

현대차에 9번째 판매거장... 허정섭, 5000대 팔아

철저한 고객 관리·판촉활동으로 귀감

현대자동차에서 누적 판매 5000대를 달성한 역대 9번째 '판매거장'이 탄생했다.

현대차는 15일 종로지점 허정섭 영업부장을 '판매거장'으로 임명했다고 밝혔다. 판매거장은 현대차 판매지점에 근무하며 누적 판매 5000대를 돌파한 우수 판매 직원에게 부여하는 칭호다. 허정섭 영업부장 이전까지 단 8명만이 판매거장으로 임명됐다.

허 부장은 1985년 현대차에 입사해 34년 만에 누적 판매 5000대를 달성했다. 앞서 허 부장은 2014년 5월에 누적 판매 4000대를 돌파하며 '판매명인'에 오르기도 했다. 특히 34년 전 첫 차를 구매한 고객이 아직도 허 부장에게서 차를 구매할 정도로 허 부장의 철저한 고객 관리와 적극



현대자동차 아홉 번째 판매거장으로 등극한 종로지점 허정섭 부장의 모습. /현대자동차

적인 판촉활동은 많은 영업인에게 귀감이 되고 있다.

허정섭 영업부장은 "판매거장에 올라 대단히 영광스럽고 저에게 무한한 신뢰를 보내주신 고객분들께 진심으로 감사드립니다"

며 "앞으로도 초심을 잊지 않고 고객에게 최고의 제품과 서비스를 제공하도록 노력할 것"이라고 소감을 밝혔다.

현대차는 영업 현장에서 최선을 다하는 영업사원들을 격려하고 건강한 판매 경쟁을 유도하기 위해 ▲판매명예 포상 제도 ▲전국 판매왕 및 더 클래스 어워즈 제도 등 다양한 포상 제도를 운영하고 있다.

'판매명예 포상 제도'는 누적 판매 ▲2000대 달성 시 '판매명인' ▲3000대 달성 시 '판매명장' ▲4000대 달성 시 '판매명인' ▲5000대 달성 시 '판매거장'이란 칭호와 함께 부상을 수여하는 제도다. 현대차는 이외에도 연간 판매 우수 직원을 선정해 시상하는 '전국 판매왕 및 더 클래스 어워즈' 행사도 매년 시행하고 있다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

국회의원은 왜 일을 안 하나



기지 수첩

석대성
(정치경제부)

"국회의원들 일 좀 하라고 해" 정치부 기자로서 주변인에게 가장 많이 듣는 말이다.

하지만 국회의원 일정은 누구보다 숨가쁘다. 기본 책무인 입법만 해도 여러 이해관계와 이견이 얽혀 있다. 300명의 헌법기관은 각자 가진 전략과 정략으로 본인이 추구하는 대한민국과 국민을 위해 싸워야 한다. 이 과정에서 명분이 있어야 하고 때론 음모도 있다.

의원회관에서는 법을 만들거나 고치기 위한 토론회가 하루 평균 대여섯 건 열린다. 대부분 의원실 주최로 열린다. 의원들은 토론회는 물론 민생 현장과 자신의 가슴에 금배지를 달아준 지역 구도 찾아야 한다.

연중에는 국가예산을 심사하고, 행정부가 일을 제대로 하고 있는지 국정감사도 열어야 한다. 정부 잘못을 호통치기 위해선 나름의 공부와 조사도 필요하다. 고위 공직자의 도덕성을 확인하고 국민 금금증을 풀어주기 위해 인사청문회도 연다. 그

다'는 소리를 듣는다. 국회 안팎에서 열리는 각종 행사에 가면 사회자가 많이 하는 말 중 하나가 "누구누구의원님이 일정이 있으셔서..."이다.

