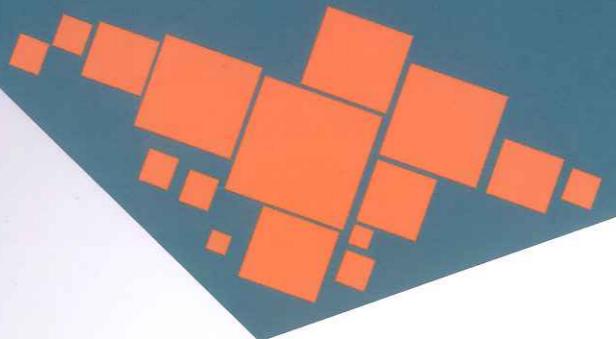




MUA NHÀ KIỂU MỚI
TỐI CENHOMES

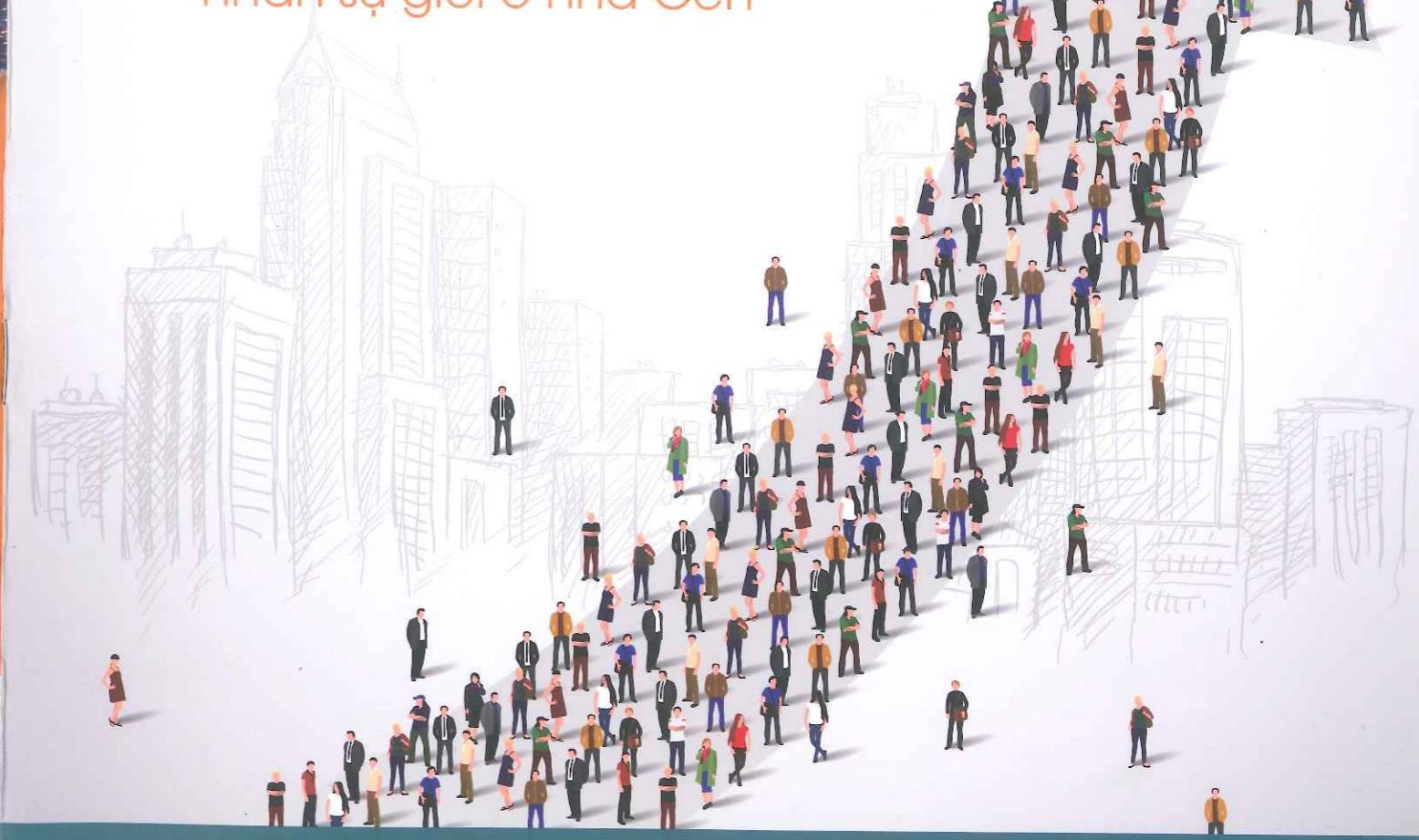
RA KHƠI



54
12.2018

VỀ DỊCH CÙNG CEN

Nghệ thuật “giữ chân”
nhân sự giỏi ở nhà Cen



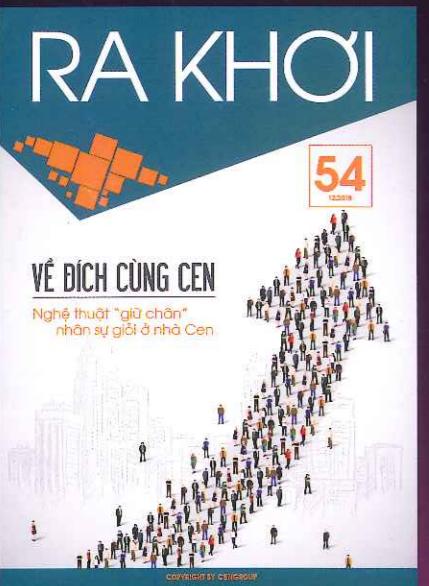
Lời ngỏ

Mục lục

RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ ĐỊA CHỈ:
truyenthongtapdoan@cengroup.vn



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

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHÍNH - GROUP OFFICE:
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
ĐT: (04) 62636688 - Fax: (04) 62814195

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

Bìa 1

2 Mục lục
3 Lời ngỏ

4-7 Tin tức

8-17 Tiêu điểm

Nghệ thuật "giữ chân" nhân viên giỏi
RSM sẽ rất khác...

2018: CenInvest trưởng thành để vươn xa
CenValue lui lại để tiến xa hơn!

BĐS nổi bật

Hatay Millennium

One18

Eco Green Saigon

Khám phá

Loyal Soldiers và đặc quyền vào dịp cuối năm
Noel ở thành phố 3 không!

Member of CEN

Quý IV/2018, RSM có gì đặc biệt?
Biệt đội siêu anh hùng S9

CEN's Open

Sales nhà Cen giới bán hàng - viết quảng cáo hay
Một năm qua của bạn như thế nào?

Thư viện CEN

"Bạn chỉ sống có một lần": Thời gian không chờ đợi một ai
Truyện cười

Bìa 2

Thưởng Tết

Chỉ còn chưa tới 10 ngày nữa là tới Tết Dương lịch, rồi quay đi quay lại Tết Nguyên đán cũng tới gần.

