了解领导力是如何在团队中发挥作用的, 并且与其它要素之间的关系。
- (8) 迷阵-疯狂市场: 团队目标与个人目标; 信息分享的快乐; 有效的授权、分工与合作; 培养高效的双赢思维。
- (9) 求生墙: 团队成员对团队的强烈归属感与一体感; 学员间相互协作、共为一体; 如何与他人分享经验; 如何在团队中有效地发挥领导力; 在团队中如何确定自己的角色, 以适应团队发展的需求; 激进的想法不一定是坏想法。

综观此次培训活动, 寓教于乐, 且与公司企业文化-CITI (Customer Oriented, Integrity, Team work, Innovation) 密切结合, 个人更深挚的期望参加此次培训活动的中层干部们都能经由亲身参与的过程学习如何领导团队完成目标, 并积极主动的应用到日常工作上, 做好准备迎接合富未来更壮大更璀璨的远景!



于娜

合富医疗服务代表, 济南

流光溢彩, 气势磅礴

COWealth Medical

山东省第十五次检验

医学学术会议
闭幕晚宴特别报道

思绪又从那天开始……

11月6日是个大喜的日子, 这一天结婚的特别多, 看着一路走来漂亮的婚车以及会场中那大红的喜字, 心中也暗自高兴, 冥冥中的安排, 让合富在今天承办了一年一度的山东省检验医学学术会议闭幕仪式。

会议的日程早早的就安排好了, 每个人的身上都肩负重任, 每一项工作都在有条不紊的进行。11月6日的太阳特别的灿烂, 而我们的心情也是如此的蓬勃着, 加急会议上, 张世功又强调了他在2天前说的几个要点: 1.合富承办会议的目标、目的。2.会议期间的效果。3.每个人的责任。……

紧张的工作从下午正式开始, 我的工作就是与会务组之间协调, 所有的费用都从我这里结算, 所以, 那一整天, 我的右脑用来处理事情, 左脑就用来管理我的钱包了。会场的布置基本结束, 因为晚上有专门为会议准备的大型专业艺术演出, 接待演员的车也准备妥当, 到了学院, 一行浩浩荡荡70余人在暮色中驶向了会场。

滴滴……还没有达到目的地, 一阵急促的铃声响了起来。“于娜, 快到了吗? 会场这里差不多了, 但是会议之前缺少司仪, 你快回来准备一下吧。”挂掉电话, 心里开始紧张起来, 虽然在上学的时候有很多的登台经历, 但是在合富还是第一次, 而且这么重要的会议, 我……, 开始默念开场白。

宴会的大厅灯火辉煌, 大大的横幅印着合富的名字, 看到它, 心里很是欣慰, 200多人的心里此时肯定也在想, 这是合富为大家准备的晚宴, 所有的自豪与骄傲鼓励我一定要作好一切。

会务组的领导都很支持合富，在百忙之中还指导我们该怎样去做，在一遍遍的嘱咐与叮咛后，组委主任意味深长的拍了拍我的肩膀：“姑娘，你行的！”我面带着微笑，大踏步的走向了讲台。

在介绍下，山东检验协会的领导和来自北京的检验前辈，公司经理的致辞把晚宴的开场推向了高潮。当胡柏坚经理特地把山东办的各位同事都请上主席台时我惊呆了，看着大家每个人的脸上都洋溢着与众不同的微笑，我的心情异常的激动，面对着200多个朋友，我们深深的鞠躬，以表达我们此时的谢意。

觥筹交错，问候寒暄，胡柏坚经理带领着大家向每一桌朋友敬酒。新朋友、老朋友：认识的、不认识的都从这一刻开始融洽。Mark Hu运用他一贯的幽默“手段”把气氛调节的特好。整个宴会顿时成了笑的海洋，清脆的碰杯延续着大家共同的心声。

宴会过后，由70余人组成的专业演出正式开始，精致的节目都是由检验组委会一一挑选的，缭绕悠长的女声二重唱、气势浩大的民乐合奏、意味深长的大提琴合奏都赢得了检验专家的一致好评。

演出结束，已将近22点，大家意犹未尽，纷纷合影留念，以留住这美好的瞬间，让友谊地久天长。

后记：

经过这一次会议，我深深的感受到了合富在检验界中的地位，选择合富是正确的，同时，也感受到了，合富就是一个大家庭，而山东办就是大家庭中的小家庭，每个人都竭尽全力，每个人都互相帮助，每个人都不计较个人得失，每个人都拥有一颗善良而赋有责任感的心。

我爱合富，爱合富这个家！！



觥筹交错，共聚友情



气势磅礴，民乐合奏

COAIM International

江苏省人民医院的 现代化管理及心得



王昆

合益信息销售代表 南京
毕业于中国矿业大学国际贸易
专业,平常比较喜欢旅游,登山,探
险……喜欢接受挑战,希望可以
超越极限,挑战自我。

21世纪的今天,人类社会正步入以信息技术与生命科学为核心的知识经济时代。运用信息技术推进医院管理是医院实现现代化的重要内容,医院的信息化建设也越来越受到业内人士的广泛关注。AIM II(局域数码网络多媒体播放及平台管理)系统也是适应了时代的需求应运而生的。

