



我在海大的故事

加入海大的第五个年头：不设限，为未来！



时光荏苒，弹指瞬间，距离那一次梧桐花开竟已经过去4年有余，今年是我毕业后入职海大的第5个年头，在这几年中，确实有些经历对自己在这个行业发展有着非常大的影响。

2016年9月5日的一个夜晚，一位相识的养殖户鱼塘发病，爆发性死鱼，深夜

电话寻求帮助。此刻，我的心情与这位养殖户同频，我感受得到他的焦急与期待。

第二天早上5点，我预约工程师一同前往，对鱼病进行诊断，并给予处理方案。之后的一周里，我每日进行跟进，这位养殖户的鱼塘病情得到大幅度好转，直至停止损耗。看到他的眼神里对我的赞许与肯定，

我对于这份工作有了更新的理解，他也由此而信赖海大，成为了海大的客户。

毕业后，我对于行业的前景、工作岗位的发展一直非常迷茫，直到在看到养殖户面对着养殖过程中的损失而抱头哀叹，以及望向我时的殷切双眸，我明白了，我所在的行业是需要我的，通过在海大平台里得到的技术培训与充能、结合我的专业知识，让我可以帮助到更多需要帮助的人，我喜欢这种被肯定的感觉，也坚定了我农畜牧业扎根发展下去的决心！

海大一直践行着极致服务的理念，每一位进来的人来到这里，都会有一对一的导师做指引，过程中针对不同的养殖节奏给予相对应的技术培训，且海大对于人才培养的不同阶段，都会有很成熟、系统的培训，让我们脑中的知识不断更新，实操技能不断丰富，为我们在农畜牧业里创造价值提供最充分的武装，也为我们个人发展提供最有力的保障，让我们在成长的不同阶段都不会迷茫！

毕业后进入海大的第四个年头，我与相恋7年的爱人从校园走进了婚姻的殿堂，实现了毕业后对她的承诺。在这4年里，我们置办了人生第一套新房、第一辆爱车，走过了多个城市，为我们的生活添加了丰

富的色彩。在海大，对于每个进来的人都有一句寄语——不设限，为未来。在这里，只要有梦想与追求，并且为之付诸努力，面包与爱情你都会拥有！

虾特事业部 贺常晶



向师父致敬 | 跟随师父的足迹，踏上服务营销之路



师父：田启超（中）王忠民（左）
徒弟：姚圣超（右）

师徒之道：严格要求、指点出路、以身作则、并肩作战

师父的话：营销之路没有捷径可言，就是要认真负责、高目标、肯付出。

徒弟附语：两位师傅业务能力都很强，王总做事肯付出，很有耐心地手把手教我；田总很有责任心，思路也清晰，注重策略和方法。

师徒关系常常被认为是中国传统伦常中最重要的非血缘关系之一，在企业当中，这种“师徒制”的重要意义在于：能够让新进员工更快、更好的融入行业、融入公司，及时跟上团队的步伐，形成团队的“梯队建设”。而师父要带好新人，往往重在做好两点：提供工作上的帮助和指导，传递企业的价值观和理念。在社会层面，一个人能够通过自己的阅历来帮助别人一起成长，那是一件功德无量的事情，佛教当中有三个不同境界的布施：第一是财施，就是施人钱财，替人解难；二是法施，就是教人做人做事的方法和道理；三是无畏施，就是给人以信心，让人无所畏惧的前进和生活。一个合格的师父，必然就是一

个能够很好的做到“法布施”和“无畏布施”的人。今天我们接触到的这两位师父和一个徒弟，就很好的诠释了这一点。

师说 | 好徒多磨 以身作则

2016年8月，菏泽海鼎招聘业务员，当时正考虑换工作的姚圣超电话报了名。当时负责河北地区的王忠民（现任菏泽海鼎五部营销负责人）为了验证他做饲料行业的决心，约在离姚圣超家80公里之外的大名县城见面。“当时知道圣超有几年调味品销售经验，能接受出差，是做业务的料，也没有多聊就开始带他跑市场”，王忠民说。前期跑市场的日子里，姚圣超

