

RA KHƠI 10



HỘI NHẬP CEN 2015

CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN
NHÂN SỰ DỰA TRÊN NỀN
“VĂN HÓA CÓ KỶ LUẬT”

NƠI THÂM ĐỊNH GIÁ TRỊ
BDS TỐT NHẤT HIỆN NAY

ĂN GÌ, CHƠI GÌ
THÁNG 4 NÀY?

QUAN TÂM - ĐOÀN KẾT

ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THẾ KỶ

RA KHƠI

Người thực hiện:
Nhóm Biên tập Tập đoàn

Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:
anhnp@cengroup.vn



RA KHƠI - AN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THẾ KỶ

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHẾ BIẾN - GROUP OFFICE:
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội,
ĐT: (04) 62636688 - Fax: (04) 62843195

CHI NHÁNH:
Tòa nhà Samco, số 326 Võ Văn Kiệt,
P. Cô Giang, Quận 1, TP.HCM
ĐT: (08) 392 56 975 - Fax: (08) 392 56 955

Mục lục

Bìa 1: Đoàn kết - Quan tâm

Phụ lục 1: Mục lục

Phụ lục 2: Lời ngõ

Trang 4, 5: Tin hot

Trang 6-9: Tiêu điểm

Chiến lược phát triển nhân sự dựa trên nền "Văn hóa có kỷ luật"
Cùng STDA "Ra khơi & chinh phục biển lớn"

Trang 10-12: Nhân vật

Những bước đi chắc chắn của Giám đốc Hiệp "bờ"

Trang 12-17: Giờ thứ 9

Tháng 4 đi đâu, ăn gì, xem gì

Trang 18-21: CEN ba miền

HOT: Đầu là nơi tham định giá trị BĐS tốt nhất hiện nay?
10 phút để "biết tuốt" về Sài Gòn - TP.HCM

Trang 22-25: Thư viện CEN

Thư viện sách
Thư viện pháp luật

Trang 26-28: Chia sẻ

Tháng Tư "bình loạn" chuyện bất... "Cả"

Trang 29: Tin cánh gà

Trang 30: CEN forum

Trang 31: Ống nhòm CEN

Bìa 2: Dự án Hot - Tiểu khu Park View Residence

Lời ngõ

NHỮNG THÁNG NGÀY RỰC RỠ

Tháng 3, tháng của ngày xuân rực rỡ nhất trong năm, cũng là mùa con ong đi hái mật, mùa con voi xuống sông uống nước và mùa Cener gặt hái thành công với những dấu ấn đậm nét nhất trên chặng đường chinh phục những đỉnh cao: CENINVEST chính thức khởi công dự án Park View Residence; Lượng giao dịch tháng của STDA lập kỷ lục mới với gần 1.000 giao dịch đã được thực hiện - khiến mục tiêu 10.000 sản phẩm đã đường như nằm trong tầm tay; Tập đoàn nhận được bằng khen của Bộ trưởng Bộ Y tế dùng về những thành tích đóng góp xuất sắc cho thị trường BĐS trong năm 2014 và cả những thành tích cao nhân như giải Best Netw của golf thủ Việt trong giải Golf của Hiệp hội BĐS Việt nam tổ chức, hay như giải nhì của tay vợt Hungngt trong Cup Mùa xuân của Hội Doanh nghiệp trẻ Hà Nội, ...

Có lẽ, ở đầu độ, với nhiều người, không khí Tết vẫn còn đang vương vấn. Bằng chứng là vẫn còn nhiều lắm những lời mời gặp mặt đầu xuân, vẫn những chuyến hành hương hải lộc, chùa Hương, Yên Tử, ... vẫn chưa hề giảm khách, nhưng ở CEN, ngày từ những ngày đầu năm không khí khẩn trương, nhộn nhịp, gấp rút đã ngập tràn từ Bắc vào Nam. (Nếu người đầu độ đang tiếp tục hành hương hải lộc thì ở nhà CEN, Bắc - Nam đang hành hương, giao lưu sôi nổi, nhộn nhịp hơn bao giờ hết). Tất cả đang hướng tới những mục tiêu tầm vóc lớn mà tập đoàn đã đề ra trong cuộc họp chiến lược mới được tổ chức vào những ngày cuối năm Giáp Ngọ.

Quy 1 đã khép lại với màn khởi động ấn tượng của tất cả các tay đua leo núi công thức 1. Hãy cùng Ra Khơi điểm lại những thành tích và điểm số của các đoàn đua và hãy dự đoán điều gì sẽ xảy ra khi Tháng Tư bắt đầu thử thách các tay đua với những cú vượt chướng ngại vật ngoạn mục thót tim.

-Nhi Ka-





Ngày 20/03/2015, Công ty Cổ phần Dịch vụ gia tăng Bất động sản Thế kỷ đã ký kết hợp tác thành công với Công ty Cổ phần Bất động sản Thế kỷ.

Theo đó, CENPLUS đã chính thức trở thành đơn vị tư vấn thiết kế nội thất cho dự án Tiểu khu Park View Residence do CENINVEST làm chủ đầu tư. Mặc dù thành lập chưa lâu nhưng CENPLUS đang dần khẳng định vị thế của mình trong lĩnh vực cung cấp dịch vụ gia tăng giá trị bất động sản với nhiều dự án lớn như: CT28 Tân Tây Đô, Mlpec Riverside, Mulberry Lane, Biệt thự Anh Đào Vinhomes Riverside, Khu căn hộ hạng sang Vinhomes Nguyễn Chí Thanh Hà Nội, Tòa căn hộ hạng sang R6 Vinhomes Royal City... Khách hàng của CENPLUS là cá nhân, tổ chức, doanh nghiệp cả trong và ngoài nước như: Hàn Quốc, Nhật Bản, Singapore... đang cư trú tại Hà Nội và các tỉnh lân cận.

Ngày phiên mở bán đầu tiên (14/03/2015), CT36 Dream Home – KĐT Định Công Bắc làm “khuyên đảo” thị trường khi có 189 căn hộ được đặt cọc thành công.

Sau đó 2 tuần, dự án tiếp tục khẳng định được chủ động vững chắc của mình khi có 0260 triệu tổng số 320 căn hộ đã nhanh chóng được các khách hàng đặt mua. Chung cư CT36 Dream Home – KĐT Định Công Bắc gồm 2 tòa tháp cao 25 tầng, mặt độ xây dựng tối đa gần 45% tổng diện tích dự án, được chú trọng đầu tư xây dựng cơ sở hạ tầng hoàn chỉnh. Dự án được phân phối bởi ST2B, ST3B và Big Team – Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA. Đây hiện đang là sản phẩm đầu dẫn về mức tiêu thụ trong “gió hàng” của STDA.

Chuyến đôn 24h cùng RSM

Trong Quý 1/2015, tổng doanh số của RSM (Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mỗi đọt hơn 17 tỷ đồng. Trong đó lĩnh vực Marketing đạt 15 tỷ đồng. Booking quảng cáo đạt 2,24 tỷ đồng. Đặc biệt, tuy mới chỉ chính thức đi vào hoạt động chưa đầy 2 tháng nhưng kênh thông tin bất động sản *Land24.vn* đã đạt được số kinh doanh rất hậu hên: khoảng 200 triệu đồng. Thành viên mới này được kỳ vọng sẽ trở thành “nhân tố” tiềm ẩn bùng nổ mạnh mẽ trong thời gian tới. Nếu mới giải đoạn cuối năm 2014 là cuộc lật sạt ngoạn mục thì những kết quả trên được coi là bước khởi đầu ấn tượng về doanh số của RSM trong năm mới. Với sự nỗ lực không ngừng nghỉ của tất cả các thành viên, RSM đang chuyển động với guồng quay mạnh mẽ, hòa cùng nhịp phát triển như vũ bão của “Đại gia đình” CENGROUP.



CENVALUE đã trở thành đơn vị được phép cung cấp dịch vụ thẩm định giá trị doanh nghiệp, phục vụ mục đích thẩm định giá của Bộ Tài chính trong Quý 1/2015.

Theo đó, bên cạnh việc duy trì thẩm định tài sản mục đích mua sắm công, thẩm định tài sản mục đích thế chấp vay vốn ngân hàng (bất động sản, giá trị doanh nghiệp, bản nợ), CENVALUE sẽ phát triển thêm dịch vụ mới là thẩm định giá trị doanh nghiệp dành cho những doanh nghiệp muốn thực hiện cổ phần hóa. Đồng thời, CENVALUE cũng sẽ tham gia tài trợ và đăng ký yêu cầu của Chương trình *Kỳ nghỉ 50 năm thành lập ngành Giấy của Cục Quản lý thuế – Bộ Tài chính*, diễn ra vào ngày 06/04/2015 tới.

Trong Quý 1/2015, Trung tâm CENMONEY – Công ty Cổ phần Thẩm định giá khi thì CENVALUE đã ký hợp đồng hợp tác với các ngân hàng lớn như: SoeBank, MB Bank, BIDV... và tiến hành đảm nhận thành công với nhiều ngân hàng khác để đưa ra gói sản phẩm đặc thù, đặc quyền cho các dự án về tín dụng. Theo đó, CENMONEY sẽ trở thành bộ phận hỗ trợ đặc lực cho Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA trong việc tư vấn tín dụng, chốt khách hàng trong tất cả các dự án mà STDA đang phân phối.

Bế mạc cuộc thi “Vẻ đẹp Cener”

Sau hơn 1 tháng phát động cuộc thi ảnh “Vẻ đẹp Cener”, ngày 08/03/2015 vừa qua, ban ANCM CEN Sài Gòn đã chính thức bế mạc và công bố các tác phẩm đạt giải. Theo thông tin từ BTC, giải Nhất tập thể thuộc về tác phẩm “Chào xuân” của CENPLUS, giải Nhất cá nhân được trao cho “Cấp tin nhắn” Nhật Trường – Minh Tuấn của CENVALUE, giải Nhì cá nhân thuộc về chi Thùy Tiên – TOHO với tác phẩm “Bông hoa sân cỏ” và giải Ba được trao cho anh Mạnh Hùng – RSM với tác phẩm “Tình nhân”. Hầu hết các tác phẩm dự thi đều xoay quanh hình ảnh Cener trong dang lam việc, tham gia hoạt động văn hóa của công ty, hình ảnh đời thường, ảnh “tự sướng”, ...



Hơn 50 Cener Nam tiến tham quan, khảo sát thị trường TP.HCM

Hơn 50 Cener đến từ các bộ phận: AM, Marketing, Giám đốc, Trưởng phòng cùng NVKD của ST2A, ST3A và ST4A đã tiến hành tham quan, khảo sát thị trường TP.HCM trong 2 ngày 01/04 và 02/04.

Anh Trường Hùng Cường – leader của đoàn cho biết: “*Chuyến đi với mục đích tìm hiểu về các chủ đầu tư, những nhà phát triển BĐS chuyên nghiệp tại thị trường phía Nam, đơn cử là M.L.K, Đây là chủ đầu tư đã thành công với rất nhiều dự án uy tín và là đối tác của CENGROUP trong một dự án lớn, dự kiến sẽ “bùng nổ” vào tháng 4 – tháng 5/2015*”. Hơn nữa, thị trường BĐS TP.HCM luôn phát triển trước thị trường Hà Nội từ 3 – 5 năm với nhiều mô hình phát triển hiện đại, đơn giản cho nhà ở.

Đoàn đã tham quan, khảo sát, học hỏi các triển khai, phân phối BĐS... nhằm nắm bắt thị trường khu vực, thuận tiện cho việc phát triển thị trường của STDA nơi năng và CEN không chỉ chung tay. Điều này không chỉ có ý nghĩa đối với việc tư vấn khách hàng cho các dự án tại TP.HCM mà còn giúp ACE có thêm tài liệu nghiên cứu để về sau chủ nhà ở thị trường phố sóng động này và cải thiện báo cáo hơn về thị trường BĐS Việt Nam.



Hiểu hơn về CEN với “Hội nhập CEN 2015”

Trong tháng 04/2015, Phòng Hành chính CEN Sài Gòn sẽ tổ chức chương trình “Hội nhập CEN” lần 1 tại khách sạn Sunland (302 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM). Được tổ chức theo dự chương trình là tất cả các Cener mới gia nhập CEN, hoặc những ACE cũ chưa hiểu hơn về văn hóa, chiến lược kinh doanh... của Tập đoàn mới của CEN Sài Gòn nói riêng. Tham dự chương trình, các Cener sẽ được tìm hiểu, lắng nghe những chia sẻ của Ban Giám đốc, của những chuyên gia BĐS hàng đầu... cũng như sẽ được tham dự nhiều chuyên track, nghiệm và trò chơi mới nổi thú vị. Dự kiến, “Hội nhập CEN” sẽ trở thành hoạt động thường niên của CEN Sài Gòn, được tổ chức vào thứ 7 của tuần cuối cùng mỗi tháng.

CEN Sài Gòn hưởng ứng Giờ Trái Đất 2015

Đồng hành cùng thế giới trong chiến dịch xanh: GIỜ TRÁI ĐẤT 2015, Ban ANCM CEN Sài Gòn đã phát động chương trình “Tắt điện 1 giờ, hạn chế sử dụng các phương tiện gây ô nhiễm môi trường” tại tất cả các siêu thị, phòng ban... Hướng ứng lại lời phát động của Ban ANCM, ACE SÀI GÒN ĐÃ ĐỒNG LẬP THỰC HIỆN NHIỀU HÀNH ĐỘNG 9 NGÀNH NHƯ: tắt đèn tiêu hóa, màn hình máy tính khi không sử dụng, sử dụng các phương tiện công cộng thay cho các phương tiện cá nhân, sử dụng xe đạp điện nhằm tiết kiệm nhiên liệu, không gây ô nhiễm môi trường... Ngoài các ACE, chương trình còn được nhiều khách hàng, cư dân và Cener làm việc trong tòa nhà Samco – 326 Võ Văn Kiệt hưởng ứng nhiệt tình, tạo được hiệu ứng rộng lớn và mang lại kết quả ngoài mong đợi.



CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN NHÂN SỰ DỰA TRÊN NỀN “VĂN HÓA CỐ KỶ LUẬT”

CEN nói chung và STDA nói riêng đang bước vào guồng phát triển “vũ bão”. Để bộ máy nhà CEN vẫn “khỏe mạnh” đáp ứng guồng quay phát triển “vũ bão” đó, CEN cần trang bị cho mình những “vũ khí” mới để duy trì một doanh nghiệp văn hóa có kỷ luật, hùng mạnh và nhân văn. Để hiểu hơn về bước đi này của CEN, BBT Ra Khơi đã có cuộc trò chuyện với vị thủ lĩnh tài ba – anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CENGROUP.

Ra khơi (RK): CEN đang duy trì và phát triển một nền văn hóa doanh nghiệp rất đặc biệt đó là nền văn hóa gia đình – Tinh thần, Tuy nhiên, Thời điểm “gia đình” CEN chỉ khoảng vài trăm người, việc phát triển nền văn hóa này không khó, nhưng đến nay con số ấy đã tăng lên 2.000 người và hơn thế nữa. Vậy, xin anh cho biết, làm thế nào để duy trì văn hóa này hay ảnh định “lái” sang một hướng mới?

Sếp Vũ: Trong cuốn sách “Những người khổng lồ bé nhỏ” có lấy ra 14 công ty vĩ đại trên thế giới, điều lạ là không có công ty nào quá 1.000 người, và đây chính là “những người khổng lồ bé nhỏ”. Tức là nó bé nhỏ nhưng vĩ đại, nghĩa là công ty đẩy kinh doanh rất hiệu quả trên đầu người.

CEN đang duy trì tinh gia đình và nó đang rất phù hợp với quy mô dưới 1.000 người. Nhưng như hiện nay, con số ấy đã tăng lên 2.000, CEN đang từ quy mô văn hóa gia đình sang quy mô lớn hơn 1.000 người. Anh thấy điều này thực sự là một thách thức lớn đối với công ty vì mô hình đây sẽ bị phá vỡ. Nội chính xác hơn là thách thức về văn hóa đối với CEN.

RK: Đối mặt với thách thức này, CEN sẽ làm gì, thưa anh?

Sếp Vũ: Khi thay đổi với quy mô lớn hơn, mình phải chuyển sang một trạng thái mới, hình thức mới phù hợp với gia đình lớn hơn. Vì duy phải chia nhỏ từng công ty, mỗi công ty vài ba trăm người, thế là chúng ta đã có nhiều gia đình nhỏ trong Đại gia đình giống như văn hóa Việt Nam công thể. Ngoài ra, anh nghĩ phải chuẩn hóa nét văn hóa ấy. Như thế nào là gia đình, như thế nào là tinh thần?

Chính vì thế phải lập những nguyên tắc tối thiểu và phải tuân thủ chúng. Nội chính xác hơn là VĂN HÓA CỐ KỶ LUẬT. Ở đây chính là kỷ luật có văn hóa và văn hóa phải dựa trên những nguyên tắc cơ bản.

RK: Mới đây nhất anh có đưa ra văn hóa “5 quan” hay có thể gọi là “5 nguyên tắc về sự Quan tâm”?

Quan tâm đến nhau, Quan tâm đến khách hàng

IGOLF HIỆP HỢP ĐỒNG SẢN VIỆT
ngày, ngày 29 tháng 03 năm 2015



Quan tâm đến đối tác, bạn hàng

Quan tâm đến lợi ích xã hội

Quan tâm đến lợi ích bộ phận – Tập đoàn

Tại sao anh lại để lợi ích Tập đoàn cuối cùng, thưa anh?

Sếp Vũ: Anh nghĩ, điều quan trọng đầu tiên là mỗi cá nhân phải vui thì mới có lợi ích cho Tập đoàn. Muốn một công ty phát triển, nhân viên phải là số 1. Khách hàng số 2. Anh thấy câu “khách hàng là thượng đế” rất sáo rỗng. Cái quan tâm thứ nhất là tất cả mọi người phải rất happy (vui vẻ - PV). Đây chính là sức mạnh và quan tâm từ bên trong.

Thứ 2 là lợi ích khách hàng: Một cá nhân vui họ sẽ làm khách hàng vui, thỏa mãn, và không bao giờ lừa khách hàng. Sau đó họ quan tâm đến nhà cung cấp sản phẩm, những chủ đầu tư mang hàng hóa về cho họ.

Tiếp đến là cộng đồng: Một khi anh quan tâm đến lợi ích cộng đồng, mang đến những điều tốt đẹp hơn cho cộng đồng, mọi người sẽ ủng hộ anh. Và cuối cùng là lợi ích bộ phận – Tập đoàn: một người làm tốt cho bộ phận của họ nghĩa là đang làm làm tốt cho Tập đoàn.

RK: Anh có đặt ra kỳ vọng gì khi đặt ra “5 quan” này không, thưa anh?

Sếp Vũ: Anh nghĩ nét văn hóa này sẽ đẩy kinh doanh của công ty lên. Có văn hoá sẽ thành tổ chức. Một tổ chức văn hóa, có kỷ luật, luôn đoàn kết, nhân văn, tổ chức đó sẽ phát triển...

RK: Việc phát triển văn hóa phải chăng cũng nằm trong chiến lược phát triển nhân sự, mà mới đây nhất là việc tuyển dụng 1.500 nhân viên mới giới vào ngày 15/03?

Năm ngoài mình tuyển 1.000 nhân sự cho CEN, 15/3 vừa rồi mình tuyển 1.500 mới giới cho STDA. STDA tuyển 1.500 tập trung vào mới giới vì cuộc chiến nhân sự đang rất khốc liệt. Khi những “ông lớn” (chủ đầu tư) cạnh tranh, nguồn cung sẽ rất lớn mà lại không có nhiều người mua. Vậy thì ai là người đi bán hàng? STDA chính là người đi bán hàng, do vậy, anh chỉ cần nhìn nhân viên bán hàng thôi, thậm chí 1.500 người là còn thiếu. Rất hình dung vào thế kỷ XIX, tất cả thế giới đổ dồn về miền Tây nước Mỹ đi đào vàng. Rất đông người đến đây, phát sinh nhiều bệnh tật. Anh không đi đào vàng nhưng anh chính là người cung cấp chần chán, bán trà đá, cuộc xăng, thuốc men... cho đi người đào vàng đó. Và việc phát triển STDA cũng chiến lược phát triển nhân sự chính là mục đích cung cấp dịch vụ đó.

RK: Thị trường BĐS đang bước vào một “con khát nhân sự trên bề rộng”, đây là một cuộc chiến nhân sự thực sự. Vậy CEN đang có những chiến lược triển khai khác biệt nào để “câu” nhiều nhân sự tốt?

Công ty sẵn sàng trả 5.000.000 đồng cho người nào giới thiệu NVKD cho Công ty, thưởng phòng 10.000.000 đồng và Giám đốc 20.000.000 đồng. Chi phí này bỏ ra cực lớn. Vì dụ anh cần 1.000 người anh mất đến 5 tỷ để trả cho những người này. Đây là điều anh chưa bao giờ nghĩ. Bởi anh hiểu máu chột của việc bán hàng thành công chính là những nhân sự này.

Cảm ơn anh về cuộc trò chuyện này!



Trong cuốn sách “Những người khổng lồ bé nhỏ” có lấy ra 14 công ty vĩ đại trên thế giới, điều lạ là không có công ty nào quá 1.000 người, và đây chính là “những người khổng lồ bé nhỏ”. Tức là nó bé nhỏ nhưng vĩ đại, nghĩa là công ty đẩy kinh doanh rất hiệu quả trên đầu người.”

CÙNG STDA "RA KHỎI & CHINH PHỤC BIỂN LỚN"



Thực hiện chiến lược phát triển nhân sự cho CEN nói chung và mở rộng quy mô của STDA, ngày 15/03/2015 vừa qua, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã tổ chức Hội thảo tuyển dụng 1.500 nhân sự kinh doanh BDS "Cùng STDA chinh phục biển lớn" tại khách sạn Grand Plaza, Hà Nội - nhằm hiện thực hóa con số 10.000 giao dịch thành công trong năm 2015.

Đã từng thành công với 1.000 cơ hội làm giàu cùng nghề BDS tại CENGROUP vào tháng 11/2014, Hội thảo tuyển dụng "Cùng STDA chinh phục biển lớn" đã diễn ra thành công và thu hút hàng ngàn ứng viên tham dự. Đây là sự kiện tuyển dụng đầu tiên dành riêng cho Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA, "mở màn" cho chuỗi sự kiện thực hiện chiến lược phát triển toàn hệ thống với đội ngũ nhân sự đông đảo và hùng mạnh trên toàn quốc.

Vào ngày diễn ra sự kiện, dù thời tiết mùa lạnh nhưng các ứng viên có mong muốn được đi quân vào STDA và "làm giàu cùng nghề BDS" đã đến trước cả khi chương trình bắt đầu để nhanh chóng làm thủ tục và chờ đến với bàn phỏng vấn trực tiếp. Theo thông tin từ phòng Nhân sự Tập đoàn, đến 9h00 đã có tới gần 1.700 ứng viên tham gia và con số này không ngừng tăng.

Tham dự Hội thảo tuyển dụng, các ứng viên đã có hội được tìm hiểu về bộ máy, cơ cấu tổ chức và tiềm năng phát triển lớn mạnh của STDA trên thị trường BDS. Đặc biệt hơn, tất cả ứng viên còn được giao lưu trực tiếp, trò chuyện và tìm hiểu về thị trường BDS - lĩnh vực kinh doanh với lợi nhuận cao đặc biệt cùng các chuyên gia hàng đầu về BDS và 1 trong 10 nhân vật có tầm ảnh hưởng lớn nhất thị trường BĐS 2014 - ông Nguyễn Trung Vũ, Chủ tịch HĐQT CENGROUP. Qua cuộc trò chuyện cởi mở này, các ứng viên vừa được giải đáp mọi thắc mắc về chế độ đãi ngộ, cơ hội thăng tiến, chiến lược phát triển, phương thức bán hàng đặc biệt của STDA vừa bổ sung thêm kiến thức về lĩnh vực BDS.

Trong đó, có nhiều ứng viên đã thẳng thắn đặt ra những câu hỏi thú vị về cách "chinh phục biển lớn" của STDA: "STDA định chinh phục biển

lớn bằng cách giảm nhăm hay ào à?" - ứng viên Nguyễn Trường Ngân cất câu hỏi. Bằng phương thức kinh doanh riêng biệt, STDA cung cấp giải pháp bán hàng thông minh, dịch vụ trọn gói cho đối tác, khách hàng và chế độ đãi ngộ "cố 1 không 2" sẽ giúp STDA "ra khơi" thành công và từng bước thống lĩnh thị trường BĐS. Tham gia Hội thảo tuyển dụng và trực tiếp trò chuyện cùng các chuyên gia BDS, lãnh đạo Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA, ứng viên Nguyễn Hải Dung cho biết: "Làm nghề lĩnh vực kinh doanh BĐS từ lâu và cũng đã từng làm ở nhiều sân giao dịch lớn nhỏ trong cả nước nhưng lần này mình quyết định chọn STDA làm bến đỗ mới vì mình nhìn thấy một tương lai vững chắc mà ước tại đây mà không phải sản nào cũng có".

STDA - bằng phương thức kinh doanh mới cùng Ban lãnh đạo tài năng, chiến lược phát triển đúng đắn và đội ngũ nhân sự hùng hậu đang dần dần chiếm lĩnh thị trường BĐS. Chính thức thành lập vào năm 2012, đến nay STDA đã trở thành đơn vị phân phối BDS chuyên nghiệp hàng đầu cả nước với 4.121 giao dịch thành công vào năm 2014, chiếm 38,8 % thị phần miền Bắc. Trong năm 2015, STDA dự kiến hoàn thành khoảng 10.000 giao dịch.



Nhân vật

NHỮNG BƯỚC ĐI CHẮC CHẴN CỦA GIÁM ĐỐC HIỆP "BỜ"

TRẦN TRỌNG MỌI CÔNG VIỆC, MỌI VỊ TRÍ ĐẢM NHIỆM

Tốt nghiệp chuyên ngành Marketing của Đại học Thương mại, Bùi Hiệp nuôi ước mơ sẽ bước theo nghiệp kinh doanh khi còn là sinh viên. Anh cho biết: "Do hoàn cảnh gia đình và xuất phát điểm không cao nên ngay từ khi còn là sinh viên, mình đã định hướng bản thân phải luôn cố gắng hết sức thì mới có thể tạo được một cuộc sống ổn định và làm cho dù vãng chắc cho gia đình nhỏ của mình sau này. Để làm được điều đó, mình đã cân nhắc rất nhiều về công việc mà mình sẽ làm sau khi ra trường. Và rồi bất động sản đã trở thành mục tiêu mà mình nhắm đến".

Không được đào tạo chuyên nghiệp về bất động sản, bản thân ngoài kiến thức về Marketing thì Bùi Hiệp chưa có chút nhận biết gì về lĩnh vực nhà này. Bởi thế, anh đã tự mình tìm mua sách và máy móc để tự học tập có liên quan tới bất động sản để nâng cao hiểu biết, chuẩn bị những hành trang kiến thức để chính phục đam mê.

Hiệp "bờ" là nickname thân thiện mà mọi người trong CEN dành để nhắc tới Bùi Hiệp - Giám đốc Siêu thị 2B. Không màu mè, không kiểu cách và hạn chế tối đa những "dung chạm" ngoài công việc, Hiệp "bờ" chia sẻ những câu chuyện của mình trong một ngày Hà Nội đẹp trời.

Bùi Hiệp là người cẩn trọng. Từ cách anh xác định mục tiêu cho đến cách anh thực hiện nó, tất cả đều thể hiện sự cẩn trọng và tỉ mỉ. Bởi thế, anh luôn cho rằng: "Muốn làm tốt được bất động sản thì cần phải có vốn sống nhất định, vì thế sau khi ra trường mình đã mất 2 năm để làm nhân viên kinh doanh ở nhiều công ty theo các lĩnh vực khác nhau để tích lũy kinh nghiệm, có thêm nhiều bài học quý giá".

Mất hai năm để tích lũy kinh nghiệm và vốn sống, Bùi Hiệp cũng mất thêm thời gian tương tự như thế để vận dụng những gì đã tích lũy khi chính thức trở thành nhân viên tại một công ty bất động sản lớn. Anh cho biết: "Với mình, mỗi lần vấp ngã là một lần thêm khôn lớn. Cũng có những lúc mình gặp phải những vấn đề không như ý, nhưng đó chính là động lực để cố gắng nhiều hơn nữa. Mình trân trọng những công việc đã làm, từng vị trí công việc đã đảm nhận, nhờ đó mình mới rút ra được bài học cho bản thân".