Những ngày này, người lao động nói chung, người nhà Cen nói riêng đang làm việc trong tâm lý háo hức, rạo rực vì ai cũng sắp được "Thưởng".

Có lẽ ít doanh nghiệp nào nhiều dịp thưởng, nhiều cách thưởng như ở Cen. Làm ở Cen, cả năm làm việc thì số tăng thưởng nhiều hơn số tháng lương, đa phần đó là thưởng khen ngợi cá nhân, tập thể có đóng góp, cống hiến và thành tích, thành công trong công việc. Thưởng thường xuyên là thế, nhưng việc thưởng cuối năm lại khác. Dù ít hay nhiều, khoản thưởng cuối năm (thưởng Tết) là sự động viên khích lệ, nhiều hơn là khen ngợi vì một năm làm việc chăm chỉ, một năm nỗ lực của mỗi cá nhân, cho dù cá nhân đó không chưa có thành tích xuất sắc, chưa mang được hợp đồng lớn về cho công ty.

365 ngày/ năm làm việc miệt mài, người lao động có khi không mong chờ được tăng lương, không hi vọng vào những khoản khen thưởng đột xuất, nhưng bất cứ ai cũng mỉm cười hạnh phúc khi nghĩ tới thưởng Tết. Vô cùng hiểu tâm tư của người lao động, lãnh đạo các doanh nghiệp ngoài việc đau đầu với chiến lược phát triển chung cho cả doanh nghiệp thì cũng đau đầu tìm mọi cách để người lao động nào của mình cũng được "Quà Tết", mà phải là quà lớn, bởi họ biết rằng ở đó là niềm tin, niềm hi vọng của người lao động gửi gắm vào mình.

