

## 在工作中收获成就与快乐

记全国高职高专青年教师“金教鞭”奖得主宋连凯



许多毕业生满怀深情地说,宋连凯是我大学时代最喜欢的专业老师;有学生昵称他凯哥,说他人帅气、阳光、开朗,上课水平高,深受学生喜爱,是偶像,也是朋友;也有学生说,宋老师讲课风格很大气,PPT做得也很精致,让人过目不忘。提起宋连凯,学生都是眼前一亮,满脸崇拜。

宋连凯2002年大学毕业后进入育英工作,27岁开始担任艺术系副主任,全面主持艺术系教学工作,承担招贴设计、图形创意、编排设计、VI设计等专业课的教学。他的教学工作,是艺术系公认,也是全院闻名的。他曾先后获得全院教学比赛一等奖、浙江省高校教坛新秀、浙江省青年教师教学技能优秀奖、前不久又获得了全国高职高专艺术设计专业青年教师讲课竞赛“金教鞭”奖。

宋连凯先后在多家广告公司担任过兼职设计师,目前是杭州凯越广告有限公司([www.hzccary.com](http://www.hzccary.com))总经理兼设计总监,先后主持设计完成中国联通、中国邮政、浙江美科斯又车集

团、法国欧博酒庄等多个机构的形象设计工作,在客户中口碑很好,他设计的作品也多次获得各类奖项。因此,课堂上的宋连凯是自信而快乐的,他知道学生想要什么,也懂得如何牢牢吸引学生的注意力。在平时的教学中,宋连凯注重将个人的实践成果转化为教学资源,与市场相结合的教学形式和教学内容深受学生喜爱。他的课紧密结合高职学生特点,巧妙运用多媒体技术,将诸多有特色且具有典型性的图片和视频融入知识讲解过程中,他将自己应对形形色色客户的经历和作品设计的过程展示给学生,让学生按照客户要求进行操作,掌握设计要领,体验设计乐趣。实践教学与市场、理论与实践的互动。艺术系学生张华涛说,宋老师给人的感觉非常亲切,完全没有架子,像一位邻家大哥。他的课融入了自己丰富的艺术设计实践经验,教学案例也来自他的公司经营与设计实践。听他讲课是一种享受,轻松、快乐,课堂气氛非常活跃。在宋老师耐心、仔细的发启与辅导下,学生的平时作业中也涌现了许多颇有创意的优秀之作。在招聘广告的课题里,学生写出了诸如《群英会》、《你有“作案”本领吗?》、《高手过“招”》、《招“美”人》等很有独特创意的设计与广告语。

无论思想政治教学还是专业知识教学工作,目的都是教学生“如何做”,做一个合格的职业人。宋连凯不但在专业技能和职业素养方面成为学生的楷模,平时在学校也非常重视职业形象的塑造。他认为,老师自身的表率、举止、言谈都在无形中影响着学生,教师只有以身作则、为人师表,在各个方面不断提升自己,才能让学生看到希望,获得前进的动力。

榜样力量是无穷的。正因为宋连凯在平时的教学过程中潜移默化地将创业的观念、技巧渗透给了学生,多

年来,他培养的多位学生成功创业,并成为他事业上的合作伙伴。很多学生已成为艺术设计方面的技术或管理骨干。他担任法人代表杭州凯越广告公司的主力干将都是自己培养的学生。他目前的公司合伙人傅越是有英学院2005届广告专业毕业生,主要负责行政管理、客户执行,毕业之后就已能独当一面,2007年在劳动保障部组织的全国职业院校就业之星评选活动中获得“就业之星”称号。宋梦琦是2007届广告专业毕业生,在校期间就显示了突出的设计能力,目前担任凯越广告公司的设计总监,主要负责设计业务。在采访中,宋连凯多次提到自己教过的学生,都是发自内心的说,他们真的很可爱,也很优秀,喜爱之情溢于言表。

除了教书育人,宋连凯身为艺术系系主任的副主任,还肩负着学院管理重任。他说,2007年走上这个位置时,是出乎自己意料的。非常感谢学院给予了年轻教师很好的发展平台,也是由于系里老师们的支持,才使得艺术系的教学管理工作运转正常。这几年也获得了很多荣誉。艺术系的“毕业——设计——就业”一条龙模式和“1+1”师资优化法教学模式等都取得了可喜的成果,毕业生就业率连续5年达到100%。接下来将着力加强广告等专业的特色建设。