位于古城南京的清凉山麓,乌龙潭畔的江苏省人民医院,是目前江苏省规模最大的一所综合性医院,现门诊量7000人次。2003年底,江苏省人民医院为了营造轻松、有序的就诊环境,引进了AIM II(局域数码网络多媒体播放及平台管理)系统。


AIM II系统简单的说就象一个院内的有线电视台,旨在宣传医院领导的管理及取得的政绩、病人了解医生的最新信息、医院医患公告、病人分流指示、科普教育知识、挂号就诊导航、其他个性化服务等,是一套利用网络来进行管理的系统。

AIM II 门诊叫号系统的优势:

1. 采用多媒体的呈现方式,画面显示同时配合语音呼叫,直接显示和呼叫患者的姓名,让患者体会到更温馨、更直观的服务,在一定程度上减少了漏号的发生。
2. 跑马灯在屏幕下方滚动提示其他诊区的呼叫信息,方便公共区域或其他候诊区的患者了解情况,从而缓解候诊区的压力,减少医患纠纷。
3. 由计算机控制终端设备,方便快捷。

AIM II 宣教系统的优势:

1. 多元化的节目内容,可以加强医院各个层级之间的沟通,培养医院的独特文化氛围。
2. 宣传医院、宣传科室的一个阵地,优化医疗服务质量,缓解医患纠纷。
3. “医院宣传频道”与“一般有线电视频道”共存,接受知识与娱乐并存,提供住院病人更人性化的服务。



AIM II 系统的延展性很强，经过一年在省人民医院的应用，为满足院方的实际需求，我公司在原有系统的基础上，又开发以下功能：

1. B超室的刷卡叫号
2. 教育频道的建立
3. EIS (Executive Information System) 门诊饱和和预警系统

EIS 门诊饱和和预警系统，它是针对医院的管理者而开发的一套辅助决策系统，是为医院的管理者服务的，可以实时反映当前门诊运行情况，并根据门诊量的大小，向医院领导者提供是否需要增派医生的建议。

AIM II 系统本着从客户的实际需要出发，为客户“量身定做”开发所需的软件功能，AIM II 系统为适应时代的需要也在不断地完善和健全，希望广大的 AIM II 用户能给我们就这方面提供一些宝贵的意见和建议。

记得年初李总问我是做商务还是业务的时候，我已经被李总手把手的教了好长时间尝试接单了，但自己学的太慢老是没有结果；所以马上就决定做商务了（即BDR）。有幸赶上山东的好年景，也有幸有许多好兄弟姐妹共同奋力“抢收”“到季的收成”。编辑部的稿约让我有点“张飞领了绣花活”的味道，所以一直拖着，为了能让大家分享好运就把平时我们的工作过程和开会讨论的内容，心得整理如下。

刚开始就是找经销商，介绍公司、检验投资模式，有人认同有人质疑；反正就是把在公司学的招式轮换开了演练。最有趣的是MARK在哪儿开招商会，我总能煽动几个过去听，课上互动学习，课外掰开了侃；好像是热闹的有点乱，但一回来就报单子给我。



张世功

合富医疗商务代表 济南

有合作意向的公司我们称商务代理（以下简称SD）。

有幸做商务

古有“陶朱猗顿之富”的记载。

陶朱猗顿的积累财富如此快速，除了“早则资舟，涝则资车”“贱取如珠玉，贵出如粪土”“蓄五”“盐运”等经营策略外，最重要的是和当地人“分利”，把自己的生意扩展到哪里就和哪里的人

合作，甚至把自己经营的诀窍印成《箴言集》教当地合作者和百姓。这恐怕是有记载的最早的商务代理、经销商教育、市场启蒙的成功范例了吧。

不管是英雄所见略同，还是冥冥中的古今印证。“产品打开通路，通路带来效益”的策略让我们既避免了和各地经营多年的行业内的“豪杰”们竞争，又有效的和已经形成的商务通路良性合作使速度和效益得到了尽量快的增长。“通路”也有人称“渠道”，称谓如何不论，只是好水乐山见仁见智而已；重要的是选择，目的是对合作双方来讲都是最佳整合，所拥有的资源，经营的经验，人的能力，发展的方向，行业信誉，对合作的主观意愿积极性等都是考量的指标。

我们的生意是投资的概念，对医院来讲除解决一时的资金周转外，更重要的是方案要根据医院的情况量身订做，在比较长的合约周期内到位的服务。

COWealth Medical

投资是否可行，方案是否合适，合约执行能否顺利，SD非常关键，BDR的职责就是选择SD，配合SD评估投资的可行性，组织方案资料，保证合约顺利的执行。

SD要有足够的市场网络，获得充分的需求信息，例如：报单；还要有资金和人力、时间配合BDR对项目的宣传，取得足够的方案资料；合约签订后要非常诚信地履行服务。在激烈的竞争中，要想赢得客户，要靠SD和BDR在客户面前所有表现的总分。包括：所展现的公司形象，实力，介绍的生意模式、方案。由于市场的人性化，信任是最重要也是最难建立的。

