协会商会创新发展
ASSOCIATION JOURNAL

主管单位：中国国际贸易促进委员会商业行业委员会　　2023 年第三期（9 月期）总期第十五期
主办单位：中国国际商会商业行业商会商务会展产业委员会

创造身临其境的面对面活动体验，如何创造一个有吸引力的赞助产品，吸引和留住年轻会员，在你的协会中灌输销售文化，优秀社团领导的七大特点，如何与难缠的董事会成员打交道，在发展协会的目的和愿景时要避免的常见陷阱，在竞争激烈的协会环境中留住员工，通往令人信服的会员价值主张的途径。所有文章都是首先提出问题，直接给出解决办法，这些问题都是协会管理中常见的问题，她的文章短小精悍，浅显易懂，建议备齐，实用性强

中国国际商会
商业行业商会
商务会展产业委员会(CBEIC)
China Business Event Industry Committee

党建走进科普基地

李强总理在北京市调研专精特新企业发展情况

刘士军副主席兼秘书长出席第十届世界旅游经济论坛系列活动

Loren Christie 任最佳城市全球联盟的新任常务理事长

第 62 届国际大会及会议协会（ICCA）年会邀请函

尊敬的中国 ICCA 会员，

我们谨代表国际大会及会议协会（ICCA），诚挚地邀请您及您的管理团队出席 2023 年 11 月 12-15 日在泰国曼谷举行的第 62 届国际大会及会议协会年度大会。 ICCA 大家庭中的成员们将在四天的会期中相聚曼谷，共同探讨如何为国际会议行业创建更美好的未来。2023 年 ICCA 年会设置了诸多世界前沿及内容独特的教育论坛、信息分享与商业探索，并包含了丰富的与来自全球会议行业专家、各行业社团办会代表及协会高管的社交机会。2023ICCA 年会，显然不容错过！

年会注册费权益包含：

- 参与年会所有教育论坛及商务社交板块
- 享用年会期间（周日 - 周三）所有餐食及晚间社交活动

不包括在年会注册费中的权益为：

- 往返曼谷的交通费用
- 年会期间的住宿费用
- 旅行保险等私人支出

请点击如下链接查看注册信息及费用详情：https://www.iccacongress.org/

我们诚挚地期待您抓住机会参与此次曼谷盛会，与行业伙伴及国际社团高管建立联系，去创建新的全球业务，并与潜在商业伙伴交流宝贵的信息知识，互促成长。我们欢迎您邀请您的行业伙伴参与此次 ICCA 年会，共同组成中国会议行业代表团出席 2023ICCA 年会。

如您需要更进一步的信息与帮助，请联络我的同事 Sheaufen 女士，或联系 ICCA 中国会员姚红，协助你们的出行和参会准备工作。 联系方式：

1）**Ms. Sheaufen（ICCA 亚太区会员经理）**
邮箱：sheaufen.l@iccaworld.org，微信：sheaufen00

2）**姚红**
邮箱：alicia.yao@ime-consulting.com.cn，微信：Alicia13801309629

期待在泰国曼谷与您和您的城市代表团相聚！
顺颂商祺，

Waikin Wong
亚太区总监
国际大会与会议协会（ICCA）

目录 CONTENTS

快讯：

2023 世界粤菜厨皇大赛在马来西亚结束 03

李强总理在北京市调研专精特新企业发展情况 03

北京市贸促会出访团组参加 2023 年日本国际游戏展览会 03

格鲁吉亚工商会主席到访中海协 04

国际武联正式承认新的欧洲武术联合会（WKFE）为国际武联欧洲的洲际联合会 04

国际奖励旅游精英协会 (SITE) 国际理事开启投票 04

编者话：

为协会提升管理水平做出贡献 05

协会管理：

协会管理系列谈： 06
1. 优秀社团领导的 7 大特点 06
2. 创造身临其境的面对面活动体验 07
3. 为什么协会应该拥抱营销自动化 08
4. 重要性与有效性数据 09
5. 与难缠的董事会成员打交道 10
6. 销售不是一个肮脏的词 11
7. 吸引和留住年轻会员 13
8. 如何创造一个有吸引力的赞助产品 14
9. 在竞争激烈的协会环境中留住员工 15

党团活动：

走进科普基地，感受绿色能源技术魅力——“党建 + 科普”电力物联网主题活动成功举办 16

全国性行业协会商会党组织书记培训班在京举办 17

协会活动：

新加坡 : 遗产建设与影响如何携手并进 18

洛伦·克里斯蒂 Loren Christie 任最佳城市全球联盟的新任常务理事长 21

协会创新：

CCG 第九届中国与全球化论坛成功举办 主题：如何加强中美欧与全球合作 22

采购中国与 CMO Club 战略合作 提升品牌主“一站式采购”效率 23

和振伟出席 2023 欧亚经济论坛 26

刘士军副主席兼秘书长出席 第十届世界旅游经济论坛系列活动 28

世界贸易组织（WTO）公共论坛 中国农业专场在瑞士成功举行 29

中金协召开欧洲商务考察成果分享会 31

理论研究

3 个近乎免费的绿色会议策略 33

主管单位: 中国国际贸易促进委员会商业行业委员会
主办单位: 中国国际商会商业行业商会商务会展产业委员会
支持单位: 博悦咨询（北京）有限公司
主　　编: 姚红
编　　辑: 赵之煊
地　　址: 北京市复兴门内大街 45 号院
邮　　编: 100801
电　　话: 0086-13801309629
电子邮箱: alicia.yao@ime-consulting.com.cn
合作单位: 中国国际民间组织合作促进会
中国人民对外友好协会
中国机电一体化协会
中国农业农村部农业贸易促进中心
中国金属材料流通协会
北京物联网智能技术应用协会
世界中餐业联合会（WFCCI）
国际奖励旅游精英协会（SITE）
国际大会及会议协会（ICCA）
国际武术联合会（IWUF）
美国投资管理研究协会（CFA Institute）
全球化智库（CCG）
国际奖励旅游精英协会（SITE）
世界旅游联盟（WTA）
最佳城市全球联盟（BestCities）
新加坡旅游局
采购中国
北京市贸促会
中国产业海外发展协会
北京东海康得思酒店

1.
2023 世界粤菜厨皇大赛在马来西亚结束

2023 世界粤菜厨皇大赛总决赛于近日在马来西亚砂拉越·古晋圆满结束，来自中国、中国香港、澳洲、泰国、马来西亚、新加坡、韩国、日本、加拿大、荷兰、古巴、北美、欧洲、非洲等 30 多个不同国家及地区的 176 名选手、超过 300 名嘉宾和当地数百位华侨同胞约 800 多人齐聚于此，以赛会友。世界中餐业联合会副会长武力出席活动与致辞，并在论坛中作了“粤菜的昨天、今天和明天”主题演讲。

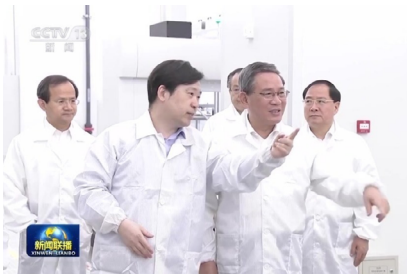
来源：世界中餐业联合会

2.
李强总理在北京市调研专精特新企业发展情况

中共中央政治局常委、国务院总理李强 9 月 21 日在北京市调研专精特新企业发展情况。他强调，要深入贯彻落实习近平总书记重要指示精神，进一步坚定信心、保持定力，支持广大专精特新企业聚力科技创新、深耕细分领域，为推进科技自立自强、稳定产业链供应链发挥更大作用。

李强对北京市培育发展专精特新企业的举措和成效予以充分肯定。他指出，我国经济正处在高质量发展爬坡过坎的重大关口，必须进一步增强发展信心，保持转型升级定力。专精特新企业的快速发展，充分体现了我国经济的强大韧性和活力。对专精特新企业来说，创新是灵魂所在，希望大家聚焦主业、咬定青山、苦练内功。

来源：中国机电一体化协会



3.
北京市贸促会出访团组参加 2023 年日本国际游戏展览会

9 月 22 日，由北京市贸促会组织的文创和科技企业出访团参加了 2023 年东京国际游戏展览会 TOKYO GAME SHOW（TGS）。TGS 是当今世界游戏行业的三大 TOP 级国际盛会之一，每年都吸引着大量来自世界各地的游戏动漫爱好者及游戏动漫行业者，观众人数和拥挤程度堪比黄金假期的知名景区。

