

化销华中通过最强营销技能比武大赛激活全员内生动能

以赛促学锻造专业化营销队伍

李德普 刘旋

面对化工行业同质化竞争加剧的多重挑战,化销华中创新人才培养模式,以最强营销技能比武大赛为抓手,构建“学、练、赛、用”闭环体系,将技能培训+劳动竞赛深度融合。这项以“全员盲抽、实战淬炼、贴近业务”为核心的创新实践,不仅为扭转脱困注入强劲动能,更树立了营销人才培养的新标杆,实现了从精英竞技到全员淬炼、从以赛促学到以赛创效的跨越。

从精英参赛到全员备战——覆盖机制激活队伍潜能

作为中国石化在华中地区的重要窗口,化销华中肩负着保障区域化工业产业链稳定的重任。该公司借鉴镇海炼化最强操作竞赛经验,于

2024年4月启动最强营销技能比武大赛设计方案,明确每年举办1次,打破以往少数精英参赛、多数员工旁观的模式,以赛前全员盲抽机制号召全员备战。

“以前竞赛是骨干的专属舞台,现在不管资历深浅,都有可能被抽中参赛,大家不得不主动补短板、强技能。”合成橡胶部客户经理肖雪的话道出全员的心声。2025年大赛期间,该公司130名营销人员100%投入备战,各产品部门通过抽签组建参赛队,形成“人人学业务、个个练技能”的浓厚氛围。

为筑牢人才培养基础,该公司构建“看书自学+现场送学+视频巩固+岗位练兵”四位一体培训体系,近年来,开展“送知识到一线”专题培训5场,建立包含5800道题的专属知识库,基本功培训和岗位练兵考核均实现100%通过。

从纸上练兵到实战淬炼——场景还原破解业务难题

与传统竞赛侧重理论笔试不同,最强营销技能比武以实战为核心,深耕场景还原,让竞赛成为破解业务难题的练兵场和优化服务的孵化器。大赛以化工销售基本功培训教材为依据,精准开发51个标准化服务场景,涵盖客户开发与维护、投诉处理、跨部门协作等真实业务场景,全流程模拟营销工作中的常规业务与各类突发状况。

在2025年的竞赛现场,烯烃部客户经理段昊星迎来一场挑战:由真实客户扮演的“挑剔采购商”,不仅对产品价格、账期提出苛刻要求,还抛出多项技术质疑,要求他在10分钟内完成产品推介、谈判博弈与答疑解惑。“这种沉浸式考核比10次理论培训都管用,能快速暴露实战中的不足。”他在

赛后总结谈判技巧时说道。

大赛的实战价值不止于赛场。在客户服务标准化模拟环节,一组参赛队员演绎的突发物流危机应对情景剧,还原了货物滞留、客户投诉的紧急场景,其应对流程规范有序,处置方案精准高效。该案例因高度的针对性和可操作性,被公司列为典型范本,并被列入应急响应预案,填补了业务空白。截至目前,大赛中涌现的多项优秀应对方案已转化为标准化业务流程,有效提升了服务的规范化、高效化水平。

从以赛促学到以赛创效——正向循环赋能高质量发展

两届最强营销技能比武大赛成效显著,实现了全员素养、服务质量、经营创效“三提升”的良好局面。在人才培养方面,从大赛中选拔的13名选手

在中国石化化工品营销竞赛中斩获一金两银,一批业务骨干快速成长为专家型营销人才;在服务优化方面,客户总体满意度连续两年实现正增长,生产企业满意度获得满分,客户投诉处理时效大幅缩短,服务响应能力显著提升;在经营创效方面,公司顺利实现年度经营目标,利润进度、绩效考核位居区域分公司前列,切实将人才优势转化为发展优势。

“最强营销技能比武大赛不仅统一了全员思想行动,更激发了内生动力与创新热情。”化销华中分公司代表、党委书记于士如评价道。如今,以赛代训、以赛促练、以赛创效的模式已形成“能力提升—业务优化—价值创造”的正向循环。

技能加油站



“最强操作”励精兵

近日,胜利油田河口采油厂采油管理十区组织开展标准化“最强操作”技能竞赛,百余名干部员工积极参与。此次竞赛是管理十区常态化提升岗位标准化操作水平的重要举措,通过实战化演练,有效增强员工在突发状况下的规范操作和应急处置能力。图为1月29日,在技能竞赛现场,参赛选手演示正压式空气呼吸器佩戴方法。 韩玉媛 摄

山区井站的“健康密码”