행사가 열려도 의원 대부분은 불참하거나, 축사만 하고 자리를 뜨는 경우가 태반이다. 당지도부의 형식적인 행사 참여도 문제다. 한 정당 대표는 간담회에 참석해 "허심탄회하게 말해 달라"더니 얘기만 하다 회장을 떠났다.

조찬 행사, 의원총회, 상임위원회 법안 심사, 지역 민원 해결, 토론회, 정부 감시, 의정 활동을 위한 여러 회동까지 고려하면 국회의원에겐 24시간은 부족하다. 하지만 과도한 일정은 오히려 진정성을 가리고 목적을 상실하고 있다.

얼마 전 한 입법 토론회에 참석했다. 의원 10여명이 왔지만, 주최자를 비롯해 모두 떠나고 한 사람만 자리를 지켰다. 그 의원에겐 '왜 끝까지 남아 있었느냐'고 물었다. 그는 "내 임무니까"라는 짧게 답변하고 다음 일정에 나섰다. '당연한 상황'은 이제 '이례적 상황'이 됐고, 국민 가슴엔 상처만 남고 있다. 지금 국회에 필요한 것은 진정성이다. /bigstar@metroseoul.co.kr

아산나눔재단 '엔 포럼' 성료... 비영리 발전 모색

아산나눔재단은 지난 12일 세종대학교 광개토관 컨벤션홀에서 개최한 '2019 엔 포럼'을 성황리에 마무리했다고 15일 밝혔다.

엔 포럼은 아산나눔재단의 비영리 전문 교육 프로그램 '아산 프론티어 아카데미' 출신 동문이 자발적으로 기획한 행사로 다양한 분야의 융합을 통해 국내 비영리 분야의 발전 방향을 모색하기 위해 2015년부터 시작돼 올해 5회를 맞았다.

이번 포럼은 '비영리 미래전략보고서: 뉴

파워(New Power)에서 길을 찾다'라는 주제로 진행됐다. 초연결사회에 접어들며 개방, 참여, 연결을 모티브로 사회변화를 주도하는 뉴파워가 등장함으로써 이를 이해하고, 비영리가 뉴파워로 인한 변화에 어떻게 대응해야 하는지에 대해 고민하는 시간을 가졌다.

특히 이번 포럼에는 뉴욕의 비영리 문화단체 92Y의 CIO(최고책임자) 아사커란이 연사로 특별 초청됐다. 아사 커란은

미국의 블랙 프라이데이, 사이버 먼데이 등 상업적 쇼핑 시즌에 대한 반작용으로 미국의 '기빙 튜즈데이' 개념을 탄생시킨 장본인이다.

아사 커란은 이날 강연을 통해 기존 '구권력' 시대는 지나가고 '새로운 권력'이 도래했다고 설명하면서 협업과 공유, 집단지성의 부상 등이 이를 뒷받침한다고 말했다. 또한 변화하는 사회에서 답을 제시하는 사람은 절대 권력이나 정해진 것이 아닌 해결책을 찾아가는 이들이라고 설명하며 누구나 사회문제를 해결할 수 있다고 덧붙였다.

/정연우 기자 ywj964@

오늘의 운세

7월 16일 (음 6월 14일)

http://www.saju4000.com



36년생 길 떠나려는데 폭풍우가 치는 격이니 잠시 휴식. 48년생 힘든 길이라도 가다 보면 좋은 결과. 60년생 위장계통이 안 좋을 수 있으니 먹는 것에 주의. 72년생 입이 경솔하면 될 일도 안 된다. 84년생 상부상조하는 것이 이익.



37년생 기다리던 것일수록 잘 살피야 할 듯. 49년생 남의 눈에 티끌만 보지 말고 내 잘못은 없는지 생각. 61년생 마음이 울적해도 웃으면 복이 온다. 73년생 새로운 투자는 신중하게. 85년생 노력한 보답이 주어지니 보람이 있다.