信任有量的概念，医疗市场比较乱，公司大小不齐，决定其在区域市场有不同的客户群和生意层次；在同一个客户面前形成的信任度是有区别的，当客户和他做惯十万元的生意时，很难向他购买上百万、千万的设备。信任度是不断发展变化的，关键看如何运作，这就需要BDR有一定的专业素养，同时一开始就要和SD建立以绩效为导向的关系；当然要先培养足够的信任；对行业前辈要有足够的尊重和谦虚；懂足够多的当地区域的“江湖规矩”。先做人，再做事，自然交朋友。对于值得争取，自己“分量”够不上的SD可以请老总出面，往往有“狐假虎威”之效同时学习不少高招。

BDR对信任度足够敏感，别选错了店面！

善者必贵，贵者定稀！好的SD让我们BDR顿费思量好一番寻寻觅觅！

器械会学术会上、广告上、网络上、甚至招聘会上都有人去逛逛；有了行业基础的找熟人介绍，朋友传播；就象开店选址一样，客户调查比较难，但是最为有效。

选定SD和BDR就形成了虚拟的团队，开始了争取客户分数的“SHOW”。清楚的介绍生意模式，为客户分析“按揭买房”“借鸡生蛋”的好处；展示服务能力；表示服务态度；了解医院特点，调研所需信息尝试探讨方案。正是靠着把这一过程要做的尽量的毫无瑕疵，我们赢得了山东医疗届的认可，让合富的投资模式更快的推广开来，为山东医疗市场的购买力提供了可观的增长，让许多医院在资金短缺的情况下即时更换了设备，提高了为病人的服务质量。

从小仰慕江湖豪杰，游走于天下，集志同道合者济贫救困；齐鲁大地自古英雄圣贤辈出，和这许许多多的在医院管理、科室发展、事业运营方面颇有建树的院长、主任、经理们请教、交流实在受益匪浅，乐在其中！

为了培养配合中的默契，公司提供了许多机会让BDR和SD共同学习，以求达成共识，将客户、SD、合富合作三赢的思路得到尽量完美的贯彻。许多国际大公司都把渠道的培养和建设纳入企业发展的重中之重。例如：惠普专门建有经销商学院；天力士选送经销商的经理去读MBA，山东市场也大大得益于参加公司招商会的SD人次最多。

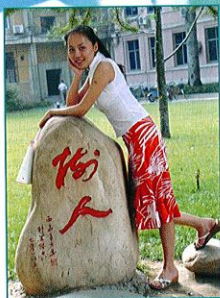
认同合富理念后的SD是我们的事业排挡，我们要合理运用他们的资源，决不能让本来就具有3000米耐力的队员跑马拉松“累死”在途中，也不能让本来咬咬牙能跑到终点的队员因为一时的松懈功亏一篑。前进的过程中我们要不断的了解对方状态，该提醒时一定要提醒。

COWealthGroup

大家好！我是徐晓娟，04年8月加入合富的大家庭，在这里我学习了很多也成长了很多，快乐时光总是过得很快，转眼我到公司也快有半年了。回顾走过的日子，点滴回忆都是那么弥足珍贵，我将自己的感受记录下来，希望能和你分享，相信飞逝的日子里积淀的感动会在我你心中引起共鸣！

服务代表 对我的

说实话，初入合富时，我就被这里的培训所吸引了：作为一个医疗行业的NEW COMMER，作为一个尝试职业生涯转型的NEW COMMER，在培训的日子里，我痛快的吸取着对自己而言陌生而新鲜的每一个讯息，我的大脑每天都由于“喜获”新知而兴奋。这种热血沸腾的感觉正是我所希望的，从那时起我就明白，合富对我而言，犹如涉足书海的小女孩面前的巨大图书馆，这里有我需要汲取的知识与能量。随着工作内容的展开，培训时学的理论知识开始因为每一项工作细项而生动起来，一切变得触手可及，我也被冠上了“服务代表”的头衔。记得当我穿上人生中第一套职业套装去拜访客户的时候，我完全是在客户面前“表演”，对！是“表演”！我几乎没有给对方太多反应时间，只是在言谈中寻找培训对白的痕迹，然后就全套照搬，当中间出现新状况时，我开始局促起来，好在客户是一位慈祥的老主任，宽厚的收起我的名片，告诉我需要时会和我联系并礼貌的和我道别。从那里出来后我沮丧极了，虽然达到了拜访的目的，但是我知道自己的临场表现糟糕透了！



徐晓娟

合富集团服务代表 上海

游刃有余？对！我需要的是这个。可是为什么我表现得不那么得心应手呢？回到公司后，我和新闻同事分享了自己的感受，他们给了我极大的鼓励，讲了一些自己销售成长的故事给我听。我很快释怀了，我知道我要开始挑战自己的习惯了：从一个做了二十多年的被服务者的角色转换到一个服务者的角色。曾经一段时间，我每天做的最多的事情就是和工作伙伴们相互学习，倾听他们“表演优秀”的华彩篇章，分享自己的点滴感受，那些以诚相待的青涩的转变的日子，是我成长最快的时光……

