

## 机工社携手万里红讲述最实战商务礼仪

商报讯 7月21日,中国形象设计协会专家团礼仪学首席讲师,实战派礼仪专家万里红女士应邀机械工业出版社之邀,前来北京参加在北京图书大厦举办的“礼仪成就人生”分享会暨新作《最实战商务礼仪》签售会。活动现场,万里红充满激情的演讲吸引了几百名读者前来倾听,更有一些粉丝早早在门口守候。在递送名片、握手礼仪等互动环节读者踊跃参与,把活动推向高潮。现场200本书销售一空。

在当今竞争激烈的市场环境中,拥有“软实力”已成为一位商务人士获得成功的筹码。礼仪也不再仅仅是面子工程,而是用发自内心的“敬”来待人,这正是万里红想要向读者传达的心声。《最实战商务礼仪》以作者多年旅居海外的所见所闻为切入点,将中外礼仪的异同娓娓道来,并用大量在商务场合发生的情景图展示怎样做才是知礼、懂礼、行礼,希望能帮助更多的人完善与提升自己。(刘)

# 加开经销商会向实效转型

■商报讯 刘志伟

## 避高峰、拔质量:经销商交流日常化

经销商会议由岁末年初举办向日常化举办的改进,是其实效转型的首要因素。化学工业出版社销售公司总经理王向民告诉记者,“一方面避开集中在年底年初的出版社开高峰会,且开会地点也有多种选择余地;另一方面,年底年初也是各单位总结全年工作比较繁忙的时间,参加会议单位往往不能安排人员参加。所以经销商会议我们一般安排在平时。”

机械工业出版社销售一部副主任彭晓婷表示,“我社的经销商大会往年都是在岁末举办,但今年我社的想法是把书店人员进行细分,举行不同类型的经销商会议。比如专门针对柜组人员的,会在年中举办柜组长交流会,针对书店采购经理的一般在10月份举行交流表彰会,针对书店高管的一般在9月份举行高层论坛。这种进行细分人员的定制化会议,有利于会议内容的更好落实,会议精神的更好传达,已达到社店双方的共赢。”她强调,“我社的经销商会包含书业形势分析、销售数据汇报、来年新品展示等内容,近年来增加了书业知识培训、产品知识竞赛和邀请企业培训师现场讲座的一些新内容,受到与会代表的一致好评。但也有一些突出的问题,如:在邀请企业培训师的时候遇到所请老师水平高,但对书业针对性不强的问题,这就需要之前甄选培训师并与之详细沟通讲课内容,才不至于让与会者觉得浪费时间。”

人民军医社发行营销部主任胡仲清告诉记者,以往在年初,军医社的经销商会分别针对新华书店和医学专业书店召开。2012年元月的北京图书订货会,军医社暂停了新华书店交流会。一方面,新华书店作为综合性的连锁书店,订货会期间需要参与的经销商会繁多,影响交流工作、交流感情的质量;另一方面,新华书店业务人员中,有医学知识背景的较少,个人负责的出版社多,在进货品种甄选、数量及出货的方向等方面都较难把握,需要出版社着重介绍才行。

正是为了避开出版社集中召开经销商会的高峰期,提高交流质量,集中精力解决问题的考虑,军医社才暂停了订货会期间面向新华书店经销商会,而医学专业书店面向的出版社相对较少,订货会期间的交流会照常。据他介绍,4月10日,军医社在南昌召开了华东、华南地区11个省市的区域性新华书店交流会;4月26日,在西安召开了西北、西南、华北等10个省市的区域性新华书店交流会。主题是介绍该社近两年在部分地县级新华书店进行畅销书推广的试点情况及扩大试点的设计,这两次交流会基本达到预期目的,在如何解决不好卖的书长期占据书架,将好卖的书挑选出来推荐给书店和读者等问题上达成了共识。胡仲清透露,军医社的畅销书试点非常成功,试点品种的销售码洋比例达66%左右,试点品种动销率达80%左右。因此,才重点将此作为议题在会议中同书店一起讨论。

中国人民大学出版社第一销售部主任郭毅告诉记者,“我社经销商会一般在年底或者年中举行。关于出版社确定经销商会的时间,更多应该是结合自身整体规划,并充分考虑参会具体经销商的时间安排、行业特点规律来确定,这样感觉效果会最好。”他分析利弊说,“平时举办,有利于针对全社相应时期的规划和工作开展适时地沟通,并且容易使需要邀请参会

经销商会不能局限于轻松的娱乐餐餐或是枯燥的开会吃饭,既需改变创新,也要解决问题。至于经销商会该如何向实效转型,多家受访者也纷纷依据出版社已有的实践经历建言献策。

商性和经营特点,召开针对性的会议(如教材会、馆配商会等),规模不大,注重沟通效果。”