PHONG CÁCH QUẢN LÝ "NGƯỢC".

Nếu ai mới tiếp xúc với Bùi Hiệp sẽ hiểu lầm anh là người ít nói và khó gần nhưng càng tiếp xúc lâu sẽ càng thấy khác. Ở anh có cái gì đó chín chắn, chừng mực, các vấn đề luôn được anh trình bày một cách có trật tự, logic và luôn làm sao để người đối diện có thể nhanh chóng hiểu được thông điệp của anh. Không màu mè, không trau chuốt trong câu nói, anh luôn mang đến cho người đối diện cảm giác về sự chân thành, tin cậy.

Tự nhận mình là người sống khép kín, anh luôn cố gắng phát triển các mối quan hệ hướng tới sự lâu bền, gần gũi và ít đi về đến những tiêu tiết ngoài phạm vi công việc. Tính cách này vừa là ưu điểm nhưng cũng chính là nhược điểm của anh, bởi: "Mọi bạn làm ngành nghề khác thì điều đó không thành vấn đề, chỉ cần bạn chân thành là đủ. Nhưng đã là kinh doanh, nhất là lĩnh vực bất động sản mà chỉ như thế là chưa đủ.

Mình là người không thích thì phi, cũng ngại phải đối diện những thông tin không hay nên sự khép kín này đôi lúc cũng hữu dụng" - anh hài hước chia sẻ.

Vào làm việc tại CEN từ tháng 3 năm 2013 với vị trí nhân viên kinh doanh dự bị, Bùi Hiệp luôn tự nhủ bản thân cần phải cố gắng và để ra cho mình những mục tiêu công việc cụ thể, những đường đi nước bước chắc chắn. Sự nỗ lực không ngừng nghỉ đó của anh đã được ghi nhận khi mà chỉ sau 8 tháng làm việc tại CEN, anh đã được chuyển lên vị trí TM (Trưởng phòng Kinh doanh) và sau đó là đảm nhận vị trí Giám đốc của Siêu thị 2B hiện tại.

Nếu cho rằng Bùi Hiệp là người có cách quản lý "ngược" thì cũng không phải là nói quá bởi cách điều hành công việc là anh không giống với bất cứ ai. Ngay sau khi "nhậm chức", điều đầu tiên mà Hiệp "bờ" làm là bỏ máy chấm công ra khỏi phòng Giám đốc, bỏ email của mình ra khỏi email công của các nhóm, anh cho rằng: "Khi nhân viên không cảm thấy thoải mái, họ sẽ không tin tưởng vào người lãnh đạo của mình. Nếu mình tin tưởng nhân viên, giao toàn quyền xử lý công việc cho họ thì họ cũng sẽ như thế đối với mình. Quản lý chỉ là hình thức, sự gắn kết lâu dài giữa các thành viên mới là điều đáng quý".

Với anh, nhân viên là "khách hàng" quan trọng số 1 trong công sự đồng cam công khổ, gần gũi và cũng anh điều hành cho con thuyền ST2B đi đúng hướng, nhanh chóng cập bến. Để làm tốt được công việc kinh doanh đã khó, nhất là khi đứng ở vị trí quản lý lại càng khó hơn, nhất là khi đứng anh còn nhiều nhân viên giỏi giang, giàu kinh nghiệm. "Thế nên mình luôn không ngừng học hỏi, trau dồi thêm kỹ năng chuyên môn để không bị "tụt" lại phía sau so với họ" - anh vui vẻ nói.

Sự chắc chắn, cẩn trọng của anh còn được thể hiện trong cách anh xây dựng đội ngũ nhân sự của mình. Theo anh, bộ máy nhân sự giống như một cơ thể người, nếu như được nuôi dưỡng và rèn luyện khỏe mạnh thì sẽ có được sức bền, sự dẻo dai để vượt qua mọi khó khăn, thách thức. Nói về những thành công nho nhỏ mà anh và "cơ thể" của mình đã đạt được trong thời gian qua, Bùi Hiệp cho biết: "Mình may mắn vì nhận được sự bảo ban tận tình của các anh, chị tiền bối ở trong công ty và sự hỗ trợ hết mình của các thành viên trong nhóm. Chỉ bản thân mình còn nhiều hạn chế thiếu sót, nếu không có những sự giúp đỡ đáng quý ấy thì mình cũng không thể làm tốt mọi việc được".





Pho. Mm: Bùi Hiệp.

Sinh năm 01/05/1986 - Cung hoàng đạo Kim Ngưu (Trọng Cung Hoàng Đạo, ăn định là tiêu chí hàng đầu của Kim Ngưu. Người cung này rất thích sự giàu có và không quan tâm và để đạt được mục tiêu để ra. Khỏe mạnh và chăm chỉ giúp Kim Ngưu giữ hai được nhiều thành công trong công việc. Đa số Kim Ngưu là những người giàu có. Tính cách ăn định, hơi bảo thủ, người thuộc cung này có thể nói là đáng tin cậy nhất trong cung hoàng đạo. Đôi khi họ lại thật buồn bực, chính điều này cần trở công việc của Kim Ngưu.

Sở thích: Đọc sách, xem phim, chơi thể thao và đi du lịch theo kiểu tận hưởng cuộc sống.

Kỷ niệm đáng nhớ tại CEN: Đã từng thuyết phục Ban lãnh đạo của CEN giảm giá nhà cho khách hàng của mình với tình chế hỗ trợ.

Nhận xét của cộng sự về Bùi Hiệp:

Lê Thị Thanh Huế - Nhân viên STIA: "Anh Hiệp là người rất chín chu trong công việc, luôn nhiệt tình hỗ trợ và nghĩ mọi cách tốt nhất để nhân viên bán được hàng. Ngoài đó, anh Hiệp là người rất hòa đồng, phá cách và nhiệt tình tham gia các cuộc vui của các anh em".

Đỗ Thiện Long - TM ST2B: "Anh Hiệp là người thiên về tính cách, rất nghiêm túc vấn đề một cách kín kẽ và tinh tế nên anh em rất nể. Anh ấy giỏi cả người có tâm huyết, kín miệng, còn trong môi trường đi nước bèo. Nói chung cái gì cũng tốt cả, mỗi đại bóng là thế thôi".

Châu Hữu Quân - cộng sự gần gũi nhất: "Anh Hiệp là người sống nội tâm, là người đồng nghiệp và cũng là người bạn đáng tin cậy nhất để chia sẻ mọi điều trong cuộc sống. Người điếm đi? Chưa tính thể, chưa khéo léo trong quan hệ có lẽ là nhược điểm lớn nhất của anh ấy".

Đôi nét về "cơ thể" khỏe mạnh ST2B:

Được thành lập từ tháng 8 năm 2014, tính đến nay, ST2B đã trở thành một "cơ thể" khỏe mạnh với số lượng nhân sự là 233 người và đa số đều là những người trẻ trung, năng động. Dưới sự điều hành của Giám đốc Bùi Hiệp, ST2B đã phát triển để trở thành một tập thể vững mạnh và đạt được doanh số đáng nể - hơn 4.200.000.000 đồng (trong tháng 03/2015).

Thời gian đầu đảm nhiệm vị trí Giám đốc tại ST2B, Bùi Hiệp cũng đối mặt với nhiều khó khăn khi các nhân tố nòng cốt có thể nghĩ hết, anh đã phải gần như gượng lại nhân sự từ đầu. Bằng những chiến lược vững chắc, cần trọng, ST2B hiện tại đang phát triển rất tốt cả về chất lượng và số lượng, đạt được nhiều thành tích đáng nể.



khoảng trên dưới 15 món bún khác nhau, nhưng khi nhắc đến Bún, đầu tiên phải kể đến đó là Bún chả. Không ai biết rõ Bún chả có từ bao giờ. Ông tổ của món ăn này chưa thực được hầu hết ghi lại. Chỉ biết là từ rất lâu rồi, Bún chả đã xuất hiện trên khắp các nẻo đường Hà Nội và đi vào trong các tác phẩm văn chương nổi tiếng.

Trong cuốn "Hà Nội ba sáu phố phường", Thạch Lam đã viết về sự hấp dẫn của món bún chả như sau: "...Cột một ông đờ cồng cồng chủ nhà quê, một hôm khản giọng lên Hà Nội đã ừng khừ đờ hai câu thơ khi người thấy mặt khi cười: Ngàn năm bèo vật vờ đất Thăng Long/Bún chả là đây có phải không?..."

Những địa điểm thưởng thức món bún chả tại Hà Nội: Bún chả buổi sáng tinh mơ số 2 Hàng Khay, Bún chả 34 Hàng Than, Bún chả chợ đêm Sầm, điểm me ngò Chợ Đông Xuân.

Phở Hà Nội: Xin mượn những câu thơ của nhà thơ Tú Mỡ viết về Phở để nói lên sức quyến rũ của món ăn này:

"Trong các món ăn quán từ vị Phở là quá đáng quý ở trên đời Một vài xu nào đắt đó mấy mươi Mà đủ vị: ngọt, bùi, thơm, béo, béo, béo"

Này bánh cuốn, này thịt bò Này nước dùng sao lành mơn Ngọn rau thơm hành củ thái trên Nước mắm, hồ tiêu, cọng dấm ớt để thêm Khỏi nghĩ người đưa lên thơm đặc mùi Như xúc động tới nước, gan, tim, phổi Như đục khoét cái đời của con người"

ACE nào mình có thể thưởng thức món ăn quyến rũ này tại Hà Nội: Phở bò vỉa hè Hàng Trống, phở Thìn, phố Sùng, phố Bát Bưởi, phố Vực.

Những món ăn Sài Gòn không thể chối từ

"ĂN BẮC, MẮC NAM", CẦU NƠI NÀY ĐÃ KHÔNG CÒN PHÙ HỢP NẾU NHƯ BẠN ĐÃ TỪNG ĐƯỢC THƯỞNG THỨC ẨM THỰC SÀI GÒN. DƯỚI ĐÂY LÀ NHỮNG MÓN ĂN NGON TUYỆT VỜI MÀ CHỈ TỚI SÀI GÒN BẠN MỚI TÌM ĐƯỢC ĐÚNG HƯƠNG VỊ ĐÓ. HÃY NHỚ THƯỞNG THỨC KHI BẠN CÓ CƠ HỘI NHE!

HÀ Lẩu

Nếu Hà Nội có phở thì Sài Gòn có Phở Lẩu. Món được chế biến bằng những bộ phận như tai, mũi, lưỡi... hoặc bỏ lòng của heo, gà. Người đầu bếp để tạo ra được Phở Lẩu phải mất nhiều thời gian, cần sự kiên trì, tỉ mỉ trong chế biến. Nguyên liệu phải được ướp thật ngon với ngũ vị hương, rượu trắng, xi dầu, đường và các phụ gia đặc biệt. Quan trọng nhất, Phở Lẩu phải được nấu bằng nước dùng tươi mới tạo ra được hương vị đúng điệu. Phở Lẩu Sài Gòn có thể được liệt kê với rất nhiều thực phẩm khác để tạo ra Phở Lẩu bánh mì, Phở Lẩu nướng, lẩu Hà Nội, Phở Lẩu me gỏi...



Món ăn Hà Nội

Bún thang: Bún thang là sản phẩm tinh túy của thị giác, là hình ảnh của âm dương ngũ hành hòa hợp. Món ăn này được ví như thang thuốc bổ, bởi những tinh túy của món ăn này cũng có thể làm xoa đi cái mệt mỏi trong người. Bún thang ngon khi có màu trắng của giò lụa thái sợi; lườn gà xé nhỏ xen lẫn chút da; màu vàng óng của trứng tráng mỏng, thái chỉ tơi, vừa mềm lại vừa có độ dai; màu đỏ của tôm khô được rửa sạch như nước; màu nâu của củ cải khô thái sợi thêm màu xanh mượt mà của rau răm, rau mùi, hành hoa, hành củ được bày lên trên bát bún rồi sợi sợi, tạo nên một bức tranh nên thơ hữu tình đầy màu sắc và ấn tượng.

Ở Hà Nội, để thưởng thức Bún thang ACE nên đến: 59 Hàng Lược, 28 Liễu Giai, 144 D2 Giảng Võ, Hàng Hành, Hàng Hòm và 48 Cầu Gỗ.

Bún chả: Với một phong cách ẩm thực không cầu kỳ hay kích cầu, Bún chả Hà Nội đã trở thành món ăn đặc sắc mà ai khi đi du lịch miền văn minh cũng nhớ về hương vị quê nhà, hay đối với những du khách mới lần đến và thưởng thức cũng để lại những ấn tượng khó quên. Hà Nội có đến và thưởng thức cũng để lại những ấn tượng khó quên. Hà Nội có

Tháng 4 ăn gì?

Hà Nội hôm nay hiện đại, năng động nhưng ăn nhà bên trong là cả chiều sâu văn hóa, ẩm thực. Hay cũng Ra Khỏi số 10 khám phá cái "thanh", cái "thìch" của vùng đất ngàn năm văn hiến qua 3 món ăn đặc trưng của Hà Nội, để tận dụng cái lộc ẩm thực của châu Á.



Bún thang



Bún chả



Phở Hà Nội

không trên dưới 15 món bún khác nhau, nhưng khi nhắc đến Bún, đầu tiên phải kể đến đó là Bún chả. Không ai biết rõ Bún chả có từ bao giờ. Ông tổ của món ăn này chưa thấy được hậu thế ghi lại. Chỉ biết là từ rất lâu rồi, Bún chả đã xuất hiện trên khắp các nẻo đường Hà Nội và đi vào trong các tác phẩm văn chương nổi tiếng.

Trong cuốn "Hà Nội ba sáu phố phường", Thạch Lam đã viết về sự hấp dẫn của món bún chả như sau: "...Có một ông đồ cưỡi chũ ở nhà quê, một hôm khăn gói lên Hà Nội đã ứng khẩu đọc hai câu thơ khi người thấy mùi khói chả: Ngàn năm bữa vật đất Thăng Long/Bún chả là đây có phải không?..."