Và ở Cen, Ban Lãnh đạo luôn chuẩn bị sẵn rất nhiều phần thưởng cho anh chị em, có những phần thưởng bất ngờ, những món quà bất ngờ khiến anh chị em được nhận vỡ òa trong hạnh phúc. Bởi chỉ cần bạn cố gắng, bạn nỗ lực, dù lặng lẽ ra sao, dù cả năm bạn chưa được thưởng, nhưng bạn hãy yên tâm rằng, Ban Lãnh đạo đều biết và ghi nhận công sức của bạn. Thời điểm cuối năm sẽ chính là lúc bạn nhận được những tưởng thưởng xứng đáng.

Hãy vững tin bạn nhé!

Ban Biên tập

QUỸ HÀNH ĐỘNG VÌ NHÂN ÁI CENGROUP ỦNG HỘ NHÂN DÂN TỈNH KHÁNH HÒA 50 TRIỆU ĐỒNG



Chia sẻ với những khó khăn, mất mát của người dân tỉnh Khánh Hòa khi phải chống chọi với 2 cơn bão liên tiếp, Quỹ Hành động vì Nhân ái CenGroup đã chung tay ủng hộ nhân dân tỉnh 50 triệu đồng nhằm hỗ trợ một phần cho các gia đình bị thiệt hại, khắc phục hậu quả sau cơn bão.

Khanh Hòa là một trong những địa phương bị ảnh hưởng nặng nhất trong đợt bão vừa qua. Theo thống kê, chỉ riêng cơn bão số 8, toàn tỉnh đã có 19 người chết; 28 người bị thương; một người còn mất tích; hàng trăm ngôi nhà bị sập, hư hại; 4 tàu chìm; nhiều tuyến đường sạt lở, tê liệt trong mưa bão...Ảnh hưởng bão số 9, Khanh Hòa tiếp tục mưa lớn, nhiều khu vực bị ngập và ngập nặng, tuyến đường tỉnh lộ 9 đi huyện miền núi Khanh Sơn bị chia cắt hoàn toàn. Nhiều tài sản của người dân trên địa bàn cũng bị thiệt hại nặng nề.

Thu Thủy

FUND FOR HUMANITY SUPPORTS 50 MILLION VND FOR VICTIMS IN KHANH HOA PROVINCE

Sharing with the difficulties and losses of victims of Khanh Hoa Province after two hurricanes, Fund for Humanity supported victims 50 million VND to overcome the consequences after the hurricanes.

Khanh Hoa is one of the worst affected provinces in the recent hurricane. According to statistics, in the Hurricane No. 8; the whole province has 19 dead; 28 injured; one missing; hundreds of houses damaged; 4 sunk ships, etc. Affected by Hurricane No. 9, many areas in Khanh Hoa were flooded, Provincial Highway 9 to Khanh Son was closed.

CHỜ ĐÓN NHỮNG ĐIỀU BẤT NGỜ TỪ CHƯƠNG TRÌNH “LOYAL SOLDIERS & YEAR END PARTY 2018”

Khi những ngày cuối cùng của năm 2018 đang trôi qua, 1 năm mới đầy hứa hẹn đang đến, người nhà Cen đều mong ngóng, đón chờ để được quây quần bên nhau tại chương trình Loyal Soldiers & Year End Party 2018.

Loyal Soldiers & Year End Party 2018 là chương trình tri ân những cá nhân đã gắn bó và cống hiến hết mình cho CenGroup trong suốt thời gian qua. Dù được tổ chức đều đặn hàng năm, nhưng năm nay, BTC chương trình Loyal Soldiers & Year End Party 2018 hứa hẹn sẽ mang tới chương trình vô cùng mới mẻ, với cơn mưa quà tặng cùng những gameshow hấp dẫn.

An Hà



SURPRISE FROM LOYAL SOLDIERS & YEAR END PARTY 2018 PROGRAM

A promising new year is coming. Employees of CenGroup are looking forward to Loyal Soldiers & Year End Party 2018.

Loyal Soldiers & Year End Party 2018 is an annual event to show gratitude for employees who have devoted to CenGroup throughout the years. Loyal Soldiers & Year End Party 2018 promises to bring an attractive event with numerous gifts.