人民邮电出版社每年在清华大学举办的经销商高层研修班也是很好的经销商会案例。该社发行经营部副总经理蒋艳介绍,“人邮社在今年7月将于清华大学举办第六期‘出版发行业现代企业高层经理人研修班’。自2007年启动‘邮电致远奖学金’计划,与清华大学合作,已成功举办了五期研修班,期间邀请了300余位合作伙伴参与学习,从而使越来越多的行业精英们在‘更新观念、开拓视野、扩展知识、提升能力’的道路上迈入领先的行列。我们主办的研修班业已成为出版发行行业高层经理人的一个盛会,其目的也是希望能够秉承‘学习、思考、沟通、分享’的理念,为推动书业创新,应对书业变革积蓄了能量。”

科学普及出版社也结合自身优势,扩展了经销商会的方向,该社营销编辑齐宇透露,“每年一度的全国中小学图书馆暑期高级研修班是中国图书馆学会中小学图书馆委员会为全国中小学图书馆教师组织举办的专业研修班。2011年,我们与中国图书馆学会中小学图书馆委员会协商,决定冠名‘科普杯’全国中小学阅读指导课优秀课件评比活动,为规范全国中小学阅读指导课专业水平作出贡献。”

针对经销商会如何改进以更好地为出版社服务等问题,郭毅也分享了几点看法:“经销商会不能当作一个例行公事和任务来完成,而是要出版社精心规划,明确开会的目的和内容,再组织举办经销商会,才能达到效果。经销商会在出版社成本等方面可以承受的的前提下,当然是一年至少一次,但是,会议的目的可以更清晰,比如今年主要是回馈客户,密切客情,那就不妨把会议搞得轻松简单一些;如果是有很多工作要探讨或者达成,那就充分准备会议,搞得有组织有条理,尽量达成会议效果,而不是最后不了了之。出版社还应放下身段,多主动去倾听经销商的想法和意愿,尊重他们的活动规律和特点,找到最能引起共鸣的时点和工作,来组织经销商会议,才能真正起到效果。此外,经销商会应该务虚更务实,毕竟搞清楚参会的都是经销商,而不是上层领导等官员,更应该着力于双方发展,群策群力,开诚布公。务虚可以,但是更务实。这也是经销商最需要的。”

的经销商都能到齐参会,保证会议的沟通效果最大化。会议时间地点选择和人力物力配置方面比较宽松,节奏控制更加自如,可能会涉及到一些的经销商伙伴交通人力等成本额外支出,不过总的来说,经销商伙伴很大程度上也更愿意参加平时举办的会议。当然,如果年底没有经销商会,经销商伙伴对于全社当年情况及下年整体规划会缺少相应信息把握,也会觉得少了一点声音。年末年初举办,有利于就全国订货会等契机集中广大经销商伙伴参会,并且出版社交通成本更加可控,是一次客情联络增加了解的好机会。但是,如今这个时段各个出版社经销商会扎堆,也造成了经销商伙伴分身乏术,更多流于串场形式,实质效果大打折扣了。”

## 谋创新、求效益:出版社行动需务实

多家受访者在采访中也向记者提到,希望在经销商会中有所创新和改善。北京大学出版社市场营销中心市场部经理饶勇透露,“我们今年分地区举办了几次教材经销商客户的交流会。主要是考虑一是人数可以控制在20~30人,有利于政策的宣讲和交流,密切双方的关系。也让经销商节约时间成本。二是有利于制定有地域性的相关销售政策。而且我们年底一般都会在北京会前举办经销商大会。可以说我们基本上是平时的交流会和大会都结合在一起。”他谈到,“年底的经销商大会一般都是答谢酒会。今年的分区域的教材经销商交流会则以产品培训和双方交流为主。出版社比较省心,一场大会解决问题,也表达了出版社对经销商的感谢,然而不能很好地照顾每个客户,尤其是难免冷落重点客户。”

“创新、改进经销商会对于我们来说就是学习和了解其他出版社的办会方式和方法,平时也特别注意和兄弟出版社沟通,总体感觉还是要有特色。”王向民举例说,“安徽时代出版集团每年的出版发行春茗恳谈会,紧跟热点主题,又融合地方人文特色。我社主要根据经销

## 企业行动

### 世图北京心理读书沙龙带你走近萨提亚

商报讯 近日,世图北京“心能量·新生活”心理读书沙龙第32期在公司会议室顺利举行。

这期活动邀请了首批国家认可的萨提亚咨询师、培训师,萨提尔(北京)教育咨询中心主任郭晓洁,与近50位读者共同分享了“如何学习萨提亚”这一沙龙主题。

活动中,郭晓洁首先尝试让读者通过冥想放松的方式感受自我、了解自我。随后她介绍了萨提亚模式最具代表性的“冰山理论”,帮助

读者深入认识个人的内在系统,由此帮助读者明确如何走近萨提亚、如何学习萨提亚、如何熟练地运用萨提亚。

据了解,这是“萨提亚成长系列”的第一场活动。作为萨提亚经典作品《新家庭如何塑造人》、《萨提亚家庭治疗模式》、《萨提亚治疗实录》的出版方,为更好地把萨提亚的智慧精华传达给广大读者,回馈读者对世图北京的支持,今后,该社还将举办系列主题活动,不断将读者的学习过程引向深入。(刘)

