

《邓煜》

图书基本信息

书名：《邓煜》

13位ISBN编号：9787887597390

出版时间：2014-1-4

作者：邓煜

页数：188

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com

内容概要

邓煜：

HOBO泓博创智高级顾问

陶瓷网首席培训导师

中国家居建材行业企业咨询培训及终端营销金牌导师

高中就读于深圳高级中学，其间获2006年IMO（国际数学奥林匹克）金牌。北京大学数学科学学院2007级本科生，MIT理学学士学位拥有者（于2008年秋转入该校），Princeton在读研究生。2010年成为Putnam会员。

作者简介

深圳高级中学昨日传来捷讯：该校高二年级邓煜同学代表我国，于今年7月15日~17日在斯洛文尼亚首都卢布尔雅那举办的第47届国际数学奥林匹克竞赛（IMO）中，以个人总分世界排名第6的成绩荣获金牌。这是深圳市

邓煜建市以来所获得的第三枚世界奥数金牌。

国际数学奥林匹克竞赛每年选在不同的国家和地区举行，是为全球高中学生举办的世界最高水平的数学赛事。在本届比赛中，共有来自90个国家和地区的498名选手参加，其中42人获得金牌，93人获银牌，99人获铜牌。中国队6名参赛选手全部获得金牌。其中，邓煜同学的竞赛成绩在世界排名第6，在中国队排名第3，他是唯一一个高二年级入选的选手，也是今年广东省唯一获奖的选手。第47届国际数学奥林匹克竞赛主办国是斯洛文尼亚，竞赛采取笔试的方式，共有六道试题，每题7分，满分总共42分；分两天举行，每天三道题，答卷时间限制为4小时30分，需自备直尺、圆规等作答文具，不得使用计算器和数表等各种图表。

“IMO的题目相对国内的题目要略微灵活一些。”昨日，捧“金”而归的邓煜向记者介绍到，今年的考题中，第一天题目比较容易，其中第一题相当简单，第二题略有难度，但中国队大多数人都未在此题上花费过多时间，只有他花的时间比较多。“但最后还是用一种很独特的方法把题做出来了。”邓煜说，“第三题是一个较为困难的问题，但幸运的是此题恰好和我国国内数学竞赛题目的风格一致，因此中国队有5个人在这道题上得了满分（7分）。第二天第一题也不难，我们6个人都是满分或接近满分；而后两题颇有难度，第二题我用了不少时间，绕了好几次弯路才做出。第三题则称得上极其困难，中国队只有湖北的柳智宇和任庆春做出了此题。”邓煜表示，总的来说今年的题目难度适中，对中国队没构成太大威胁。

“他从初一时就表现出了‘好苗子’的迹象。”持续培育邓煜5年、对其特点非常了解的深圳市高级中学邓煜的教练冯跃峰昨日接受记者采访时，谈到他的“爱徒”时显得颇为自豪。冯跃峰表示，“爱徒”平时言语不多，但跟他在一起讨论数学问题时总能显示出非常敏捷的思维。他也坦言，邓煜是其教过的众多“金牌特长生”中最能让他“兴奋”的一个。冯跃峰向记者介绍到，他们师徒俩在讨论数学问题时经常达到忘我的境界。从上初一起，在他及相关老师的“贴身”指导下，邓煜就开始陆续提前参加全国初中数学联赛，并连续每年获得一等奖。高一时，便开始先后提前参加全国高中数学联赛、中国数学奥林匹克竞赛并荣获一等奖。今年1月，高二学生邓煜以满分126分的优异成绩获2006年全国中学生数学冬令营金牌；随后在国家集训队的培训和选拔中，邓煜又以第2名的优异成绩成为代表我国参加第47届国际数学奥林匹克竞赛的6名同学之一。

书籍目录

邓煜：

HOBO泓博创智高级顾问

陶瓷网首席培训导师

中国家居建材行业企业咨询培训及终端营销金牌导师

所属公司

佛山市泓博创智网络科技有限公司（简称“HOBO TIME”）创立于2014年6月，是佛山市易陶科技有限公司（简称“陶瓷网”）旗下独立事业部。公司成立以来依托着陶瓷网在陶瓷行业互联网及电子商务领域的强大平台优势，成功制定“泓博创智网络商学院”运营模式——从传统PC端转移到移动端，创建企业大学、云商网络学院等网络平台，以网络学习服务为主业，涵盖平台、课程定制、移动学习、公开课、内训、组织学习、咨询服务等领域，致力于为企业提供策略咨询到线下全程实施指导的市场传播服务，并通过网络商学院——“黄埔军校”的培育模式提升从业人员的素质，为企业不间断输送各类人才，不断推动行业的发展，打造更多新型领军企业。