38년생 새 식구가 들어오니 마음이 흡족. 50년생 선봉에 나서게 되나 다른 사람들의 질투를 받게 된다. 62년생 과유불급이니 지나친 운동을 삼가라. 74년생 노란색이 행운을 주니 소품이라도 간직. 86년생 한발 물러서면 손해는 아니다.



39년생 동쪽보다는 남쪽으로 여행을 떠나면 길하다. 51년생 날씨 탓만 하지 말고 밖으로 나가보라. 63년생 흔들리지 않고 피는 꽃은 없다. 75년생 열정과 활력이 넘치는 날. 87년생 주저하지 말고 적극적으로 기회를 잡아라.



40년생 금전 문제로 속상할 일이 생긴다. 52년생 깊은 물에 고기가 모이는 법이니 아량을 베풀자. 64년생 초대받은 손님으로 환영을 받으니 기쁨이 넘치는 날. 76년생 고집을 부리면 가족도 외면. 88년생 급할수록 운전엔 주의.



41년생 작은 것에 집착하지 말고 크게 보자. 53년생 가야 할 길은 먼데 발걸음이 떨어지지 않는다. 65년생 산토끼 잡으려다 집토끼 놓칠 수 있으니 주의. 77년생 망설임이 좋은 결과를 준다. 89년생 경계를 넘는 것을 두려워 마라.



42년생 운이 상승하기 시작하니 무슨 일든 시작. 54년생 보기 싫은 사람도 아쉬울 때가 있다. 66년생 좋은 꿈을 얻으려면 빌통을 손질해서 뇌라. 78년생 유혹이 많은 날이니 부디 지중하시길. 90년생 대화의 중요한 기술은 잘 듣는 것.



43년생 판단력이 흐려지는 날이니 도장은 내일. 55년생 자녀에게 지나친 간섭은 관계를 악화시킨다. 67년생 마음이 울적하니 친구가 위로. 79년생 중심을 잡고 일 처리를 해라. 91년생 같은 땅 같은 씨라도 꽃이 피는 시기는 다르다.



44년생 두 가지 다 좋은 수 없으니 하나는 양보. 56년생 뱀피와의 거래가 있으면 세심히 살펴라. 68년생 남들이 부러워할 만한 선물이 들어온다. 80년생 새로운 기회가 오니 최선을 다해 잡아라. 92년생 하얀 거짓말할 일이 생긴다.



45년생 새롭게 시작하는 일이 손조롭지 못하다. 57년생 원칙을 벗어난 투자를 하면 낭패를 본다. 69년생 안개 속을 걷는 것처럼 일이 명확하게 풀리지 않는다. 81년생 인연을 맺는데 처음보다 끝이 중요. 93년생 변화가 와도 미미하다.



46년생 욕심을 버리면 저절로 복이 온다. 58년생 신용은 평생을 가니 작은 약속도 잘 지켜라. 70년생 정치 종교적 논쟁은 머리만 아프다. 82년생 재물 운이 상승하니 추진해 오던 일이 잘 성사. 94년생 망각은 신이 주신 선물.



47년생 경가망동하지 말고 철저히 준비해서 행동. 59년생 새로운 인연으로 한 단계 상승하는 기회가 온다. 71년생 권태로움에서 탈피하고자 하나 망신살이 있다. 83년생 기쁜 소식이 온다. 95년생 정서적 지지가 상대에게 힘을 준다.

SUDOKU

출근길 두뇌 스트레칭 재미 듬뿍! 아이큐 쑥쑥!

- 모든 세로줄에는 1~9까지의 숫자가 겹치지 않게 들어갑니다.
- 모든 가로줄에는 1~9까지의 숫자가 겹치지 않게 들어갑니다.
- 가로·세로 3x3으로 이뤄진 작은 사각형 안에도 1~9의 숫자가 겹치지 않아야 합니다.