### 新世界社讲述孕妈妈该知道的孕期常识

商报讯 近日,新世界出版社倾力打造了一部完美孕产保健手册《孕妈妈知多少》。怀孕时期是孕妈妈最幸福的时光,从怀孕的那一刻起,准妈妈就进入了一个崭新的时期。该书就是以时间顺序为纲,从孕前准备开始,让



孕妈妈度过一个开心放松的孕期。在这个过程中,我们的护士长为您讲述了每个七天孕妈妈的变化以及胎儿的成长,包括孕期保健、营养饮食以及妊娠异常的护理。在孕妈妈临盆之时,专家和家人的关怀、体贴又会让你勇敢面对分娩,帮助你轻松分娩,喜迎宝宝的降生。该书内容全面,实用有效,阅读轻松,适合每位孕妈妈参考阅读。(刘)

### 人大社力推德国民法教科书

商报讯 近日,中国人民大学出版社推出了《德国民法总论(第33版)》。自1976年第一版出版至今该书已历33版,是一本针对初学者的教科书和针对高年级学生的复习材料。该书旨在澄清法律规定的真实含义。只有清楚了解法律规定目的的人,才能真正掌握所学的知识。该书致力于引导读者认真研读法律原典,同时努力

就该书所列出的各个案例提出自己的解决方法。该书作者汉斯·布洛克斯,1949年于波恩大学取得法学博士学位,1959年于明斯特大学完成教授资格论文,1961年任美因茨大学副教授,1962年起任明斯特大学民法、商法、



### 苹果粉丝教你如何体验苹果

商报讯 近日,人民邮电出版社推出了一本苹果Fans写给苹果Fans的新书——《I'm a Mac: 雄狮训练手册》。从书名上就能看出,该书与其他同类书有着明显的不同,这是一本站在用户角度为用户写的书,它不光在教读者怎么使用苹果,更是在教读者怎么体验苹果。该书在为Mac超频、为雄狮加速,这是一

个“真苹果”。该书的作者Tony,国内某知名IT公司产品经理,资深讲师,是Mac的资深用户,具有多年Mac OS X的使用经验,熟知Mac OS X操作系统,拥有丰富的Mac OS X应用经验和使用技巧,可



### 四医大社开发临床护理技能实训教程

商报讯 近日,第四军医大学出版社与湖北医药学院护理学院共同开发的“临床护理技能实训教程”丛书,包括《内科护理技能实训教程》、《外科护理技能实训教程》、《妇产科护理技能实训教程》、《儿科护理技能实训教程》、《临床综合科室护理技能实训教程》等五种全部出版。

该套丛书主要适合护理及助产专业本科及专科学生使用,亦可作为相关临床

科室护理人员的培训与考核用书。

该套丛书编写坚持“贴近学生、贴近临床、贴近岗位”的原则,注重以人为本和综合素质的提高,以培养实用型护理人才为出发点,在培养学生动手能力的基础上,注重学生沟通能力、观察能力及关爱能力



### 沪科社打造布艺书籍提高篇

商报讯 近日,上海科学技术出版社推出了《小花的幸福手作布包(大包专集)》。如果说《小花的DIY布艺生活》是面向初学者,那么该书就是布艺的提高篇。包包是手作中难度较高的一个类别,掌握了制作包包的技巧,其他类别的手作

也能触类旁通。书中详细介绍了制作包包的工具与材料,基本技法,还有小花贴心总结的制作要领,讲述如何解决包包制作中遇到的难题,达



专家来把关。内容真正以实际教学的重点难点为主,教科书里已有的非重点难点内容可以一笔带过。

“速查类”入门书 医学是一门经验科学,医学生在学成毕业之后,都要开始在临床“摸爬滚打”,“速查类”入门书正是他们在这个阶段所需要的。这类书主要针对实习医师、低年资住院医师,重在“速查”,方便读者在繁忙的临床实践中快速阅读、查找。这类书大多为小开本、较薄,可以装在“白大褂口袋”中,随时查阅。如《协和内科住院医师手册》,对于初入临床的医师具有指导意义;又如各种“药物使用手册”、“医师用药手册”、“护士操作规范”等,均受到读者的肯定和信赖。但笔者发现,要想速查类入门书更有市场,应按读者阅读环境在装帧细节上作足文章。如有些“经六手册”已