选择HOBO你只需要了解：

- 1、我们对建陶、家居行业的市场发展和竞争态势有着深刻见解；
- 2、我们整合了业内资深的培训导师及企业顾问和强有力的实施执行团队；
- 3、我们与众多知名媒介传播机构有着全面紧密的合作，拥有强大的媒体和自媒体资源；
- 4、我们希望通过与您的密切合作，成为您在商业运作中长期的战略发展伙伴，为您提供全方位、一体化的营销和培训服务，提升企业销售业绩，并引领行业进入HOBO时代！

人物档案

HOBO泓博创智高级顾问，陶瓷网首席培训导师、企业及终端营销金牌导师；2003年起专职从事泛家居行业培训。主要针对厂家业务团队、终端销售技巧、经销商营销模式、经销商终端营销、终端促销活动策划及组织实施等进行培训，是国内泛家居行业最实战的营销培训专家。

十多年培训行业的积累和沉淀，使其学员遍布全国各地。其独特的授课风格，获得参训企业和经销商的一致好评。

核心课程

厂家营销团队：《价格战略：如何与经销商博弈》、《渠道与经销商战略》、《工程客户营销：思路与实操》、《促销策划：策略与实施》、《经销商开发与拓展》、《如何对经销商进行培训》、《如何帮助经销商提升业绩》

经销商培训：《如何提升团队的销售执行力》、《工程客户营销及难题解析》、《如何做好促销》、《如何做好店面陈列》、《店面导购销售技巧》、《家装渠道销售技巧》、《小区拦截业务技巧》

最新课程：《微晶石推广》、《全抛釉推广》、《地爬墙推广》、《小地砖推广》、《批发型经销商销售增量要点》、《零售型经销商销售增量要点》

服务过的部分企业

仿古砖领域：马可波罗瓷砖、L&D瓷砖、TOE生活瓷砖、格仕陶陶瓷、罗马利奥瓷砖、玛拉兹复古砖、荣高陶瓷、山东强赛特企业、四川明珠企业等；

抛光砖瓷片领域：中源朗高陶瓷、蒙娜丽沙瓷砖、宏宇陶瓷、强辉陶瓷、狮王陶瓷、汇亚瓷砖、兴辉瓷砖、冠星王牌陶瓷、百特瓷砖、王者陶瓷、美陶瓷砖、威尔斯陶瓷、长安瓷砖、乐家居瓷砖、依诺陶瓷、博华瓷砖、升华企业、新润成企业、金牌亚洲陶瓷、金舵陶瓷等；

抛釉砖领域：尊道陶瓷、金丝玉玛陶瓷等；

泛家居领域：圣象地板、皮阿诺橱柜、爱家地板、左右沙发、生活家巴洛克地板、金五菱建材等；

卫浴领域：英皇卫浴、新中源卫浴、维可陶卫浴、美加华卫浴、恒洁卫浴、泰陶卫浴等。

其他：嘉泓马赛克、赛德马赛克、JNJ马赛克、罗曼蒂克陶瓷

经销商：良彬集团等国内近50%的批发大户

工作理念

工作没有瓶颈，有的是不断地攻克。

在邓煜老师眼中看来，他从来没有遇到过所谓的瓶颈。做咨询工作最重要的是作业方法、总结和学习。每遇到一个新的行业或者客户，深入地研究这个行业和客户的具体情况，就会有解决方案。

《邓煜》

所谓的瓶颈，是日复一日重复同样工作后没有得到提升的阶段，而作为一名资深的培训老师，时常面对着不同的客户，他们都有自己的特性，都各不相同。在解决问题的方法上面不同，所以这一行业是比较多变的，你以为是循环讲课，其实每一堂课，收益或者所传达的东西。都是针对客户的需要提出的。

兴趣是保持工作动力的重要原因。

人们常常觉得，长时间从事某一行业，总会觉得厌倦。而邓煜老师却认为，只要对这个行业有兴趣，就能一直走下去。“支持我们持续保持工作热情的动力一是这份工作及其所包含的内容已经成为一种兴趣”---邓煜。工作时间长了，就成为了一种兴趣，或许偶尔会厌烦。但是人和工作的关系像左右和右手，缺一不可。工作需要有人去做，而我们在职场中，如果自己苦心奋斗出来的事业失去了，就像失去了自己的左手一样，处处不便而又怀念那个完整的自己。

《邓煜》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu111.com