

杭州西博车展获得UFI国际认证

近日,中国杭州国际汽车工业展览会(简称“杭州西博车展”)正式通过UFI(全球展览业协会)国际认证,成为浙江省首个获得UFI国际认证的汽车展,也标志着杭州西博车展向国际品牌展会迈出了新步伐。

杭州西博车展由中国机械工业集团有限公司、浙江省汽车行业协会共同主办,中国机械国际合作股份有限公司、浙江中汽会展有限公司、海外海集团联合承办。杭州西博车展诞生于2000年杭州西博会恢复举办之际,不仅是浙江省规模最大、影响力最强的车展,也是杭州市政府会展业发展“十三五”规划中的十八个重点展览项目之一,更是杭州大力发展汽车产业的重要窗口与平台。

UFI是“全球展览业协会”的简称,是迄今为止世界展览业



最重要的国际性组织。UFI认证审核对展会的规模、办展历史、国外参展比例、国外观众的比例等都有严格的要求。一个展览会通过UFI认证,意味着这个展览会具有较高的质量和规模,值得参展商和观众为之期待和投入。目前,中国数万个展会中仅有100多个展会通过了UFI认证。

此次“杭州西博车展”顺利通过UFI权威认证,不仅是国际会展行业对杭州西博车展办展水平和质量的肯定,也是西博车展成为国际性品牌展会的重要里程碑。展会的国际化程度与影响力将大大提升,专业化和规范化程度上也将会更高。

李倩倩/文 李倩倩/图

国机展览召开CGMT 2020 广州机床展项目对接会

4月1日,CGMT 2020广州国际数控机床展(简称广州机床展)项目对接会在创富大厦召开。国机展览总经理丁建荣,国机展览销售部有关负责人及广州机床展项目组成员参加会议。

近期国内疫情向好,广州机床展全面启动。本次会议就展会的招观招展工作做了详细的部署和计划。国机展览总经理丁建荣表示,首先,展会要继续强化落实集团品牌一体化建设,加强国机的品牌效应;其次,要加强广州机床展和国机联创的中国(广州)国际机器人、智能装备及



制造技术展览会展之间的合作,携手共同打造广州工业领域专业展览会;最后,任何时候都是机会和挑战并存,在公司领导及

其他同事大力的支持下,大家要统一思想,多思考多创新,放手去做。

张莉莉/文 张莉莉/图

虽隔山海 守望相助

——西麦克展览公司勇于担当、积极协同,传递温暖和希望

当前,海外新冠肺炎疫情发展让许多国家受到严重冲击。西麦克展览公司依托上级单位国机集团和总公司中机国际的资源优势,积极协同,开展内外合作,全力帮助全球各方伙伴共渡疫情难关。

西麦克展览公司不断加强与展商、买家、海内外客户、合作方的互动联络,第一时间获取信息,积极对接需求,实现内外部跨行业联动,协同国机集团、中机国际、各行业商协会和公司内

部员工,多渠道帮助使领馆、客户企业和境内外合作伙伴解决需求。

西麦克展览公司通过各种渠道帮助解决复工复产和进出口需求,目前正在对接洽谈的物资订单,口罩超过100万个,防护服超过10万套等;全力帮助企业复工复产,帮助复工复产企业走出去,为客户寻找海外优质买家,帮助客户进行线上买家对接。多措并举,切实帮助企业解决燃眉需求,增强互信和粘性。

全球疫情下,防疫物资严重紧缺。西麦克展览公司为驻华使领馆和境内外重要合作伙伴以及身处海外疫情漩涡的员工家属捐赠了爱心防疫物资,为他们送去温暖和希望。

西麦克展览公司心系疫情,承担央企会展平台社会责任。在未来,西麦克展览公司将一如既往,在服务国家、服务行业、服务客户的同时,弘扬社会正能量。

赵建伟/文



新冠肺炎疫情当前,一边是急客户所需,做好与客户的沟通工作,为客户提供更多服务,一边是苦练内功、寻求业务创新。中机国际下属企业西麦克展览公司在做好疫情防控的同时,坚定信心、赋能业务、强化学习。针对疫情期间员工无法到岗办公,西麦克展览公司采取相应措施,将培训工作从线下转为线上,2月至今在公司内部举办各类培训十余次,覆盖业务创新、管理提升、业务技能提升、个人效能提升等,另为员工推荐各类线上培训20余次,取得了良好的效果。

加强培训拓视野 提升能力练内功

面对疫情的全球蔓延,结合疫情下亟待提升的各项能力,西麦克展览公司以八大培训体系为基础,统筹资源、分层分类为员工创造丰富的学习机会,营造良好的知识共享氛围。

为了让员工在短期内掌握各种线上办公及学习方法,公司集中为员工提供线上会议、业务软件实操培训,同时进行业务创新和提升员工综合素质的相关培训,并为员工整理建议阅读书单,在内部倡导自主学习的良性氛围。

除了授课类培训外,针对各版块业务发展,公司连续举办各部门、各版块业务分析、共创会,通过数据分析探寻业务发展方向、挖掘突围举措,同时对参训、参会中的优秀分享者进行线上课程奖励,通过此奖励办法的实施,激励员工主动思考及分享。

立足客户促转型 行业交流助合作

西麦克展览公司倡导多元化发展,面对新旧模式、人员模式和行为模式等市场变化,公司通过外聘专业讲师帮助员工拓宽视野、提升业务能力,寻找服务客户增值方案。

同时公司鼓励全员销售,开展线上课程培训,帮助员工梳理销售工作并做到查漏补缺,并且首次通过课后学习打卡的方式帮助员工巩固学习成果,提升培训效用;开展外展业务增值服务培训,邀请相关网站、合作方负责人为员工进行授课,并通过后续辅导促成培训到实际运用的转化,以期通过拓展业务服务模式实现公司业务新盈利点。

疲尽春归会有时 携手同行待花开

疫情倒逼创新,通过在疫情下线上培训实操经验积累,西麦克展览公司正试图探寻并建立与公司实际相符、线上与线下相结合、内训与外培相协同、理论学习与实际落地相对应的培训培养体系,在建立内部讲师队伍的同时教会更多员工掌握自我学习、培训他人的能力。

西麦克展览公司一直不遗余力帮助员工提升各项能力,培训工作除立足员工培养外,也开始转变思维,以新的方式逐步深入业务,为业务部门提供增值服务讲师资源、搭建培训平台,携手为客户为展商提供更多培训机会,以实际行动为公司业务发展服务。

赵建伟/文 赵建伟/图

疫情下西麦克加强培训学习,赋能业务发展
危中『疫』有机 磨砺待花开