Những địa điểm thường thức món bún chả tại Hà Nội: Bún chả buổi sáng tinh mơ số 2 Hàng Khố, Bún chả 34 Hàng Than, Bún chả que đũa sấu, đũa me ngo Chợ Đống Xuân.

Phở Hà Nội: Xin mượn những câu thơ của nhà thơ Tô Mỗ viết về Phở để nói lên sức quyến rũ của món ăn này:

*"Trong các món ăn quán vỉa hè
Phở là quả đang quý ở trên đời
Một vài xu nào đắt đó mấy mươi
Mà đỏ vị, ngọt, bùi, thơm, béo, bô"*

*Này bún cuốn, này thịt bò
Này nước dùng sao nhanh mồm
Nước rau thơm hành củ thái trên
Nước mắm, mỡ tiêu, cọng dấm ớt điểm thêm
Khói nghi ngút đưa lên thơm đặc mùi
Như xúc động tới ruột, gan, tim, phổi
Như đục khơi cái đời của con người"*

ACE nhà mình có thể thưởng thức món ăn quyến rũ này tại Hà Nội: Phở bò vỉa hè Hàng Trống, phố Thìn, phố Sùng, phố Bát Dền, phố Vực.

Những món ăn Sài Gòn không thể chối từ

"ĂN BẮC, MẮC NAM", CÂU NÓI NÀY ĐÃ KHÔNG CÒN PHÙ HỢP NẾU BẠN ĐÃ TỪNG ĐƯỢC THƯỞNG THỨC

ẨM THỰC SÀI GÒN, DƯỚI ĐÂY LÀ NHỮNG MÓN ĂN NGON TUYỆT VỜI MÀ CHỈ TỚI SÀI GÒN BẠN MỚI TÌM ĐƯỢC.

ĐỪNG HƯỞNG VỊ ĐỒ, HÃY NHỚ THƯỞNG THỨC KHI BẠN CÓ CƠ HỘI NHE!

HÀ Lẩu

Nếu Hà Nội có Phở thì Sài Gòn có Phở Lẩu. Món được chế biến bằng những bộ phận như: tai, mũi, lưỡi, ... hoặc bỏ lòng của heo, gà. Người đầu bếp để tạo ra được Phở Lẩu phải mất nhiều thời gian, cần sự cầu kỳ, tỉ mỉ trong chế biến. Nguyên liệu phải được ướp thật ngon với ngũ vị hương, rượu trắng, xì dầu, đường và các phụ gia đặc biệt. Quan trọng nhất, Phở Lẩu phải được nấu bằng nước dừa tươi thì mới tạo ra được hương vị đúng điệu. Phở Lẩu Sài Gòn có thể được biết hơn với rất nhiều thực phẩm khác để tạo ra Phở Lẩu bánh mì, Phở Lẩu nướng, lẩu Phở Lẩu, Phở Lẩu mì gói...



Phở Lẩu

Bánh tráng trộn

Bánh tráng trộn đã không còn là đặc sản của đất Hà Thành, nhất là khi bạn thưởng thức món ngon này ngay tại Sài Gòn. Với giá chỉ tầm 10.000đ - 15.000đ/ suất, bạn sẽ dần thưởng thức bánh tráng trộn đủ sa tế, mỡ hành, hành phi, nước tương (nhỏ hơn tôm khô), đậu phộng, trứng cút, khô bò, xoài và rau răm. Về sau này, người đầu bếp còn đưa thêm nhiều thành phần ẩm thực khác để tạo ra các loại bánh tráng trộn siêu ngon, khiến cho giới trẻ ngày càng mê mẩn.



Bánh tráng trộn

Com tấm/Com sườn

"Vòng quanh phố phường" mà bạn chưa từng nghe qua món com tấm/com sườn Sài Gòn thì quả thật là thiếu sót lớn. Đây là món ăn phổ biến, "ngủ từ" khắp Thành phố hoa, từ các quán bình dân cho đến những nhà hàng lớn. Chỉ là com với thịt nướng, nêm chút nước mắm nhưng đây là món không thể không ăn khi đến Sài Gòn, cũng như người Sài Gòn thưởng thức không bao giờ thấy ngán.



Com tấm/Com sườn

Kem nhân

Chỉ với một viên kem, có đậu phộng rắc bên trên nhưng kem nhân lại mang tới cho người thưởng thức nó một cảm giác mát dịu, nhẹ nhàng giữa cái nắng oi ả của Sài Gòn. Kem ngon ở chỗ, nếu bạn đã "lò mòng" kêu một ly và nhấm nháp thì bạn chắc chắn sẽ kêu thêm hai hoặc ba ly nữa. Hãy thử thưởng thức ly kem nhân tại quán Chú Tâm nằm trên đường Trương Hán Siêu, Quận 1 hoặc đường Sư Vạn Hạnh, Quận 10 để thưởng thức vị thơm, bùi, mát ngọt đến tận tim.



Kem nhân

Ốc

Ốc là món ăn tiên quyết và không thể bỏ qua khi bạn đặt chân về Sài Gòn. Hãy gọi cho mình thêm một ly ốc hấp sả, sò điệp nướng phở mai, cangê rang muối ớt, sò luộc nướng mỡ hành, ... từ từ thưởng thức, nếu không thì nghĩa là bạn chưa thật sự hiểu Sài Gòn. Thành phố rồng lớn này có đến hàng trăm quán ốc và quán nào cũng đồng nghệt khách. **Ốc Sài Gòn** tươi roi rói, nếm nếm đậm đà và ăn hoài không ngán.



Ốc Sài Gòn



THÁNG 4 XEM GÌ

Lover, Rosie

Phiên diễn: Christian Ditter

Đạo diễn: Christian Ditter, Cecelia Aherm

Diễn viên chính: Lily Collins, Sam Claflin



Được chuyển thể từ cuốn tiểu thuyết nổi tiếng tên *Where Rainbows End* (Phía cuối cơn sóng) của nữ nhà văn Cecelia Aherm – tác giả cuốn tiểu thuyết gây tiếng vang trên thế giới *PS I Love You* (Tối bất: Anh yêu em), *Love, Rosie* của đạo diễn Christian Ditter với sự góp mặt của cặp diễn viên tài năng Lily Collins và Sam Claflin sẽ đem lại cho bạn những phút giây giải trí vô giá.

Bộ phim mở đầu bằng việc khắc họa tình bạn thân thiết của hai bạn trẻ là Rosie (Lily Collins) và Alex (Sam Claflin). Tình bạn giữa hai thiếu niên người Anh với sự gần gũi đến mức họ sẵn sàng chia sẻ mọi điều riêng tư, thậm chí, từ chuyện những giấc mơ kỳ lạ của Alex cho tới những điều khó nói về tình dục, giới tính. Họ cùng nhau lớn lên và nuôi dưỡng trong mình ước mơ một ngày được tới nước Mỹ học đại học. Tuy nhiên, kế hoạch ấy hoàn toàn đổ bể khi Rosie trở mang bầu sau một đêm đã tuyệt quá.

Không quá kịch tính và bất ngờ, đạo diễn Christian Ditter chọn cách dẫn dắt người xem bằng sự phát triển và diễn biến tâm lý của hai nhân vật chính. Rosie và Alex chưa khi nào là người yêu, nhưng cũng không đơn giản chỉ là những người bạn. Mặc dù sau khi chia tay, Alex sang Mỹ học còn Rosie ở lại Anh tìm bà mẹ trẻ bất đắc dĩ, thì hai người vẫn giữ một mối liên hệ âm thầm, bền bỉ trong nhau. Với sự hiểu và chia sẻ giữa Rosie và Alex, đây cũng cung bậc cảm xúc lên rãnh giới cao trào.

Trong quá trình của cuộc sống, Rosie và Alex lần lượt có gia đình riêng, trải qua những thăng trầm. Cho đến khi nhận thấy mọi ước mơ tuổi đẹp cũng như những ảo tưởng về cuộc sống hoàn hảo dần biến ra, Rosie và Alex mới cảm thấy cần phải tiến gần hơn đến ranh giới thực sự của tình yêu.

Nếu chỉ xem qua trailer và những lời giới thiệu vắn tắt, hẳn nhiều người vẫn sẽ nghĩ đây đơn giản chỉ là

một bộ phim tình cảm học đường. Ngay cả cái tựa tiếng Việt "Bóng bóng tuổi đời" cũng dùng chữ "Tình duyên đến trước hay tình yêu đến trước?" chắc chắn cũng sẽ làm nhiều người lại đánh lừa bởi sự tò mò. Tuy nhiên, sự tò mò đó là điều cần thiết để họ có thể khám phá ra một hành trình lãng mạn men theo những gam màu của câu vlog cuộc sống. Sau những phút cao hứng, bóng bóng ban đầu, bộ phim mang đến cho khán giả những bất ngờ thú vị khi các nhân vật bắt đầu rẽ nhánh sang cuộc sống riêng của mình. Bunun đầu ghệt mắt, tái hồn, vui vẻ... đều tập hợp xuyên suốt mạch phim để đi kết thúc bằng niềm hạnh phúc mà lẽ ra, nó đã phải đến sớm hơn. Chỉ hơn 90 phút phim nhưng 12 năm yêu thương đã được gói gọn đầy cảm xúc và trọn vẹn.

Tuy không thể chuyển tải đầy đủ từng chi tiết trong truyện gốc, nhưng các nhà làm phim cũng đã tập trung đến cho người xem những khung cảnh lung linh, những góc quay đẹp và những thông điệp sâu sắc về tình yêu, tuổi trẻ và cuộc sống. Sự đối lập giữa những khu phố có sắc Anh và đô thị phần lớn đất Mỹ, giữa đời sống đô thị và hân nhân rúc ròi, giữa sự nghiệp và gia đình, giữa trách nhiệm và mơ ước, giữa lý trí và cảm tính đều được nêu bật một cách rõ ràng.



Love, Rosie được chuyển thể từ cuốn tiểu thuyết *Where Rainbows End* của Cecelia Aherm.

Nỗi chờ đợi giằng xé khôn nguôi, niềm khát khao chưa bao giờ được thỏa mãn trong tim và những sai lầm chông chéo của Alex và Rosie như một bài học đáng cho những kẻ nhút nhát khi yêu. Yêu là không chờ đợi. Bằng sự chân thành và thẳng thắn, dù sớm hay muộn, những người yêu nhau thực sự rồi sẽ tìm được nhau.

Phim không có nhiều diễn viên, nhưng sự dây liên kết họ qua hơn một thập kỷ lại là điều cuốn hút người xem nhất. Với sự hòa tan tuyệt vời thành đôi bạn tuổi trẻ Alex và Rosie, cả hai tài năng trẻ Sam Claflin và Lily Collins đều đã ghi dấu thêm một hình ảnh đẹp nữa trong sự nghiệp diễn xuất với một bộ đầu của mình. Bối cảnh đẹp trải dài từ Úc sang Mỹ của bộ phim cũng là một điểm cộng khác cho phần hình ảnh. Đặc biệt, phần nhạc phim được biên tập khéo léo, gồm nhiều bài hát nổi tiếng thích hợp theo từng điểm của phim đã thực sự tạo được hiệu ứng thú vị cho tác phẩm tình cảm ngọt ngào này.

Tháng 4 ĐI ĐÀU

Với kỳ nghỉ khá dài vào dịp 30/04, 1/5, ACE nhà CEN thoải mái lựa chọn tour du lịch, thú ăn chơi, tiêu khiển,... cho mình cùng gia đình. Tuy nhiên, nhiều quá sẽ khiến ACE phân vân, không biết nên chọn đi đâu, xem gì, chơi gì, Ra Khai số này sẽ gợi ý một số điểm đến thú vị, ACE nhà mình tham khảo nhé!

SINGAPORE: ĐẢO QUỐC NHỎ XINH VÀ SẠCH ĐẸP

Tuy diện tích chỉ lớn hơn đảo Phú Quốc của Việt Nam chút xíu, nhưng Singapore là công trình kỳ vĩ do bàn tay khối óc của con người nhân tạo. Từ trên cao nhìn xuống, Singapore có vẻ đẹp tuyệt vời với bề biển cong song song thắm và nhiều tàu cá bắt động như những chú kim bị xúi dính vào đĩa của đĩa xanh mềm mại.

Nằm ở 10 độ Bắc của đường xích đạo ở đỉnh phía Nam của Malaysia, được bao bọc bởi eo biển Malacca và vịnh biển Nam Trung Hải, Singapore là đảo quốc phát triển vượt bậc về kinh tế hiện đại, số đông với những khu mua sắm sầm uất, khi vui chơi giải trí đa dạng, giao thông thuận tiện. Đảo quốc này là địa điểm du lịch lý tưởng cho những ai yêu thích cuộc sống thanh bình.



Singapore – Một trong những quốc gia an toàn nhất trên thế giới. Đây là quốc gia thanh bình và thực thi pháp luật nghiêm minh nhất trên thế giới. Trộm cắp, cướp giật, hành vi thiếu văn hóa là những từ gần như không tồn tại ở đất nước xinh đẹp này.

Giao thông tiện lợi. Đến Singapore, bạn nên sử dụng các phương tiện công cộng như xe buýt và tàu điện cao tốc MRT để đi lại, vừa tiện dụng mà chi phí không quá tốn kém. Chỉ cần có thẻ The Singapore Tourist Pass, bạn θα có thể đi các phương tiện MRT, LRT hay Bus thường trong khoảng thời gian và mức phí chỉ định.

Chi tiêu dễ dàng. Mọi hoạt động mua sắm tại Singapore đều thông qua thẻ da điện EZ-Link. Thẻ này có thể dùng để đi tàu MRT, xe buýt, thanh toán một số loại taxi và mua sắm như tín dụng tại một số của hàng. Tại các ga tàu điện ngầm MRT, máy ATM hoặc tại các của hàng 7Eleven đều có chỗ nạp tiền cho thẻ.

Trung tâm giải trí hàng đầu khu vực. Singapore thu hút nhiều nhưng lại là một trong những trung tâm giải trí hàng đầu khu vực với nhiều điểm du lịch và vui chơi hiện đại, hoành tráng như: Marina Bay Sands, khu vui chơi nổi tiếng Sentosa, vườn thảo mộc Singapore, vườn chim Jurong lớn nhất châu Á...

