

2013“明星车型”跨越山东大型巡展(滨州站)完美收官

# 两天车展成交量达267辆

本报7月21日讯(记者 李

运恒)由齐鲁晚报主办、齐鲁晚报·今日滨州承办的2013“明星车型”跨越山东大型巡展(滨州站),于21日下午完美收官。百款明星车型、精彩电影、消夏晚会让滨州市民一饱眼福。据统计,两天时间车展现场成交量达267辆,另有200多名市民与车

商现场达成购车意向。

本届车展在滨州银座家居广场隆重举办,吸引了20多个汽车品牌百余款明星车型参展,囊括了滨州车市的各个主流汽车品牌,不仅有国产自主品牌车型参展,还有进口现代等高端汽车品牌,不同类型、不同级别、不同价位的明星车型,充分满足了滨

州不同消费需求群体。

车展现场,市民与一汽大众、上海大众、斯柯达、北京现代、东风日产、东风标致等众多品牌的明星车型进行了零距离接触,碰到喜欢的车,很多市民还亲自试驾感受,到场的市民还得到了商家提供的精美小礼品。在赏车的同时,主办方还为市民

精心准备了动感十足的现代舞、神奇的魔术和变脸以及精彩的露天电影,让市民在炎热的夏季感受到了丝丝清凉。

车展现场当然少不了购车优惠,商家们纷纷推出众多大幅让利活动,为消费者选车购车带来更多实惠和便利。据统计,本次车展共有两万余名市民前来

看车购车,两天的现场成交量达267辆,另有200多名市民与车商现场达成了购车意向。齐鲁晚报2013“明星车型”跨越山东大型巡展不仅为滨州市民与广大车商搭建起了面对面沟通、交流、互动平台,更为2013年的滨州夏天带来了一场缤纷的车界盛宴。



销售人员在向市民耐心介绍汽车性能。 本报记者 王忠才 摄

近两百名小报童集体参加情商训练课程

## “要和龅牙兔一样相信自己”

本报7月21日讯(见习记者  
谭正)19日,第一期暑期营销秀圆满结束。为此,本报于21日下午1点45分在滨城区第一中学为近两百名小报童举办了一场免费的情商训练课程,来自济南龅牙兔儿童情商乐园的王婷老师和她所讲的情商课程受到了孩子和家长们的热烈欢迎和认同。

王婷老师首先让孩子们观察龅牙兔的形象并总结了龅牙兔所具有的优缺点。其次通过不同的小游戏让孩子们明白一些道理:做事要有目标;珍惜时间;心思要专注;要学会沟通配合;重视非语言交流……“听了王老师的课,我感觉自己和龅牙兔一样都很平凡,我要和龅牙兔一样面带微笑,相信自己。”小报童张琪玥说。

此次情商培训教给孩子情绪管理、挫折抵抗、社会交往、问题解决的关键观念和关键技巧。这些观念和技巧涉及面相当具体,它们包括自尊、自我接纳、愉悦、目标设定、爱心、自我控制、自我意识……同时,龅牙兔还提供丰富多彩的情商渗透活动和家庭延伸服务,让每一个孩子、每一个家庭都能在生活中真正运用各种关键观念和技巧并从中受益。

许多报童家长在陪孩子一起感受亲子课程中屡屡竖起大拇指,表示对培训课程的赞同和认可,并积极参与到课程互动中去。小报童宋晨宜的妈妈说:“以前总是关心孩子的智商,给他报学习辅导班,今天我感受到孩子的情商同样重要。”课程结束后,许多小报童和王婷老师合影留念,家长也积极咨询龅牙兔的情况,其中有三位家长想谋求合作,在滨州开办龅牙兔儿童情商乐园。



活动现场,小报童踊跃地举手回答问题。 本报记者 张爽 摄

### 相关链接

## 训练课上学会团队精神

见习记者 石超

两个多小时的龅牙兔情商训练课上,小记者们非常活跃,争先恐后地参加情商训练游戏。课堂一结束,还有不少小记者表示想再次和“龅牙兔”

姐姐”交流,自己也想做一个永远自信和微笑的“龅牙兔”。

“训练课上做的游戏非常有意思,龅牙兔姐姐告诉我要有独立性和责任感,还要学会珍惜时间和团队精神。”小报童张吉瑞告诉记者。小记者们

在游戏中学会了如何提高自己的情商。“龅牙兔姐姐”王婷告诉记者,如何让孩子们变得更自信是整堂训练课最重要的内容之一。“以后我会经常微笑,做一个微笑和自信的龅牙兔。”小记者樊一诺说。

## 亲子游戏让家长孩子交流更容易

见习记者 石超

“宝贝,我爱你!”“爸爸(妈妈)我爱你!”课堂上亲子游戏中,家长和孩子大声地表达着自己心中的爱。不少家长在采访中表示,活动中精彩的亲子

游戏让家长跟孩子之间的交流变得更容易。

“不仅提高了孩子情商,也提高了我们家长的情商。”张吉瑞的家长告诉记者,虽然平常跟孩子关系一直挺好,但跟孩子之间的情感问题

有时候确实不知道该怎么妥善处理,尤其是沟通问题,“通过亲子游戏,确实为处理跟孩子之间的关系提供了一些参考和反思。”而精彩的亲子游戏还为孩子跟家长之间构建了一个信任的桥梁。

### 头条相关

## 63岁老太想买车送外甥上下学

20日上午8点,车展还没正式拉开帷幕,已有不少市民开始穿梭于新车之间,挑选自己心仪的车辆。人群中一位63岁的老太,手提帆布包,在各家展区徘徊,逐一打量参展车型,“这辆白车挺好看,多少钱?”这位老太不停地向旁边的销售员询问。

和老太太聊天中,记者了解到,老太太姓赵,家就住在附近小区。19日,她从报纸上得知,20日齐鲁晚报要在银座家居举办一场车展。于是,她就趁着早上散步的时候,赶紧到车展上瞅一眼。

在车展现场逛了几圈之后,一辆白色菱悦牌汽车让老太太爱不释手。她在车旁观赏好久,一会看一下汽车的后备箱,一会儿抚摸汽车的门把手,并不时地询问汽车销售人员,在车子旁待了半个小时后,仍舍不得离开。

老太太告诉记者,她和老伴儿年纪都大了,俩人并不会开车,但近期仍有买车的打算。“我外甥明年就上一年级了,他父母工作忙,照顾孩子的重任只能落到我们肩上了,上下学都是我们老两口接送。”老太太说,“准备今年学会开车,现在先把车买上,明年接送孩子就不愁了。”

本报记者 刘涛

## 俩朋友逛车展 一人买一辆

“他给孩子买一辆,我打算自己买一辆。”正在逛车展的赵先生告诉记者。赵先生和董先生是好朋友,听说周末在银座家居搞车展,正打算买车的他们,早早就来到现场。

要说心仪的车辆,他们心里早有了谱,“要么是捷达,要么是菱悦,除此之外,不想选别的。”赵先生说,他是一名老司机,以前都是开面包车,现在有钱了,想换一辆轿车。而和他一同前来的董先生专程为孩子来选车,他们转了几圈,最后在一辆菱悦牌汽车前停了下来,他们坐进了汽车,并与销售员攀谈了半个多小时。

“我们初步达成了协议,但就价格方面还是有分歧,希望他们再给降点。”赵先生笑着说。

本报记者 刘涛



车展现场变脸节目吸引来不少市民驻足围观。

本报记者 李运恒 摄