“记得要微笑”，“要清楚自己的拜访目的，无论拜访时间长短，一进一出间一定要从客户那里得到资讯才可！”，“与客户交朋友，让他逐渐习惯与你交谈‘客户时而态度不好是很正常的事’……我把这些写在自己的本子里，每当有新的感受，我就加一条进去，短短几个月下来，我的本子里写的密密麻麻，我也觉得在这些不断自我总结的日子里自己蜕变了很多！”“服务代表”这四个原本是头衔的文字开始在我身体力行中用行动表现出来了。偶尔我也有和其他服务代表共同拜访客户的经历，每一次，我都会做一个观察者，看不一样的“表演”，我发现，原来可学的东西很多，同一个目的，不同的表演方式，结果会大不同呢！“怎样做才能有效呢？”“怎样才能服务于客户的同时达成自己的愿望呢？”这些问题几乎成了我拜访客户前必定考虑的问题。通过对“服务代表”这四个字的反复推敲与实践中的反复印证，我越来越觉得在职业成长的过程中，当我学会翻过一个小山岗时，就会有更大的挑战在我面前，谓“此学绵绵无绝期”，我必须学习翻这更高的山峰，而在这一学一翻之间，我的臂膀更有力，我的行动更矫健，我也更期望踏上更高的山峰了！所谓无限风光在顶峰！我徜徉在碧海茫茫的征途上，期待那一天的到来！

在合富的每一天，我都是个学习者，观察者，模仿者，那些不断挑战与自我挑战的经历，相信会成为我生命中最美丽的记忆！“没有什么投资是比对自己的投资更大的投资”是我在合富学到的一句话，我觉得在这里工作的每一天都是自我投资，自我学习的一天。我积极的享受这样的日子“学并快乐着”，期望着与公司的共同进步，在更大的舞台上表演自己的华彩篇章！

意义

COWealthGroup

我的合富体验

-广州办事处成立的历程

2004年5月初，带着对新生活的企盼我来到了广州，整天穿梭在各式各样的招聘会现场，也正是在这个时候，一个偶然的机，让我有幸加入了合富这个大团队。2004年7月1日，我正式加入了合富，合富给我带来了新的工作激情，从最开始的应聘过程到入职后一个多月的系统培训，都让我感受到了合富的规范和用人的严格，从来都没有参加过象合富这么严格的培训，在培训的过程当中虽然经历了挫折，但却给了我很多启发，对自己的发展有了一个新的认识和定位，是我的职业生涯当中一个难忘的经历。

2004年8月14日，从上海总公司培训结束返回广州，动力和压力同时向我袭来，起初到广州的我是从事BDR和BSR的工作，当时还有另外一个工作就是协助同事马娜做广州办事处筹备的工作。

离开了上海总部，独自一人回到广州之后，工作并没有当初想象的那么顺利，对广州市场的不熟悉和对我来说一个新的销售模式的适应过程，都阻碍了工作的顺利开展。

离开了上海总部的一个大团队，有时会感觉到有点孤单，因为广州当时只有四个人，平时大家都在忙各自的业务，虽然有时大家会约个地点聚聚，交流一下工作情况，但始终都觉得少了一个大家固定聚集的地方，心里一直盼望着广州办事处能够快点成立。

今年的8月份，合富广州办的地址已经确定，坐落在广州市繁华的东风东路上，第一次到广州办的时候是在回广州工作后的第一个礼拜，和同事相约在广州办见面，那时广州办什么都没有，只是一个空房子，但脑中仿佛



徐丽

合富集团服务代表 广州



门厅一侧



办公区一隅

已经呈现出未来同事们在此忙忙碌碌工作着的画面。之后，广州办的筹建工作就陆续的展开了，那时和同事一起寻找合适的装修公司、强电公司、家具公司，一切工作都在有条不紊的进行。到10月中旬的时候，装修、强电工作都差不多进展完毕，开始布置办事处的电话和网络系统，以及家具进场工作。10月下旬，办事处基本的硬件软件设施基本到位，还记得第一天到办事处正式上班时候的情景。那天，我们广州的所有同事都非常高兴，终于在广州我们有了一个属于自己的办公室，属于我们的一个合富的家。

现在，我接手广州的收款和办事处行政工作，在合富生活了五个月后，经历了很多，也学到了很多，尤其在协助筹建办事处的整个过程中，看着空荡荡的房子到现在宽敞明亮的办公室，虽然遇到过困难，但乐在其中，因为这里寄托着希望。合富让我成长，我对以后的工作充满信心，我相信这里是我新的开始。

合富广州办的成立也是合富广州市场拓展的一个里程碑，合富广州发展的宏伟蓝图从这里开始。相信合富广州办的未来会越来越好，合富的发展会越来越越好！

COWealth山东印象

COWealthGroup



一路走来，有朋友的日子总是幸福的。合富却给了我更大的收获。

周末的一个下午，大家讨论起了年会的事情，总部也发来了Mail，说今年的年会依然很热闹。我和闻华，还有元淑都没有参加过，不依不饶的让“元老们”讲一小段儿来饱耳福。

屈指一算，来到合富已经历了三个季节了：夏—秋—冬。每一个季节所诠释的内容都不尽相同，还记得五月的时间，天气不是很热，“初来乍到”的我们与来自不同省份的朋友做一期培训，很喜欢合富能提供给大家这样的学习机会，这不是其他的公司所能做到的，对于我们来说，唯一的感受就是“珍惜”。