Thiên đường mua sắm. Chỉ cần đến khu phố trung tâm Orchard Road, vừa tham các Đại siêu thị như Takashimaya, NgeeAnn City, Paragon, Ion, Wisma Atria... hay Trung tâm Funan @ 109, North Bridge Road... bạn sẽ thỏa mãn giấc mơ mua sắm của mình.

Ăn thực phong phú. Muốn thử các món ăn truyền thống của Singapore, bạn có thể đến các nhà hàng hải sản như Long Beach, Jumbo để ăn món của sứa cay, hoặc đến các khu ăn uống bình dân hawker để ăn thử mì laks, đậu cưa và cá. Nhà hàng Đỉnh Thủ Phong cho những ai yêu thích món dim sum tuyệt ngon, đường Joo Choo sẽ là lựa chọn số 1 nếu bạn yêu thích các món Việt.

Điểm tham quan miễn phí nhất định phải thử tại Singapore:



Picnic tại Vườn Bách thảo Singapore, thăm thú Chinatown sống động, thả diều tại đập Marina, tắm biển ở đảo Sentosa, nghe hòa nhạc tại Nhà hát Esplanade, khám phá khu vườn đặc sắc Gardens by the Bay, nổi loạn công công viên Xtreme Skate, tham quan Bảo tàng Nghệ thuật Singapore, trải nghiệm ánh sáng ngoạn mục tại Marina Bay Sands, hòa mình cùng thiên nhiên đẹp đẽ đường non Southern Ridges.

Mua sắm: Bạn cần đổi tiền mặt VND sang Singapore dollar (SGD) tại Việt Nam trước khi đến Singapore. Hãy mua mỹ phẩm và nước hoa hàng hiệu ngay tại cửa hàng miễn thuế - Duty Free tại sân bay Changi sau khi làm thủ tục check out để mua với giá thấp hơn nhiều so với sản phẩm bày bán tại các trung tâm mua sắm.

Ở Singapore người ta toàn sử dụng 01 điện 3 chân tròn. Nếu hết các phích điện ở Việt Nam đều không cắm được.



CHÍNH PHỤC “NÓC NHÀ ĐÔNG DƯƠNG” – BẠN ĐÃ SẴN SÀNG

Một ngọn núi hùng vĩ và tuyệt đẹp với thảm thực vật đa dạng và phong phú. Một nóc nhà cao nhất Đông Dương kỳ bí và ẩn chứa bao nhiêu điều huyền thú. Bạn đã sẵn sàng thử sức để chinh phục kỳ quan của tạo hóa này?

Phan Xi Păng (Fansipan) thuộc dãy núi Hoàng Liên Sơn, cách thị trấn Sa Pa khoảng 9 km về phía Tây Nam, giáp hai tỉnh Lào Cai và Lai Châu, thuộc vùng Tây Bắc Việt Nam. Đây là ngọn núi cao nhất Việt Nam và ba nước Đông Dương nên được mệnh danh là “Nóc nhà Đông Dương” (độ cao 3.143 m). Theo tiếng địa phương, núi tên là “Hưà Xi Pan” và có nghĩa là phiên âm không lồ chênh vênh.

Phan Xi Păng được hình thành vào thời khoảng giáp ranh của hai kỷ Permi - Trias của đại Cỏ sinh (Paleozo) và đại Trung sinh (Mesozo) cách đây 260 - 250 triệu năm. Mỗi một năm đỉnh núi này cao thêm 0,032m. Hệ thực vật ở Phan Xi Păng khá phong phú. Có tới 1.680 loại cây chia làm 679 chi thuộc 7 nhóm. Dưới độ cao 700 m là vành đai nhiệt đới có những vật rừng nguyên sinh rậm rạp, đây leo chằng chịt, từ 700 m trở lên là tầng cây hạt trần như pơmu, có những cây bẻ, bốn người ôm không xuể, cao 50 - 60 m, tuổi đời vài trăm năm. Từ độ cao 2.800 m, phần lớn mặt đất là trọc lùn, chiều dài 25 - 30 cm, các thân cây trơ trụi, phần ngọn có một chút lá phát phia, nên loài trúc này còn được gọi là trúc phát trần.

Việt chính phủ Phan Xi Păng là điều mà rất nhiều người yêu thích du lịch hướng tới. Lộ trình leo núi phổ biến: Từ Hà Nội đến Lào Cai bằng tàu hỏa trên tuyến đường dài 333km; Lào Cai lên Sa Pa bằng ô tô qua 38km; từ Sa Pa đến đỉnh đèo Trạm Tôn hoặc ít phổ biến hơn là khu du lịch Cát Cát bằng ô tô hoặc xe ôm. Tại đây có rất nhiều người dân tộc Mông, Dao làm nghề cứu vãn phục vụ khách leo núi.

Núi trọc kìa, từ Sa Pa lên đỉnh Phan Xi Păng và quay trở về mất khoảng chừng 5 - 6 ngày thì hiện nay, thời gian tổng cộng của chuyến leo núi chỉ còn 3 ngày, thậm chí 2 ngày hoặc với những người thành thạo và sức khỏe tốt có thể thực hiện trong một ngày. Để có thể chinh phục “Nóc nhà Đông Dương” một cách thành công, người leo núi cần có sự chuẩn bị kỹ lưỡng về sức khỏe và trang thiết bị cá nhân. Thời điểm leo núi thích hợp là từ tháng 9 năm trước đến tháng 3 năm sau. Tuy nhiên đường lên Phan Xi Păng đẹp nhất là khoảng cuối tháng 2, khi các loài hoa núi bắt đầu nở.



Luyện thể lực: Hãy dành thời gian từ 1 - 2 tháng cho việc đi bộ, leo cầu thang, chạy ít nhất 1 giờ/ngày, tập khóa balo trên đường dốc, nhảy dây...

Trang phục: Để có thể chinh phục đỉnh một cách an toàn, bạn hãy chuẩn bị đầy đủ: balo, giày ma sát tốt, tất dài, quần kaki rộng, áo (áo mỏng, áo thun dài tay, áo khoác mỏng), găng tay, mũ mềm rộng vành, bô quần áo mùa, khăn giữ ẩm cho cổ.

Đồ dùng: Máy ảnh, đồ sơ cứu y tế (thuốc giảm sốt, thuốc tiêu chảy, thuốc chống côn trùng, thuốc sát trùng, dầu gió, băng urô, bông y tế, ...), còi, đèn pin, lều ngủ, túi ngủ, đồ ăn, giấy ăn, giấy vệ sinh, dao gọt hoa quả, vật dụng cá nhân.

Cách tránh rủi ro khi leo Phan Xi Păng: Không đi tách đoàn, khi leo Phan Xi Păng, các bạn nên chú ý đi theo đoàn và người hướng dẫn, tuyệt đối không đi lẻ. Xì y khi bị lạc, đường, nếu không xác định được phương hướng thì tốt nhất bạn nên ở lại và chờ người tới tìm. Tránh trong những đoạn đường nguy hiểm, trong trường hợp gặp dốc đứng, bạn nên treo mình để lên lên theo hình chữ Z, sử dụng thêm cả hai tay để hỗ trợ bằng cách bám vào đá, thân, rễ cây. Luôn mang theo những đồ dùng cần thiết để phòng khi tình huống xấu xảy ra, bạn vẫn có thể tìm cách xoay sở hoặc gọi người đến giúp.

Những địa điểm tham quan: Thị trấn Sa Pa, nhà thờ Đá và biệt thự có được xây dựng từ thời Pháp, núi Hàm Rồng - Vườn lam Đông Dương, công Trời, sân Mây, ...

Ăn uống: Ăn đồ nướng, trứng nướng, thịt xiên ở một loạt các hàng và hệ gần nhà (thường đi lên núi Hàm Rồng) và đoạn Hô. Ở Sapa có hàng loạt các quán cafe với view tuyệt đẹp.

Chín Tư

CEN BA MIÊN

10 PHÚT ĐỂ BIẾT TUỐT VỀ SÀI GÒN - TP.HỒ CHÍ MINH

Sau nhiều năm gần bó, rời bỏ, quay trở lại ... tôi vẫn yêu Sài Gòn. Thủ tình yêu kiểu "chết đi sống lại" cũng không quên được. Thành phố này hấp dẫn tôi không chỉ bởi sự đa dạng của khí hậu, cách sống cởi mở của con người mà còn bởi một nét âm thực "ngon - độc - lạ".

Bạn cũng yêu Sài Gòn như tôi? Đăng chờ đợi chuyện đi tới miền đất này? Đơn giản lắm, bạn chỉ cần nhớ những điều sau đây...

Nếu bạn "Ở"

Với hơn 300 năm hình thành và phát triển, Sài Gòn là sự hòa nhập của nhiều nét văn hóa khác nhau. Chính vì vậy, ở Sài Gòn có những cái lạ đó, đặc trưng rất riêng.

Nếu bạn đến Sài Gòn để tham quan, tốt nhất nên chọn khu phố Bùi Viện, Phạm Ngũ Lão hoặc Bùi Thị Xuân (Quận 1) để ở. Bởi những khu phố này có đầy đủ các phân khúc khách sạn từ loại bình dân đến những khách sạn cao cấp đầy đủ tiện nghi. Hơn nữa, khu vực này còn nằm ngay trung tâm thành phố, bạn sẽ dễ dàng đi chuyển tới những địa điểm đặc trưng của Sài Gòn như: Chợ Bến Thành, Bến Nhà Rồng, Nhà thờ Đức Bà...

Còn nếu bạn có ý định định cư tại đây, bạn nên chọn quận Bình Thạnh, Quận 2, Quận 10, quận Tân Bình hoặc Quận 4 để có nhà hoặc kiếm tiền mua một căn hộ. Ở những quận này, bạn vừa có thể dễ dàng "thưởng thức" sự sôi động của Sài Gòn, vừa không phải mất một khoản tiền quá lớn cho việc thuê nhà, và điều quan trọng nhất về đi chuyển đến khu vực trung tâm hoặc Nam Sài Gòn ... đều rất thuận tiện.



Người dân SG thoải mái ngồi và hệ để nói chuyện và uống bia cùng bạn bè.



Bánh tráng trộn món ăn đặc trưng của dân Sài Gòn

Nếu "di chuyển"

Đặt chân tới Sài Gòn, tôi cá chắc rằng bạn sẽ không thể quên một chỗ vì nơi này có quá nhiều điểm để đến, nơi để đi. Ở Sài Gòn, bạn có thể tung tăng phố phường bằng taxi, xe máy, xe đạp hoặc xe bus. Nhưng tôi khuyến bạn nên có một chiếc xe máy, dạo phố Sài Gòn chẳng gì thích bằng đi xe máy để những giọt mồ hôi vón trên mặt, hít hà chút bụi sương đêm đặc trưng. Và đặc biệt là thật dễ dàng khi ghé chỗ này chỗ kia, hoặc dừng xe làm ghé ngồi bên công viên mát rượi để thưởng thức một ly kem, một bịch bánh tráng trộn to vật. ...

Và bạn lỡ mê thực nơi đây

Thật là đáng tiếc nếu ở Sài Gòn mà bạn không một lần ghé qua những quán cà phê sáng tạo, thưởng thức một vài món ăn đặc trưng hoặc nhâm nhi mấy món đồ uống ngọt mát ở nơi đây. Nếu là người thích trái cây, sinh tố bạn có thể ghé qua sinh tố 123 Lý Chính Thắng (Quận 3), sinh tố 122E Bùi Xuân (Quận 1), trái cây địa Nguyễn Cảnh Chân (Quận 1), chè Thái Ý Phương (đường Nguyễn Tri Phương, Quận 10)...

Nếu thích mấy món ăn vặt kiểu "tin - tin" bạn có thể ghé phố bánh tráng trên Nguyễn Thượng Hiền (quận Tân Bình), phố bạch tuộc nướng An Dương Vương (Quận 5), phố ốc Vinh Khánh (Quận 4), phố ăn vặt 284 Lê Văn Sỹ (Quận 3)... và cũng đừng quên ghé qua cầu Thủ Thiêm để nhâm thử các món xiên que, ... Bữa trưa, bữa tối muốn kiếm mấy quán ăn "được được" mà giá cả phù hợp thì nên ghé quán cà kèo Bà Huyện Thanh Quan (Quận

3), bánh tráng Tráng Bàng (đường Cao Thắng, Quận 10), bánh khọt Cỏ Ba Vũng Tàu (Cao Thắng, Quận 10), bún mắm Châu Đốc (Vô Văn Tấn, Quận 3), cơm gà xối mỡ (Nguyễn Văn Trỗi, quận Tân Bình), bánh canh cá Bình Thạnh, ... Thêm món Huế thì qua Đo Đo (96/1 Lương Hữu Khánh, Quận 1), Món Huế (Cao Thắng, Quận 3)... Nhớ món Tây Bắc thì sang 101/45 Đường Nguyễn Hữu Thọ, Khu C Làng Đại học, Phước Kiến, Nhà Bè. Nhớ miền Bắc thì sang bên Hồng Hà (quận Tân Bình), Khánh Hội (Quận 4)... quán nào cũng có cơm trắng, rau luộc xào, thịt kho, bún chả ... của Thủ đô.

Cuối tuần hoặc lúc rảnh rỗi, bạn muốn tìm một quán cà phê thú vị thì có thể nhớ tới: café Sỏi đá (Ngô Thời Nhiệm, Quận 3), Thêm xua (Nguyễn Trãi, Quận 5), Fly Cupcake Garden ở 25A Tú Xương (Quận 1); Vũng ơi mở ra (Ngô Thời Nhiệm, Quận 3), The Coffee Bean and Tea Leaf (Phạm Ngũ Lão, Quận 1), Miến Đong Tháo (quận Tân Bình), Country Houses café (quận Gò Vấp)...

Vậy đó, Sài Gòn sôi động và rất "open" bất cứ ai. Và đến Sài Gòn, muốn hiểu nhiều hơn nữa về nơi này thì bạn đừng quên đọc Ra Khơi số 11 với chủ đề "Mua sắm - du lịch tại Sài Gòn" nhé!



Đến Sài Gòn mà chưa ăn ốc thì chưa phải đã đến.

Quán cà phê CountryHouses.Cafe.

HOT: "ĐÂU LÀ NƠI THẨM ĐỊNH GIÁ TRỊ BĐS TỐT NHẤT?"

