

带上旅游年票免费游泉城去

周六出发,仅限50个名额,快来抢购年票吧

好消息!为回馈广大年票“票友”,本报与“好客山东·森林旅游”年票共同发起惠民活动,持2014“好客山东·森林旅游”年票的票友,在3月29日、4月12日、4月19日可免费在聊城城区乘坐森林巴士到济南游览五峰山,并参观济南市区景观。活动仅限50个名额,没年票的赶紧拨打8277092抢购吧。

2014年山东森林旅游年票的55家景区每个城市都有招牌式景点,值得您去瞧一瞧、看一看。其实,本年票不仅适合春天踏青,夏、秋、冬都有适宜景点,可以说,只要您有时间、有心情,96元的年票够您玩一年。

为方便聊城“票友”外出旅游,森林巴士已于近日落户聊城,以后聊城的“票友”游览景区可就方便多了。为庆祝森林巴士落户聊城,并回馈广大年票“票友”,本报与“好客山东·森林旅游”年票共同发起惠民活动,凡持有2014“好客山东·森林旅游”年票的票友,均可在3月29日、4月12日、4月19日免费游览济南五峰山,并到济南市区免费参观省科技馆、大明湖新区等景区。

春日大好时光,郁郁葱葱的松柏层叠叠嶂,粉的、红的、紫的、黄的,各

色花蕊吐露芬芳。周六休闲时光,带上家人到五峰山尖走一走,逛一逛,在长满青草的山坡上吃顿野餐,晒晒太阳,多美妙的生活啊!

下午,跟随森林巴士去市区的山东省科技馆,与挚爱亲人一起感叹科技的奥妙与神奇。再去大明湖畔走一走,看一看杨柳新枝,沐风摆尾,领略“四面荷花三面柳,一城山色半城湖”的诗情画意,美哉美哉!晚上七八点钟,就能返回家中,这一天过得多么快乐而充实。

此次活动限前50位客人免费,顺序以报名押金为准,押金50元/人,上车后导游退押金,不去者押金不退还。96元,一票在手,只需带上身份证,再也不用为高额门票发愁,便可逛遍全省54家森林公园,饱览绿色美景。还等什么,让我们远离雾霾,去大自然享受清新空气吧。

读者朋友,树绿了,花开了,山间的森林风景也越来越美丽了,莫要辜负这春日的大好时光,带上年票咱走起!订票/抢座电话:8277092,或者到兴华路与向阳路路口西北角,古楼街道办事处二楼《齐鲁晚报·今日聊城》编辑部办公室咨询订票/抢座。(孟凡萧)



大明湖新区。

◎景区简介

山东省科技馆:现占地面积8400平方米,建筑面积2.1万平方米,通过常设展厅、专题展厅、流动科技馆、数字科技馆、4D影院、科普大篷车、科普报告厅、天文观测台等载体广泛开展各类科普展教活动,年接待公众120万人次。其中,常设展厅展面积1万多平方米,以“人类·探索·创新”为主题布设的400多件展品,涵盖了数学、物理、化学、天文、地理、生物、能源、材料、海洋、农业、交通等多个学科,形象地诠释了有史以来人类认识世界、改造世界的发展历程,是儿童领略科学魅力,启迪智慧的理想去处。

五峰山:位于济南市长清区五峰山乡,属泰山山脉,主峰海拔565米,五峰山自古以来就与泰山、灵岩并称“鲁中三山”,自南北朝以来即有佛事活动,金元时有道观,遂成道教胜地。官

观建于山上,分北南两观。南观又名玄都观,是明德王的香火院;北观即洞真观,始建于明太和年间,建有皇官门、午朝门、三清殿、玉皇殿、碧霞宫、真武殿、石牌坊、三元宫等。

大明湖新区:有一路二湖六园九岛十八景。一路为鹊华路;二湖为,大明湖,小东湖;六园:稼轩园、秋柳园、遐园、南丰园、湖居园、奇石观鱼园;九岛为翠柳屏岛、鸟禽憩栖岛、古亭岛、名士岛、汇泉岛、湖心岛、稼轩岛、秋柳岛、湖居岛;十八景为清漪江南、龙泉清听、明昌晚钟、滨湖长廊、佛山倒影、鹤鸣起舞、荷香北渚、曲池观鱼、北极道场、汇波晚照、七桥风月、柳浪荷风、鹊华烟雨、明湖绝唱、秋柳遗风、历下秋风、蒲香荷馨、明湖秋月。

(孟凡萧)

免费森林巴士行程安排如下

3月29日、4月12日、4月19日
06:30,聊城市区内集合
06:45,准时发车,聊城市——济南五峰山
09:00—11:00,五峰山游览
12:00—12:30 自由活动(中餐自理)
14:15—15:00,山东省科技馆
15:30—16:30,大明湖新区参观
16:30,乘车返回聊城,结束愉快的活动