本届展会于 9 月 21—24 日举办，共有来自 44 个国家和地区的 787 家公司参展，设展位 2682 个，展出作品 2291 部，预计观展人数达 30 万人，创历史新高。出访团组成员通过参观，亲身体验世界动漫游戏产业发展最新成果，了解游戏行业发展动态，并与部分中国参展企业现场负责人进行了沟通交流，与多个国家和地区参展商就游戏作品的内容、文化以及创作理念等方面进行探讨，洽谈合作事宜，彼此建立联系，为今后的合作打下了良好基础。

来源：北京市贸促会

4.
格鲁吉亚工商会主席到访中海协

9 月 18 日下午，格鲁吉亚工商会主席戴维·阿普恰乌利到访中国产业海外发展协会，与蒋赟秘书长会谈。副会长单位西海实业总经理王亚艳，以及跨境贸易、供应链、无人机、电动汽车等中方企业代表参加会谈交流。

阿普恰乌利表示，格中两国自建交以来，双方各领域合作成果丰硕，近期，两国关系升级为战略伙伴关系，经贸合作迎来三大历史性新机遇。蒋赟表示，今年六月在协会举办的中格企业家见面会，让来自中方各地的企业代表感受到了格鲁吉亚的独特商业魅力，部分企业已经与格方合作伙伴建立了商务联系。阿普恰乌利主席此次来访，为有计划赴格投资的中方企业家注入了强心剂。协会将与贵商会紧密合作，为中企走进格鲁吉亚提供精准、务实服务。

来源： 中国产业海外发展协会

5.
国际武联正式承认新的欧洲武术联合会（WKFE）为国际武联欧洲的洲际联合会

2023 年 9 月 21 日，经国际武联执委会一致同意，正式承认新的欧洲武术联合会（WKFE）为国际武联欧洲的洲际联合会。此前今年 6 月 26 日，在国际武术联合会设立的欧洲监督委员会（以下简称监督委员会）的邀请和监督下，39 个欧洲国家武术协会在瑞士苏黎世召开成立大会。大会选举比利时的帕特里克·范本浩（Patrick Van Campenhout）为新的欧洲武术联合会（WKFE）主席，选举了 14 名新的欧洲武术联合会（WKFE）执委会委员。国际武联始终致力于支持武术运动在各国（地区）的发展，国际武联承认新的欧洲武术联合会（WKFE）为欧洲的洲际联合会，对武术在欧洲乃至全球的发展具有重要意义。

来源：国际武术联合会（IWUF）

6.
国际奖励旅游精英协会（SITE）国际理事开启投票

作为全球唯一一个研究奖励旅游的协会，国际奖励旅游精英协会 (SITE) 在 90 个国家拥有 2500 多名会员并且已有长达半个世纪的历史。SITE 与全球商业界分享其部门经验的可量化成果，在全球有 27 个地方和区域分支机构。SITE 国际理事会是该协会的重要核心机构，与协会全球当值主席，首席执行官共同参与协会战略发展的决策制定。从 2009 年至今，中国已有 3 位 SITE 会员连续被选为国际理事会理事，中国在 SITE 全球理事会上保持了 15 年的国际理事席位，为 SITE 中国发声，为国际协会贡献智慧。上海靖达国际商务会展旅行有限公司董事总经理徐郑女士已经任职 SITE 国际理事三年，将继续竞争第二任期，让我们为中国投她一票。投票截止日期为中部时间 2023 年 10 月 9 日下午 5:00（美国和加拿大）。

来源：SITE 中国分会

编者话 Editorial

为协会提升管理水平做出贡献

上一期的协会管理专栏刊登了《协会进化杂志》的编辑 Belinda Moore 女士的文章，她总结了在协会管理行业 25 年的经验，对协会战略、商业模式和会员资格有着深刻的理解，又对疫情后协会管理发生的变化有着敏锐的洞察力，她积极开展线上和线下的教学，以其引人入胜和热情的教学风格吸引了大量的协会管理者。

本期的协会管理专栏将继续刊登她的九篇文章，题目是：创造身临其境的面对面活动体验，如何创造一个有吸引力的赞助产品，吸引和留住年轻会员，在你的协会中灌输销售文化，优秀社团领导的七大特点，如何与难缠的董事会成员打交道，在发展协会的目的和愿景时要避免的常见陷阱，在竞争激烈的协会环境中留住员工，通往令人信服的会员价值主张的途径。所有文章都是首先提出问题，直接给出解决办法，这些问题都是协会管理中常见的问题，她的文章短小精悍，浅显易懂，建议备齐，实用性强，

Belinda Moore 女士为协会管理的继续教育提供了专业内容，为协会提升管理水平做出了贡献。让我们再次欣赏她的文章吧。

协会管理系列谈 1
优秀社团领导的 7 大特点

作为一个协会的领导者，你的行动和决定对组织的成功和发展有着重大的影响。虽然没有一个放之四海而皆准的有效领导公式，但有一些特征已被证明是有价值的，包括：

清晰的愿景和目标

杰出的协会领导人能够为他们的组织阐明一个清晰的愿景和目标。他们能够鼓舞和激励他人朝着这些目标努力，并能够根据需要调整自己的策略以保持正轨。花点时间坐下来，认真思考一下你希望你的协会发展的长远方向。你的核心价值观是什么？你希望产生什么样的影响？一旦你有了一个清晰的愿景，就把它传达给你的团队，并用它来指导你的决策。

较强的沟通能力

有效的沟通对任何领导者来说都是至关重要的，但在你可能与不同利益相关者合作的协会世界里，这一点尤为重要。杰出的协会领导者能够清晰有效地将他们的想法和期望传达给他们的团队、成员和其他利益相关者。练习积极倾听，努力理解别人的观点。在你所有的交流中使用清晰简洁的语言，并且一定要注意非语言的暗示。

合作方式

杰出的协会领导人明白，他们不能独自完成所有的事情，并愿意与他人合作，以实现他们的目标。他们能够把人们聚集在一起，在组织内培养团队精神和协作精神。在你的团队中鼓励开放的沟通和合作，并对新的想法和观点持开放态度。寻找机会与其他协会和组织合作，实现共同目标。

战略思考

杰出的协会领导人能够提前思考并为未来做计划。他们能够分析数据和信息，做出明智的决策，并能够预测和减轻潜在的挑战。了解最新的行业趋势和发展，并定期检讨和评估组织的策略。不要害怕承担预期的风险，但也要确保有适当的应急计划。

适应性

世界在不断变化，杰出的协会领导者能够根据需要适应和调整，以保持领先地位。他们乐于尝试新事物，不害怕承担预期的风险。对新想法持开放态度，愿意尝试新方法。如果你需要帮助，不要害怕寻求帮助或寻找新的资源。

情商

情商是一种识别和理解自己和他人情绪的能力。优秀的协会领导者都有高水平的情商，这使他们能够有效地管理自己和团队的情绪。花点时间了解自己的情绪，以及它们是如何影响你的行为的。练习同理心，试着从别人的角度看问题。

强烈的职业道德

杰出的协会领导人以身作则，不怕卷起袖子，弄脏双手。他们愿意付出艰苦的工作和长时间来实现他们的目标。为自己和团队树立良好的职业道德，并在必要时愿意超越自己。

2 协会管理系列谈
创造身临其境的面对面活动体验

对于协会来说，重要的是不仅要为与会者提供宝贵的学习机会，还要创造一个令人难忘的沉浸式体验，让他们更多地回来。以下是你在下次会议上可以考虑的一些想法：

提供多样化和互动性的会议

不要仅仅依靠传统的讲座，考虑提供小组讨论、研讨会和分组会议的组合，让与会者积极参与并参与到内容中来。这可以包括动手练习、小组讨论和应用所学概念的活动。

利用技术

利用技术可以帮助提高与会者的会议体验。这可能包括使用虚拟现实将与会者带到新的地点，或使用增强现实将互动元素带入物理会议空间。

提供社交机会

会议是与会者与业内人士交流的好机会。考虑举办社交活动，如欢乐时光或团体活动，以鼓励与会者建立新的联系和建立关系。

与当地企业和组织合作

考虑与当地企业和组织合作，为您的会议增添社区元素，并为与会者提供独特的体验。这可以包括在当地景点举办活动，或者在附近的餐馆为与会者提供折扣。

加入健康活动

许多会议提供了长时间的会议和社交活动，这可能会让与会者身心俱疲。结合健康活动，如瑜伽课程或指导冥想课程，可以帮助与会者充电，并在整个会议期间保持最佳状态。

提供独特的社交活动

除了传统的社交活动外，还可以考虑举办一些能为与会者提供独特体验的社交活动。这可以包括在导游的带领下参观当地的地标，上烹饪课，或者参加一些娱乐活动，比如打保龄球或密室逃生。

