

上海钧测咨询部文件

钧测咨询发〔2022〕1号

咨询部“疫情下的部门破局” 会议纪要

时间：2022年4月25日

地点：居家

主持人：孙传理

参加人员：朱卫华、王振华、李光新、孙传理、肖立兰、吴军勇、庄瑞、杨卫强

会议内容：

- （1）部门近期工作总结；
- （2）标兵分享
- （3）领导对部门工作建议

一、部门近期工作总结

1、营销、生产产值惨淡

2、部门工作安排

孙传理、庄瑞利用自身资源、结合网络资源进行寻标；
杨卫强做好标书制作。

二、标兵分享。

吴军勇作为公司投标标兵，主要分享了疫情中工作状态的转变与工作方法。

1、工作状态的转变

由“自在舒服”向“早起晚睡”转变、由“比上不足、比下有余”向“始终占据主动”转变。天道酬勤，一步快、步步快。

2、工作方法

① 找标：竞价的标、综合评分的标、花钱的标不找，找适合自己的标；

② 深挖研究学习：研究学习部门优秀人员、公司优秀人员的投标方法、深挖投标平台，寻找平台规律；

③ 总结：通过研究学习，总结出属于自己的一套投标方法。

三、领导对部门工作建议

李光新：

1、多汇集总结好的营销方法，提高效率，加大项目转化率。

2、结合公司目前情况，寻找后期能够合理合规进行项目实施的标。

3、对技术标书做好分类，并规范化。收集典型报告进行研习学习，提升自身技术实力。

4、分层分类合作伙伴，寻找相互值得信赖的合作伙伴。

5、公司未来一个方向，“是否可以跳出圈子，进军其他领域”。

王振华：

1、“网络投标”需要找一个相互信任的单位，日后进行长期合作。方法可为成立上海分公司。

2、公司内部联合，寻找肖泽锋合作。

朱卫华：

1、结合武汉公司的“不破不立”、通济公司的“集百家之所长”，战略咨询部急需做出改变。部门人员需按照

个人特色走进营销，创造个人价值、部门价值。

2、战略咨询部疫情工作方向：养活自己→壮大自己
→成就他人。

本次会议后，战略咨询部全体悉心听取各位领导的建议，结合标兵吴军勇的工作状态及工作方法，坚决完成转变，赶超兄弟部门。

拟稿：杨卫强

校对：孙传理

上海钧测咨询部

2022年4月25日发
