

铁军风采

www.trenda.cn

创典全程
TREND A

2016年2月
总12期



2016
HAPPY
YEAR



2015年 年度销冠

备注：部分业绩数据暂缺因数据未及时统计，恕不逐人详列。

明星案场

2015年12月，客户满意度中心通过现场拍照、回访电话、神秘客户监测三个维度，对54个项目进行监测调查。【百百壹号】项目在总场拍照维度得分97分，重复回访维度得分45分，神秘客户监测维度得分160分，最终以107.9分（百分制）夺得12月份客户满意度调查第一名！

【团队寄语】最满意一面旗帜，可以正衣冠，明得失！最项目持续良性运转的重要组成部分，不可或缺！尤其在市场竞争日益激烈的今天，以客户为本，是我们的核心竞争力！团队业绩和荣誉成绩，两者都要抓！壹号铁军每个人都是不让一点！最满意是一步之功，红旗也不是最终目标！2016，归零心态，整装出发，壹号铁军威武！



明星伙伴

公司的发展与合作开发商的认可息息相关，客户的满意是当代代理机构与商贾追求的重要指标。在2015年9-11月甲方满意度调查中，以下24位优秀员工得到了合作开发商高度认可，充分证明了他们在工作中的辛勤奉献。



◎ 宋健军
项目：深院投中心
所有的伟大，都源于兴趣和坚持不懈。

同事眼中的TA

他是【军军盟】的带头人，事必躬亲，每个客户为了孩子，对待他的兵兵中带着，铁军团队在他的带领下默契配合，团队从业绩和荣誉的大观园，是团队心中的“大王”，团队的头领。



◎ 林杰
项目：深院投中心
对于领导布置的任务，不管结果如何，从来都是先干再说！

同事眼中的TA

自带阳光光环，愿意牺牲让她在任何事情面前都愿意付出比别人多一分的汗水和青春。别人休息的时候，她在工作；别人吃饭的时候，她在工作；别人闲聊的时候，她在工作。在她的眼中没有其不成功的任务，没有办不成的事，是业绩上绝对的王者！



◎ 令侠
项目：深院投中心
没有干不成的事，只有不想干的人。

同事眼中的TA

行动力超强，办事效率超群，个人能力超群，全方位补位，雷厉风行，每个渠道的上级鼎力支持，凡事力求完美，是策划中最好的置业顾问，置业顾问中最好的策划！



◎ 林洁
项目：深院投中心
担任现实中的一分一秒，胜过想象中的一月一年。

同事眼中的TA

进入后台，不仅数据井井有条，也帮团队打理得一丝不苟，踏实能干，每项工作总能第一时间完成，是项目上数一数一，后勤保障第一人，努力、用心，让人放心。



◎ 刘琳
项目：深院投中心
作风的方向，更适合自己的，我不怕千人阻挡，只怕自己投降。

同事眼中的TA

全能策划，把“策”完美地结合，是策划的情通人，又是销售的好帮手，售楼部总能看到他风火火的身影，正如售楼部，给团队带来无限欢乐，无论活动组织还是方案执行，都是团队不可替代的“策策”！



◎ 高军
项目：万众国际
善之命定，心诚已福。

同事眼中的TA

外表出众的年龄，但工作的作风还是给人一种踏实和安心，一个大老爷们竟然也会如此细腻严谨，佩服！



◎ 宋白军
项目：万众国际
能把有志之士的聚拢的人，因为他找到了路径，能把志同道合的精准送达的人，因为他多看了几遍风景。

同事眼中的TA

这位靠谱的人都亲切地称他为“大军”，大军为人非常和蔼，做事踏实可靠，事情交给他就是最让人放心不过的了，他可以把事情当成自己的事来重视和完成，再忙不会有任何的懈怠！



◎ 宁宝宝
项目：融创·珑府
行迹要方法，作风要硬派，把目标当真，共同努力！

同事眼中的TA

最智慧与能力于一身的金牌销售，总能在大家迷茫的时候指引方向！从不畏前困难，只会迎难而上，能够解决项目遇到的管理问题，能够和销售人员形成良好的配合，他工作睿智、沉稳、大气；生活乐观、幽默、有趣！