利用与会者的反馈

在每次会议结束后，向与会者征求反馈，并利用这些反馈来改进和增强未来的活动。这可能包括收集关于会议主题、演讲者和整个会议组织的意见。

通过实施这七个策略，你可以为与会者创造一个身临其境、引人入胜的会议体验。从互动式会议和科技的结合到健康活动和收集与会者的反馈，有很多方法可以为所有与会者创造一个难忘的会议。

协会管理系列谈 3

为什么协会应该拥抱营销自动化

作为一个协会，在当今快节奏的数字环境中保持竞争力和相关性至关重要。实现这一目标的一种方法是使用营销自动化。营销自动化是指使用软件和技术来简化、自动化和衡量营销任务和工作流程。

节省时间和资源

营销自动化允许您自动执行重复的任务，从而腾出时间和资源来专注于更具战略性和高影响力的活动。例如，使用营销自动化平台，您可以设置自动电子邮件活动，向新成员发送一系列欢迎电子邮件，而不必手动发送每封电子邮件。

提高潜在客户的产生和转化

通过提供个性化的内容和体验，营销自动化可以帮助产生和培育潜在客户，从而增加转化率。例如，您可以使用营销自动化根据受众的兴趣和行为对其进行细分，然后发送具有特定需求的相关内容的定向电子邮件或广告。

提高用户粘性和留存率

营销自动化可以帮助建立与会员的关系，并通过有针对性的、及时的沟通保持他们的参与。例如，您可以使用营销自动化向会员自动发送生日或周年纪念电子邮件，表明您重视他们的会员资格，并有助于培养社区意识。

加强数据管理和分析

营销自动化使您能够从各种来源收集和分析数据，让您更全面地了解您的受众，并允许您做出明智的决策。例如，您可以使用营销自动化来跟踪会员如何与您的网站和电子邮件互动，然后使用该数据来优化您的营销工作并更好地了解您的受众。

简化工作流程

营销自动化允许您简化工作流程并通过自动化任务提高效率，例如电子邮件营销，社交媒体发布和潜在客户培育。例如，您可以使用营销自动化提前安排社交媒体帖子，确保您有一致按时的推送，而不必每天手动发布更新。

提高投资回报率

通过自动化任务和针对正确的人提供正确的信息，营销自动化可以帮助驱动更多合格的潜在客户并提高投资回报率。例如，您可以使用营销自动化来创建针对特定受众群体的目标登录页面和表单，从而增加他们转化为会员或客户的可能性。

在竞争中保持领先

通过利用最新的技术和营销最佳实践，拥抱营销自动化的协会将在竞争中保持领先地位。例如，您可以使用营销自动化来 A/B 测试不同的主题行或电子邮件模板，帮助您确定最佳工作方式，并在电子邮件营销最佳实践方面保持领先地位。

4 协会管理系列谈 重要性与有效性数据：通往令人信服的会员价值主张的途径

从来没有更激烈的竞争，以分享你的会员的注意力或钱包。这使得协会提供个性化和引人注目的价值主张变得至关重要，这比其他产品产生更大的影响。

要实现这一目标，需要深入了解会员认为重要的是什么，以及他们如何看待协会在这些领域的有效性。这两个因素虽然密切相关，但又截然不同，对战略规划和会员价值具有重大影响。

重要性：会员最看中的事情

协会某方面工作的重要性反映了会员们最看重的东西。它可以是宣传、教育、网络机会或任何其他核心功能。了解对会员来说什么是重要的，有助于使协会的目标与会员的需求和期望保持一致。

有效性：我们做得有多好？

另一方面，有效性是衡量协会在成员认为重要的领域表现如何的标准。专注于对会员重要的事情是不够的；协会还必须实现这些期望。评估有效性提供了对可能需要改进的领域的见解，确保资源被分配到它们将产生最大影响的地方。

理解重要性与有效性的好处

了解这些观点有很多好处，包括：

战略一致性：

通过理解重要性和有效性，协会可以创建与会员优先事项一致的路线图，并确保努力指向将产生最大满意度和参与度的领域。

资源分配：

了解会员的价值以及协会的交付情况，有助于做出更明智的决定，决定在哪里投入时间、金钱和精力。这确保了资源得到高效和有效的利用。

会员留存和增长：

当会员看到协会不仅理解对他们重要的事情，而且在这些领域表现出色时，他们更有可能保持参与和忠诚。这反过来又会导致会员人数的增长，因为满意的会员会成为协会的拥护者。

持续改进：

定期评估重要性和有效性，培养持续改进的文化。它鼓励协会把握会员需求的脉搏，并随着这些需求的发展进行调整和创新。有效性数据可用于设置可测量的、特定于时间的kpi。

产生重要性与有效性的见解

利益相关者调查是一个不可或缺的工具，它可以帮助你了解你的目标会员群体——包括现在的、过去的和从未加入过的会员——认为什么是重要的，并衡量他们对你的协会的

看法有多有效。

这种更广泛的方法确保了全面的见解，反映了不同细分市场的不同需求和期望。如果过滤得当，数据可以识别不同细分市场所追求的独特价值，并揭示导致成功或挑战的因素。

做得好，你的调查不仅仅是一个数据收集的练习，它是一个战略工具，为决策提供信息，提高会员参与度，并有助于协会的持续改进。进行这样的调查需要一种战略方针，侧重于三个关键领域：

提出正确的问题：

精心设计相关、清晰、公正的问题，对于引出有意义的回答至关重要。这些问题应该与协会的目标和不同利益相关者群体所需的具体信息保持一致。

有效推广，以达致高质素的回应：

精心策划的推广策略，可确保调查触及尽可能多的目标持份者。使用各种沟通渠道和参与方式可以鼓励参与，从而产生更具代表性的样本。

解读数据以产生实际见解：

除了单纯的数据收集之外，分析必须以一种既能产生可操作的见解又能产生实际建议的方式进行。

协会管理系列谈 5
与难缠的董事会成员打交道

每一个有经验的协会领导人都在某个时候遇到过一个有挑战性的董事会成员。我记得我职业生涯早期的一件事，当时我在一个董事会任职，有一个人在遇到分歧时就向别人扔东西（毫不奇怪，我在那个董事会没呆多久）。

与难缠的董事会成员打交道可能会带来超出董事会范围的挑战。无论是策略上的分歧还是性格上的冲突，有几个策略可以帮助你有效地解决这种情况：

公开透明地沟通

与难相处的董事会成员打交道的一个关键是确保公开透明的沟通。这意味着在你的沟通中要清晰和直接，并为你希望如何一起工作设定明确的期望。不要指望微妙的暗示会起作用。

试图理解他们的观点

他们可能是在用一种具有挑战性的方式表达一个有效的观点。重要的是要试着理解一个难以相处的董事会成员的观点，考虑他们的关注点和想法。这可能需要积极倾听和提问，以更好地理解他们的观点。

建立清晰的界限

为了防止冲突升级，重要的是要建立明确的界限，并将其传达给难以相处的董事会成员。这可以包括限制你愿意花在讨论某些问题上的时间，或者建立明确的沟通规则。

鼓励合作

鼓励合作和团队合作可以帮助缓解紧张，营造一个更积极、更有成效的环境。考虑鼓励困难的董事会成员与其他团队成员一起完成项目和任务，以帮助建立关系并培养团队合作意识。

寻求其他董事会成员的支持

如果你正在努力有效地管理一个难以相处的董事会成员，从董事会其他成员那里寻求支持和指导可能会有所帮助。这可能涉及寻求中立的第三方的帮助，例如调解人，以促进讨论并找到解决方案。