LOYAL SOLDIERS

*Year
And
PARTY*

CHỦ ĐẦU TƯ CENINVEST TẶNG TIỆN ÍCH CHO CƯ DÂN PARKVIEW RESIDENCE

Sáng ngày 02.12.2018, đại diện Công ty Cổ phần đầu tư và phát triển Bất động sản Thế kỷ (CenInvest) đã trao tặng 13 chiếc ghế nghỉ công viên cho cư dân Parkview Residence (KĐT Dương Nội, Q.Hà Đông).

Parkview Residence là dự án đầu tiên do CenInvest triển khai đầu tư xây dựng và là một trong số rất ít dự án đã thành lập được Ban quản trị chỉ sau 1 năm bàn giao. Hiện tại Ban quản trị đã và đang hoạt động rất hiệu quả trong việc vận hành và quản lý tòa nhà. Parkview Residence là dự án có chất lượng môi trường sống tốt: xanh - sạch - đẹp, cộng đồng dân cư đoàn kết, văn minh.

Với mong muốn nâng cao chất lượng đời sống tinh thần cho cộng đồng cư dân, góp phần tạo ra không gian sinh hoạt văn hóa tinh thần bổ ích, chủ đầu tư (CĐT) CenInvest tặng và bổ sung thêm tiện ích cho cư dân Parkview Residence. Tại sự kiện, đại diện Ban Quản Trị thay mặt toàn thể cư dân gửi lời cảm ơn sâu sắc tới CĐT CenInvest vì sự tận tâm, chu đáo của chủ đầu tư trong suốt quá trình triển khai dự án, đặc biệt là giai đoạn sau bàn giao.

An Lê



CENINVEST OFFERS FACILITIES TO PARKVIEW RESIDENCE RESIDENTS

On 2 December 2018, representatives of CenInvest offered 13 wooden benches to residents of Parkview Residence (Dương Nội Urban Area, Ha Dong District).

Parkview Residence is the first project to be deployed by CenInvest and one of the very few projects to have set up Management Board just after one year of handover. Currently, Management Board has been operating effectively. Parkview Residence is a livable project with the civilized community.

To improve the quality of life for the community, the developer CenInvest gave facilities to residents of Parkview Residence. At the event, representative of Management Board sent a deep thanks to the developer CenInvest during the deployment of the project, especially after the handover.

CHỦ ĐẦU TƯ, NHÀ PHÂN PHỐI VÀ NGÂN HÀNG CÙNG HỢP TÁC, KHÁCH HÀNG ĐƯỢC LỢI TẠI DỰ ÁN ONE18

Sáng ngày 30.11.2018, "Lễ ký kết hợp tác và phân phối độc quyền dự án One18" giữa chủ đầu tư IDB Việt Nam, CenLand và ngân hàng SHB đã chính thức diễn ra tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, TP. Hà Nội.

Theo thỏa thuận hợp tác ba bên, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CenLand) chính thức trở thành đơn vị phân phối độc quyền dự án One18; Ngân hàng SHB là ngân hàng hỗ trợ tài chính cho dự án.

Chủ đầu tư IDB Việt Nam cùng các đối tác cam kết: Chỉ cần thanh toán 30%, khách hàng sẽ được nhận nhà vào ở ngay trước Tết Nguyên Đán, phần còn lại sẽ được ngân hàng SHB hỗ trợ, ân hạn nợ gốc 24 tháng. Nếu khách hàng không có nhu cầu sử dụng đòn bẩy tài chính sẽ được chiết khấu 10% giá trị căn hộ.

Dự án One18 xây dựng trên tổng diện tích đất 4.000 m2, bao gồm 220 căn hộ hiện đại, 3 mặt thoáng, được thiết kế theo tiêu chuẩn 5 sao, mang đến không gian sống thoáng mát, mở rộng tầm nhìn ra cảnh quan bên ngoài.

Hiện các căn hộ thông minh tại dự án One18 đang được phân phối độc quyền bởi CenLand.

LaLa

THANKS TO COOPERATION BETWEEN DEVELOPER, SALES AGENCY AND BANK, CUSTOMERS BENEFIT

On 30 November 2018, "The signing ceremony to sell One18" between IDB Vietnam, CenLand and SHB was held on Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Cau Giay District, Hanoi.

Under the trilateral agreement, CenLand is the exclusive sales agency of One18; SHB is the financial support bank for the project.

The developer IDB Vietnam and its partners commit that customers only pay 30% of the apartment value, they will be handed over apartments right before Lunar New Year and the remaining will be supported by SHB with 24-month grace period. If customers do not have the need to use financial leverage, they will be discounted 10% of the apartment value.