七月了，我们回到济南，开始正式的上班，那时办公室条件一般，却没有挡住丝毫的工作热情，正如这个夏天一样，陆续的，安“新家”的工作就落在了新任办事处行政助理张闻华的身上。说到这里，M#张（我一贯的称呼）来了兴致，对那段“刻骨铭心”的日子记忆犹新。

：) 刚刚接手助理的工作以为不会那么难，谁知当所有的事情都来临时才发现自己的不足，让我觉得最难的就是装修了，在这方面不是很懂，需要用大量的时间来监督工作，公司的验收是很严格的，这也让我不能有半点的疏忽大意，还好，大部分都已经就绪，很高兴合富能给予我这样一次亲身体验的磨练机会。另外，我还担当BSR收款的重任，还希望山东办的同事们一如既往地支持我。（我可是管家哦，一阵窃笑……）

程元淑给我的印象很深，她婉约，从容，是个很气质的女孩子，我一直都是她的Fans，说起她结婚那天来参加合富的面试，她又咯咯的笑了

：) 那天Penny一直与我联系，当她知道我正在结婚时也感到惊讶，当我们面对面，即时就被合富严谨的工作态度和礼貌的谈吐深深吸引，私下里就“心有所属”了。培训过程中和大家成为很好的朋友，BDR的工作对我来说是个挑战，需要多方面的市场经验和敏锐的判断力才能更好的把握，最初的工作让我不能适应，合富的工作模式比较特别，虽然在合富做过很长时间的直销，也与经销商配合打过很多单子，但在合富却大不同，既是挑战，不想认输那就要做好，多想多问多做多配合，



张世功和陈鸿一直在鼓励我，山东办的同事也给了我很大的帮助。值得欣慰的是我很快融入了山东办这个大团体，也适应了BDR的工作，相信我会做的更好。

元淑，给我们讲讲你的文雅之道吧。

：) 呵呵，每个人都有自己的优点，我还希望自己能拥有你活泼可爱的一面呢，我想，山东办真的是一个很团结的集体，能和大家共事很幸运。（鼓掌……）

张世功，第一次见到他是在04年2月份的时候，那时他讲话不多，俨然一副稳重大哥的样子，现在接触多了，发现，原来他也那么“和蔼可亲”啊，因为他是山东办年龄最长的，所以，私下里，我们都叫他“老年人”。

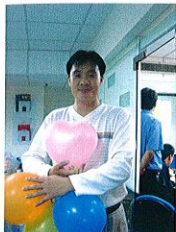


呵呵，现在好像已经习惯了，也常常称自己是“奔四”的人。但是，静下来的时候我也挺感慨的，他确实就像是一位大哥，时刻在关心和照顾着我们，无论是工作还是生活。

山东办事处有3位外援，陈鸿、陈立、王鸿飞。我真的很佩服他们，特别是陈立，离家那么远，一个人在山东，挺不容易的，但为了工作，还是坦然面对。不过，我们都舍不得让她离开了，都劝她在山东找个婆家，陈立的性格活泼开朗，是个很精明的小女人，在工作中一丝不苟，在生活中体贴亲和。一想到她还是要回湖南，心里就不是滋味。



：) 哈哈，娜娜，不要那么伤心，我们在山东共事的日子每天都是快乐的，我又何尝不想留在这里呢？刚刚来到山东的时候，也会想家，但办事处每个人对我的关心，让紧张的心情马上平静了下来，接下来张世功主



任在生活和工作上的关怀让我顺利的成长,也开始出成绩。几个月下来虽然体重增加了5公斤但是我还是舍不得各位同事。正是你们给了我团队的温暖,相遇的机会一生中也许就一次。我很珍惜在这里的每一天。是合富让我们在了一起。我们一起组织检验年会,一起讨论会议中的每一个细节,一起解决工作中的困难。这些都是我不能忘记的。山东办永远是我最爱的地方。

“陈鸿,我们第一次认识是在上海回济南的飞机上,对吗?”

“是的,那是你第一次乘飞机。嘿嘿,(……他被禁口,以防止他说出有害我形

象的事情)

：) 非常感谢李总,王总把我借调到山东这块福地,使我在思想上,成绩上成长了许多,当然更归功于山东办这个和谐的大家庭,使我在工作上每时每刻都会得到支持和帮助,不会有丝毫的孤独感,永远会有一种前进的动力。任何一位来山东办出差的合富员工都会讲一句话:山东办真的好让人留恋!也有人问我山东与北京相比呢?我认为一个婆家,一个娘家,都很好!!!