Trước nhu cầu thực tế của khách hàng về lĩnh vực mua - bán BĐS, thẩm định giá BĐS, ... Công ty cổ phần Thẩm định giá Thế kỷ - CENVALUE đã xây dựng mô hình thương mại điện tử đầu tiên tại Việt Nam với tên miền: <http://dinhgiastrucuyen.vn/>

Mô hình thẩm định giá online được xây dựng bởi đội ngũ chuyên viên thẩm định giá của CENVALUE miền Nam và sẽ được truyền thông, kinh doanh bởi Công ty cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao mới (RSM).

Đây được coi là một mô hình kinh doanh độc đáo và có nhiều điểm khác lạ, thu hút sự chú ý của khách hàng cũng như giới truyền thông. Ý tưởng hình thành mô hình thẩm định giá online xuất phát từ nhu cầu thực tế của thị trường, khi các chủ tác, tổ chức tín dụng, ... có nhu cầu tham khảo giá trị giao dịch bất động sản, đặc biệt là lúc thị trường BĐS ngày càng khởi sắc như hiện nay. Bên cạnh đó, sự xuất hiện ngày càng nhiều các đơn vị thẩm định giá, trong khi dung lượng thị trường thẩm định lại không có nhiều sự thay đổi, thực trạng dịch vụ thẩm định giá dần đi vào lồi mòn, ... những lý do đó khiến ngành này cạnh tranh khốc liệt hơn. Việc hình thành và phát triển thẩm định giá online giống như 1 bước ngoặt, mở ra hướng mới cho "nghề" thẩm định, cũng như tiện thiện và đưa website Land24.vn trở thành trang web về bất động sản SỐ 1 tại Việt Nam.

Khác với mảng thẩm định giá offline, mô hình hoạt động của thẩm định giá online sẽ xoay sang vào hình thức kinh doanh thương mại điện tử, với dữ liệu có sẵn được cập nhật thường xuyên, liên tục từ đội ngũ chuyên viên thẩm định giá riêng biệt của bộ phận thẩm định giá online, cũng sự tư vấn, hỗ trợ của những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực thẩm định giá CENVALUE.

Giải quyết triệt để nỗi lo sợ của nhiều khách hàng khi chờ rằng "Việc thẩm định giá cả, tài sản ... cần phải tỉ mỉ và phải có độ chính xác cao, thẩm định online liệu có mang tới độ tin cậy?"



Anh Lê Minh Tiến – Giám đốc kinh doanh CENVALUE miễn Nam cho biết: “Bằng kinh nghiệm sau nhiều năm hoạt động trong lĩnh vực thẩm định giá, cộng với khoảng thời gian nghiên cứu hơn 5 năm, chúng tôi đã viết ra một phần mềm thẩm định giá online dành riêng cho mảng bất động sản. Tất cả mọi thuật toán đều được chúng tôi thử nghiệm, hoàn thiện và xây dựng một cách khoa học, đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng. Chất lượng dịch vụ của thẩm định giá online cũng đã được nhiều khách hàng, đối tác sử dụng và đánh giá rất cao. Với nguồn dữ liệu luôn được cập nhật thường xuyên từ đội ngũ chuyên viên thẩm định giá online riêng biệt, chúng tôi tự vấn hỏi trợ của các chuyên gia trong lĩnh vực thẩm định giá, khách hàng có thể hoàn toàn yên tâm về độ chính xác, tin cậy mà thẩm định giá online mang lại”.

Sự xuất hiện của mạng định giá online sẽ góp phần tháo nút thắt mở rộng hoạt động của mảng thẩm định giá offline, là mảnh ghép còn thiếu của dự án Land24.vn và là một công cụ thông tin và giá xác thực nhất cho BĐS.

Trong bối cảnh thị trường BĐS đang dần phục hồi và thu hút hàng ngàn người đầu tư, website Land24.vn ra đời với mong muốn trở thành cầu nối thông tin giữa người có nhu cầu bán, đầu tư BĐS, với người có mong muốn mua, kinh doanh BĐS. Bên cạnh đó, Land24.vn cũng không ngừng hoàn thiện và cải tiến để trở thành kênh thông tin số 1 Việt Nam trong lĩnh vực BĐS. Land24.vn cung cấp các dịch vụ như:

- Cung cấp nguồn tin đa 6c đa chiều, tin cậy;
- Đăng thông tin quảng cáo bất động sản;
- Banner quảng cáo về môi trường;
- Đăng tải thông tin quảng cáo, PR sản phẩm, dịch vụ;
- Dịch vụ phong thủy, nội thất;
- Danh bạ doanh nghiệp;
- Danh bạ các nhà môi giới nhà đất.

Cùng với <http://land24.vn>, <http://dinhgiaonline.tuyen.vn/> sẽ là địa chỉ cung cấp dịch vụ định giá trực tuyến hàng đầu Việt Nam, phục vụ người dân, các tổ chức tin dùng, ngân hàng và doanh nghiệp có nhu cầu thẩm định giá và BĐS mọi lúc, mọi miền với chất lượng tốt nhất, thuận tiện và nhanh chóng nhất với chi phí hợp lý nhất.

NGƯỜI TỐT VIỆC TỐT: KHÁCH HÀNG MUA GOLDMARK CITY ĐƯỢC TRẢ LẠI 20 TRIỆU VND

Theo thông tin từ phòng Hành chính, vào lúc 16h30, tại lễ mở bán dự án Goldmark City (136 Hồ Tùng Mậu, Cầu Giấy), chi Tạ Thị Hồng – nhân viên tạp vụ của STDA đã nhận được số tiền là 22 triệu VND tại bàn đặt cọc. Sau khi phát hiện, chi Hồng đã gọi điện thông báo ngay cho Hành chính và niêm phong lại số tiền. Theo thông tin từ giám đốc ban đầu, số tiền được xác nhận là của khách hàng Nguyễn Huy Đường, T8 30, Thanh Miếu, Việt Trì, Phú Thọ. Phòng Hành chính đã và đang phối hợp với các phòng ban, đơn vị liên quan để tiến hành trả lại số tiền cho khách hàng.

Tại CENGROUP chúng ta thường xuyên gặp rất nhiều hành động đẹp như như chi Hồng, khi nhận được những hiện vật có giá trị như tiền mặt, nhẫn, đồ khác... đều trả lại người bỏ quên. Đó chính là điểm cộng truyền thống trong văn hóa của CEN, nét nhân văn vẫn mãi được duy trì dù công ty đã có hơn 2.000 thành viên.

ĐỪNG NÊN “KHÔNG CHO MÀ LẤY”

Phật đã từng dạy: “Phàm nhàn vật của người khác, chớ nên “không cho mà lấy”. Trộm vặt rẻ tiển là đánh mất nhân cách của chính mình. Trộm vặt đáng gọi chính là hại thân mang người ta. Trộm cắp vật của người khác tự họ chiếm được tiện nghi – nhưng thật ra – tổn phước thọ của chính mình, đánh mất những thứ trong mạng mình lẽ ra phải có và những thứ ăn trộm còn khác gấp bội lần. Nếu dùng mạng chiếm đoạt, hoặc dùng oai thế hiếp đáp cướp lấy, hoặc trộm cắp tài sản cho người khác rồi giờ thì xấu chiếm lấy đều gọi là “trộm cắp”.

Trước nạn trộm cắp đang có chiều hướng gia tăng, BBT RA Khai đã có cuộc trò chuyện với anh Nguyễn Ngọc Tuấn – Trưởng ban Pháp chế Tập đoàn. Cuộc nói chuyện dưới đây sẽ cho ACE một cái nhìn toàn diện về nạn trộm cắp và những hình thức kỹ lưỡng cần đối với các nhân viên phạm, nhằm xây dựng một nét đẹp văn hóa cho nhà CEN.

RA KHÔI (RK): Theo con số thống kê mới nhất của Bộ Công an, tại Hà Nội tội phạm trộm cắp chiếm tới 53% tổng số vụ án hình sự. Vậy xin anh cho biết tình hình này tại CEN hiện như thế nào?

ANH TUẤN: Kể từ khi lượng nhân sự của CEN tăng lên, đặc biệt là như hiện nay là 2.000 nhân sự thì việc quản lý kho hàng hơn. Chính vì điều này mà việc trộm cắp đã xuất hiện và có chiều hướng gia tăng. Cụ thể, năm 2014 chỉ khoảng 2 - 3 vụ, đến đầu năm 2015 đã có tới 4 vụ.

ANH TUẤN: Kể từ khi lượng nhân sự của CEN tăng lên, đặc biệt là như hiện nay là 2.000 nhân sự thì việc quản lý kho hàng hơn. Chính vì điều này mà việc trộm cắp đã xuất hiện và có chiều hướng gia tăng. Cụ thể, năm 2014 chỉ khoảng 2 - 3 vụ, đến đầu năm 2015 đã có tới 4 vụ.

RK: Xin anh cho biết, trong số vụ việc trộm cắp xảy ra tại CEN, tài sản thường mất là những gì?

ANH TUẤN: Tập đoàn đã có những biện pháp cũng rất nghiêm trọng phát hiện những trộm cắp nhưng các nhân viên phạm này như:

- Tiễn hành lập biên bản, lời khai của đương sự và những người làm chứng ...
- Báo ngay cho Cơ quan nhà nước có thẩm quyền (Công an, Tòa án ...) để xử lý theo quy định của pháp luật
- Yêu cầu hoàn trả/bồi thường tài sản trộm cắp; buộc thời việc ngay lập tức và phạt hành chính khác;

RK: Thừa anh, những biện pháp này có làm giảm tình trạng trộm cắp tại Công ty không?

ANH TUẤN: Những biện pháp này chưa áp dụng triệt để, mới và mới đưa ra nên chưa xác định được có tác động nhiều đến hành vi của CBVN hay không.

RK: Là Trưởng ban Pháp chế của Tập đoàn, xin anh cho biết quan điểm của mình về những hình phạt này? Có cần bổ sung thêm hình phạt nào không?

ANH TUẤN: Theo quan điểm cá nhân của anh, những biện pháp nêu trên là đầy đủ, tuy nhiên anh bổ sung thêm các hình thức kìm kềm theo như sau:

- Công ty cần ký ban hành quyết định về việc này và các hình thức xử phạt cụ thể;



- Tăng cường công tác thanh tra, giám sát, các bộ phận hành chính tại các siêu thị, phòng ban cán bộ các quy định về quản lý tài sản tại đơn vị mình, có các hình thức giám sát như camera...

- Quan trọng nhất việc xử phạt phải đáp ứng được các yếu tố sau: Ngày lập tức - Nghiêm khắc - Triệt để
Mặc dù hiện tại, quan điểm của Công ty là vấn đề cơ hội cho người vi phạm sửa sai, tuy nhiên, theo quan điểm của anh, vấn đề trộm cắp không nên xem nhẹ, cần xử phạt và được áp dụng ngay lập tức, nghiêm khắc để mang tính răn đe, không tạo tiền lệ xấu cho một vài cá nhân xấu đã, đang hoặc mang nhà có ý định xấu.

RK: Theo anh, để giảm tình trạng trộm cắp, ngoài những hình thức xử lý của Tập đoàn thì mới có nhân cán có những biện pháp gì để từ bảo vệ tài sản của mình?

ANH TUẤN: "Phòng kẻ nguy nhưng khó ai phòng được kẻ gian", tuy nhiên phòng hơn chữa. Vì vậy mỗi cá nhân hay tổ chức, cần phải tự mình có những biện pháp bảo quản tài sản một cách tốt nhất, bởi khi đã mất rồi thì "Chúa đòi được và má đã sưng".

NỘI DỐI CỎ TÍNH LẠI PHẠM PHÁP?

RK: Xin anh cho biết, trong những trường hợp nào, nói dối được xem là phạm pháp? Việc nhiều người trẻ đùa nói dối vào ngày 1/4 có nên hay không? Và nếu nói dối thì nên đứng ở mức độ nào?

ANH TUẤN: Theo anh, nói dối không coi là phạm tội. Còn việc nói dối có nên hay không thì tùy mục đích, hoàn cảnh hãy nghĩ cảnh cụ thể và tùy tính của mỗi người, vì vậy rất khó xác định được có nên hay không nên.

VĂN HÓA ĐỌC VÀ NGÀY HỘI SÁCH THẾ GIỚI 23/4

Văn hoá đọc là một khái niệm có hai nghĩa, một nghĩa rộng và một nghĩa hẹp. Ở nghĩa rộng, đó là ứng xử đọc, giá trị đọc và chuẩn mực đọc của cộng đồng xã hội và của các nhà quản lý và cơ quan quản lý nhà nước. Còn ở nghĩa hẹp, đó là ứng xử, giá trị và chuẩn mực đọc của mỗi cá nhân.



Đánh giá cao tầm quan trọng của văn hóa đọc, trong kỳ họp lần thứ 28 của Đại Hội đồng Liên Hợp Quốc tại Paris (ngày 25/10 - 16/11/1995), UNESCO (Tổ chức văn hoá, giáo dục, khoa học Liên Hợp Quốc) đã quyết định chọn ngày 23/04 hàng năm làm "Ngày sách và bản quyền thế giới" (World Book and Copyright Day). Trong đó nội rất rõ mục tiêu và các thành phần tham gia ngày tôn vinh những giá trị của sách và sự đóng góp của các tác giả cho sự ra đời của các tác phẩm bất hủ.

Sau hơn 10 năm hình thành và phát triển, hiện trên thế giới đã có khoảng 150 quốc gia tổ chức kỷ niệm "Ngày sách và bản quyền thế giới" với nhiều hoạt động thiết thực dưới nhiều hình thức và chủ đề phong phú khác nhau, thu hút được nhiều người tham gia, nhất là xây dựng được mối liên hệ mật thiết giữa các thư viện - nhà xuất bản - cơ quan phát hành - bạn đọc.

Tại Việt Nam, "Ngày đọc sách thế giới" được tổ chức hàng năm do Hội đồng Anh (British Council) khởi xướng từ năm 1996, Trung tâm Văn hoá Pháp tại Hà Nội - L'Espace cũng có nhiều hoạt động có ý nghĩa thiết thực để tuyên truyền cho văn hoá đọc. Những năm gần đây, Bộ Văn hóa Thể thao và Du lịch Việt Nam đã quyết định chọn ngày 23/04 hàng năm làm "Ngày hội đọc sách của Việt Nam" do Thư viện Quốc gia làm chủ trì nhằm khuyến khích, đưa phong trào đọc sách, báo trở thành nét đẹp văn hóa của con người Việt Nam trong thời kỳ đất nước giao lưu, hội nhập quốc tế.