考虑替代性争议解决方案

如果与难以相处的董事会成员的冲突无法通过正常渠道解决，可能有必要考虑其他解决争议的方法。这可以包括调解或仲裁，以帮助找到一个双方都能接受的解决方案。

移除董事会成员

当解决问题的所有其他尝试都已用尽时，应将难以解决的董事会成员免职视为最后手段。必须遵循适当的程序并咨询法律指导，以确保在管理规则的范围内适当地进行该过程。

照顾好自己的健康

管理一个难缠的董事会成员会很有压力，也会对你的健康造成影响。照顾好自己并在需要的时候寻求帮助是很重要的。这可能包括寻求教练或顾问的帮助，或者找到管理压力的方法，比如通过定期锻炼或正念练习。

6 协会管理系列谈
销售不是一个肮脏的词：在你的协会中灌输销售文化

你认为人们加入你的协会会过得更好吗？你认为如果会员参与协会提供的服务，他们会过得更好吗？

如果是这样，那么有效的销售流程应该被视为成功的关键。

让我们明确一点。我说的并不是那种强行推销、高压推销的销售技巧，它们给这个部门带来了坏名声。

在协会中，销售过程应该是关系驱动和高度个性化的。它是关于将人们与他们需要的解决方案联系起来。

当然，它还有一个额外的优势，那就是它能产生收入。而且（尽管我们可能不愿意承认）有现金是件好事，尤其是在支付账单的时候。

但销售情况可能很可怕。尤其是那些固化了负面刻板印象的人。

这对协会来说是很危险的。

由于缺乏销售功能，提供优质产品的公司往往难以产生收入。

高绩效协会使用全方位的销售途径来最大化提供会员解决方案和推动收入的机会。这些包括：营销自动化、内部交易销售人员、内部高价值销售人员、电子邮件和直接邮件。其中，最强大的工具仍然是个人销售。你的员工团队中有越多具备销售思维的技能和动力，你的协会就会越成功。（如果你想让我写一篇更详细的电子新闻，请告诉我。）

要做到这一点，需要在整个团队中建立一种关系驱动的销售文化。这里有一些在你的协会中建立销售文化的想法：

1. 提供培训：提供培训课程，强调建立关系、倾听技巧和理解客户需求。为您的团队配备工具，以符合您协会价值观的方式进行销售。

2. 设定明确的目标和期望：创建可衡量的目标，以反映协会的宗旨。员工应该知道公司对他们的期望是什么，以及这些期望如何与协会的总体目标联系起来。

3. 将销售与目的联系起来：清楚地概述销售如何与协会对成员产生的积极影响联系起来。将重点从销售产品转移到建立联系上，并确保每个人都能理解。

4. 庆祝成功：承认并奖励建立关系的成功，而不仅仅是完成交易。认可在销售中体现协会价值观的努力。

5. 鼓励合作：营造一个团队成员可以分享想法和相互支持的合作环境。集体努力往往会产生更有创意和更有效的策略。

6. 提供支持和资源：确保员工获得成功所需的资源和支持。无论是技术、时间还是指导，拥有正确的工具都会产生重大影响。

7. 以身作则：领导力应该体现你想要灌输的销售文化。对成员和他们的需求表现出真诚的兴趣，坦诚地沟通，建立关系，为团队的其他成员定下基调。

通过采用这些策略，协会可以创建一种销售文化，为会员提供更大的价值并增加收入。这是一个需要在时间和心态上投入的策略，但回报是一个更投入的会员和一个有弹性的、蓬勃发展的协会。

7 协会管理系列谈 吸引和留住年轻会员

年轻的会员带来新鲜的观点、创新的想法和塑造协会未来的巨大潜力。认识到并挖掘他们的潜力不仅仅是一种选择，也是协会持续活力和可持续性的必要条件。然而，年轻会员的入会方式不同，需要有针对性的策略来有效地吸引他们，并建立持久的联系。以下是目前使用的一些方法：

利用社交媒体和其他数字平台

年轻一代严重依赖社交媒体和其他数字平台进行交流和获取信息。通过保持强大的在线影响力和使用年轻会员已经在使用的平台，你可以接触到年轻会员，并与他们接触，他们喜欢在这个平台花大量的时间。

提供相关的福利和机会

年轻的会员通常在寻找专业发展的机会，社交活动，以及参与其中并有所作为的方式。协会可以根据年轻会员的具体需求和兴趣定制福利和机会，例如提供领导力培训课程或组织志愿者项目。

培养社区意识

年轻的会员通常会被具有强烈社区意识和联系感的组织所吸引。协会可以通过促进会员之间的协作和互动来培养这种社区意识，无论是在线的还是面对面的。这可能包括组织社会活动，成立讨论小组或委员会，并鼓励成员参与决策过程。

利用科技提升会员体验

年轻的会员习惯于以数字方式获取信息和服务，并期望获得无缝的、精通技术的体验。协会可以通过提供在线资源，如网络研讨会和电子学习课程，以及通过实施便利的技术，如移动应用程序和在线支付系统，来满足这些期望。

提供个性化沟通

年轻的会员重视个性化的沟通，并欣赏他们的个人贡献和成就得到认可。协会可以使用电子邮件营销和其他通信工具为年轻会员提供个性化服务、信息和认可。

促进多样性和包容性

年轻会员通常会被那些促进多样性和包容性的组织所吸引。协会可以通过积极从代表性不足的群体中招募和支持会员，并促进一种欢迎和包容的文化，来展示他们对这些价值观的承诺。

保持与时俱进

年轻的会员希望成为当前的、相关的、前瞻性的组织的一部分。协会可以通过跟上行业趋势和新兴技术，并定期寻求新的机会和合作伙伴关系来保持相关性。

协会管理系列谈 8

如何创造一个有吸引力的赞助产品

赞助是许多协会的宝贵资金来源。对于希望创建一个吸引潜在赞助商以获得他们支持的方案的协会来说，定制一个引人注目的赞助方案至关重要。以下是创建引人注目的赞助方案时需要考虑的重要因素。

确定你的目标受众

在你开始整理你的赞助计划之前，了解你的目标赞助商是谁以及他们在寻找什么。考虑你所针对的组织类型，他们的行业，规模和目标，并相应地调整你的方案。

定义你的价值主张

赞助商对你做什么不感兴趣。相反，他们感兴趣的是你如何帮助他们实现目标。所以要清楚地传达你的协会如何向潜在赞助商传递价值。这可以包括与你的受众接触，获得网络机会，以及将他们的品牌与你的目标和价值观结合起来的机会。

提供长期合作伙伴关系，而不是一次性赞助

与其只关注一次性的赞助机会，不如寻求与赞助商建立长期的合作关系。年度或多年的方法可以提高对合作伙伴的价值，简化您的内部赞助流程和收入，并增加各方成功的可能性。

提供一系列赞助级别

提供一系列赞助级别有助于吸引不同规模和预算的赞助商。考虑在每个级别上提供不同级别的曝光、访问和利益，并确保向潜在赞助商清楚地传达每个级别的不同价值。

提供清晰和可衡量的收益

赞助商想要确切地知道他们的支持将会得到什么回报，所以清楚地概述他们将获得的具体利益是很重要的，这将支持你所提供的价值。可以考虑提供一些好处，比如标识位置、网站广告、社交媒体推广和活动中的认可。

强调过去的赞助成功

展示过去赞助商的成功可以帮助建立信誉并展示您的赞助计划的价值。考虑将过去的赞助者对你的组织产生影响的感言、案例研究和其他例子包括在内。

使用视觉辅助工具

信息图表、图表和图形等视觉辅助工具可以帮助您清楚地传达您的赞助方案的价值，并使其更具吸引力。考虑在您的赞助提案中加入视觉辅助工具，以帮助说明潜在赞助商的收益和投资回报。

跟进并做出回应

提交赞助提案后，跟进并回应潜在赞助商可能遇到的任何问题或担忧是很重要的。准备好协商和调整你的方案以满足担保人的需求，并考虑提供额外的价值来获得他们的支持。

9 协会管理系列谈 在竞争激烈的协会环境中留住员工

协会留住有才能、有奉献精神的工作人员的必要性从未像现在这样重要。熟练的协会员工需求量很大，而且由于可用的人才库有限，失去关键员工会严重影响协会的业绩、声誉和实现其目标的能力。

成功往往取决于我们员工的专业知识和承诺，因此优先考虑员工保留战略至关重要。这里有一些实用的步骤，可以帮助你在竞争日益激烈的环境中留住有价值的团队成员。

有竞争力的薪酬：确保你所在协会提供的薪酬在行业内具有竞争力是很重要的。以行业标准为基准的工资将有助于你吸引和留住有才能的专业人士。根据市场趋势进行定期的薪酬评估和调整，体现出你对员工贡献的认可和对他们专业知识的重视。

