



• [欢迎访问 中国石油石化工程信息网](#) 今天是2024年12月22日 16:40:01

- [首页](#)
- [关于我们](#)
- [联系我们](#)
- [本会活动](#)
- [头条新闻](#)
- [行业要闻](#)
- [石油石化市场](#)
- [石油石化科技](#)
- [炼油与石化工程](#)
- [储运工程](#)
- [勘探与钻采工程](#)
- [节能、环保与新能源](#)
- [政策法规](#)
- [专家论坛](#)
- [项目信息](#)
- [技术交流](#)
- [书刊编辑](#)
- [会员之窗](#)

当前位置: [首页](#) > [行业要闻](#) > [中国石油第三届创新大赛\(销售专业\)冰城巅峰对决](#)

关于我们

- [本会介绍](#)
- [领导机构](#)
- [专业委员会](#)
- [会员单位](#)

行业要闻

中国石油第三届创新大赛(销售专业)冰城巅峰对决

2024/10/31 关键字: 来源: [\[互联网\]](#)

[中国石油新闻中心2024-10-30]10月20日至23日, 中国石油第三届创新大赛(销售专业)决赛在黑龙江哈尔滨成功举行。此次大赛吸引了来自全国33家油气销售企业的专业团队参加, 参赛项目的质量和数量均创历史新高, 展示了企业在人才选拔和素质培养上的创新努力。

本届大赛分为创新比赛和营销比赛。创新比赛设有理论知识竞赛、项目展示和创新方法应用等部分, 营销比赛分为“百日擂台赛”和“百团大战赛”两个阶段。

在为期4天的决赛中, 95个优胜团队脱颖而出。湖南、湖北及江苏等省份的销售企业表现尤为突出, 分别获得一、二、三等奖。

本次大赛紧紧围绕经营管理实际场景, 参赛项目包括13个类别, 全面涵盖生产和经营、工艺和设备、营销和服务、环境和质量。赛事采取理论考试、项目成果展示、创新方法应用汇报等多种形式展开, 全方位检视了参赛选手的业务能力与专业水平。大赛为销售企业广大员工搭建起高水平的技能展示平台, 通过“以赛促学、以赛促用”的比赛方式, 不仅为推进销售业务高质量发展提供了丰富的实践经验与创新方案, 而且激励参赛选手自觉增强创新创造主动性, 把所学知识更好地应用到实际工作中, 为销售企业全面打造国际知名、国内一流“油气氢电非”综合服务商夯实了人才基础。

本次营销比赛历时近4个月, 通过“以赛代训、以赛选才、以赛促销”, 产生了一批优秀做法、典型案例和创新方案。“百日擂台赛”期间, 来自各销售企业的106个参赛阿米巴平均纯枪汽油销量同比增长3.5%, 比全国平均水平高11.2个百分点; 非油毛利同比增长22.6%, 高于全国平均水平17.4个百分点。销售公司将统一整理大赛成果, 利用各种渠道发布, 供全系统学习借鉴、复制推广。

友情链接

- [中国民生新闻网](#) • [民生频道网](#) • [首页](#)

- [关于我们](#)
- [联系我们](#)
- [本会活动](#)
- [头条新闻](#)
- [行业要闻](#)
- [石油石化市场](#)
- [石油石化科技](#)
- [炼油与石化工程](#)
- [储运工程](#)
- [勘探与钻采工程](#)
- [节能、环保与新能源](#)
- [政策法规](#)
- [专家论坛](#)
- [项目信息](#)
- [技术交流](#)
- [书刊编辑](#)
- [会员之窗](#)

Copyright 2016 All Rights Reserved. 中国石油和石化工程研究会

地 址：北京市东城区和平里七区十六楼 邮 编：100013 办公电话：010-64212605 010-64212343

传 真：010-64212605 电子信箱：cppei_818@163.com 研究会网址：www.cppei.org.cn

[京ICP备14005103号](#) [京公网安备 11010102003788号](#) 技术支持：北京国联资源网