他的课把知识随着乐趣教给了学生,他的课结合专业很自然地滋润了学生的心灵。作为一名教师,宋连凯以自己的人格魅力征服了学生,以卓越的才能赢得了学生的喜爱和尊重。由他指导学生设计的作品在全国、国内各项设计比赛中获得奖项,这也是学生送给他的最好礼物。在育英这个平台上,宋连凯不断收获着成就与快乐。

(宣传信息中心 刘飞燕)

## 育英 永远的家

访国航空姐周虹



作为一位优秀的空乘人员,周虹拥有亮丽的形象和极强的亲和力。她身材高挑匀称,笑靥如花,一头短发清爽利落,大眼睛圆如明月清如水,在人群中颇为抢眼。2002年,周虹进入山东航空公司实习,2004年底,正式进入中国航空公司工作。虽然本身工作很忙,但是,怀着对学院的一腔深情,她还是应邀抽空回母校做兼职教师,为空乘专业学生讲授乘务广播课程。

周虹是众多采访对象中最难约的一位,因为她实在太忙了。采访时间几经更改后,我终于在课间见到了她。刚上完课,周虹的声音有些疲劳,但是一聊到在育英的成长经历,她马上露出了甜美的笑容,仿佛又重新置身于那大学的她,是个十足的社团达人,大大小小的活动几乎都有她的身影。做社团里的事,她就会泡在图书馆看书,如饥似渴地吸取各种知识养分。她说,当时学院还在起步阶段,各种软硬件都不如现在,但是,学院领导和老师非常关心他们,整个学院的学习氛围非常好,小班化的管理也让他们每个人接受到老师充分的指导。

周虹特意想起了现任民航与旅游分院赵越副院长。“我有今天的成就,与当年赵院长的指导是分不开的,她是我

职业生涯的领路人。”周虹说,并不是每个人都有非常好的机遇,但是机遇一定是给有准备的人的。而她更幸运的是,育英的教育不仅给了她过硬的实力,还让她遇到了难得的伯乐和引路人。毕业前她去山东航空公司面试,赵院长亲自带着她去山东,一路上悉心指导,直到送入考场。她从一个懵懂的少年,迅速成长为一名成熟干练的职业空乘人员,育英学院的领导和老师对她倾注了无限的关爱和心血。正是这份美好的回忆,让她多年后面对赵院长的邀请,毫不犹豫就答应了。

谈及她的工作,周虹感慨,在外人眼里,空姐是一份很光鲜亮丽的工作,每天穿着漂亮的制服,在天上飞来飞去,穿梭于世界各地,下了飞机就可以欣赏美丽的风光,工作体面,薪水又高。其实,这份光鲜之下,更多的是巨大的压力和辛苦。

刚上机需要克服的第一关就是晕机,而她的反应特别强烈,居然吐了两个月,那段时间上机对她而言,是非常痛苦的一件事。过程虽然艰苦难熬,但是她以育英人自强不息的精神,一步一步,坚定地走了过来。不久,她就因优异的表现,被国航派去飞国际航线。国际航线和普通航线比起来,压力更大,要求也更高,国际线上会遇到很多不同文化和性格的人,与乘客的交流和沟通是一门高深的学问,需要不断学习。周虹说,做新人时,常遇到一些自己无法妥善处理的客人,有次还被弄哭了。不过这些困难既是压力也是动力,体会过工作的各种苦之后,她逐渐找到了其中的乐趣,真正爱上了这份工作。正是这份对空乘职业的热爱,让她面对以后更加繁重的工作任务时,依然能以优秀的表现,坚守在自己的岗位上。

原本还有很多问题想问周虹,无奈第三节下课马上开始,她又要去上课了,采访只好结束。育英,是她飞翔的起点,而她在远行的同时,不忘帮助更多的雏鹰飞向蓝天,我相信她一定能飞得更高更远! (院记者团 冯超群)

## 我院四名学生会征入伍

本报讯 12月8日,我院4名同学光荣入伍,他们分别是艺术系08会展班班委,民航分院08空乘B班丁洁琼、08酒店管理A班俞雨云及09届毕业生任征。

根据省征兵办公室《关于做好2009年面向社会普遍报名征集女兵

的通知》、《杭州市征兵工作实施办法》等文件精神,我院积极配合相关征兵单位,完成了11个工作步骤,组织了5名男生和108名女生自愿报名应征,经过2个月的层层体检和选拔,最终4名学生会应征入伍。