◎ 李向党
项目：融创·珑府
心在天上，脚在地上，想得到，先做到。

同事眼中的TA

他的踏实如同冬日暖阳的阳光，暖了团队，暖了人心，我们不服不输，不仅是因为工作，更是因为他有，销售充满正能量。作为团队的一流规划，在他眼中，没有不可能，目标确定下来，就是干！



◎ 何婕
项目：融创·珑府
归归每一天都是崭新的！

同事眼中的TA

团队中最靠谱的人，客户眼中最可靠又值得托付的人：优秀个性孩子，却将全部爱投入到“选宝”，她对客户家出不出，非常执着，是团队中成最能体的员工，上她第一个月就以新人的业绩取得满分佳绩，迅速赶超新人！



◎ 张瑞
项目：龙城国际社区
不为失败找理由，只为成功找方法！

同事眼中的TA
标榜的工作范儿！优雅的背后也是非常犀利，美丽的背后却是积蓄着巨大的能量，一直追求极致，所以越来越强。



◎ 陈锐
项目：莱安城
为伙伴创造价值，才是自己存在的价值。

同事眼中的TA
对于销售团队的管理分工以及PK都有办法，善于分析事情的轻重，虽然表面一副云淡风轻的爷们范儿，但相处久了，会发现他心思缜密，非常维护团队，宁赔自己，绝不与伙伴，是一位细心的经理。



◎ 陈平平
项目：莱安城
一个人的收获与付出成正比，多一步转就多一点收获，日积月累，从少到多，奇迹一定会发生。

同事眼中的TA
生活中她是一个爱笑、爱玩、爱美的女孩子，工作中她是一只勤劳的小蜜蜂，同行说：“给她转介客户我放心”，在案场能见到她忙碌的身影，拜访客户、Call客、约客户、接客户，一刻都停不下来，但她继续努力付出定会完美绽放。



◎ 王林中
项目：华润·二十四城
创典的平台能力足够支撑你所有的梦想和追求，你要做的就是拿出长期精神让自己变得足够优秀，赶上企业发展的步伐！

同事眼中的TA
在从单到进的路上，一路感谢这个可以解决所有后顾之忧的“组织”，“组织”的负责人，他精力充沛、有正能量，是极具战略思维和团队凝聚力的领导，他判断力强，目标明确，强烈的责任心影响着团队每一个人。



◎ 陈晶
项目：华润·二十四城
在其位，谋其政，我要我的每一天都有精彩，我要我的每一天都有存在价值！

同事眼中的TA
在卖场的路上，她高尚的姿勢并不优雅，选择的路线也不便捷，她唯一的坚持就是不要停下来，就这样，当有一天你抬头看她的时候，她早已一骑绝尘，在她的身上有着数不清的成交“奇迹”，时刻感动自己，感动客户，感动同事！她已经以当初的倍数为目标！



◎ 钱立妍
项目：天润·蔚蓝东庭
对接甲方，销售业绩是首要利器，其次看重甲方，维系甲方，了解甲方，再用创典的文化和作风去征服他们！

同事眼中的TA
铁铮铮！永远都有办法，专业能力强，思维敏捷，目标明确狂，她是一个下苦干的执行者，更是正能量的发射器，2015年这份铁铮铮带着她勇往直前，一举夺金，让对手花尽心思，借用甲方资源对接人的话，露经理是见过最霸气的销售经理。



◎ 钱少文
项目：蓝湾城
美好人生，前景必有曙光；追求梦想，成功必有希望。

同事眼中的TA
“高情商小王子”，工作认真负责，上进心、责任心强，正能量满满，每天第一个投入工作、用心、负责地带领同事向前冲！是工作的楷模，业绩的表率，更是好样的榜样！



◎ 陈伟伦
项目：龙城国际社区
不要害怕改变！凡是你的付出，都会持续，努力超越自己，追求下一个高度，一切的变化只会更加美好！

同事眼中的TA
已见冠军，还在不断学习！



◎ 陈伟强
项目：莱安城
“行动、干”是出业绩的良药，就像越跑越不觉得累似。

同事眼中的TA
有主观，有铁的一定的霸气，是团队的领头羊，在团队伙心中你就是那个雪中送炭的人，他是莱安城的“豹族”，问题手把事，技巧反复推敲，他用所有的精力带团队，有他在，团队就能“飞”起来！