One18 is built on a total land area of 4,000 m2, consisting of 220 modern apartments. Apartments are designed according to the 5-star standard and offer cool living spaces.

Currently, smart apartments at One18 are being exclusively sold by CenLand.

LỄ KÝ KẾT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC DỰ ÁN DAHLIA HOMES GIỮA GAMUDA LAND VIỆT NAM – CENLAND – VIETINBANK TRÀNG AN



Chiều 14.11.2018, Lễ ký kết hợp tác chiến lược dự án Dahlia Homes giữa Gamuda Land Việt Nam – CenLand – VietinBank Tràng An chính thức được diễn ra tại 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.

Với mong muốn hỗ trợ chính sách thanh toán tốt nhất cho khách hàng có nhu cầu ở thực tại Khu nhà liền kề Dahlia Homes – thuộc KĐT Gamuda Gardens, chủ đầu tư Gamuda Land Việt Nam và Nhà phân phối, đầu tư thứ cấp CenLand cùng Ngân hàng TMCP Công Thương Việt Nam - VietinBank Tràng An bắt tay hợp tác đưa ra chương trình "Mua nhà Gamuda Gardens tưởng không dễ mà dễ không tưởng". Khách hàng mua liền kề Dahlia Homes – KĐT Gamuda Gardens chỉ cần thanh toán 30%, ân hạn nợ gốc và không tính lãi trong 30 tháng.

Tọa lạc tại vị trí chiến lược tại cửa ngõ phía Nam Hà Nội, nằm trong quần thể KĐT sinh thái Gamuda Gardens (Km 4,4 Pháp Vân, quận Hoàng Mai, Hà Nội), Dahlia Homes – Liền kề Hoa Thược Dược là sản phẩm nhà liền kề cuối cùng trong cả KĐT.

An Hà

STRATEGIC COOPERATION AGREEMENT BETWEEN GAMUDA LAND VIETNAM - CENLAND - VIETINBANK TRANG AN AT DAHLIA HOMES

On 14 November 2018, the signing ceremony of Dahlia Homes between Gamuda Land Vietnam – CenLand - VietinBank Trang An took place at 137 Nguyen Ngoc Vu, Cau Giay District, Hanoi.

To support the best payment policy for customers with real needs in Dahlia Homes at Gamuda Gardens, Gamuda Land Vietnam, CenLand and VietinBank Trang An join hands to launch "Buying Gamuda Gardens is not difficult." Customers only need to pay 30% of the apartment value and enjoy grace period along with 0% interest rate within 30 months.

Strategically located at the gateway to the south of Hanoi, in Gamuda Gardens Township (Km 4.4 Phap Van, Hoang Mai District, Hanoi), Dahlia Homes is the last terraced houses in the township.

CENLAND KÝ KẾT PHÂN PHỐI DỰ ÁN VINCITY GRAND PARK QUẬN 9

Tối 15.11.2018, tại Khu nghỉ dưỡng The Grand Hồ Tràm Strip (TP.Vũng Tàu), CenLand đã tham gia Lễ ký kết đối tác phân phối dự án VinCity Grand Park do chủ đầu tư Vinhomes tổ chức. CenLand là một trong những đơn vị chính thức phân phối dự án này.

VinCity Grand Park tọa lạc ngay mặt tiền đường Nguyễn Xiển (ngay nút giao với đường Phước Thiện, Quận 9). Dự án có quy mô 272 ha, bao gồm 71 tòa nhà, 44.000 căn hộ, 16.000 nhà phố và biệt thự với thiết kế thông minh, diện tích linh hoạt, phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng. Đặc biệt, với mức giá hấp dẫn, chỉ cần thanh toán 200 triệu trong vòng 6 tháng và ngân hàng hỗ trợ tài chính trong 35 năm, VinCity Grand Park sẽ là cơ hội để tất cả người dân Việt Nam có thể sở hữu căn hộ mơ ước.

Quỳnh Như



CENLAND IS THE SALES AGENCY OF VINCITY GRAND PARK DISTRICT 9

On 15 November 2018, at The Grand Ho Tram Strip Resort (Vung Tau City), CenLand attended the signing ceremony of VinCity Grand Park's sales agencies organized by Vinhomes. CenLand is one of the official sales agencies of this project.