朱文文 袁泉 白文京

“年末体检,我发现好几项指标都恢复正常了,组织上给的‘健康处方’还真有用!”1月21日,中原油田普光分公司采气厂大湾采气管理区员工仲民强捧着体检报告兴奋地说。

仲民强的健康状况改善,在大湾采气管理区并非个例。作为地处偏远山区的采气单元,该区管辖着8个井站36口高含硫气井,肩负着普光气田一半以上的酸气生产任务,员工长年扎根深山,在高含硫作业环境中坚守,身心健康保障尤为重要。2025年初,该区将健康管理定为年度重点任务,多措并举构建起组织推动、精准管控、全员参与的健康管理体系,为山区井站员工解锁专属“健康密码”。

“健康不能只靠自觉,必须上升为

组织行为。”大湾采气管理区党支部书记杨德说。对此,该区制定健康管理考核办法,将员工体检合格率、健康指标改善率等核心指标与绩效奖金、评优评先硬挂钩,让健康责任从过去的软约束变为硬指标。

健康管理,“精准”二字必不可少。该区依据体检数据,实施“红黄绿”三色动态管理机制:对于一类(红色)高风险员工,落实“一天一监测、一月一随访”的“四个一”严密看护;对二类(黄色)潜在风险员工定期随访,并联合专业医护人员提供饮食调理、运动指导等个性化指导服务;针对三类(绿色)健康员工,开展常态化健康科普。2025年,该区一类人员同比减少18人,减少40%;二类人员由50人优化至45人。

针对员工反映突出的肥胖问题,

该区开展“减重拉力赛”等特色活动,推广“健步RUN”小程序打卡活动,设置激励奖项,营造比学赶超的减重氛围。2025年初,该区肥胖员工(BMI≥28)有27名,年末减至17人,其中9人减重超过10公斤。“以前我体重超200斤。去年我减重40斤,衣服尺码从XXL变为XL,整个人也变得自信了!”员工谭建强激动地说。

“现在晚上散步、慢跑的人随处可见,健身房总是满员,食堂水煮菜成了抢手货,健康理念已在山区井站深深扎根。”杨德介绍,管理区将在2026年继续强化健康管理,增设“健康进步奖”与“风尚班组”等奖项,创新推出“健康积分兑换实用物品”方法,以实打实的激励举措,让健康管理更暖心、更吸引人,全面调动全员参与健康管理的积极性。

小站暖旅途 服务暖人心

陈敏 赖荻

走进湖南株洲石油株洲大道加能站,映入眼帘的是3个划分清晰的区域:加油区4台加油机8把加油枪高效运转,停车区十余辆货车有序停放,综合服务区的休息区内,几位户外劳动者正围坐交谈。“自从胡经理接手后,站里的轻油、易提商品销量都实现了逆势增长,连货车司机用的日用品也都从我们这儿采购。”站里的员工胡南说道。

销量的增长,藏在每一项“超出预期”的服务里。

“在路上跑就是好几天,十天半月才能回趟家!”正在综合服务区的共享洗衣区等候的河南籍长途司机刘小锋,一语道出万千货运人的辛酸。每次运输时长7到8天,其中两天的装卸检查时间,他和车组6个人的生活全托付给了这座加能站。

“洗个热水澡,用共享厨房煮碗家

乡味的面,比住旅馆踏实多了。”刘小锋说,自己来这儿才1个多月,虽叫不出站内工作人员的名字,却记得每次进门时都有员工热情地递来热水,也记得共享菜地里青菜格外鲜嫩,“家里有的,这里几乎都有”。

在综合服务区的另一角,从事环卫工作已十年的邓小梅,细数着这些年工作环境的变化:“以前下雨只能躲在附近商场的雨棚下,夏天遮阳也只能坐在台阶上;如今加能站有了专门的休息室,24小时供应热水,冬天还能用暖手设备,真是把我们户外劳动者的难处都考虑到了。”邓小梅的话,道出湖南石油“爱心驿站”的服务初心——不仅服务货车司机,也惠及环卫工人、快递员等广大户外劳动者。

如今,株洲大道加能站早已超越“加油”的单一功能。这座占地1500平方米仅有几名员工的站点,除了加油、购物两项基本服务,还提供“停车、休息、餐饮、加水、洗浴、洗衣、干衣”7项

核心服务,自助洗车、道路救援、免费WiFi、手机充电等配套项目一应俱全。在最具烟火气的共享厨房里,剁椒鱼头、腊肉炒笋的香气悠悠飘散;一旁的共享菜地中,香葱、青菜长势喜人。不远处,自助餐吧还能提供热饭服务,安全警示教育展板和货物配载信息栏一应俱全,服务内容已从生活保障延伸至安全护航。