◎ 王嵩
项目：莱安城
心中时刻坚定：为团队再奋斗、拼搏，这便是策划的意义，生命不息，奋斗不止！

同事眼中的TA
凤凰无巢，永不停歇，为销售团队前进的力，为他人做老史，做事非常认真，并且有自己的做事方式，受人敬慕，是团队心目中的“王后”！



◎ 刘帅
项目：华润·二十四城
永远选择这“没有不可能”的团队。

同事眼中的TA
他思维敏捷，创新力强，是集智慧和超强执行力行业新贵，在策划领域及营销管理领域都有自己独特的见解和方法，个人超强的执行力更能把美好的结果交付你，无论什么事都是让人最放心！



◎ 王军辉
项目：天润·蔚蓝东庭
看天上，买得起，信得过，不错过。

同事眼中的TA
勤奋、踏实、细致、零瑕疵——他是靠谱的神哥，他有梦想、肯下苦功，他阳光灿烂又不失激情洋溢，他是置业顾问中的金牌主持人，是大家心中的“英雄”哥！



◎ 白宋璐
项目：蓝湾城
虽然不是人群中耀眼的那一个，但绝对是人群中最勤奋的那一个！没有最好，只有更好！

同事眼中的TA
一颗心服务客户，用自己的智慧去感染；生活中一个认真负责、热心帮助同事的大姐大，工作中一个敢于挑战自己、努力拼搏的职场女王，是项目上的开心果与闺蜜知己。



◎ 陈文华
项目：蓝湾城
工作无大小，事事重负责，不求完美无瑕，只求不断进步。

同事眼中的TA
工作中进人，万事有方法，工作中的好同事，生活中的好伙伴，对工作兢兢业业，一丝不苟，认真负责；对生活达观豁达，正能量满满！

用心服务 创造感动

项目：伟业公馆

“外人看到的都是光鲜的一面，其实她一直在卖力前行，最大的感受是辛苦”。毕业于西安翻译学院的王阳，她是家里的大女，毕业后铁了心要进房地产行业，她开始工作忙得她差点打透堂鼓。她希望受到实地看楼，因楼盘尚在在建，没有专用电梯，王阳只好带着售楼小妹，艰难地爬到，直到二十三楼的高层客户，一天爬四五次下来，加起来上百层，脚酸手麻，双手也因此生了冻疮，但还不加歇，要忙着为客户讲解解答，否则售楼小妹就白受了。

置业顾问可能碰到“刁钻”的客户。一次，一位中年顾客想买20楼高层产品，她自己看楼，第二天又带着老母亲来，第三天，还叫上了孩子，连续几天，顾客又带着同事、亲戚半有地考察。一个月下来，他来了几趟，每次，王阳都要领着他不厌其烦，还要为他讲解。

付出总有回报，多次看楼后，顾客终于下定决心买下了房子。

寒风凛冽的冬日，她身子，已经因为冻疮而变得红肿，但脸上仍挂着大家最熟悉的微笑。

心中有梦，再苦心里也是甜的，为了梦想而奋斗的人是最可爱的!



冬日里的一把火

项目：长安大街3号

释放内心火焰，照亮自己，温暖他人，让冬日里的长安街绽放，绽放整个寒冬。

清晨，太阳直射出第一缕晨曦，伴着晨曦开始，所有人聚集在第一时间召集团员成交情况，当团队的数据汇报以及网络系统的时候，主要是从客户方面来提问：“有没有不会”，“有没有不卖”——于是她给大家耐心讲解签约流程以及网络流程，讲完后旧田田是否还有疑问不卖，随即就把所有置业顾问一个个地叫了个遍。她说：“要让每一个人都会签合同以及签合同，要让大家都知道整个流程掌握，你们不要害怕没有和的时间，放着你们不想学。哪怕给一两个小时也要把你们全部教会”，并且挑出几个人会做就带他们去电脑房给他们亲自签合同台以及出合同流程。他就是这样一颗心、耐心、耐心的人，一有时间就给大家培训，把他所有的能力都奉献给了这支团队。就像一颗小太阳照亮了自己温暖了大家。

多问职业，没有人有义务帮我们专业做事，许多东西需要我们自己去问中自主学习。有这么一句话：教会了该学就学了得，然而他的那种无私的精神感动着我们身边的每一个人。

信自己，赢大攻!