近年来,医学专业书的市场有了一点小变化,考试书被专业大社包揽,其他科技书纷纷另辟蹊径,医学入门类图书变成了他们另外的关注点。

## 医学入门类图书市场分析与思考

■贾维娜(化学工业出版社大众公司健康分社)

试,多为医学生深入学习之用。如中医药社的《中医必背(红宝书)》、《中医必背(蓝宝书)》,将中医经典名著、经典歌诀的原文分别集册;又如化工社的《医学口袋书——中医经典名句诵读》,多年临床经验和讲学经验的资深中医,将浩如烟海的中医经典名句遴选并注释,加入了临床心得,适合医学生更深层次的阅读、背诵、提高。

但作为医学入门类书中的重点,本应在医学院校流行,编辑的终极目标应该是“同学们人手一册”,但事实是其品种也仅占医学入门类的74.5%,码洋占79.9%。很多大学倒是风靡手抄本,“作者”一般是公认学习较好的在校学生或刚毕业的学生,内容多是课堂内容的精华,并以学生所熟悉、惯用的形式创作,包含了老师的考试要点和难点,实用性非常高。出版社为什么编不出这样的入门书?可能主要在于作者不同:一方面是院校教师,他们在讲课时都有自己的重点难点,但写书往往不能摆脱教科书的大而全,担心漏写或者少写了内容而降低图书的品质;且学生从使用者的角度出发,更贴近“读者”。为此,笔者认为应在作者遴选、内容选择等方面换个思路,如可选择在校学生或者离开学校不久的毕业生作为主要作者,而教师作为审稿者,让更了解读者的人来写、

经被做成卡片式,更方便读者学习、记忆;而眼科医师在工作中常常要用到一个巴掌大的近视力表,如果一本眼科专业的入门书将封面印为这个视力表,岂不是很方便;针对目前药品商品名、规格不统一的情况,一本入门类的“临床用药手册”很难涵盖所有药名,那么,是不是可以在排版上考虑到这点,适当留出空行,让读者依据自己医院的实际情况来填写,将书本与实际紧密结合。

“人文类”入门书 这类书不同于前两类讲述知识与技能,而是更偏重于人文思考。如《思考中医》、《协和医事》等。之所以将其归为入门书,是因为它们对于医学爱好者来说,都是初级读物,在一定程度上还是必读读物。通过阅读这些图书,一些中学生选择或者放弃了医学作为其高考的目标。但笔者发现,这类图书大多叫好不叫座,目前其品种占有率为2%,码洋占有率为2.1%。那么,“人文类”入门书要想吸引读者的眼球又该如何操作呢?笔者认为,如今是信息化社会,医疗卫生话题早已成为社会热点,“人文类”入门书就是要紧跟社会热点,其生产过程可能与一般科技书大相径庭,不能以常规的速度、流程处理,可能一个热点刚出来,书也要跟着出版。当然,这类书是可遇而不可求的,但机会总是青睐有准备的人。

## 选题攻略

劳动法和民事诉讼法教授。1964至1994年为北莱茵州宪法法院成员,1967年至1975年担任德国联邦宪法法院法官。1975年获得联邦星十字勋章;沃尔夫·迪特里希·瓦尔克,1984年于明斯特大学获得法学博士学位,1992年完成教授资格论文。1992年至今任吉森大学民法、劳动法和民事诉讼法教授。1996至1997年任吉森大学法学院院长。累计发表独著及合著十余部,论文几十篇。(刘)

谓是十年铸剑不露锋芒。在作者的生花妙笔下,该书从开机、桌面、菜单栏、Dock、Finder以及多媒体、网络应用,对Mac做了一个全面的解剖处理,一直解剖到Mac的“神经”系统,深入浅出。该书不光有操作性的介绍,更有原理性的介绍,通过它,读者可以对Mac有一个全新的认识,读完该书,读者就完全可以驾驭自己的雄狮,甚至对以后的雄狮后代也有所了解,因为他们都是猫科动物,有共同习性。(刘)

的培养。该书重点强化三个基本思想:一是科学性,紧密结合临床各科护理学专业特点,按照护理专业学生培养目标,设计教材内容体系和编写体例。二是适用性,教材紧密结合临床实践来认识、分析、总结问题,以提高学生综合分析问题和解决问题的能力。三是规范性,操作内容与考核标准符合专科特点及病人需求,引导师生在教与学的过程中遵守操作规程与标准,达到依据标准而解决问题。(刘)

和“花粉”们分享多年来手作布包的经验和。作者在手作中希望用自己的理解诠释不同的布包世界,每一件作品都凝聚了小花的梦想,从选择材料到制作过程再到作品拍摄,都是作者亲力亲为,尽力为大家展示了一个美妙的布包世界,也希望大家和小花一样,从手作中尽情享受生活的多姿多彩,沉浸在DIY的幸福滋味中……(刘)