Chào đón ngày hội đọc sách 23/04/2015 sắp tới đây, BBT Ra Khơi trân trọng giới thiệu tới toàn thể ACE nhà CEN cuốn sách "Đừng cố gắng bán, hãy giúp khách hàng mua" của tác giả Trịnh Minh Thảo với nội dung thú vị, mong rằng sẽ giúp ích cho ACE nhà CEN trong công việc kinh doanh.



Năm 2001, Apple xây dựng gian hàng bán lẻ đầu tiên của trung tâm Tysons Corner Center ở Virginia (Mỹ), một hành mã giờ quan sát khi đó nhận định là quả mao hiểm.

ĐỪNG CỐ GẮNG BÁN, HÃY GIÚP KHÁCH HÀNG MUA

Tại gian hàng bán lẻ của Apple, nhân viên không cố gắng bán các sản phẩm cho khách. Họ giúp khách hàng có những trải nghiệm tuyệt vời nhất về sản phẩm của Apple. "Công việc của bạn là thấu hiểu tất cả những nhu cầu của khách hàng - thậm chí cả những nhu cầu mà bản thân khách hàng còn không nhận ra là họ có; một tài liệu đào tạo viết. Các của hàng bán lẻ của Apple thành công xuất sắc và đạt doanh số 47A27 USD (hơn một tỷ đồng) trên mỗi mét vuông mỗi năm, gấp rưỡi doanh thu của hàng trang sức Tiffany & Co lung danh, và gấp năm lần chuỗi siêu thị điện tử khổng lồ Best Buy. Đến nay, hàng loạt hãng khác như Google, Microsoft, Sony đang học tập mô hình này.

"Làm thế nào để giúp khách hàng mua được nữa?" cũng luôn là câu hỏi định hướng để Land24 tìm tới những giải pháp hiệu quả nhất. Cuốn sách "Đừng cố gắng bán, hãy giúp khách hàng mua" mà chúng tôi giới thiệu ở đây có lẽ là một lời hướng dẫn rất thiết thực cho các nhà bán lẻ mới mới vào nghề cũng như những người đã nhiều kinh nghiệm.

Cuốn sách của tác giả là một "chiến binh" bán

hàng thực thụ, có thể “bản sùng nếm lựu đạn”, chứ không phải của một giáo sư ngồi trong tháp ngà với một mô hình thuyết. Bạn sẽ học được cả phương pháp cũng như kỹ xảo để có thể bán nhà thành công ở đây. Cuối cùng sẽ dẫn dắt bạn qua từng bước vững vàng và hiệu quả. Dù viết cho nhân viên tin dụng ngân hàng, nhưng khoảng 95% những kỹ năng này có thể áp dụng chính xác cho một người môi giới nhà đất thành công.

Cuốn sách gồm chín chương:

1. XÂY DỰNG KẾ HOẠCH BÁN HÀNG: Việc này dễ bị bỏ qua, nhưng nếu bạn làm tốt, nó giúp bạn biết chính xác bạn cần làm gì mỗi ngày, tiết kiệm rất nhiều thời gian và công sức của bạn.

2. KỸ NĂNG TÌM KIẾM KHÁCH HÀNG: Nhiều câu chuyện thú vị ở đây. Bạn nên kết hợp với các khóa đào tạo rất hay của anh Giáp Văn Kiểm hoặc các anh chị “cao thủ vô lâm” ở STDA. Bạn sẽ thấy rằng thực ra kiếm được khách hàng cũng không khó (nếu bạn là người mới, người nhiều kinh nghiệm dĩ nhiên đã biết biết việc này không khó rồi), hoặc giúp bạn làm việc này có hệ thống và toàn diện hơn.

3. KỸ NĂNG SỬ DỤNG ĐIỆN THOẠI KHI BÁN HÀNG: Không gì bằng chuẩn bị cẩn thận và rèn luyện tốt. Mỗi cuộc gọi giúp bạn đến gần mục tiêu của mình một cách nhẹ nhàng.

4. QUY TRÌNH BÁN HÀNG TRỰC TIẾP: Bán hàng theo kiểu “Son đồng mài vỏ”, “Bác sỹ da khoa” hay “Người bạn tin cậy”? Đúng là ý thức bạn Phạm Ngọc Khánh ở Siêu thị 3B đang áp dụng kiểu “vừa cổ gắng bán, vừa giúp khách hàng mua”. Tôi tin chắc vào sự thành công của Khánh.

5. KỸ NĂNG CHỐT BÁN HÀNG: Đây chính là điều làm nên sự khác biệt của các danh thủ như Messi hay Ronaldo. Để là Rainmaker, bạn không thể thiếu điều này.

6. KỸ NĂNG XỬ LÝ TỬ CHỒI: Một câu thơ của gái đã nói: “Có thể dễ gái thích anh, có thể dễ gái ghét anh, nhưng đừng dễ gái thờ ơ với anh”. Các kỹ năng LAST, 3F, BID, ... sẽ chuyển sự thờ ơ thành cơ hội để thuyết phục khách hàng.

7. KỸ NĂNG BÁN CHÉO SẢN PHẨM DỊCH VỤ: Để hiểu rõ hơn, có một câu chuyện thể này về người bán hàng siêu hàng.

Một anh chàng xin được làm nhân bán hàng tại cửa hàng bách hoá trung tâm, nơi đáp ứng mọi nhu cầu mua sắm trên đời.

Ông chủ nói:

- Tốt nhất sẽ bắt đầu thử việc vào ngày mai và tôi sẽ đến kiểm tra kết quả công việc sau khi hết giờ làm.

Vì chàng trai ngày làm việc đầu tiên dài dằng dặc và thật căng thẳng nhưng mai rồi cũng tới 5 giờ chiều.

Ông chủ xuất hiện và hỏi:

- Hôm nay cậu phục vụ được bao nhiêu khách hàng?

- Một. - Nhân viên bán hàng mới đây.

- Mỗi một thời ai. - Ông chủ nổi giận. - Hàng ngày, mỗi nhân viên của tôi phục vụ được 20 đến 30 khách hàng kìa! Thế cậu bán được bao nhiêu tiền?

- Ba trăm nghìn đôla, thưa ông.

- Thế quái nào mà cậu bán được nhiều như vậy? - Ông chủ ngạc nhiên.

Chàng trai giải thích:

- Ông khách đó vào cửa hàng và tôi bán cho ông ta một lưỡi câu nhỏ, rồi một lưỡi câu vừa và cuối cùng là một lưỡi câu cá đại. Tiếp đó, tôi bán cho ông ta một sợi dây câu nhỏ, một sợi vừa và một sợi lớn. Tôi hỏi xem ông ta câu cá ở đâu và vị khách đáp: “Ở bờ biển”. Tôi gọi ý ông ta nên mua một chiếc xuống câu rồi đưa ông tôi bộ phàn bán thuyền, thuyết phục ông mua một xuống câu tốc dài 7 mét gần 2 đồng ca. Chiếc Volkswagen của ông ấy không kéo nổi cái xuống nên tôi bán cho ông một chiếc Cruiser Deluxe nữa.

Ông chủ loang choang vì choáng:

- Cậu bán tất cả những thứ đó cho một người vào mua lưỡi câu?

- Không! - Chàng trai đáp. - Ông ta hỏi mua bằng vé sinh cho vợ và tôi bảo: “Kỳ nghỉ cuối tuần của ông thế là hỏng rồi. Có lẽ là ông nên đi câu cá!”

Bạn có thể tăng gấp đôi thu nhập mà gần như không phải có gắng thêm nhiều nếu tin hiểu thêm các sản phẩm của CENPLUS, CENMONEY và những thứ liên quan.

Còn hai chương nữa, nhưng đẹp như nắng. Bịch Tuyệt công chi có Bảy chữ. Tôi xin đưa lại ở đây chương sách. Bạn nào quan tâm có thể tìm mua cuốn “Đừng cố gắng BÁN, hãy giúp khách hàng MUA” của Nhà xuất bản Thời Đại ở hiệu sách. Tôi hoàn toàn không có bất kỳ quyền lợi gì liên quan đến quyển sách này và việc giới thiệu chỉ với mong muốn giúp các bạn làm việc ít hơn, hiểu các bạn hơn, và thành công sớm hơn. Nếu các bạn có ý tưởng hoặc góp ý gì để Land24 giúp các bạn bán nhà tốt hơn mới email về info@land24.vn, hoặc điện thoại về số 091 555 2424. Xin chân thành cảm ơn!

(P/s: Tác giả của bài viết này là ai thì có lẽ ai cũng biết rồi đó, ai không biết có thể gọi vào số hotline bên trên để hỏi. Tuy nhiên, các bài viết như thế này đang trên Ra Khỏi, tác giả sẽ phải mất phí! - BBT)

CHIA SẺ

Tháng Tư “bình loạn” chuyện bắt... “Cá”

C

húng ta đều biết, nói dối là một hành vi xấu nhưng có một thực tế rằng, nói dối tồn tại trong mọi xã hội, ở mọi góc cạnh của cuộc sống. Nói dối cũng được mục đích tạo ra niềm vui nho nhỏ, nếu làm đúng sẽ tạo hậu quả khôn lường.

Cũng là nói dối nhưng người thông minh tạo ra hiệu quả, kẻ ngu dốt tạo ra hậu quả, người tinh táo biết điểm dừng, kẻ mê mồi nhanh thì điểm kết thúc. Câu chuyện về cậu bé chăn cừu là một ví dụ. Ban đầu, vì muốn trẻ đùa mọi người nên cậu bé đã bịa ra câu chuyện đàn cừu của mình bị chó sói ăn thịt. Người dân trong làng vì thương hại, lo lắng nên đã chạy đến hỗ trợ cậu, để rồi nhận lấy sự bức mình và họ đã thờ ơ khi cậu bé cần tới sự giúp đỡ thực sự.

Trong thuật ngữ nhân xử thế, người thông minh biết cách ứng biến giữa thật – giả sẽ tạo dựng được nghiệp lớn, có được cuộc sống yên bình, nhẹ nhàng. Kẻ thật thà, ngốc nghếch, không khéo léo thường bị chọc cười vào thân. Chuyện xưa kể lại: Ngày Ngô

mười làm bá chủ thiên hạ, còn nước Việt thì lại mưu đồ diệt Ngô, tìm cách đưa nước Ngô vào nghèo khổ rồi sau đó dùng vũ lực để diệt. Việt vương sai người đến nước Ngô vay một vật làm thực lương thực, nước Ngô không nghĩ ngờ gì liền cho vay.

Năm sau nước Việt được mùa, Việt vương cho người chọn một vật thực lương thực thật tốt, hạt căng, tròn, mẩy, đem hấp cả cho chín rồi mới mang trả cho nước Ngô. Ngô quốc dùng số lương ấy đem gieo hạt, mãi không thấy mọc mầm, mùa màng năm đó thất bát nặng nề, nạn đói xảy ra, quốc lực yếu đi và phần nào giúp nước Việt đạt thêm đích lòng.

Người lịch thiệp và từ tế luôn biết cách biến những lời nói không thật thành những câu nói động viên, thiện chí, khích lệ tinh thần người khác. Kê lịch kỳ, hẹp hòi thường tìm cách nói dối để hạ bệ người khác, khiến bản thân trở nên kệt còm, xấu xí. Lillian Gordy (1898 -1983) là mẹ của Tổng thống Mỹ Jimmy Carter, khi phỏng vấn tìm tài tận nhà bà để khai thác thông tin, đưa ra câu hỏi thiếu thiện chí: “Thưa phu nhân, con trai bà mỗi khi đi

TRUNG BÌNH MỖI NGƯỜI NÓI ĐƯỢC 1.65 LẦN/NGÀY. Đây là kết quả của nghiên cứu đăng trên chuyên san Human Communication Research năm 2010 tổng hợp từ 3 cuộc khảo sát nhỏ.

TRẺ BẤT NGỮ NÓI ĐƯỢC TỪ KHÖ G THÁNG TUỐN. Đến tháng thứ 8, trẻ bắt đầu hình thành những hành vi phức tạp hơn. Trẻ từ 2 tuổi hình thành ý nghĩ phát triển phức tạp hơn nữa để chứng tỏ những hình phạt của cha mẹ.

PHỤ NỮ NÓI ĐỜI THÔNG MINH VÀ TROT LỌT HƠN ĐÀN ÔNG. Theo đó, 75% phụ nữ thừa nhận họ hay nói đời hơn nam giới, 75% cho biết họ thường nói đời bạn trai, chồng hoặc người thân trong gia đình khi đi gặp từ chuyên tiếng bực.

NÓI ĐỜI QUÁ ĐIÊN THOẠI PHỐ BIÊN HỒN, CHIÊM 32%. Tỷ lệ này ở nhóm già tin nhắn là 21%, email là 14% và gặp mặt trực tiếp là 27%.

TẦN SUẤT NÓI ĐỜI CỦA ĐÀN ÔNG GẤP 2 LẦN PHỤ NỮ VÀO 2.184 lần/năm và khoảng 126.672 lần trong một đời người. Trong khi đó, tần suất nói đời của phụ nữ là 1.092 lần/năm và 68.790 lần trong một đời người.

CÁI NÓI ĐỜI PHỐ BIÊN NHẤT: "Không có gì, Anh/em vẫn ổn". Đàn ông thường nói đời về lần nhậu nhẹt gần đây nhất của họ hoặc một cuộc khủng hoảng tình yêu của mình không hề báo. Trong khi đó, phụ nữ lại có xu hướng giấu giếm những chuyện liên quan tới mua sắm.

điền thuyết ở các nơi thường bảo rằng, nếu như ông ấy nói đời, xin mời người đứng đó bỏ phiếu để cử. Phu nhân có thể nói đời cho tôi biết, con trai bà có bao giờ nói đời không? Lời của bà là chính xác nhất, vì không ai hiểu con bằng mẹ mà".