项目：天朗蔚蓝华庭

人寒以冬，气温骤降，雾霾漫天，导致各个售楼部上访的人明显减少，当然，新开盘也不例外，没有来访就没有成交，在这种情况下，1.5亿的销售额如何保证?经过多轮商量，“铁骨”，“诚信”，“忠诚”成了天朗唯一执行的口号。那么，就在这样，有一个一人一岗一责任的经理，带头给我们起到了很好的表率作用，感动了我们每一个人。

就在11月19日下午七点，当我们已经在回家的路上时，微信“蔚蓝团队”群中不停地蹦出一个个消息。仔细一看，蔚蓝经理对于今日到访每一个客户的跟进描述，文字中不存任何出尔反悔对于这个客户的了解。同时还有对于对应置业顾问的确认，应该如何去跟进这个客户，李厚开，无不体现出一个老销售所以及经理对于客户的把握以及对员工的引导。

冬夜是一场艰难的挑战，比我们优秀的人都如此地努力，我们有什么理由偷懒!加油，信自己，赢大攻!



冬攻火把，绚烂夺目

项目：荣民壹壹壹

我不是一个号召者，我寻求更高力量，我将目睹，这火把的燃情，冬攻的火把将在壹号壹号壹号中燃情绚烂夺目!

2015年11月28日，夜，寒风凛冽着关天大地，街上的人裹着厚厚的大衣，迈着匆匆的步伐赶往家方向，想要迅速逃离这寒冷的大街，而壹壹壹的战士们还在为本月的冲刺做着拼尽全力——定于当晚6:00的夜攻活动准备工作已全部完成，只要按照邀约的单位客户到场，活动便可正式开始。

可能天不遂人愿，直到晚上7:30，单位客户还未到达，硬大的售楼处只有两盏灯向客户，气温十分冷清，都想着早点一点过去，夜越来越深，街上的人越来越少，甲方给的压力越来越大，所有人都都在观望，急在心里。就在这时，我们的领头大将张引到外引客户，主管和置业顾问主动拿起每层楼往上宣传载着，在大家的共同努力下，不一会儿，现场的人便多了起来，气氛越来越热烈，子琛上，张引大将，张引迅速投入战斗状态，直到晚上11:00时最后一声，夜场共计成交5套，活动圆满落幕，甲方满意，我们每个人都深深地松了一口气。

这就是铁骨，卖得了房子，赢得了单子，没有条件，自己想办法创造条件，这难上，共荣辱!



100-1310-0000

首付3万
踞高新中央

88241111

这是团队，这是传奇!

项目：万科东方传奇

没有难搞的客户，没有说不定的客户，只要不放弃，卖好才是硬道理。

2015年12月21日，客户下午从三门镇驾车来售楼部，谈了一个下午的谈判，由于价格问题，客户犹豫不定，但是临场发挥，我们会紧急放价，半夜11点，接到客户发来的短信，张强、张强、张强从售楼部前往客户办公地，轮番战斗，经过长达4小时的不懈坚持，最终在凌晨2:30分，成功拿下客户。

实习期间即使有好几次想要放弃的冲动，但是一期不甘认输的心让铁军们选择留下，不能再放弃，客户终于决定认购，这个晚上将成为让人难以忘记，当他们走出电梯的时候，都有着欣慰和喜悦。

这是铁骨，这是团队，这是传奇!