王鸿飞算是新员工了(我骄傲的称自己是前辈),他是目前能进办事处的,是个东北小伙子,不远千里来到山东,一定有很多感想吧。

：) 其实,山东和东北没有太大的区别,人都很豪爽,很好相处,特别是咱山东办,团结一致,让我倍感亲切。领导(他指的是张世功)很支持我,害怕我不适应山东的生活,经常问寒问暖。很耐心的教导我做BDR的要点。我们一起讨论案子,带我学习一些细节,这让我很感动。在合富,让我拥有了最大的财富,让我学到了最宝贵的知识。希望每个人在合富都能得到更好的发展,希望山东办越来越好。

接下来,接下来就是合富的老员工了——沂新。说到沂新主任,我还真有点不好意思。第一次见到他,是在王总来济南的时候,我错把他当成了司机。这让一时间成了新闻。沂新主任在合富已经6年了,是山东维修部的第一把螺丝刀(可以这样说吗?),几乎所有的客户都在赞赏他的时候,我才真切地感受到了他的魅力所在。这让我不由得心仪起来。

：) 没有那么“严重”。工程师嘛,讲究的是真本事,这是骗不了人的。你修的好不好对不对,客户心里都知道。所以,工程师一是要技术好,二就要求人品高,三就是具备敬业精神。工程师不好销售,这个工作没有正常的上下班,哪里有需要我们就到哪里去,医院白天一上班就要做测试,所以,尽量不耽误客户的使用才是关键。客户满意才是咱合富的宗旨。这也少不了山东办同事的支持,没有你们的及时反馈,哪有我们工作的接洽呢?大家共同进步!!

除了合富医疗,还有合益信息和A&Z部门,目前山东办是井小龙和范俊鹏负责。他们对跨部门的支持很大,他

们都不善言谈,但在业务上却都是屈指可数的。范俊鹏一直都是A&Z部门的销售骨干。井小龙是合益信息的工程师,高科技方面找他绝对没问题。在新办公室成立之际,电脑布线,网络连接都是他“灵巧”双手的成绩。真的是无私的奉献啊,不知道二位有什么要讲的吗?

：) 范&井异口同声的说:我们没有什么好说的,这都是我们应该做的。只希望山东办在大家的共同努力下,越来越火!!(又鼓掌了……)

李海峰是新来的工程师,这给山东的维修队伍增添不少气色。



：) 到山东办事处已经一个多月了,虽然在办公室的时间不多,但是还是感觉到了这个集体的温暖,大家在一起总是感觉良好,气氛融洽,大家互相帮助。有一次,我在医院维修机器,天气很冷,仪器配件到了,可没有时间去取,一个电话,于娜马上坐车过来送到医院,而且当时已经下班了,还说要什么帮助尽管说。一句话看似平常,让人感到非常温暖。其他同事也是一样。在工作上,沂新主任耐心教导,给了我很大的帮助,我要特别的谢谢他,相信我会做的更好!



最后就是我了,我很简单的,在合富认识了那么多多力的前辈,年轻活力的同事,从BSN的道路上我是幸运的,要学习的还有很多,在合富这个环境中我会坚定的走好每一步。在此要感谢在上海支持山东办的领导和同事们:李总、王总、Mark、黄老师、Jacky、Vicky、Virwin、Lihon、yoyo、Yanmay、Vanessa……太多了。

好了,这就是我们山东办事处。

希望明年能带给大家更好的消息。



■ 群星汇聚 2004年第三季度CITI群英榜

■ 群星汇聚

C WealthGroup

2004年第三季度CITI群英榜

SomeStar



CUSTOMER ORIENTED 客户导向

赵宝宏

维修部

在与鸡西中医院操作人员沟通时，不但耐心指导客户操作，还主动关心客户在其他应用方面的问题，解决了仪器测试结果不稳定以及试剂应用中的问题。



INTEGRITY 道德规范

宋巧玲

CS

在促销过敏源试剂及纸片中，表现优秀，为公司减少库存。



CUSTOMER ORIENTED INTEGRITY 客户导向+道德规范

华北维修团队

Leader 陈鹏

自陈鹏调任华北维修经理以来，华北区的维修状况得到积极改善，即涌现出如陈磊这样的优秀新人，所有老员工也是兢兢业业。特别是在通州区中医院的维修中，两次连夜往返客户与公司，以优质服务赢得全科室人员的一致好评。



TEAMWORK

团队合作

汪艳

总办

“在繁重的日常工作中尽心尽职，尤其是在北办新办公地点的选择工作中认真细致，尽量为公司争取更多优惠。”

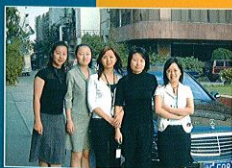


INNOVATION 积极创新

黄明山

财务部

在代理BSR经理的工作中，主动参与与经销商的沟通协调，在合约、经销商、A/R等方面积极支援前线销售部队，积极提供有益的建议和可行的解决方案



TEAMWORK INNOVATION

团队合作+积极创新

HR团队

Leader: Lily

在组织三亚半年会中，与市场部精诚合作，让所有参会员工精神振奋，圆满完成公司举办半年会激励员工的目的。在新人培训和招聘工作中，经常牺牲休息时间以达成工作任务，特别是在9月的销售人员培训中，她无条件放弃国庆长假，为冲刺年底总目标培养新人。