职业发展机会：通过提供充足的学习和职业发展机会，投资于员工的成长和发展。鼓励参加行业会议、研讨会和培训项目，并为专业认证提供支持。优先考虑个人和职业发展不仅能提高员工的敬业度，还能在你的组织中培养一种持续学习的文化。

认可和奖励：对员工的辛勤工作和成就表示赞赏，以创造一个积极的工作环境。实施奖励计划，庆祝成就、里程碑和杰出表现。通过认可员工的贡献，你可以培养他们的忠诚感、责任感和积极性。

工作与生活平衡：强调工作与生活平衡在当今职场的重要性。努力创造一个灵活和支持性的工作环境，使员工能够在履行职业责任的同时兼顾个人责任。如果还没有这样做，考虑提供远程工作选择，灵活的工作时间，以及促进工作和个人生活健康结合的健康计划。

职业发展和晋升：通过提供清晰的职业发展道路和晋升机会，在协会内部营造一种成长文化。鼓励定期就职业目标和抱负进行对话，并投资于教练和辅导计划，以支持员工的职业生涯。当员工看到协会的未来时，他们更有可能保持忠诚和投入。

员工反馈和包容：培养开放的沟通渠道，积极寻求员工的反馈。让员工参与决策过程、政策和计划。通过重视他们的投入，你让他们感受到主人翁感和归属感，这对工作满意度和保留率有很大的帮助。

强调协会的宗旨：加强协会的宗旨，以激励和吸引员工。清楚地说明他们的工作如何对大局做出贡献，并为员工提供机会，让他们了解自己的努力所产生的影响。当员工感到与一项有意义的事业联系在一起时，他们更有可能对自己的角色保持忠诚和热情。

在人才竞争激烈的环境下，协会必须积极保留其关键员工。通过实施上述策略，您可以创造一个吸引、培养和留住顶尖人才的环境，确保组织的持续成功。

走进科普基地，感受绿色能源技术魅力
——“党建 + 科普”电力物联网主题活动成功举办

首先，由中国科学院电工研究所八达岭太阳能热发电实验基地站长李钧博士带领大家参观基地并系统地讲解了基地发展历程、太阳能热发电技术进展及塔式 / 槽式 / 超零界 CO2 三个主要的太阳能热发电系统。

中国科学院电工研究所设计建造的八达岭太阳能热发电实验电站是国家“863”高技术科学试验项目，是我国首个、亚洲最大的塔式太阳能热发电电站，可谓是我国光热发电技术发展的“里程碑”式成果，总占地面积约 19200 m^2，于 2007 年正式启动，

2012 年底建成，是集科研、示范、试验和展示为一体的全国第一座以太阳能热发电的实验电站。塔式系统的镜场中有 100 面巨伞般的定日镜追着太阳转，把阳光反射到 119 米高的集热塔上，安装在塔顶的吸热器吸收太阳能，再通过熔融盐 / 油 / 陶瓷颗粒将太阳热能通过与水体的热交换，获得水蒸汽驱动汽轮机发电。整个发电过程不用燃煤资源，无污染且绿色可持续。

与会人员陆续参观了安装有 100 面定日镜的“雄伟”镜场和巨型集热塔，观摩了槽式光热电站，之后登上 119 米集热塔详细了解工作原理及关键技术，并登上 130 多米的

五环塔顶，俯瞰了定日镜场。

随后在基地教室，李钧博士就基地最新的成果作了科普报告，中国科学院电工研究所高级工程师刘忠菁博士就中国科学院的“四个面向”以及电工所重大成果 / 成果转化合作模式作了报告，表达了科研人员“科技报国”的初衷以及为此不懈的努力。与会人员就新能源利用、太阳能光电转换效率、导热介质种类及优势、物联网能源领域应用场景、产学研合作等问题与两位博士作了深入交流。

本次科普活动让公众有机会走进国家顶级的科研实验基地，亲身感受强烈的科学震撼，对于弥合科研与科普之间长期存在的“断层”和“割裂”，切实推进“科研过程科普化”产生积极影响，圆满完成了预期目的。

来源：北京物联网智能技术应用协会

全国性行业协会商会党组织书记培训班在京举办

9 月 15 日，全国性行业协会商会党组织书记培训班在京举办。中央社会工作部副部长柳拯出席并作开班动员讲话，全国性行业协会商会党组织书记等 500 余人参加培训。

培训班指出，党中央和习近平总书记高度重视行业协会商会党的工作和改革发展工作。要提高政治站位，充分认识坚持和加强党对行业协会商会全面领导的极端重要性，切实将党的领导体现到行业协会商会改革发展的全过程各方面。

培训班要求，要聚焦强化党的政治建设，聚焦强化理论武装，聚焦强化基层组织建设，聚焦党的作风建设和纪律建设，聚焦防范化解重大风险，全力推动全国性行业协会商会党的建设高质量发展。要压紧压实责任，坚持书记抓、抓书记，坚持抓党建、促业务，坚持建队伍、提能力，确保全国性行业协会商会党建工作任务落地见效。要进一步加强分类指导，完善督促检查考核机制，坚持典型引路，讲好行业协会商会党建故事，为深化改革和转型发展提供有力保障。

培训班对全国性行业协会商会第二批学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想主题教育相关工作作了说明，就党建等工作进行了培训，并开展了有关违纪违法案例警示教育。

来源：中国国际民间组织合作促进会

新加坡：
遗产建设与影响如何携手并进

新加坡的全球影响力不可否认。在最新的 2022 年全球创新指数 (GII) 中，这座城市在全球最具创新力的国家中排名第七，吸引了旨在产生有意义的影响和可持续性的协会，促进了知识交流、创新和积极的社区参与。

新加坡拥有一个机场，服务近 100 家航空公司，连接全球 49 个国家和地区的 148 个城市，称新加坡为国际枢纽是轻描淡写的。狮城不只是一个岛屿，它是 64 个近海岛屿的所在地，是一个文化和美食的大熔炉，从马来到中国、印度和欧亚民族。

尽管拥有摩天大楼的天际线，新加坡被认为是世界上最环保的城市之一，拥有近一半的土地面积——近 700 平方公里。在绿色的掩护下。这是新加坡 2030 年绿色计划的一部分，这是一项全民运动，旨在推进新加坡的国家可持续发展议程，与联合国可持续发展目标保持一致。此外，新加坡旅游局 (STB) 和新加坡会议展览组织者和供应商协会 (SACEOS)

共同合作，在 2022 年推出了会展可持续发展路线图，该路线图制定了明确的目标和战略，以提高新加坡会展行业的可持续发展标准，指导协会实现其可持续发展目标。新加坡还拥有 7000 多家跨国公司、300 多家风险投资和私募股权基金，以及近一半的亚洲地区总部——更不用说它是东南亚独角兽企业最集中的地区，而且新加坡在促进合作方面处于有利地位，可以帮助协会扩大其影响力。

正如新加坡旅游局会议与奖励旅游执行董事 Edward Koh 博士所解释的那样：“遗产计划不仅激发了协会社区之间的合作，为一项事业做出贡献，还为国际游客提供了与当地社区互动的机会，从而产生持久的影响。”

变革的催化剂

随着各协会继续集思广益，在主办目的地留下持久的遗产，他们正在寻找可持续的活动作为一种解决方案，在更广泛的地区和全球社区留下影响，无论是通过赠款或慈善筹款。

“像协会会议这样的商业活动在新加坡旅游业中发挥着关键作用，”Koh 说。“除了经济收益，商业活动还为社会创造了更广泛的利益，例如促进进一步研发和创新的知识交流，提高公众对关键社区问题的认识，通过新的试点举措推动环境进步等等。”

恰当的例子

其中一个例子是去年十月在新达会展中心举行的第十四届世界中风大会，吸引了来自 107 个国家的 4,400 多名参观和虚拟代表，并通过步行马拉松筹集了 68,000 新元，以支持中风幸存者和他们的护理人员，并提高对中风的认识。近 800 人——包括 180 名志愿者和 100 名中风幸存者——参加了由新加坡国家中风协会 (SNSA) 在海湾地区组织的“为中风走