VinCity Grand Park is located in front of Nguyen Xien Street (at the junction with Phuoc Thien Street, District 9). The project has scale of 272 hectares, including 71 buildings; 44,000 apartments; 16,000 shophouses and villas with smart design, flexible areas, suitable for many customers. With attractive prices of just 200 million VND within six months and a financial support of 35 years, VinCity Grand Park will be an opportunity for all Vietnamese to own their dream apartments.

TOÀN CẢNH ROADSHOW DỰ ÁN CỘNG HÒA GARDEN TP.HCM

Năm trong chuỗi sự kiện "Mua Căn Hộ Xanh - Đón Giáng Sinh Đỏ" nhân dịp giới thiệu Block B dự án Cộng Hòa Garden, sáng ngày 29/11/2018, chương trình Roadshow diễn ra với sự tham gia của gần 200 anh chị em nhân viên kinh doanh. Trong chương trình, các anh chị em nhân viên kinh doanh đã di chuyển qua nhiều tuyến phố lớn trong khu vực gần sân bay Tân Sơn Nhất (Q.Tân Bình, TP.HCM), nơi dự án tọa lạc, đưa thông tin dự án đến với đông đảo khách hàng.

Đây là chương trình nằm trong chuỗi sự kiện "Mua Căn Hộ Xanh - Đón Giáng Sinh Đỏ" nhân dịp giới thiệu Block B dự án Cộng Hòa Garden, chỉ từ 38 triệu/m2.

Với nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn dành cho khách hàng, cùng sự quyết tâm chinh phục dự án, chắc chắn ACE CVKD sẽ chốt được thật nhiều giao dịch và về đích thành công trong cuộc đua "Tay Sale cự phách"!

Ba Nô



ROADSHOW OF CONG HOA GARDEN IN HO CHI MINH CITY

On the occasion of launching Block B of Cong Hoa Garden on 29 November 2018, the roadshow took place with participation of nearly 200 sales executives. Sales executives went through many streets near Tan Son Nhat International Airport (Tan Binh District, Ho Chi Minh City) to introduce information to customers.

This roadshow is in the series "Buy green apartments, enjoy red Christmas" on the occasion of introducing Block B apartments of Cong Hoa Garden priced only from 38 million VND/m2.

With many preferential policies for customers and determination to sell the project, sales executives will be able to deal a lot of brokerage transactions.

CENLAND VÀ BÁCH ĐẠT KÝ KẾT HỢP TÁC PHÁT TRIỂN KINH DOANH DỰ ÁN BÁCH ĐẠT RIVERSIDE



Sau chuỗi thành công liên tiếp tại các dự án Sentosa, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CenLand) đã ký kết hợp tác cùng Công ty TNHH SX & TM Bách Đạt để phát triển kinh doanh dự án Bách Đạt Riverside – một dự án tại khu Nam Đà Nẵng. Lễ ký kết được tổ chức vào sáng ngày 29/11/2018 tại 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tại thị trường miền Trung, CenLand được biết đến là một trong những đơn vị đầu tiên trong việc khai phá và phát triển tiềm năng BDS khu vực phía Nam Đà Nẵng. Nơi đây từ một vùng đất còn hoang sơ đã và đang trở thành những KĐT hiện đại, trẻ trung và năng động. Việc hợp tác phát triển kinh doanh dự án Bách Đạt Riverside giữa CenLand và Bách Đạt hứa hẹn sẽ chào đón một sản phẩm BDS chất lượng, đem lại cơ hội đầu tư sinh lời hấp dẫn cho các nhà đầu tư, đồng thời đánh dấu mối quan hệ hợp tác lâu dài bền chặt giữa 2 bên.

An Lê

CENLAND AND BACH DAT COOPERATE TO DEPLOY BACH DAT RIVERSIDE

Following successes at Sentosa projects, CenLand signed a cooperation agreement with Bach Dat to deploy Bach Dat Riverside in the South of Da Nang. The signing ceremony was held on 29 November 2018 at 137 Nguyen Ngoc Vu Street, Cau Giay District, Hanoi.

In the Central market, CenLand is known as one of the first sales agencies in developing real estate potential in the South of Da Nang. From a wild land, this region has become modern, young and dynamic urban areas. Cooperation between CenLand and Bach Dat promises to provide attractive investment opportunities for investors and mark long-term cooperation between two parties.