个人榜

CUSTOMER ORIENTED

客户导向 马常顺 维修部

“负责17台生化仪和一台血球仪,是维修部负责仪器最多的工程师,他在休年假期间还出差修机而未补年假。在支援维修辽宁本溪第一医院维修时,用户对其服务非常满意。同时协助康盖生化仪在辽宁沈阳的展出和BSR部门应收帐款的回款。”



INTEGRITY

道德规范 朱莺 财务部

作为财务部的一员, 高度配合BSR团队, 协调并及时完成开票工作。在CMS的升级过程中, 提供多项建设性意见, 并主导CMS与天心应收帐款的对账工作, 使CMS的信息与天心的信息能一一对应。自接管合约管理后, 更是对客户合约用心管理, 仔细维护, 更正多项历史合约数字错误, 进而维护公司利益。



C Wealth Group

2004年第四季度CITI群英榜

star



TEAMWORK

团队合作 耿秋萍 A&Z

年底部门冲刺业绩, 标案数量多, 为协助队员制作标书牺牲周末休假完成任务。同时, 她还积极协助Richtek制作标书, 并将个人的经验教予该部门的同事。对于其他部门的同事提出对A&Z的相关问题能予以仔细的回答, 如每次蔡司货品到后, 她积极与蔡司联系, 取得了设备说明书, 配合物流部门的工作, 使货品顺利通过商检。



INNOVATION

积极创新 沈立达 维修部

始终把工作放在首位, 遵守职业道德, 客户随叫随到, 经常通宵维修机器, 短暂休息后第二天继续工作。如有一次宝山医院深夜叫修, 他从23:00一直修到凌晨3:00。除周六周日经常加班支援外地维修之外, 其还利用工作之余时间刻苦钻研, 目前已经将Konelab原厂配置的英文操作软件汉化成中文界面, 操作直观方便, 客户更能接受, 同时可以节省将来必须要配置的中文电脑, 从而为公司节省成本!

团队榜



CUSTOMER ORIENTED

客户导向 客服 Leader 朱国红

客服部在服务中总是兢兢业业,不厌其烦的提供最优质的服务,在江苏省射阳市中医院的个案中,在客户不了解情况而导致对公司有不满情绪的情况下,积极协调工程师、经销商、客户,使较棘手的电脑问题在一周内得到圆满解决,在稍后的回访中客户表示非常满意,并感谢公司提供的服务。

INTEGRITY

道德规范 保安 司机团队 Leader 龙志明

本季度在波特曼举行的展会期间,司机团队与保安团队积极配合,司机团队在凌晨两点依然开车往返于公司与展会之间执行客户用车任务。保安团队在相关部门同事已经下班的情况下,主动协助总办及相关同事准备资料。同时,司机、保安团队还积极为其他部门提供良好的服务。如廖佃刚在次日清早有出车任务的情况下,当晚往返于江苏南通第一人民医院送周明文参加竞标,获得了竞标成功。遇维修部夜间紧急维修用车,司机毫无怨言,经常深夜驱车赶往宝山、外高桥等地医院,积极协助维修任务。保安团队在合康工厂的搬迁、旧厂房移交和新租房的装修期间,在许多个周末,保安人员放弃休息加班加点充当“搬运工”的角色,及时协助完成任务。



TEAMWORK

团队合作 山东办 Leader 张世功

在山东办工作的有临检神龙队部分队员,有维修部的员工,有合益的工程师,还有A&Z的人员。虽然不隶属一个业务部门,但却形成一个实质意义上的团队。张世功虽然不是这个团队的行政授权领导者,但却当了实质上的凝聚者的角色。整个山东办的员工对外来支援的陈立、王鸿飞等给予积极的关心,使他们没有离家的孤独,充分感受到山东办大家庭的温暖,所有员工不分部门,积极合作,只要工作需要,都积极相互帮助,比如合益工程师在办公室装修中,协助行政部门装修布线;BSR在工程师需要支援时,在下班之后也立刻提供帮助……目前,山东办已成为公司士气最高的团队,由于所有办事处员工的精诚合作,销售业绩也是最令人骄傲的。



INNOVATION

积极创新 金钱豹队 Leader 黄明山

自9月以来,全体BSR人员积极响应公司提出的挑战冲刺目标号召,截止于12月15日,圆满完成阶段性挑战目标,先后解决吉林市院、庄河四院、凌海中医院、蓝山县人民医院、德州联合医院、华东医院、上海七院、广东省水电二院、莱青中医院、侨联医院、洛阳中医院、滨州市人民医院等12家P&A客户回款,回到正常轨道,有效地支持了公司新业务发展,为明显改善财务指标结构作出了贡献。