出去”步行马拉松活动，该活动创造了世界纪录，即新加坡戴着超级英雄面具步行记录的最大规模。

Stepping Out For Stroke walkathon 为中风步行马拉松走出去

正如大会规划委员会联合主席兼小组成员 Sean I. Savitz 博士所说：“我认为新加坡是举办这次会议的好地方——它是医疗保健、科技、娱乐和文化的中心。”

7 月，在国际皮肤学会联盟 (ILDS) 的支持下，新加坡皮肤学会 (DSS) 在新达会展中心和新加坡泛太平洋举办了久负盛名的世界皮肤病学大会 (WCD)，吸引了来自 150 个国家的 12,000 多名与会者参加了为期近一周的活动，旨在产生积极而持久的影响。为了纪念大会成立 25 周年，WCD 制定了 25 项具体行动，旨在使大会对环境更加负责。正如 Edward Koh 博士所说，WCD“与新加坡确定的增长和优先产业，包括可持续性和气候变化，医疗技术和先进制造业，具有战略上的契合”。

颁发奖学金以支持来自世界贫困地区 (由世界银行确定) 的皮肤科学员访问新加坡并扩大他们的知识，L’oracimal 与国际皮肤病学研究联盟 (ILDS) 和 WCD 合作，表彰第四届国际皮肤病学社会责任奖的获奖者。在北美、南美和中美洲、欧洲、非洲和中东以及亚太 5 个重点地区，每个高影响力项目都获得了 20,000 欧元的资助，重点关注皮肤健康预防和教育领域；改善皮肤问题患者的生活质量和自尊；以及获得医疗保险和手术的机会。鉴于大会对可持续发展的关注，组织者鼓励与会者使用公共交通工具，向他们发放了 wcd 品牌的预装交通通行证，并与花园城市慈善基金合作筹集资金，帮助新加坡变得更环保。

本月，由美国非营利

维基媒体基金会的志愿者组织的维基媒体运动年度会议“Wikimania 2023” 于 8 月 16 日至 19 日在新达会展中心举行，主题为“多样性、合作、未来”。作为会前活动，新加坡国家文物局与国家青年成就奖 (NYAA) 合作，在维基百科共享资源上举办了一场名为“维基爱新加坡活遗产”的公众摄影比赛。为了扩大会议代表和社区的参与，比赛向居住在新加坡的任何人开放，旨在通过照片作为数字资产来推广该国强大的当地文化遗产。作为与会议的一种联系方式，前 10 名获奖者的作品在维基媒体大会上展出，他们在闭幕式上获得了奖牌和证书。

另一个协会计划以显著方式减少碳足迹的例子是通过当地公共交通网络连接场馆，这就是国际扶轮 (RI) 计划在滨海湾金沙和国家体育场举行的 2024 年国际年会所做的。在为期五天的会议中，大会预计将有多达 2.5 万名代表参加。使用预先充有信用卡的交通卡，国际扶轮可以大大减少国际年会的碳足迹，避免使用 40 座的长途汽车，而在会场和旅馆之间单程需要 875 次。

来源：新加坡旅游局

洛伦·克里斯蒂 Loren Christie 任最佳城市全球联盟的新任常务理事长

最佳城市全球联盟 (BestCities Global Alliance) 任命洛伦 • 克里斯蒂 (Loren Christie) 为新任常务理事长。他将接替莱斯利·威廉姆斯 (Lesley Williams)，后者曾领导 BestCities 团队三年。

洛伦·克里斯蒂 Loren Christie 将优先考虑该联盟对商业活动的遗产和可持续性的关注。

洛伦·克里斯蒂 Loren Christie：致力于在商业活动的演变中发挥主导作用

图片来源：BestCities Global Alliance

克里斯蒂在旅游、旅行和商业活动方面拥有超过 25 年的经验，曾在喜达屋酒店及度假村和多伦多目的地推广协会担任领导职务，并在广播电视领域工作了 20 年。在过去的三年里，他建立了一家咨询公司，为酒店、旅游和旅游业提供项目管理和解决方案，重点关注会议遗产，联盟影响和促进公平，传播和包容。

在他的新职位上，克里斯蒂将负责 BestCities 的运营，优先考虑联盟对会议遗产和可持续性的关注，以提高商业活动的全球影响力。

克里斯蒂说：“作为 Best Cities 的常务理事长，我的首要任务是确保我们不会失去团队和包括东京、新加坡和墨尔本在内的合作伙伴所从事的所有伟大工作的动力。会议遗产和联盟影响等重要主题的令人兴奋和前瞻性的项目，并最大限度地发挥商业活动的影响，为更美好的世界做出贡献。

“我们的合作城市也不能幸免于整个世界面临的挑战；诸如大流行后世界重新开放商业的速度以及对劳动力造成的压力，以及确保围绕可持续性等主题的基本教训不被遗忘所需的关注。”

他说，BestCities 团队和全球各地的合作城市将致力于在商业活动的演变中发挥主导作用，“不仅是促进经济利益的力量，也是促进我们全球社区整体利益的力量”。这将包括强调机会，并讲述客户和目的地必须分享的鼓舞人心的故事，因为他们寻求使商业活动成为一种积极的力量。

来源：全球最佳城市联盟

CCG 第九届中国与全球化论坛成功举办

主题：如何加强中美欧与全球合作

2023 年 9 月 21 日，全球化智库（CCG）主办的 15 周年系列主场活动之“第九届中国与全球化论坛”在京圆满举行。这是中国与全球化论坛时隔两年再次于线下盛大启幕，包括众多资深政策制定者、驻华外交官、国际组织代表、专家学者和行业领袖及多家国内外媒体代表在内的共 200 余位嘉宾莅临现场，围绕国际热点议题展开热烈研讨，旨在凝聚社会共识，共同为促进中外交流、中国全面深化改革开放、积极推动全球化和参与全球治理建言献策。

本次论坛由开幕式、五场圆桌讨论和一场报告发布会组成，深度聚焦全球热点，议题设置涵盖 21 世纪的中美欧和全球气侯、全球化动荡时期的中欧合作、中国与全球经济可持续发展、中外企业面临的挑战与策略、“一带一路”与多层次合作等。

来源：全球化智库 CCG

采购中国与 CMO Club 战略合作 提升品牌主“一站式采购”效率

采购中国会长：Catty Yun

采购中国会长 Catty Yun 强调，双方的合作是一种三赢的合作。这种合作不仅可以帮助采购部更好地理解业务部门的需求，还可以协助企业市场部更深入地了解采购的竞标流程和合规要求。同时，对于服务商来说，这种合作可以让他们同时与客户的两大主要部门对接，进而全面了解客户对供应商的要求，并为客户提供最优质、最具竞争力价格的产品和服务。

CMO Club 创始人 & CEO：班丽婵

CMO Club 的创始人 &CEO 班丽婵女士表示，这次战略合作对于提升市场营销的采购效率具有重要意义，CMO Club 和采购中国将共同探讨最新的营销趋势和实践，引导品牌企业更好地理解市场需求，提升营销策略的针对性和有效性。同时，通过与服务商的深度对接，帮助企业找到最合适的合作伙伴，实现营销资源的优化配置。

此次合作也将为实现双方未来的业务增长策略创造出更大的商业价值。采购中国和 CMO Club 将共同探索新的商业机会，提升品牌影响力和竞争优势，实现互利共赢。通过建立密切的沟通协作机制，双方将形成可持续发展的战略合作体系。

在未来的日子里，采购中国和 CMO Club 将共同努力，携手打造一个开放、共享的采购及营销生态圈，促进品牌企业与服务商之间的深度合作，共同推动中国采购及营销市场的创新繁荣和深度发展！

近日，采购中国和 CMO Club 在北京达成战略合作意向。双方将充分发挥各自专业及资源优势，为服务好品牌企业里的采购和 CMO，通过峰会、沙龙、优秀案例传播等方式，共同打造面向品牌企业和营销服务商的一站式采购平台，帮助更多的品牌企业找到最新、最优的服务商，帮助服务商找到更多的优势品牌合作，更为企业会员们带来更广阔的市场视野和商机。

采购中国汇聚了近万名来自不同行业的外企、国企、民企的采购经理人，拥有广泛的服务商资源，致力于为全球采购经理人之间以及采购经理人与供应商之间搭建一个高效沟通的桥梁。CMO Club 则作为一个集结营销领袖和行业专家的平台，致力于为平台内 8000 位会员提供前瞻性的营销洞察和战略指导。通过此次战略合作，双方将共同开发一系列营销研讨和商务对接活动，以进一步增强双方的了解和互信。