“服务不能一成不变,得跟着劳动者的需求走。”株洲石油负责人周文辉介绍,为了让服务更接地气,各站经理均承担“司机之家”“爱心驿站”第一责任人职责,通过定期收集司机、环卫工人等户外劳动者的实际需求,持续优化服务设施和服务内容,真正实现从歌脚小站到温暖小家的转型升级。

截至目前,株洲石油已建成“司机之家”30座、“爱心驿站”61座。株洲大道加能站的“爱心驿站”还获评全国总工会“最美驿站”,荣誉的背后,是他们对民生需求的精准回应。

一种模式保障两种安全

本报记者 常换芳

通讯员 李纲 张秉宇

“今日血压正常,身体无不适,周边环境安全,汇报完毕。”1月26日20时,河南油田新疆采油厂春光巡检一班员工王锐向夜班值班干部姜涛汇报自身健康状况及周边环境情况。

该厂基层站点分布零散,多数位于离生活基地50公里以外的戈壁腹地,员工健康管理与安全生产管理面临较大挑战。今年以来,该厂创新管理模式,开展每日定时报平安“健康+安全”专项活动,推行员工健康+生产安全捆绑式管理,既为员工身心健康筑牢防护屏障,又为班组安全生产夯实基础。

该厂从建立健康安全双数据库

破题,立足一线生产实际,为员工建立专属健康档案,为基层班组建立安全生产档案。档案中详细记录员工健康指标、病史等信息,以及班组一般性和重点生产风险点,并实施动态追踪更新,为开展针对性健康干预、精准化安全管理提供数据支撑。

同时,针对长期驻守偏远站点的员工,该厂建立“每日报平安”常态化机制,要求相关人员每日20时向夜班值班干部报备身体状况及作业区域安全情况,把暖心关怀与常态化安全管控落到实处。

“一种模式保障两种安全,大家都安心。”王锐欣慰地说。如今,这套捆绑式管理模式已成为该厂守护员工、护航生产的坚实保障。

江汉油建4个机组获得“金牌机组”称号

本报讯 近日,石工建江汉油建公司收到国家电网建设项目管理公司发来的贺信,该公司4个机组被授予“金牌机组”称号,其标准化建设与施工能力获业主认可。

一直以来,该公司在推进国家能源工程项目建设中,聚焦施工能力提升,层层压实安全、环保和质量的全链条管理责任,将“铸造精品工程”理念贯穿施工全过程。通过岗位练兵、技术比武、技能竞赛等多种形式,紧扣最新施工标准,深入推进标准化建设。

在川气东送二线工程建设中,全自动焊2机组、6机组攻坚皖南水网复杂环境带来的施工难题,严格落实现场标准化建设要求,开展水

网特殊工况专项培训,建立焊口档案并实施全程质量追溯,焊接一次合格率达99%;氢弧焊5机组奋战鄂西山区,严格执行山区作业专项方案,强化工序协同、严守安全生产底线,施工综合进度位居川气东送二线铜梁—潜江段首位;防腐1机组严守技术规范,精准落实除锈、加热、防腐全流程作业要求,实现防腐合格率100%,各机组均以硬碰硬实力交出优质答卷。

近年来,该公司持续推动各施工机组对标“金牌”标准,争创标杆,全面提升施工质量、效率,以及安全环保管控水平,以更强的技术实力和施工能力高质量推进国家能源管网重点工程建设。(谢宇浩)

成语接龙EAP活动缓解压力促协作

本报讯 1月27日,胜利石油工程塔里木分公司80123队在征深6井现场,组织开展了“成语接龙”主题EAP活动。

活动伊始,井队青工张浩主动担任氛围引导员,以轻松幽默的开场白调动现场情绪。他率先抛出首个成语,正式拉开接龙序幕。从“龙马精神”到“神采奕奕”,从“意气风发”到“发愤图强”,员工们按顺序接力,反应迅速,现场时而因巧妙接龙响起阵阵掌声,时而因短暂“卡壳”引发串串笑声。按照活动规则,在

规定时间内未能成功接龙的员工要表演小节目。有的清唱经典歌曲、有的分享安全经验,简单的互动让现场氛围愈发热烈。

此次EAP活动不仅有效缓解了员工的紧张情绪,还在趣味互动中激发了大家的思维活力,切实锻炼了反应能力与记忆力。同时,通过接力协作,员工们加深了彼此间的沟通与理解,进一步增强了团队归属感和协作意识,为提升队伍凝聚力、保障后续完井作业高效推进注入了活力。(邱振军)