(保卫处 俞成)

## 职场感悟

## 风雨过后是彩虹

本学期,我带着激动的心情到了萧山金马饭店,开始了实习生活。如今,已过去四个多月了,从开始的服务员到现在的迎宾员,我学到了不少东西,也尝尽了酸甜苦辣。每次,我感觉很累很苦的时候,一想到我的同学们依旧在岗位上奋战着,我也不再觉得的那么辛苦了。在剩下的实习日子里,我们要更加好好利用这个机会锻炼自己,改变自己,战胜自己,超越自己。

实习虽苦,但我无悔后,因为痛苦也是一种经历。我们都是在逆境中成

长,在困境中学到知识,我相信实习中学到的东西一定会在将来运用到。等到实习结束再回头想想,这些辛苦或许根本不算什么。我相信每一个至今还在实习岗位艰苦奋斗的同学们,一定会在不久的将来成长、成熟,我也相信,在实习中学到的东西将会是我们人生当中一笔宝贵的财富。我相信,风雨过后会有最美丽的彩虹,我们一定会坚持到最后。

(07酒管A班 叶苏燕)



刘飞燕摄

## 我用勤奋拿到人生航班的一张机票

温州永强机场实习有感

嗷嗷地说完,发现自己手心都出汗了。虽然只是简单订座派单,但不同的航空公司有不同的政策,我们不能很懂,手脚要快,脑子要清醒,抢位子正确输入信息都是我们的职责。每天要带耳机接听电话,一天要重复很多遍政策,早八晚八的业务班真是不轻松!

经过努力会很顺利地完成任务,心里还是小有成就感的。记得在4月初的时候,人事部让我签合同转正,这是一件超乎我想象的事情。转正,我也是从没想过,因为我现在是实习生而已。

进单位培训一切都很小心,用温柔甜美的声音打招呼,轻轻手脚地走路。由于在学校没有系统接触过订票系统,在培训时很认真地学习。每天看到正式员工紫色的制服,就盼望着自己也能像他们一样穿上精干的工装。

正式实习入职,我在呼叫中心开始放单上岗。独自接听第一个来电,哆哆

在机场工作了8个月,我已经成熟了很多,也深切感受到服务业是一个很有挑战性的行业,我们每天必须面对各色各样的人,我们不能求顾客改变他们的性格脾气,只能去适应,我们必须严格要求自己,磨平棱角,但是在工作上又必须要有自己的想法和个性,去适当把握每一件事情。

由于工作环境完全是陌生的,刚开始时很不习惯,但经过努力,我慢慢适应了,还和同事建立了友好的关系。在实习过程中,我的工作能力有了提高,能够独立完成领导委派的任务,细心周到地为旅客提供帮助,顺利地完成了从学生到职业人的转变。我的处事能力也有所提高,工作上我尽可能多地帮助别人,同时也受到了大家的关照。这让我明白,人不能只为自己活着,为别人服务的同时也实现了自己的价值。(07空乘B班 陈豪)

## 康辉国际旅行社实习感想

转眼,我在浙江康辉国际旅行社社实习已两个多月。实习期间我的主要工作是出境门市接待、签证和计调。

我在旅行社首先接触的是签证工作,这是一项比较繁琐和辛苦的工作,需要查阅欧洲各国领事馆的网站,了解各国签证所需材料及送签程序。一开始,我慌了,一想到欧洲有那么多个国家,甚至还有有些名字都不知道,这岂不是不可能完成的任务?不过,后来我仔细学习了意大利、德国、法国、英国等国领事馆关于签证的信息,发现各国签证有很多相似之处,并不是想象中的那么难。两个月下来,我也为客户顺利办成了几个国家的签证,对这个部门算是有所了解了。