虽然热情高涨，但也曾有动摇，听到做快消品业务的亲戚月入5000多，想过放弃。了解到情况的王忠民告诉姚圣超：“虽然前期收入和付出不成正比，但是做人做事要把眼光放长远，如果按照我说的去干，第三个月的收入就能接近一万”，听了师父的语重心长的劝导，姚圣超便决心坚持下去。

“开始不敢把他放到曲周县离家近的市场，前3个月很关键，不能分心，于是圣超入职之后安排他在大名县北边两个乡镇做市场，而且我在大名县东做市场，需要我的时候打电话随时能过去帮忙，当时圣超也很争气，能懂我的苦心安排，他在县北租房住，很长时间不回家一趟，每天早上猪场老板还没开门，就到带料到猪场门口了，猪场老板都说圣超去的太早，太勤快了。”王忠民说。

据姚圣超回忆，在入行初期，称猪都是和师父一起去，第一次都不知道如何抓猪，而师父王忠民穿着干净的衣服直接跳进猪圈教他如何选猪抱猪称重，看到弄了一身粪水的师父，他暗下决心不辜负师父的付出，一定要把工作做好。渐渐地，从来都没有接触过猪料行业的姚圣超在王忠民手把手的指导下，很快就掌握了怎么做称猪对比，指导客户饲料的使用阶段、方法，如何成交新客户等经验。日复一日的学习和成长，时间很快就到了入职的第三个月，姚圣超的80%保育料销量达到了57吨，收入近万。

聊起姚圣超的成长之路，另一位师父田启超（现任菏泽海鼎猪料营销总经理）向记者讲到：“新人往往执行力强，但欠缺经验和信心，后面就容易松懈，所以工作上的帮扶和思想的沟通缺一不可，除了监督工作也要帮助树立信心和传授技巧，圣超执行力强，肯付出，所以对他期望更高”。

在田启超的眼里，仅仅成为一个优秀的业务员是不够的，为了帮助姚圣超尽快

成长，除了每天的电话交流，重要场合也必定到场。2016年开发经销商谷老板的市场，通过田启超的指导，一场推广会成交近20个套餐，全部为新客户。面对重点经销商和规模猪场的时候也是以战代练，辅导姚圣超市场规划和谈判技巧，让他在做大市场的同时也掌握方法经验，培育自己的工作思路，形成将军思维。

随着姚圣超业务能力越来越强，田启超对徒弟的要求也越来越严格。田启超说：

“一次菏泽公司举行销售会议，因为路上堵车姚圣超迟到了几分钟，但只让他一个人交了罚款，没有处罚跟车的其他人员，因为圣超慢慢也有了自己的团队，这样做的目的就是让他养成良好的工作素养，学会如何以身作则和管理队伍。”

徒弟 | 心怀远方 传承师恩

“入职四年能从门外汉做到月销1600多吨猪料的业绩，离不开两位师父的细心栽培。最令我印象深刻的是暴雨天气还赶过来帮我开推广会、讲课，晚上还招待客户到深夜；年初疫情肆虐，4月份两个师父带我经历重重关卡去几百公里外的山西市场拜访客户两次。无论遇到多大的困难都没有想过放弃，他们给我的信心和并肩作战的经历是最珍贵的财富，现在最大的目标是9月份冲击2000吨销量，做好工作才是对他们最好的回报吧。”临近采访结束，姚圣超补充到。

采访手记：采访过程中，记者分别向三人预留了同样一个问题，工作作风上（你和师父、徒弟和你）最像的一点是什么？三人的答案很统一：对工作认真负责、高目标、高付出。当年的徒弟，成为今天的师父，如今，姚圣超也以同样的方式带领着菏泽四部的“徒弟”们在河北市场及周边地区不断开疆拓土，而这种精神力量，将会在海鼎的营销队伍里一直传承着。

山东大区 李勇