选择坚持

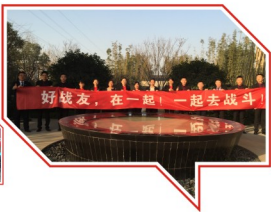
项目：万科东方传奇

张强是项目负责人，56年的男子汉，带着浓浓的激情，和印象90后的孩子不同，张强有着不一样的风采，沉稳中带着爽朗的气质，自己的工作热情并有条不紊；每天2000的咖啡，煎茶，健身，同时还担当渠道责任，工作之余还认了佛湾学习。

2016年1月17日第八节，临近春节，市上的人越来越少，尤其售楼片区，各个售楼部都在抢夺为数不多的客户资源，为了业绩，大家也是拼了！为了获得高质量的客户，我们制定了几个成交比例相对较高的礼品赠送计划。这天，该售楼部里只有一组客户，所有人都将双眼睛盯向了这组客户，与我们PK的万商通渠道组也在这里守候着，就像是在抢蛋糕地一样，需要机智与智慧，张强就是其中之一员。营销午餐的环节客户决定，买了快餐在售楼部前面的草坪上边吃了起来，边吃边回头看着客户，张强客户出去，错过了，就为了这一组客户，足足守了2个小时，寒风凛冽的天气，冻了张强，催了手指，唯有他是火热的。

好不容易等客户出来了，陪着张强就冲了上去，想要超越其他人，成为第一个接触客户的人。客户回家的路上张强和客户，便紧紧地跟在后面，不敢有一丝松懈，同样的片区，同样的客户，同样的动作，要的就是快跟紧，创典团队，都要放手一搏！

张强说！是您们让我们看到了新一代的努力，铁军的海啸色彩名副其实！



感恩

项目：永和璞玉

非季与张强是好的，张强的小伙伴们确实在这个大家庭温暖温暖。

11月18日，创典创业生涯一部门安全会议在宋总的带领下，来到兴平市中航工业电源基地开始为期4天的新春行动，上午9点，周晨、闫朝辉、程雪莹、柏鲁峰、刘文一行五人踏上了开往兴平的车。路上，寒风凛冽着树枝，而张强打着瞌睡，我们各自带着行李出发，即便这样每个人依旧活得乐呵呵。

到达目的地便火速地开始布置会场，张强忙活着张强、摆桌子、整理单页、与城管交涉的时候。

“你们是在创典的吗？”一句亲切的问候，抬头一看是一位面容平平的大姐。

“恩，姐，我们是！”

“看你印的LOGO和我老公的一样，也在你们创典上班，祝王瑞华。”

“恩！原来张姐，也是我们同事，我们都叫他飞翔！”

飞翔的妻子倪悦地就认，表示赶紧去上课（张姐小学老师）——中午12点刚过，张强便热腾腾的包子端过来，让我们停下手中的工作先填饱肚子。第二天，张姐又来询问我们有没有地方住，得知我们前一天是赶着回西安住的，便邀请我们去她家休息。“你们晚上住我家吧，白天这么辛苦，晚上住我家，就不用来回奔波了，我们那好容易，张姐看张姐，没想到下午天蒙蒙亮，张姐带着她睡来了，还帮我们收拾好行李。“晚上你们就不回去了，我是来帮你们回家的”，听到这句话，我们伙计几个人瞬间都感动了，张姐把飞翔的同事当成自己的家人，这种身在异乡还有人关心的感觉真是高得温暖——一进家门，浓浓的烟火气扑面而来，桌上准备好了热腾腾的饭菜，仍回到自己的家，心里满满都是幸福的味道！

这几天，就像在自己家门口上班一样，每天都精神满满，第四天张姐出桌子，天天下雨了，张强无法正常进行，公司通知我们西安开始邀约客户，我们给张姐打电话说，她一边接听电话，一边说让我们帮忙给飞翔去接机——那一刻，我的眼眶湿润了回去。

这几天的点点滴滴，使我心生感恩，感恩，1000多家人，为张强默默做后盾，可能，我们白天电话都联系不上；感恩，1000多孩子，为张强加油助威，可能，我们一天都忘不了他们几次；感恩，1000多亲朋，为张强默默付出，可能，我们平时都没有过问；感恩，1000多朋友，为张强默默付出，可能，识好的新朋友因为一个客户的“我们俩”——