临近春节,山东淄博石油依托34座“爱心驿站”,免费为环卫工人、外卖骑手等户外劳动者提供热茶水、休息座椅、手机充电、微波炉加热饭菜等多项暖心服务,邀请他们进站歇脚、御寒取暖。图为2月1日,高青第10加能站员工为环卫工人送上热水,邀请她们在爱心驿站取暖休息。王玮 摄 王 文

“土法智造”亦能破解生产困局

梁静

一线是生产的主战场,亦是创新的发源地。1月22日,中国石化报三版《基层金点子》栏目刊发了题为“‘手搓’三爪拉马解生产难题”的报道,华北石油工程尼日利亚项目部钻井队用废旧钢板“手搓”三爪拉马,快速解决设备维修难题的案例,生动诠释了创新不在大小,管用就是硬道理。对基层一线而言,立足岗位、因地制宜的“土办法”,往往能成为打通生产梗阻的“金钥匙”,推动企业高效生产。

要急中生智,在攻坚中找思路。生产一线突发状况多、面临挑战大,企业要引导员工主动作为,摒弃“等、靠、要”的消极心态,立足现有条件探索解决办法,牢牢掌握生产主动权。同时,坚持问题导向,建立有效机制,推动员工将生产痛点、施工难点转化为创新思路,实现零散创新系统化、成熟经验制度化,让各类小发明汇聚成大效能,推动建立一线创新的长效机制,为企业高质量发展注入内生动力。

要思中求变,在实干中释放潜能。创新并非都要依赖高精尖技术,接地气的“土法智造”,也能在生产中发挥关键作用。一线创新的关键,在于立足岗位实际、盘活现有资源,以巧思突破物料、工具等方面的局限,让资源发挥最大效用。

要以效固本,在传承中促长效。企业衡量一线创新的标准,最终要落到提高生产效能、破解实际难题上。为实现创新价值最大化,企业需牵头将基层创新实践系统总结、提炼推广、迭代优化。同时,还要搭建多渠道创新交流平台,鼓励员工分享实用经验与创新思路,实现零散创新系统化、成熟经验制度化,让各类小发明汇聚成大效能,推动建立一线创新的长效机制,为企业高质量发展注入内生动力。

◆原文链接

“手搓”三爪拉马解生产难题

扫码查看原文



新石化 新石化APP,精准高效阅读

石化语丝

一袋试吃米 撬动20吨大订单

官晓燕 雷斌阳

福建泉州石油海浦加能站“大师傅”阮燕平常说,客户的闲厨房里藏着商机。近日,在走访附近食品加工厂时,阮燕平听到食堂负责人老张提到:“食堂大米口感不好,员工有些意见,想找一款品质好的大米。”她当即主动推荐易捷“金穗”大米,并于次日带着一袋样品上门,现场蒸煮试吃并详细讲解产品溯源信息,凭借专业细致的服务,成功拿下首批50包订单。考虑到食堂存储空间有限,她还贴心建议采用“少量多次订货”的方式,既保障大米新鲜,又解决仓储难题。

得知该厂计划开发饭团小吃,阮燕平又提议免费提供3包大米试产,还分享实用烹饪技巧。当饭团顺利量产时,“金穗”大米凭借稳定的品质被确定为核原料,随之而来的是一笔20吨的大额订单。

如今,海浦加能站与该厂已成为长期合作伙伴。“从1袋试吃米到20吨大订单,背后靠的是以服务赢得信任、以品质开拓市场的初心坚守。”阮燕平坦言。

浙江宁波石油 首个小微充电站投运

本报讯 近日,浙江宁波石油首个小微充电站——天童充电站正式投运。该站是宁波石油与宁波市鄞州区天童村合作共建项目,也是宁波石油“补短板亮计划”首个落地项目,标志着“小站点、大服务”模式在乡镇充电网络布局中迈出坚实一步。

天童充电站仅配置两把60千瓦快充枪和4把7千瓦慢充枪,通过科学选址与功能融合,实现了一站多能。该站紧邻天童寺景区,在为周边货运车辆提供快速补能的同时,还积极打造“充电+休闲”服务场景,实现公共投运与乡村旅游发展有效衔接,以最小投入创造更多价值。

下一步,宁波石油将深化企地协作,加快复制推广此类小型化、多功能充电站模式,构建覆盖更广、服务更精准的乡镇充电网络,为区域绿色发展注入可持续动能。(严 桢 张立火)