Chúng ta dành gần 8 tiếng đồng hồ mỗi ngày để sống tại nơi làm việc. Như vậy, trung bình một người dành đến 1/3 cuộc đời cho công việc, công ty. Vậy đâu là điều người lao động cần và muốn để có thể gắn bó với "ngôi nhà thứ hai" ấy? Hãy cùng Ra Khơi 54 gặp gỡ chị Phạm Thị Thu Hằng – Giám đốc Nguồn Nhân lực CenGroup để hiểu hơn về vấn đề này.

Ra Khơi (RK): Chào chị, khi tìm hiểu về một đơn vị, doanh nghiệp, nhiều người thường chỉ quan tâm đến lương, vậy theo chị lương có phải là tất cả để tìm kiếm cũng như giữ chân được nhân sự?

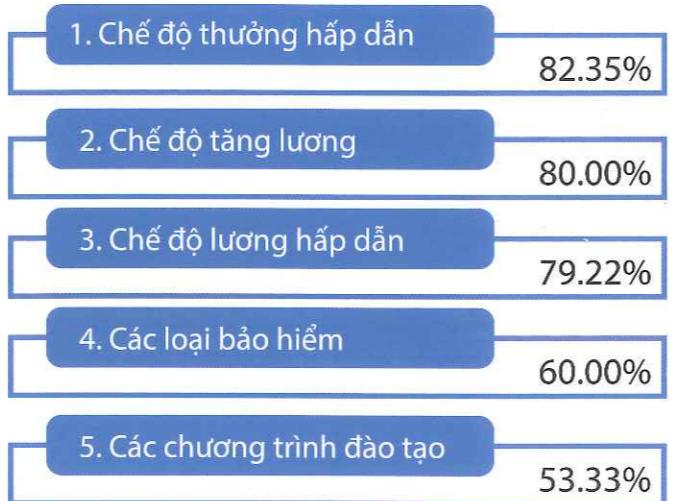
Ms. Hằng: Không chỉ người lao động mà rất nhiều doanh nghiệp thường suy nghĩ rằng chỉ cần đưa ra mức lương hợp lý là có thể có được những nhân sự tốt. Điều

này đúng nhưng không đủ. Mức lương chỉ có thể kéo được nhân sự về, nhưng nó khó lòng nào có thể khiến nhân sự gắn bó lâu dài với một đơn vị, doanh nghiệp được. Tham khảo rất nhiều nghiên cứu, cũng như thực tế chứng minh thì mình thấy, ngoài mức lương, còn rất nhiều yếu tố người lao động quan tâm đến như môi trường làm việc, chế độ độ dãi ngộ,...

QUAN ĐIỂM CỦA DOANH NGHIỆP



QUAN ĐIỂM CỦA NHÂN VIÊN



ĐẦU TIÊN, ĐÓ LÀ MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC CÙNG NHƯ CÁCH QUẢN LÝ CỦA LÃNH ĐẠO

Người quản lý không chỉ cần giỏi mà còn phải tốt nữa. Năng lực và phẩm chất của sếp sẽ là tấm gương cho tất cả những nhân viên noi theo. Đặc biệt, bản thân một nhân viên giỏi là "tài sản" của công ty và doanh nghiệp, họ sẽ có những nguyên tắc, yêu cầu riêng cho bản thân mình và họ cũng đòi hỏi ở người khác những điều tương tự như vậy. Nếu muốn nhân viên giỏi nể phục thì sếp phải tốt và giỏi. Sếp phải là người khiến nhân viên giỏi cảm thấy họ còn nhiều thiếu sót, cần hoàn thiện bản thân hơn nữa, kích thích và duy trì ý chí, mong muốn học hỏi từ người sếp của mình.

Đặc biệt, dù là người quản lý cấp nào thì không nên "hứa suông" với nhân sự. Bởi muốn "giữ chân" nhân viên, đặc biệt là những nhân viên tốt, sếp không chỉ dừng lại ở những cuộc nói chuyện, thương lượng suông, mà cần xây dựng kế hoạch thiết thực phát triển công ty, doanh nghiệp khoa học và lâu dài. Cần nói rõ vị trí, vai trò của những nhân viên giỏi tác động đến cơ chế hoạt động toàn hệ thống của cả công ty như thế nào. Lúc này, điều nhân viên cần biết họ nhận được gì từ những công sức mà họ đã bỏ ra.