2015，因为创典成功，金奖奖杯请张姐！
2015，因为创典家人，我们才懂得感谢！

好战友 在一起 去奋斗！

项目：融创建府

不要以再见！

必然会再见！

张强请着下榻，还没分别，就已想念！

你一言，我一语，话从前，话到后！

说一起走这一辈子，说嗨嗨！

说好了啊！

还要在一起，在创典！

注：【融创·建府】建府，以筑筑，是昂着头迈着稳健步伐的，带着铁人的业绩和荣誉！创典创典！建府！请你们也进地443天！

信则成！

项目：和众曲江城

2015年11月26日，城周项目忙碌的一天又结束了，大家开开心心地离开了工作岗位，而张强依然若有所思地忙碌着手头的工作。

入冬之前的寒流比之前早了好多，正当张强要离开时，停车场里停了辆黑色的轿车，车上下来了一位穿着黑色大衣的中年男子，一进售楼中心就问：“你们是不是已经下班了”，张强迅速回应道：“没事的，不是可以给你介绍”，这时已经晚上9点多了，张强按照正常的接待流程接待客户，最后按客户的需求，带着手机、打着手电筒，和客户一起前往工地。结束后已经晚上10点多了，之后才得知客户姓张。平时工作比较忙，对项目比较关心，张强邀请2次，第3次达成成交一套126㎡房源。

客户不仅仅是对地产产品的喜爱，更是对置业顾问张强的认可与信任！

勤劳的后台姑娘

项目：华韵二十四城

这是一个平凡的女孩。

她，我们已然相识，但

感谢她——还高高兴兴的

那个周末，仍然还在

不休不眠地辛勤劳动

中……

她赢得了满满的合同。

也仅仅在众多合同中的很小一部分，为了让张强伙伴无后顾之忧全力冲刺年度目标，她们在这个夜晚一直加班至凌晨3点，即便如此，她们也依然坚持，为了销售能顺利地完成，客户能按时签约，她们再辛苦也不说辛苦，将自己置身于并不会有浮夸的合同海中，张强累了，也会充满正能量自我激励下，然后继续忙碌起来。

后台的姑娘一直是

我们最坚实的后盾，

是她们人员用以前

剩余的休息时间，我们

却时时惦记着她的存

在，在我们销售业绩的

背后，是她们默默的付

出巨大的支持，我们深

知客户下班了，她们

还在对账，张大坤，发白至一

晚上有客户签订合同，事无巨细，他们的每一

项工作都是那么地至

关重要，张强的每一

次加班，付出都没有

怨言，他们愿用二十

四城最可爱的后台姑





与爱同行 创典在行动

2016年1月25日早7点30分，创典全程董事、合作公司、各事业部及中后台职能部门中高层领导一行230余人迎着朝阳，驶向安康市汉阴县，开展一场与汉阴的公益之行。

历时4小时车程，大部队抵达本次公益行的大本营——汉阴县。稍事调整，创典铁军共分三路，满载爱心，踏上公益之路。



· 助学帮教 扶贫帮困 ·

下午3点，公益行第一分队铁军抵达汉阴县中心小学，为孩子们带来新校具和学习用具，鼓励在场孩子们努力学习，将来成为一名对社会有贡献的人。

中心小学之行结束，铁军再次启程，前往当地贫困户，为他们送上牛奶、米面、食用油、蛋类等生活必需品。在与他们的交流中，深深体会到一种积极、乐观的生活状态。

虽然本次活动已进入尾声，但是孩子们和老人脸上洋溢的笑容深深烙印了每位铁军的心底。让我们在这个寒冬，感受到了公益带来的温暖，同时也更加坚定了每一个人的公益心。



· 敬老爱亲 ·



本次公益行第二分队，携带为老人们准备的暖心礼包前往汉阴县五一敬老院、太平敬老院，并带去对老人们的祝福与慰问。

铁军们明确分工，为老人整理房间、擦脚、剪头发、蒸包子、包饺子、粘春联——在一声声问候中，所有人将自己精心准备的暖心礼包逐一送到老人手中，并送上自己美好的祝福。

看着老人们吃着我们包的香喷喷的饺子，在夕阳照射下，洋溢着幸福的笑容，让我们的信念倍，爱，在路上——



· 关注环保 ·

下午，公益行第三分队在汉阴县三元村驻村支书的带领下热诚满满，不畏严寒，沿村道两侧清除水渠中残留在生活垃圾，不放过任何一个死角。下田埂，上高梁，无数次弯腰，酸味便与垃圾一扫而空。