我实习的第二个岗位是门市接待。这个岗位看似简单,其实包含着许多知识。它需要熟悉国外各地区的旅游线路、景点知识,要及时关注公司内部的新线路及各个时段的特价线路,还要与老计调保持紧密联系,确认团是否已报满。当客人咨询时,能及时将正确的信息反馈。既不耽误游客,又能让客户受益。其中比较棘手的问题是处理客人的投诉。前不久我们公司与中国民航的投诉合作推出“12月2日火车游港澳”的项目,吸引了众多老年人前来报名。短短两天,我们就已全额收满(额定800人),甚至把火车站上的餐厅也充分利用起来了,最后扩展到1000人,即使这样还是有很多人打电话来报名,之后公司又申请了12月9日和1月7日的又申

同样是爆满。在这期间,我接到了很多客人的投诉电话,类似“我看到钱报上的广告,怎么就没位置了?”“这么快就满了,你们不是骗我们啊?”等等。我只能耐心等待,等客人发泄完了,再向他们解释,通过电话投诉解决起来还比较简单,但还有很多客人上门来投诉,有些我根本招架不住,只能等老门市和计调来协调,看着他们三言两语就能把问题解决了,钦佩之余,我感到自己要学习的东西还有很多很多。记得在孙熙优秀干部颁奖座谈会上,我也向孙熙学长请教了如何面对客户方面的问题,他的回答归结为四个字,微笑、耐心。是的,微笑是我们最好的“武器”,耐心也必不可少,当然还需要一些熟练的技巧。

在实践中,我深深感觉到计调是一项很有挑战性的工作。旅行社的计调人员一般都是从具有丰富旅游经验的人员中挑选,能够沉着面对和处理团队事务。对于计调人员来说,必须具有较高的业务素质;必须特别熟悉旅游业务操作流程;必须能拿到最合适的旅游价格;必须能及时处理突发事件。计调人员有能及时半夜接到导游的电话,说某团人员的投诉,前不久我们公司与中国民航的投诉合作推出“12月2日火车游港澳”的项目,吸引了众多老年人前来报名。短短两天,我们就已全额收满(额定800人),甚至把火车站上的餐厅也充分利用起来了,最后扩展到1000人,即使这样还是有很多人打电话来报名,之后公司又申请了12月9日和1月7日的又申

管处于哪个部门,都应该做好本职工作,维持好工作链。我想不管在什么部门,我都要从零开始,从头做起,只要努力过就一定会有成绩。(07旅管班 刘苗)



12月8日下午,08空A班陈奇凡、房陈、陈海高,08空乘D班陆志明应杭州电视台邀请,参加强档节目“燃烧激情”演出。在节目中,他们利用自己的专业知识和杭州电视台的名嘴们共同表演了飞机上的突发事件,他们的表现受到一致好评。节目还对我院空乘招生面试条件、时间和要求做了介绍。(民航分院供稿)

## 民航分院与广州白云机场建立合作关系

本报讯 为提高民航分院实践教学质量,加强空乘专业学生的就业竞争力,我院于2009年12月与白云机场飞行学院建立合作关系,为民航学子提供了新的实训基地和就业渠道。

12月13日,民航与旅游分院08级10位同学赴广州新白云机场面试。

此次招聘是由国航与白云机场共同主办,主要是为筹建中的新机场贵宾厅招聘员工。

本次招聘吸引了来自全国各地6所院校的60多名学生,经过2天的严格筛选,我院10位同学脱颖而出,成为新白云机场贵宾厅的首批员工,而我

院则是所有参加院校中,录用学生最多的学院。

新机场易登机商务有限公司人力资源部的经理对对我院学子非常赞赏,认为我院学生整体素质高、形象好、技术娴熟,是难得的空乘人才。(民航分院 姜宏刚)

12月3日,我院学生366人参与无偿献血,共计献血109190ml

## 无偿献血光荣榜

## 民航分院

董学鹏 叶伟星 杨守锐  
虞周奇 应维 波沈尚  
高琳娜 唐唐 蔡文芬  
翁佳乐 余兴 成舟  
杜璇 周文宣 马又珠  
张瑜 吕萍 张毅凡  
陈国娇 吕潘霁 谢冰莹  
郑学志 黄岑 姜佳莉  
李林琴 许爱琳 李莹莉  
徐思杰 赵晓洁 陈青  
陈铁轶 卢世祥 陆鑫  
杨起鸣 陆晨 郎剑敏  
张玲玲 褚璐 鲍子颖  
林雨玲 褚文纯 鲍彩美  
余晓庆 王萍娜 方圆  
夏梦 肖菲 王伶俐  
沈丹梦 沈费天 钱昀  
郑荟 童思琪 吕欣  
甄艺 许媛 汤苑盛  
曹宇峰 杨舒曼 郭金焯  
张翔 许峻森 袁嘉慧  
高璐 张茜 金震  
谢乐怡 薛聪聪 黄友湖  
罗立 冯晓洁 张凯佳  
沈珊 庞逸盈 张海如  
王凯琳 沈芳芳 潘少倩  
余朝燕 陈燕萍 潘永娟  
阙楣 徐军骏 郭燕