2004年

合富大事回顾

- 2004年2月28日-29日，合富集团在风景秀丽的浙江临安青山湖召开“2004合富集团用户年会”。来自上海多家医院的客户在青山绿水怀抱中度过了难忘的两天时间。通过本次会议，合富与用户在总结了2003年工作的同时，揭开了2004年新一轮合作的序幕。
- 2004年，合富集团在北京、上海、长沙、南京、成都、青岛、武汉等地共举办9次“合富集团商务代理招商会”。招商会反响热烈，在北京、长沙等城市甚至举办了两次之多。合富凭借成熟的合作模式，优厚的代理商制度凝聚了一大批医疗设备领域的公司共同开创“合作致富”的美好前程！
- 2004年合富集团的两岸学术交流活动组织工作成绩骄人，分别在3月1日-7日，3月24日-4月11日，6月16日-24日，10月20日-28日四次组团前往宝岛台湾参加“两岸医学管理交流及培训”活动，赴台医院数超二十家，专家总人数数十人。与会专家们这几次活动中，有的是与上海医学会联手，有的是应“全国城市医院文化协会”之邀。专家们纷纷称赞活动内容丰富充实，收获颇丰。全国城市医院医院文化建设协会会长黄厚甫教授更是欣然为第八期合富通讯提笔奉上一篇佳作，将他“对合富”“细微之处见真情”的服务的感受诉诸于笔端。合富通过这样的活动加深了两岸医学专家的实际交流与互动。
- 2004年4月15日，合富集团藉“2004上海检验医学年会”召开之际，赞助了名为“合富之夜”的开幕晚宴。当晚，将近五百名的用户出席晚宴，上海市政协副主席石四箴应邀并在会上发表讲话。本次活动盛况空前，并创下了合富集团举办活动与会人数最多的记录。

■ 2004合富集团用户会



■ 合富之夜



■ 武汉用户交流会



COWealthGroup

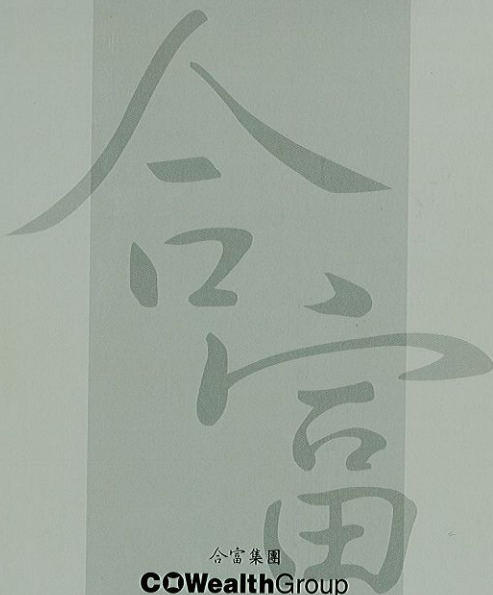
- 2004年7月8日，合富集团、拜耳公司以及来自上海多家使用拜耳1650全自动生化分析仪的医院用户齐聚上海西郊雅致清新的龙柏饭店，大家一起分享使用拜耳1650全自动生化分析仪的心得和体会，气氛非常融洽和谐，用户还特别感谢合富集团提供这样的平台，让大家有机会交换意见，联络感情。本次会议充分体现了合富担当国内医院与国外先进医疗设备供应商的桥梁作用。
- 2004年8月6日-9日，合富集团携手拜耳公司在桂林举办新产品发布用户会。会上展示了拜耳的新产品120全自动血球分析仪，这也表明了合富一直在积极寻求及引进更新技术、更高品质的产品的决心。
- 2004年9月10日，应当地经销商和医院用户的盛情邀请，合富集团在武汉举办用户交流会。
- 2004年11月18日-22日，合富集团参加了在上海波特曼丽嘉酒店举办的“第三届上海国际神经外科大会暨第三届亚洲神经肿瘤会议”。会上，合富首次携新项目立体定位射线手术平台CyberKnife和光子放射治疗仪INTRABEAM IORT参展，吸引了众多神经外科及肿瘤放射领域的专家学者莅临展位。合富集团在2004年取得以上两项高科技产品的中国唯一行销代理权。此次展会为合富进入新的市场领域奠定了坚实的基础。会议后合富开始筹备自合富成立以来最盛大的会议“二十一世纪前沿立体定位科技在神经外科及肿瘤治疗上的应用暨泛太平洋地区立体定位射线手术平台及光子放射治疗仪研讨会”。该会议将在2005年1月17-18日举行。

■ 合富商务代理招商会



■ 两岸学术交流活动





合富集团

COWealthGroup
www.cowealth.com

合富生化科技股份有限公司

上海总部 T021-3414-4555 F021-6408-2819
台北总公司 T8862-8667-1188 F8862-8667-1166
北京办事处 T010-8497-2956 F010-8497-2938
济南办事处 T0531-6080-216 F0531-2087-096
广州办事处 T020-3821-0960 F020-3821-0833

美国合富管理顾问股份有限公司

58-07 185 St. Fresh Meadows NY 11365 USA

合富医疗科技贸易(上海)有限公司

上海合益信息技术开发有限公司



中国上海市宜山路711号

T (86) 21-3414-4555

F (86) 21-6408-2819

维修服务热线: 800 820 3308

试剂服务热线: 800 820 6091