Phụ nữ không cười bả: "Nếu có thì chỉ là lời nói và lời nói đối với hai thời!" Anh phóng viên lại chất vấn: "Thế nào là 'nói đời với hai?' Phu nhân có thể định nghĩa được không? Nó khác gì so với lời nói đối thông thường?" Người mẹ của tổng thống cười hiền từ: "Tôi chỉ anh một ví dụ nhé. Khi này mới gặp tôi, anh đã nói: "Phu nhân trông vẫn còn trẻ lắm, tôi rất vui được gặp phu nhân...". Bà mỉm cười và nhí tiếp lời: "Đồ chẳng phải là lời nói đời đáng yêu hay sao?"

Cước sống luôn tiến âm những sống giờ, chỉ cần mình nó hết sức thì việc gặp thất bại không có gì quá khổ then. Người khôn ngoan biết thừa nhận sai phạm, cố gắng thay đổi, hướng tới thành công.

Kể có chấp lại tự lừa dối bản thân sẽ nhận lấy thất bại. Xưa có tên trộm đến nhà họ Phạm kiếm ăn, nhưng thấy một tờ trống trôn, chỉ còn lại một cái chường lớn trong sân. Trộm trộm nghĩ: "Cái chường này có thể bản kiếm được chút tiền, nên nhắc lên thú, chường quá nặng, không cách nào mang đi được. Hạn lại nghĩ: "Nếu gặp võ cả chường ra từng mảnh thì có đem về được", hạn tìm một cái búa gõ nhẹ một cái, những âm thanh lại vang đi rất xa.

Sợ hàng xóm nghe thấy, tên trộm bịt kín hai tai mình lại và gõ mạnh hơn. Người dân xung quanh nghe tiếng chường đó, kéo nhau đến nhà họ Phạm, thế là tên trộm bị bắt. Khi làm sai một việc gì, bạn nên

THỬ ĐÓI OI, CHÚNG TÔI ĐẾN ĐÂY!

Lên đường nào! Lên đường nào!

Lên đường nào các Cener miền Nam ơi

Ai thành công mà không cần học hỏi?

Ai giỏi giang mà không "Bắc tiến" đời làm!

Lên đường nào! Lên đường nào!

Lên đường nào các Cener miền Nam ơi

Đừng tiếc Sài Gòn học là nuôi!

Lên đường đi, miền Bắc ngóng chờ

Truyền lửa kinh doanh, một bầu nhiệt huyết

Khi phách, niềm tin bất diệt sẵn sẽ sức sôi

Mấy năm qua chúng ta gắng chiến đấu

Và bây giờ là lúc chúng ta cần học hỏi trao đổi

Hà Nội – miền tri thức đang tay rộng mở đón chào

Database, airline, hotel đều free miễn phí

Hãy mua màu lên đường!

Miền Nam ơi đi

Ngày những tháng đó trẻ tương lai ỏi đứng trơ vờ

Lên đường nào! Lên đường nào!

Lên đường nào các Cener miền Nam!!!!

(Hoa Phương)

maximise oil labonibus arum fugiaetaur

thừa nhận, người khác sẽ chỉ cho bạn lối thoát, tự lừa dối bản thân, trước sau gì mọi người cũng biết. Cuộc sống sẽ không thành khi gặp phải khó khăn, nói đời biết tiết chế sẽ chỉ là một hành động "tự vệ" của bản thân, còn nếu quá lạm dụng sẽ trở thành một hành vi xấu, làm ảnh hưởng tới những người xung quanh mình. Nói đời là tốt hay xấu còn phụ thuộc vào người "sử dụng", biết tiết chế thì cuộc đời sẽ nở hoa, quá lạm dụng thì cuộc sống sẽ rơi vào bế tắc.



Thế là đã 4 tháng trôi gần mình với CEN. Một khoảng thời gian không quá dài nhưng cũng không ngắn, nó để tôi cảm nhận được tình người ở CEN và giúp tôi mở ra bước ngoặt của cuộc đời mình.

Một ngày đầu tiên bước vào CEN, tôi cảm thấy có một gì đó rất thân thuộc và có lẽ vì li do đó mà tôi cũng nhanh chóng hòa nhập với mọi người. Văn hóa ở CEN hay lắm, khiến tôi không phải bỏ ngỡ khi là một nhân viên đi dự buổi tiệc tất niên của công ty ở thời điểm mùa mưa vào có vài ngày. Tôi hát, mọi người hát và nhảy với nhau như những người đã thân nhau từ rất lâu, Ban lãnh đạo thì rất gần gũi và hòa đồng. Dù đã được nghe mọi người nói với nhau là các anh chị luôn tạo điều kiện tốt cho nhân viên mình làm việc và thường xuyên phát động các phong trào "ăn chơi nhảy múa" để đồng viên tinh thần anh em sau những giờ làm việc mệt mỏi, nhưng tôi nghe không bằng mắt thấy, tôi đã thấy và cảm nhận tất cả những điều đó qua các hoạt động của công ty.

Vâng! CEN là một sự lựa chọn không thể tốt hơn cho tôi hay cho chính bạn trao gửi niềm tin đấy ạ. Bản thân tôi thì tôi đã đặt trọn niềm tin vào CEN nói chung và CEN miền Nam nói riêng. Mọi thứ phát triển quá nhanh và những sai sót trong quá trình phát triển của Cener miền Nam là không thể tránh khỏi, nhưng cái rõ ràng chúng ta có thể thấy là đó đều Ban lãnh đạo đang nỗ lực hết mình đưa CEN đi lên. Là những người thuộc thế hệ sau và được tạo mọi điều kiện để học hỏi, làm việc, tôi cảm thấy rất vui và hạnh phúc, tôi tin rằng CEN sẽ phát triển bền vững hơn nữa.

Hôm nay Hà Nội thời tiết rất đẹp, tâm trạng rất vui, thật

may mắn khi được làm việc trong môi trường thân thiện và chuyên nghiệp, mọi người mà dù rất bận rộn với công việc của mình nhưng vẫn tranh thủ để giúp tôi hòa nhập và làm quen với quy trình làm việc ở đây. Tôi cảm thấy rất vui và thắm hóa là sẽ học tập thật tốt để có thể cống hiến nhiều hơn cho CEN

Chúc CEN ngày càng vững vàng và phát triển vượt bậc hơn nữa!

HN, tháng 3 năm 2015

(Cao Thị Trinh)

TRỞ THÀNH DÂN CEN

Nhận tin của chị vì sao
Nghĩ suy kinh nghiệm "bỏ" vào cho "sung"
Thời em kể chung chung
Mọi vài kỷ ức canh hùng ngày nào.

... Học ra em chẳng mong cao
Đâu biết phải sống thế nào ở đây
Rồi lại làm việc hàng say
Quên đi ỷ nghĩ kiếm ngay được tiền (trả nợ)

Yêu việc em làm như điên
Rồi nư công trả được liền một hơi
Cũng như em biết cách chơi
Nhưng mà hồng phách chỉ chơi một mình

Bày đặt tổ chức chương trình
Là cả tập thể cho tinh cho vui
Lúc đó vật và ngược xuôi
Trung thu, tết,... cũng thôi thôi làm

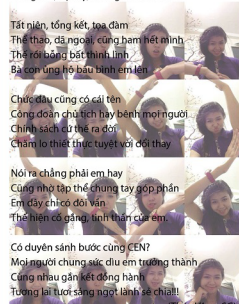
Tất niên, tổng kết, tọa đàm
Thế thao, đi ngoại, cùng bạn bè mình
Thế rồi rồi bắt tình mình
Bà con ủng hộ bắt bình em làm

Chúc đầu cùng có cái tên
Công đoàn chủ tịch hay bệnh mọi người
Chỉnh sách chú thì ra đời
Chăm lo thiết thực thực với đời thay

Nói ra chẳng phải em hay
Cũng như tập thể chúng ta gặp phần
Em đây chỉ có đời
Thế nên có đảng, tình thân của em

Có duyên sinh bước cùng CEN?
Mọi người chung sức đi em trường thành
Cùng nhau gắn kết đồng hành
Tương lai tươi sáng một lãnh sự chia!!

(Thùy Vân - SG)





+ Thời gian gần đây, tình trạng giao thông tại khu vực 137 Nguyễn Ngọc Vũ trở nên tắc nghẽn một cách trầm trọng. Nguyên nhân ban đầu được xác định là do có rất nhiều học sinh "chân giò" từ các chi nhánh đổ về trụ sở chính của CENGROUP.



Vậy nguyên nhân thực sự do đâu? Sau thời gian thăm dò, thăm thính, đo bảm bằng mọi "thủ đoạn", phóng viên chuyên mục Cảnh gà đã phát hiện ra thông tin siêu hot: "Giải đẹp say bị trục xuất" của CENGROUP, độc thân và đại gia (tiếng là anh chưa kịp lọt vào danh sách bình chọn của Forbes) đã chi hàng tỷ đồng để sở hữu một "em" siêu xe sang - "chóanh" choe. Mục Cảnh gà dự đoán, đây chính là nguyên nhân dẫn tới tình trạng tắc đường trong thời gian qua. Đồng thời, chúng tôi cũng mong muốn vị đại gia này sớm tìm được bóng hồng khêu "nàng khanh sửa ví" để làm việc trước trụ sở CENGROUP sớm "đường thông hệ thoáng".



+ Công tác viên "tuột" của chuyên mục Cảnh gà vừa gửi đến thông tin nóng hổi có liên quan tới lĩnh vực thời trang trên Facebook. Theo đó, nhà thiết kế được mệnh danh là "Nhung tung" vừa cho ra mắt bộ sưu tập về cùng đồ da và tạo bao, có tên gọi "Thích màu xám, yêu màu tử trường". Số dụng các nguyên liệu sẵn có, để kiểm tra độ bền, được phối kết hợp với nhau bằng các tông màu nhà nhện, hải hòa, các thiết kế của chi đã tạo được ấn tượng sâu sắc và gây tiếng "... bom" trong làng thời trang Facebook. Tuy nhiên, trong lễ vinh danh tài năng của các nhà thiết kế thời trang Facebook vừa qua, chi "Nhung tung" đã hụt hẫng giải thưởng do Ban tổ chức in thiếu bằng khen.



+ Ngôi sao CEN's Got Talent "Mô yên mà đẹp": Giới ngôn tình đã nói: "Hôn nhân là một năm mô nhưng ... thì mô yên mà đẹp còn hơn phơi thấy ngoài đường". Ấy thế mà phóng viên mục Cảnh gà lại "nghe hơi nổi chó", Ngôi sao của CEN's Got trong năm nay.



Được biết, trước khi đi mô cùng "đôi tác", tin sốt dẻo này đã được "Ngôi sao" chia sẻ rộng rãi với "bà con xóm xóm" Facebook... Thay mặt tạp chí Ra Kheoi, nhóm phóng viên chuyên mục Cảnh gà xin gửi tới anh chi lời chúc mừng hạnh phúc, "bách niên giai lão".



P/S: Chúc giờ này "mô yên mà đẹp" lắm rồi đấy! :D



Kim Anh Nguyễn đã thăm 7 ảnh mới — cùng với Hoàng Lan và 3 người khác.
12 giờ · 24

Đỉnh nhất trong không khí chủ nhân đầu chi thấy ảnh chi thì nhớ này/chiều mừng anh mới Tân Tô và hành nha



Thích · Bình luận · Chia sẻ

Hồng Hạnh Thị Nguyễn đã thăm 5 ảnh mới.
15 tháng 3 lúc 17:10 · 23 chia sẻ · 24

Hình mẫu tuyển dụng nhân sự BSSG cao cấp
Bạn đam mê kinh doanh
Bạn muốn kiếm tiền nhiều tiền
Bạn muốn có môi trường làm việc chuyên nghiệp và năng động
Bạn muốn có nhiều cơ hội thăng tiến... Xin chào



Kym Thanh đã thăm 15 ảnh mới.
10 tháng 3 lúc 17:10 · 23 chia sẻ · 24

Nghey chủ nhà mới nhào với các tình tú — cảm thấy hạnh phúc tự Ecopark.



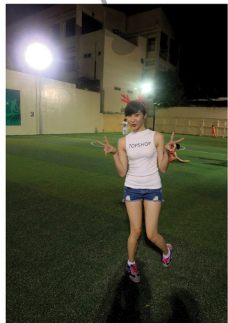
Trình Cao đã thăm 3 ảnh mới.
14 tháng 3 đã chiêm sủa · 24

Thế là ngày mà mình tìm ra sân golf để ra thì làm việc một thời gian, rồi vui vì công ty đã cho mình cơ hội này, hơn thế nữa tự hào với lòng là sống là như hơn thế... Tự nhiên cảm thấy vui vì mình vẫn làm việc thích câu nói "Phải bỏ qua những cơn mưa bão mới thấy được cầu vồng". Sẻ rất nhớ mọi người!

https://www.youtube.com/watch?v=h_7u-VMA32o



ÔNG NHÓM CEN



Bông hoa sân cỏ



Hay là mình bất chấp hết...



Chị Trịnh Cẩm Thương - AM STDA SG
đạp xe hưởng ứng giờ Trái đất



Trái đất này là của chúng mình

DỰ ÁN HOT

Tiểu khu Park View Residence

Tiểu khu Park View Residence bao gồm ba tòa nhà F, J, K, là dòng sản phẩm cao cấp nhất trong cụm chung cư CT7 với giá bán dự kiến từ 18,8 triệu/m² (đã bao gồm VAT và nội thất). Toàn bộ tiểu khu có 3 tòa 40 tầng, mỗi tòa có 2 tầng hầm (liên thông với các tầng hầm nền hạ của CT7), diện tích sàn 11000 cho đến 6000-1 tầng trệt. Tổng số căn hộ dự kiến là 2400 căn, bao gồm 25 căn tòa nhà 4 tầng căn hộ và căn hộ có vườn riêng. Mỗi tầng bố trí 9 căn hộ. Căn hộ có diện tích từ 64m² đến 128,52m², từ 2-3 phòng ngủ, bố trí hợp lý, tạo không gian chung rộng thoáng và đảm bảo đời sống không khí hoàn hảo.

Dự kiến, sau khi hoàn thiện và bàn giao vào quý II/2016, Tiểu khu Park View Residence sẽ cung cấp ra thị trường gần 630 căn hộ chất lượng cao với bề thế tiên ich, dịch vụ hoàn hảo, trang gói, hình thành nên một cộng đồng sống văn minh, hiện đại, năng động bậc nhất trong khu vực phía Tây Hà Nội.