王思媛 陈丽霞 沈秀颖  
李孟琦 王海燕 戴碧娜  
袁思敏 陈思思 严婷婷  
李佳颖 戚国锋 褚莹  
杜章滨 贺旭舟 赵燕  
徐海宝 朱骏原 林婷婷  
徐将凯 徐静文 施娟  
蒋丽娜 袁攀攀 胡飞艳  
徐玲玲 厉晓翔  
陆志明 姜圩 高益梅  
李志勇 李莹辉 姜松 杨志强  
周江华 钟婷婷 俞晓艳  
陈燕妮 何彦燕 陈祺  
张沁慧 白福涛 郑婷婷  
刘科科 董思琪 沈丹怡  
赵秀 董菲 钱韵  
王雅丽 许峻森 丁岚  
袁梦 董梦瑶 郑君美  
褚苗 董学鹏 王玲敏  
胡佳 沈婷 方凯丽  
张清清 钱思佳

## 信息系

郭呈星 陈金翠 卢美婷  
吕启凡 张羽青 杨兴  
孟文军 林朝琴 胡标琴  
贾伟 叶楠 胡标琴  
曹佳 王萍 叶西  
傅杰 葛宇强 汪东旭  
郑道令 郭吉 潘楼

苗龙 周光琳 张铨  
俞丹 吴海涛 朱婷婷  
刘昌旦 蒋恬 李丹丹  
潘丽娜 余夏菲 董琼雁  
曹林 曹虹 周晓素  
沈超军 沈婷 王翊杰  
陈祥蝶 周潮飞 陈赛赛  
许梦蝶 汤婉琦 鹿伦瑜  
陈露 单燕娜 姜宁  
钱路霞 张金倩 曹一平  
金冰倩 姜若峰 曹益通  
张悦舒 王华歌 曹益通  
涂眉眉 杨好 章真祥  
丁临峰 汤洁 沈桑柔  
汤伟伟 周丽岚 柳思思  
孙浙 施雪英  
汤彬彬 姜杰 施雪威  
刘翔 张朝群 陈鲁华  
曹一平

## 工商系

金蕾蕾 曹燕 包易灵  
施羽洁 赵丹 方榕格  
寿苑婷 郑海洋 张洁  
郑文 裘波 王福来  
诸葛云 徐洪超 邵洋  
邵册 邵洋 邵洋  
郑文 姜盈盈 邵雯虹  
宋佳静 沈磊 黄温琪  
王树 周潇 陈霞飞  
戴小燕 章舜 吴斌

徐靖 朱海霞 王钰磊  
应超 叶飘逸 吴始如  
刘云霄 徐荷双 李斌斌  
颜珍玉 翁银银 李钢  
蔡玉杭 任龙 赵秀  
王翊杰 任龙 吴丽虹  
金浩杰 宋罗杰 韩慧  
雷阿毅 吴博文 郭彬  
谢天浩 吴昊杰 林志鹏  
贾存孝 王文黎 黄国峰  
黄云飞 张金龙 黄张龙  
姚吉 张轩豪 张轩豪

## 经贸系

陶青 周于 丁李校  
袁文 蔡珊珊 吴苏莹  
吴夏路 郑元青 张艳杰  
陈凯锋 蔡圆圆 林海芳  
平斌 葛梦瑶 季子贞  
冯沁羽 董蓓蓓 吕珂  
沈青 俞静 贾丽斯  
林林 林林 李霞敏  
朱家林 周佳棋 蔡东东  
刘丽华 田泽鹏 吴东瑛  
戎超 郑梦佳 黄陈虹  
林廷超 郑杨业 崔宇杰  
俞红亚 汪虹尔 张在再  
吴昊杰 冯佩华 陈成梅  
王晨 郑园园 陈奕皓