来源：采购中国

关于 CMO Club

CMO Club 成立于 2016 年 4 月，是国内专业的社交型营销知识分享平台，通过会员制进行深度化系统学习的 CMO 成长平台。核心价值观“专业、连接、实战”。

CMO Club 拥有 100+ 门核心课程，覆盖营销八大模块、数百位知名企业 CMO、营销专家智囊团，200000+ 用户圈层，8000+ 位核心会员，定期举办包括四大 CMO 峰会，CMO Workshop、CMO 私享会、走进企业、金匠奖等线上线下活动，帮助 CMO 在复杂多变的环境里进行思维创新迭代，驾驭数字化营销技术和工具，实现营销的实质增长，成就 CMO 梦想。

和振伟出席 2023 欧亚经济论坛

9 月 23 日上午，2023 欧亚经济论坛综合园区发展论坛在西安举行。论坛由西安市人民政府主办，西安市委常委、常务副市长吕来升主持，全国政协副主席马培华，陕西省委常委、西安市委书记方红卫，哈萨克斯坦驻西安总领事克拉把叶夫·佐齐汉出席并致辞。和振伟会长出席论坛作《全面落实中国 - 中亚峰会成果 高质量推动地区经济交流合作》的演讲。

本次论坛旨在贯彻落实首届中国 - 中亚峰会精神，务实促进共建“一带一路”沿线国家经贸合作和人文交流，依托中亚各国政、商、学、研优质资源，积极推动制度性开放和论坛机制实体化，以及充分展示欧亚经济论坛综合园区核心区从建设转向产业规模化发展的新成效。

马培华指出，当前共建“一带一路”面临新形势新要求，要深入贯彻习近平总书记来陕考察重要讲话和重要指示精神，充分利用欧亚经济论坛平台，打好用活综合园区发展这张牌，加大政策和资金扶持力度，在园区积极促进投资兴业和国际交流，高质量推动园区经济发展，共建共享欧亚经济论坛合作成果。

克拉把叶夫表示，哈萨克斯坦驻西安总领馆是哈方在中国设立的第三个总领馆，也是中亚国家在中国西部地区设立的首个领事机构，是哈萨克斯坦与中国友好合作的里程碑。进入新的历史时期，总领馆在西安重要起点上推动“一带一路”合作，是两国友好“黄金三十年”的再发展。

和振伟指出，中国产业海外发展协会，作为国家发展改革委指定的中国 - 哈萨克斯坦产能合作机制的中方

执行单位、中国 - 吉尔吉斯斯坦产能合作的中方执行单位，中俄地区合作发展投资基金信息交流机制工作专班，以及在成功举办 13 届中国对外投资合作洽谈会的背景下，为深入推动欧亚地区投资项目落实落地做了大量工作，得到了国家发展改革委等部门的充分认可。中海协愿发挥自身优势，将高质量推动地区经济交流合作，助力欧亚经济论坛综合园区企业“走出去”取得更多务实成果。

全国政协常委、经济委员会副主任、国务院发展研究中心原党组书记马建堂，中国国际经济技术合作促进会理事长、国家公务员局原副局长杨春光，国家发展改革委经济体制与管理研究所所长银温泉，国家发展改革委营商环境发展促进中心副主任王大伟，中国贸促会研究院副院长刘英奎，中国服贸协会副会长兼秘书长仲泽宇、副秘书长张志斌，中国国际经济技术合作促进会副秘书长、人民政协网运营总监高君明，以及来自欧亚地区的多国政府代表出席了论坛。

来源：中国产业海外发展协会

刘士军副主席兼秘书长出席第十届世界旅游经济论坛系列活动

第十届世界旅游经济论坛于 2023 年 9 月 21 日至 23 日在澳门举办。论坛由澳门特别行政区政府经济财政司主办、联合国世界旅游组织作为伙伴单位、澳门特别行政区政府旅游局和全联旅游业商会协办、世界旅游经济研究中心筹办。世界旅游联盟是本次论坛的支持单位之一。联盟副主席兼秘书长刘士军受主办方邀请主持讨论环节之一“塑造未来旅游：科技变革的力量”。在引言中，刘士军表示，世界旅游业正在快速复苏，数字化升级已成为旅游及酒店业不可或缺的着力点，为文旅行业的未来发展带来了无限可能。参加讨论的腾讯云副总裁胡鑫总结了智慧建筑与不动产行业解决方案对未来旅游生活的转变；携程集团高级副总裁王韦分享了数字化技术和行业大模型对未来旅游行业的影响；澳门通集团控股有限公司董事会主席孙豪阐述了科技创新与相关政策给澳门旅游行业带来的机遇和挑战；抖音集团大湾区公共事务总经理颜昊介绍了“抖音乡村计划”如何运用流量助力乡村振兴。

9 月 21 日上午，刘士军会见来澳参加论坛的欧洲旅游委员会执行主席爱德华多·桑坦德，双方就拟在“2023 世界旅游联盟·湘湖对话”框架下开展的合作以及拟于 2024 年共同举办的中欧旅游对话相关事宜深入交换了意见。

当天下午，刘士军一行走访澳门休闲旅游服务创新协会，与澳门休闲旅游服务创新协会会长黄辉等座谈。刘士军介绍了联盟在品牌建设、会员发展等方面的情况。黄辉偕各副会长及监事长等介绍了协会的发展史、会员构成情况和未来规划，并了解了加入联盟的相关条件和流程。双方约定，今后将加强沟通，寻找合作契机，共同为促进内地与澳门旅游业界交流搭建平台。

来源：世界旅游联盟

世界贸易组织（WTO）公共论坛中国农业专场在瑞士成功举行

9 月 15 日，由中国农业农村部农业贸易促进中心、中国农业科学院、中国常驻世界贸易组织代表团和 WTO 农业与商品司联合主办的 WTO 公共论坛中国农业专场“中国农业：绿色发展和包容性开放”在瑞士日内瓦 WTO 总部成功举行，中心副主任宋聚国出席论坛并致辞。中国农业专场由 WTO 农业与商品司司长 Kessie Edwini 主持，中国农业科学院副院长、农业农村碳达峰碳中和研究中心主任梅旭荣，南京农业大学教授朱晶，中国农业大学教授樊胜根和国际政策研究所（IFPRI）贸易专家 Valeria Pineiro 分别作专题报告。

宋聚国副主任从四个方面阐释了中国在维护全球粮食安全和农业可持续发展方面取得的成就及作出的贡献。他表示，中国政府始终坚定不移致力于扩大对外开放、推动农业高质量发展，坚定不移致力于实现绿色发展、落实好绿水青山就是金山银山的农业可持续发展理念，

坚定不移致力于维护世界粮食安全、解决好 14 亿中国人民的吃饭问题，坚定不移致力于加强粮农领域国际合作、助力全球农业粮食体系转型。他还表示，希望 WTO 各成员继续关注中国粮食安全和农业可持续发展，中国愿将自身经验分享给世界，同时希望 WTO 积极推进农业贸易规则谈判，创造更加开放、公平、非歧视的农业贸易环境。

WTO 公共论坛是世界贸易组织每年规模最大的会议活动，也是最重要的年度外联活动，自 2001 年起已成功举办 22 届，旨在为政府、企业、学界、媒体、政府间组织等各界代表提供观点交流平台，共同探讨 WTO 多边贸易规则的发展和完善问题，对 WTO 下一步谈判、国际贸易体制的政策走向有着不可忽视的影响力。

2023 年 9 月 12—15 日举行的 WTO 公共论坛主题为“现在就行动（It is time for action）”，本次论坛吸引了来自世界各国的民间组织或社会团体、学术界、商界、媒体、政府机构、国际组织等机构数千名代表参加。中国农业代表团先后参加了此次论坛的开幕环节及相关专场活动。

来源：中国农业农村部农业贸易促进中心

欧洲商务考察成果线上分享会

中金协召开欧洲商务考察成果分享会

9 月 22 日上午，由中国金属材料流通协会组织的“中金协会员企业负责人欧洲商务考察成果分享会”在线上召开，会员单位和团体会员发表参加了会议。

会议的主要目的是向会员企业分享 9 月份“中国金属材料流通协会会员企业负责人欧洲商务考察团”赴法国、德国、奥地利开展的商务考察活动成果，介绍欧洲经济形势、市场现状、企业生产经营情况和投资合作机会。