			6					
		9	5					2
	1	5	3			4		
	5	6	4	2			1	
2			6				8	
						6	2	4
		7			3			1
			1	7	8			9
	3			6	7	5		

7		1	6					
			9				2	
				3	9			
			7		4			2
	2						5	9
		3					7	6
1				2	3		4	5
8				1				
	3	5						7

스도쿠 정답								
8	5	1	9	7	2	1	6	3
6	9	8	4	1	3	7	5	2
1	7	2	5	6	1	8	9	4
7	2	9	5	6	8	4	1	3
4	8	5	1	9	7	6	2	3
3	1	6	2	7	9	5	8	4
9	6	7	8	4	5	6	1	2
2	4	8	7	1	5	6	9	3
5	3	1	6	9	4	8	2	7
4	6	1	8	9	7	5	2	3
2	9	8	6	1	5	7	4	3
5	7	8	4	2	9	6	1	3
9	8	1	2	6	4	7	5	3
7	1	6	5	4	8	2	9	3
3	2	5	9	7	8	1	4	6
1	5	9	4	6	3	7	8	2
8	4	7	2	5	1	6	9	3
6	2	3	7	8	9	1	5	4

문제 제공= 보스



김상희의四季

부호(富豪)의 사주

어느 나라나 한 나라의 경제권은 인구 전체의 5퍼센트 정도의 기업이나 사람들이 좌지우지 한다고 한다. 그 기업을 운영하면서 이윤을 가장 많이 가져가는 것은 대주주인 것이니 결국은 극소수의 사람들이 엄청난 부를 축적하게 되는 것이다. 예로부터 큰 부자는 하늘이 낸다고 하였지만 그 사람의 사주명조를 들여다보면 소소한 부자인지 부자를 넘어 거부에 해당하는지를 판명할 수가 있다. 또 당대에 끝날 것인지 아니면 몇 대를 이어갈 것인지도 예측을 해볼 수가 있다. 소소한 재물보다 거대한 부를 축적하는 사람들은 사주 팔자 중에 재성이 풍운한 편재격의 사주들이 일반적이다. 그러나 어떤 경우는 무재(無財) 사주임에도 불구하고 갑부를 넘어서 재벌 소리를 듣는 경우도 적잖는데 이는 극과 극은 통한다는 원리로써 없으면 더욱 갈구하여 원하는 바를 얻는다 라고 보는 것이다. 무재 사주라 할지라도 최소한 대운에서 재물운을 받쳐주는 운기의 흐름을 보여주고 있으며 만약 부인의 사주가 재물이 풍성한 사주라면 부인이 직접 나서지 않더라도 남편의 사업에 재성으로 작용하기도 하는 것이니 어느 단편적인 요소만 보고 결론을 내린다면 실수를 하기도 한다. 그만큼 정확하게 통변을 하려면 여러 상관요인이 있다는 것이다. 특히 처복이 있는 사주의 경우 결혼을 하면 재복이 흥기되는 경우가 많으며 게다가 재물의 용신을 만나게 되면 그야말로 불길이나 재물이 발복하게 되는 것이니 이러한 경우는 재신(財神)의 강림으로 보아야 할 것이다. 그리고 큰 부자들은 절대 인색하지 않다. 자신은 아끼고 근검절약을 할지라도 부리는 사람이 나 남에게는 재물 적으로 관대하며 너그럽기까지 하다. 그래서 존경까지 받는 것이라 본다.

'김상희의 사계'에서는 애독자를 위해 전화·방문상담을 해드립니다.

김상희 역학연구원 02) 533-8877 / www.saju4000.com

metro 메트로미디어	
서울시 종로구 자하문로17길 18. TEL:02)721-9800, FAX:02)730-1551	
발행·편집인 편집국장	이장규
인쇄인	중앙일보(주)
광고문의 / 독자센터	02)721-9851, 9826 / 02)721-9861
일간 메트로	서울 가00206 2002년5월28일 제4242호
일간 메트로경제	서울 가50111 2017년3월09일 제0346호