毛晨曦 顾嘉宝 王海霞  
朱斌 姜景楠 张俊  
李钢 李威威 陈聪  
汪杭秋 吴星 潘林玮  
林秀芝

## 艺术系

林桃叶 项红艳 朱董萍  
钟贝贝 叶盼盼 褚天福  
李贝琳 钱家骏 苏琼迪  
潘霞旦 董丹超 杨祥  
杨咪咪 钱丹超 施小强  
蔡超颖 陈明亮 周润洋  
谢昂静 童春芳 黄灿灿  
徐浩静 董萍萍 舒勤琴  
钟渊 朱国柱 吕越  
林森 任凯怡 林丽明  
李林坡 林海芳 沈佳斌  
方云云 江川 杜方  
陈海波 余莹莹 陈丰伟  
林静超

## 继续教育分院

周婷 郭佳聪 黄剑红  
董杰 钱思 黄磊  
蒋林东 邵霖 胡超  
陈念悠 施文 徐克纯  
赖莉娜 郑悦  
(学院红十字会 院团委 供稿)

## 漫漫营销路 实训第一关

百元实训组长谈心得

可观,但是针对消费者,当然不会以比商贾或物物美更高的价格到我们这里购买商品,于是我们将某些进价较高的产品的价格进行了调整;分销渠道方面,经过几天销售,我们发现,仅仅一个育英市场,难以达到我们预期的目的,于是我们除了育英外,还分别到物美商场的桥上和理工二区进行销售,两个点都能保证足够的人流量;促销方面,在销售过程中处于劣势,缺乏对消费者需求的深入了解。

销售这几天,我们每天收摊的时候都会聚在一起,对当天的工作情况进行了总结,问题总是在总结里发现的:在张琪同学的建议下,我决定让每一个人的工作量平均,于是我便让张琪专门负责排班;财务由赵婷和钱爱娜两人轮流负责,每天晚上总结时完成了当天的销售额的结算和货物的清点,让负责每一块产品项目销售的负责人及时补货;由于某些消费者的需要,我们会带一些他们需要的产品,但是这些产品可能不是大部分人所需要的,所以我们的方法较高,于是我们选择了产品的价格;由于我们的分工不明确,当天晚上,我们的销售额并不乐

观。营业结束后,我们再次聚在一起,对第一天的摆摊情况进行总结。在动员大会上,我被任命为第10组组长。第一天下午,我召集了小组团队开了第一次会议,会议之后,我们为团队制订了日程安排表,经过讨论,我们决定将团队命名为“行动者”。

会后,我布置了第一项任务:对其他小组将要出售的产品进行简单调查中,我们了解到了他们的真正所需,这促使我们设法以最快速度提供他们所要的东西。

(院记者团 吕骋)

虽然只有短短的十几天实训,但却让我们感受到许多书本上不曾有的东西,让我们真正觉得书本上的知识能够指导我们,但更需要我们在实际中提炼升华。

很有幸能担任第7小组的组长,对于市场情况分析把握大家各有千秋,仁者见仁,智者见智,小组的第一次讨论会,大家出谋划策,最后第一次实训的具体操作方案。为了保守起见,我们前期运用实地观察法、电话询问法和收集二手资料的办法对育英的市场进行考察。考察得出的结论是育英的人均日消费在45元左右,价格、质量、潮流是影响同学购买的主要因素。在生活用品之外,大量的额外消费。根据调查结果,我们对资金进行分配,打算一部分资金运用到做零食销售,另一部分资金运用到德胜农贸市场和汽车东站。

(院记者团 杨晴晴)

实训的中期,我们小组成员提议做寿司,经过商定这个提议被确定下来。由于育英附近没有卖寿司的,我们就把旧寿司做成新产品。总数量100份,每天限量30份,并运用撇脂定价法定价。小小的寿司不仅加强了我们小组的凝聚力,又带来了收益。

十二天在寒风中的伫立,十二个人的点点滴滴都在心底,其中的苦与乐、酸和甜,我们自己深有体会。实训让我们明白了,要想在竞争的市场上取得成功,灵敏的市场洞察力,三人行,必有我师,合理安排,12月1日下午,我们小组正式开始铺货摆摊,宣传海报也紧接上。由于刚刚接触市场,我们对消费者的消费行为还陌生,在销售技巧方面也要改进,第一天的摆摊情况并不理想。

(院记者团 杨晴晴)