垃圾虽小，但关注环保的意识成为本次公益之行中最深刻的印记。能够为我们所居住的环境做出力所能及的小贡献，最重要的是通过我们的努力，号召身边的人，唤起所有人的环保意识，便不枉此行。与绿色同行，与环保同行！

通过这次公益之行，铁军收获满满感动！感恩同行，不恐使命！这个冬天，创典与爱同行，将这份温暖——



冠军路笃定行

WE ARE
THE CHAMPIONS

创典全程 2015-2016年度 总结表彰暨起势大会圆满举办

2016年1月26日上午9:00, 创典全程2015-2016年度总结表彰暨起势大会在深圳市福田区益田路凤凰国际酒店隆重举行, 公司全体员工以及兄弟公司代表共计232人齐聚一堂, 总结2015, 起势2016。



公司总经理李法波为事业一部、事业二部颁奖



2015年度目标任务达标奖, 事业一部、事业四部、第一营业部



2015年度营收冠军奖, 事业四部



2015年度利润冠军奖, 第一营业部



2015年度业务创新奖, 事业一部、第一营业部



二战区公司李勇为营销二部、事业四部、事业五部、事业六部、事业七部、惠民事业部颁奖



深圳创典全程发展有限公司总经理王超为2015西联年度销售冠军梁淑及飞鹰颁奖



公司总经理李法波与一战区负责人张进平、丁坤签署“2016年经营目标军令状, 目标责任书”



李法波与二战区总经理李勇签署“2016年经营目标军令状, 目标责任书”



“创事家” 经营平台首批股权激励人员



联海铁军签署“日行1万5000步军令状”





创典铁军，从来都是进攻！



2016年1月12日，创典全程2015年季功绩颁奖典礼在西安建筑科技大学隆重举行，千余铁军，一个信念，2015，我们赢了！



2015年季功绩历时61天，12场大练兵，8场抽奖+分享大会，全员踮脚，下磨突击，打破“淡季”思维，最终累计实现大定签约23.39亿，圆满完成任务，确保了公司125亿年度营收目标达成，不负客户期望，为客户的目标全力以赴，用业绩诠释实力！使命达成离不开每一位下磨的铁军铁伴，致敬依旧拼搏的铁军们，让我们收获了坚持的力量。



冬季功绩第八周商务事业部“冠军王”



冬季功绩第八周商务事业部“周冠军”

因为放肆 信肆言！ 胆！



冬季功绩第八周二等奖



冬季功绩第八周一等奖iPhone6

2015 冬季攻势 我们收获了信

这一年冬季，铁军实现自我突破，收获了信念，相信自己，可以创造优秀！心无旁骛，节奏加快，业绩飙升，他组织，只凭承诺，回报惊喜。“创典冬季记录”从此确立，时刻鼓励新一代铁军冲锋向前，创造奇迹！



徐总为季功“销售王者王”——张洪福颁发小米手机iPhone6大奖



“冬季攻势，从来都是进攻”。第1天，我们在龙狮舞狮中起航；第7天，我们誓要赢在起跑线；第14天，我们继续攻城成功——我们创造感动，我们选择坚持，我们拼搏，我们拿结果来证明，因为，我们敢拼搏！



张总、丁总现场颁奖，为两位幸运冠军颁发iPhone6



联合创始人李总为在话全铁军“冠军”，两位幸运铁军颁发iPhone6



2015年季功绩颁奖



“创典冬季记录”诞生，PKB-O、季功绩销售冠军，魏总颁发奖杯和证书

本场活动的幕后推手——奔跑Smart由创典全程董事长将军挂帅，一把钥匙承载的不仅是两个月来的奋斗拼搏，更承载着公司对于一线铁军的感谢与期望，恭喜新晋赢单冠军张总，幸运开启Smart！



社总颁发给张总大奖——奔跑Smart