考察团团长、中金协联席会长、华南物资集团董事总经理李刚，副团长、中金协执行会长兼秘书长陈雷鸣，副团长、中金协常务理事、江苏海迅集团董事长仲跻和分别作了发言。

李刚表示，通过此次考察活动，了解欧洲几个国家的投资环境和对中国企业合作的开放态度，发现了欧洲市场存在合作发展的机遇。希望协会多开展类似的活动，为企业走出国门、发现合作商机提供机会。作为中金协联席会长和 2024 年度轮值会长，他将在此方面做出努力。

陈雷鸣指出，本次考察活动成果显著。企业家深入欧洲国家和企业第一线，深入了解，深度交流，学习了欧洲企业勇毅坚守、有序传承的优秀品质，学习了企业家的敬业精神、员工的工匠精神，学习了传统企业如何用二流的装备做出一流的产品，学习了标准和国际规则的重要性，学习了中国企业如何与欧洲企业兼并重组的经验等。考察团成员还了解到欧洲市场目前的实际情况和在合作方面的具体需求，对会员企业抓住机遇开拓海外市场，寻找新领域合作机会具有十分重要的参考价值。欧洲企业表示了与中国开展供应链合作的真实意愿，充分说明了我国供应链的完善和韧性以及对全球经济的重要影响，增强了中国企业家的信心。

仲跻和从四个层面对此

次考察进行了总结。第一，是通过去欧洲考察，发现西方提出的所谓“断链”和“脱钩”并不是“铁板一块”。欧洲国家并没有“听从”蛊惑，反而对中国企业合作表现出极大的兴趣和诚意。第二，到欧洲主要学习的是欧洲的“工匠精神”和人文关怀。这对企业家审视自身的企业情况，提高工作质量和员工幸福度，提高企业的效益很有帮助。第三，是感受到了中金协的平台的巨大作用。协助企业“走出去”，并“引进来”，为企业发展创造了未来价值。第四，就是企业发展要“抱团出海”，发挥各自的特长，以整体优势促成合作，可以发现更多更好的新机会。

最后，陈雷鸣强调三点：

考察团企业家表示，中国企业用一流的装备生产二流的产品，缺乏工匠精神，这就是与欧洲企业的差距，我们必须在精业和敬业方面加强努力，去打造世界一流的产品；

中国钢铁供应链的强大，当前和今后会不断有新的国际合作机遇；

中金协作为国家级行业协会，通过这次带领会员企业走出国门，让我们再次看到行业协会在国际上受到重视。今后，中金协将继续带领会员企业扬帆出海，在国际上寻求更多的合作与发展机会，创造更大的价值。

来源：中国金属材料流通协会

3 个近乎免费的绿色会议策略

设计一个对地球温和的活动需要尽早播种，而不是在过程结束时试图补救。因此，“绿色竞标书（RFP）”的出现使得从食物回收到能源效率的所有问题都像宴会厅的平方英尺和客房的数量一样成为采购过程的首要和中心问题。

Smart Meetings 机构与 Destinations International 协会合作，对会议专业社区进行了调查，以确定正在采取哪些步骤，以及在流程开始时可以添加哪些免费或近乎免费的策略，以进一步减少会议和活动的碳足迹。

在竞标书（RFP）中添加一项

我们发现 42% 的公司总是或通常在他们的竞标书中包含有关可持续性的问题。这意味着，一半以上的会议策划者有时、很少或从不这样做，我们可以帮助他们开始询问垃圾制肥料、公共交通选择和客房管理等问题。除了发掘有价值的资源细节，这样就可以帮你更明智地决定哪个场地符合你的环境目标，在竞标书（RFP）中添加这一项，向供应商表明这一项很重要，他们可能会更努力地寻找创造性的解决方案。目的地营销组织可以成为另一个有价值的合作伙伴，如果早点加入，可以帮助寻找当地供应商和企业社会责任经验，如海滩清洁或文化和环境教育。有时，他们甚至可以帮助寻找资金和资源，以促进团队离开这个地方时比他们到达时更好。

重新考虑菜单

会议组织者首先提出肉类和土豆的食品采购和废物处理问题。超过 61% 的受访者表示，他们正在寻找有职业道德和采购当地食品原料的详细计划的酒店或会议中心。许多人都在寻找能够制作美味的无肉餐或避免浪费的分阶段自助餐，在需要的时候才把食物端出来，这样剩下的食物就会少一些。一个建立了减少食物浪费规程的场地可以成为实现可持续发展目标的合作伙伴。同样地，场地除了有不同分类的通用垃圾箱之外，回收项目还可以包括垃圾制成肥料、水果脱水加工和食物捐赠的组合。如果有足够多的会议策划者（PCO）在竞标书（RFP）中询问这些措施，那么可能会迫使那些目前没有相关计划的会议场地优先考虑这些措施。

位置很重要

许多活动组织者都在考虑与会者要走多远才能到达会议中心，以及他们到达现场后需要多少辆接驳车和多少辆公共汽车才能让他们按时参会。在这个计算中，适合步行的城市得到了额外的积分。一些公司将大型年度会议分成不需要乘坐航空公司航班的小型地区性会议。对于那些选择旅行目的地的人来说，在竞标目的地清单中选择一个并协商一个平季（非旅游旺季）的价格可以让参与者整合他们的度假和商务旅行，从而减少总航班飞行数量。

你可能会惊讶地发现，一些简单的改变可以给会议的整体环境带来多大的不同，当你向专家寻求深思熟虑的调整时，与会者最终会为你鼓掌喝彩。

国际武术联合会
INTERNATIONAL WUSHU FEDERATION

寻找发光的你

JOIN US 会员服务实习生

招聘 | 国际武联会员服务部招聘实习生

一、基本信息

地点：北京
实习时间：六个月以上
工作地点：北京市朝阳区华威里9号国际武联秘书处

二、工作描述

1. 参与会员协会信息库维护、会员协会联络与服务相关工作；
2. 为国际武联年度重要赛事活动（美国世锦赛、代表大会和执委会会议、沙特武博会）提供支持；
3. 可独立完成中英文文书的撰写、翻译工作；英文口语流畅，可同会员协会进行线上沟通与联系。
4. 辅助完成其它涉外类、文秘类工作。

三、要求

1. 英文专业、外交类、管理类等专业，大四或在读研究生，优秀者可放宽条件；
2. 要求英语可作为工作语言，精通读写，听说熟练，口语流畅，大学英语六级 / 专业八级水平者优先考虑；
3. 具备良好的中英文文字撰写功底，能独立完成翻译、排版等工作；熟练使用 Office 办公软件。
4. 以解决问题为导向、态度端正、认真负责、可保质保量完成相关工作；
5. 保证每周至少 3 天实习时间，实习期不少于 6 个月。

入职时间 如面试通过望尽快入职
投递简历 membership@iwuf.org
联系电话 010-87774492

www.iwuf.org @国际武联IWUF
@国际武术联合会IWUF @IWUF国际武术联合会

CFA Institute / 未来金融人 Future Financial Talent

职说金融

CFA® 持证人 招募

《职说金融》是由 CFA Institute 打造的一档金融职场人士的纪实采访栏目，由一位“职场观察员”与“金融领域专家”深度对话。

值此 CFA®（特许金融分析师）考试设立 60 周年之际，我们想邀请 CFA 持证人，面向全国有志于从事金融行业的年轻人们：

- **分享职场经验**
- **讲述人生故事**
- **展现成功思路**

请于 10 月 10 日之前，
扫描二维码，在线填写申请表。

* 报名成功后，将有工作人员与您联络完成后续事宜。

全国招募

《职说金融》采访嘉宾项目火热进行中

2023 年是 CFA®（特许金融分析师）考试设立 60 周年。值此 CFA 考试设立 60 周年之际，CFA Institute 特别发起品牌化金融人物采访栏目《职说金融》，面向全国 CFA 持证人招募 60 位采访嘉宾。我们诚挚地邀请持证人报名，通过职场深度对话，回望大家的持证历程，分享各自的职业路径。CFA Institute 将会为参与嘉宾提供录制证明。节目内容将会在 CFA Institute 官方社交媒体平台发布。