践行社会主义核心价值观工行在行动(五)

孙振国:文明服务树新风 建功立业谱新篇

有人说,做错过军人的人,一眼就能辨认出来,因为他们严谨、克己,对待事物总是一丝不苟。聊城工行在平支行对公客户经理、公司业务部副经理孙振国以实际行动展现了工行员工文明服务,热爱工作,心系客户,勇于开拓的精神风貌。孙振国就是这样一个人,不仅如此,军旅生涯的磨砺让他更显得热情、执著、坚毅、雷厉风行。

想客户之所求,急客户之所需

孙振国始终坚持以客户为中心,真正树立“客户至上”的工作理念,近乎痴迷地投入到为客户的服务工作中。为将服务做到最好,孙振国总是早出晚归,他相信自己是“在小家与大家的天平上,朝信偏向于后者”,对于自己无法顾及家庭的忙碌,他心怀愧疚。孙振国说,

去年夏天的一天,在聊城上学的儿子浩浩突然发高烧,妻子要求他开车去看孩子,可是他顾及手头的工作,没有答应,因此浩浩只在某个小诊所打针,却仍然高烧不退。医生建议到上一级医院全面检查。可是孙振国工作实在太忙了,过了几天,他才抽出时间到省城医院给

浩浩看病,结果已经耽误了病情,浩浩被确诊为急性性肺炎,住院一个多月才得以康复。孙振国谈及此事,语气中是对愧疚了家庭的自责。孙振国不是一个好丈夫、好父亲,但是在客户和同事的眼中,他却是一个吃苦耐劳、作风过硬的好同志,是公司业务部的一面旗帜。



孙振国

坚守职业道德 练就过硬本领

孙振国文明服务,以身作则,率先垂范,一直坚持“有所为,有所不为”。他对其他客户经理要求严格,也从未放松过对自己的要求。在对客户开展工作的过程中,他牢记自己是工行员工,要提供文明服务,体现工行风范。孙振国说,自己的岗位对职业道德

的要求尤为严格,因此总要随时警醒自己:坚守道德底线,权力是责任不是工具,不能以手中权力谋取个人私利!他的确做到了;在办理业务时,孙振国对每一位客户都按程序办事,杜绝发放人情款、关系款,而在他的感召和带动下,支行公司业务部朝

气蓬勃,蒸蒸日上,文明从业蔚然成风,被共青团聊城市委授予“青年文明号”荣誉称号。

至今,孙振国担任客户经理12年,一直冲在营销战线的最前沿,因他较高的政治觉悟与过硬的业务素质,总是知难而进,获得了丰硕的营销成

果。孙振国注重客户经理队伍建设,在自我完善、不断进步的同时,言传身教、诲人不倦,带出了一支特别能吃苦、特别能战斗的团队。在业务技能上,他带领队伍参加上级行组织的营销方案设计比赛,撰写方案、撰写讲稿、全程指导,取

得前三名的好成绩;在市场营销上,他和他的团队始终战斗在服务一线,12年来,累计发展客户68户,累计发放贷款近200亿元,办理委托贷款近40亿元,没有一笔不良贷款,为工商银行发展做出了贡献,也赢得了市场和客户的尊重。

善于挖掘市场潜力,不断满足客户需求

孙振国擅长对客户需求的分析和研究,善于捕捉市场机遇。采访中,孙振国谈起这样一件事:2013年9月的一天,孙振国得到在平昌政府启动新农村建设项目但资金存在缺口的信息,他立即意识到了开展新农村建设项目贷款的机遇,在行领导的大力支持下,

他跑到财政局、发改委,积极推荐该业务,争取到县委县政府领导的信任和支持,4月4日就迅速成立了项目公司,4月12日支行通过了对借款人的新农村建设项目贷款审批,审批金额共计2.89亿元。从项目公司成立到审批结束仅用时8天,而从孙振国和他的团队真正拿到

全套资料开始算起,仅用时4天。他带领全体客户经理通力合作,确保了清明前的全部放款,天天加班到凌晨,创造了项目贷款审批时效的新纪录,该项目的办理还实现中间业务收入984万元。通过该笔业务的成功办理,行里获得了丰厚的收益,也密切了与当地政府

的关系,提升了工商银行办事、办成事的良好形象。孙振国就是这样一个人:只要确定了目标,就要想尽一切办法来实现,实现信念的追求和对客户的承诺。

在客户眼里,他敬业、专业、任劳任怨,既能冲锋陷阵为客户排忧解难,又能坚守原则与底线;在同

事眼里,他勇于开拓,从客当信,既能冲锋陷阵快乐工作,又敢于担当与付出。客户的满意和业务的发展就是对他最好的认可。展望未来,孙振国动情地说:“我将继续坚守信念为工商银行的改革与创新乘风破浪,扬帆远航!”

(刘晴)