THỨ HAI LÀ CHẾ ĐỘ PHÚC LỢI. PHÚC LỢI CHO NGƯỜI LAO ĐỘNG THÌ CÓ RẤT NHIỀU NHƯ:

+ **THƯỞNG:** Theo báo cáo vừa được công bố bởi Vietnamworks, tiền thưởng vẫn là phúc lợi mà người lao động Việt Nam đang quan tâm nhất, 82% trường hợp người lao động được khảo sát chọn chế độ phúc lợi này.

+ **BẢO HIỂM XÃ HỘI VÀ Y TẾ:** Dù biết rằng đây là một yêu cầu Nhà nước bắt buộc tất cả doanh nghiệp phải thực hiện cho nhân viên nhưng người lao động vẫn quan tâm sẽ được đóng bảo hiểm đầy đủ hay không, bảo hiểm y tế áp dụng ở mức quy định tối thiểu hay có bổ sung các quyền lợi như khám sức khoẻ định kỳ.

+ **CHƯƠNG TRÌNH SỨC KHOẺ TOÀN DIỆN:** Bảo hiểm y tế là phúc lợi cơ bản mà người lao động đương nhiên được hưởng, tuy nhiên một trong những mong muốn của người lao động là chương trình bổ sung nhằm chăm sóc sức khoẻ toàn diện cho nhân viên. Vì trong cuộc sống hàng ngày chúng ta không thể lường trước được những rủi ro, bất trắc sẽ đến với mình hay những thành viên trong gia đình. Vì vậy việc tham gia bảo hiểm trở nên cần thiết hơn bao giờ hết. Bởi nó là giải pháp sức khỏe, tài chính giúp người lao động và người thân vượt qua được sự khủng hoảng về tài chính cũng như tinh thần.

+ **LỢI ÍCH PHỤ TRỢ:** Tiếp đến là các loại phụ cấp hoặc lợi ích phụ trợ mà công ty chủ động lên ngân sách và kế hoạch để chăm sóc đời sống nhân viên. Các đãi ngộ này có thể khá phổ thông như: Phụ cấp ăn trưa, xăng xe, điện thoại; chính sách công tác phí "rộng rãi"; quà tặng sinh nhật – hiếu hỉ; chương trình nghỉ mát hàng năm; các chương trình thúc đẩy tinh thần đội nhóm (team-building) theo bộ phận...

+ **SỰ PHÁT TRIỂN CHUYÊN MÔN:** Phúc lợi còn được xem xét ở khía cạnh phát triển năng lực và sự nghiệp cho người lao động. Nếu công ty có thể tổ chức các đợt huấn luyện kỹ năng, đào tạo chuyên môn hàng năm và vạch ra lộ trình thăng tiến thì đây là tin rất tốt. Bên cạnh đó, các chương trình luân chuyển vị trí, tái thiết kế công việc nhằm mục đích đào tạo nguồn nhân lực kế thừa hoặc để bạt quản lý cũng là cơ hội tuyệt vời để người lao động phát triển. Thậm chí, ngay cả trong trường hợp công ty không tổ chức đào tạo nội bộ, không dành chi phí cử nhân sự đi tu nghiệp hoặc bồi dưỡng nghiệp vụ, nhưng có thiện chí ủng hộ và ưu tiên sắp xếp thời gian biểu để người lao động tự tham gia các lớp học cũng có thể được xem là đãi ngộ.

+ **TRANG THIẾT BỊ LÀM VIỆC:** Cuối cùng, người lao động còn quan tâm đến vấn đề máy tính, chỗ ngồi và trang thiết bị hỗ trợ công việc. Để công việc vận hành suôn sẻ, không thể thiếu các công cụ và dụng cụ phù hợp. Một không gian làm việc bố trí hợp lý, đáp ứng được tính chất đặc thù từng bộ phận sẽ giúp hoàn thành nhiệm vụ nhanh hơn và góp phần tạo nên hiệu suất cao hơn.



RK: Còn phúc lợi thì có vai trò như thế nào trong việc tuyển dụng và giữ chân nhân sự, thưa chị?

Ms. Hằng: Phúc lợi không phải là yếu tố quyết định để giữ chân nhân sự tốt, nhưng là một trong những yếu tố quan trọng để những nhân sự tốt gắn bó lâu dài với doanh nghiệp, vì khi quyền lợi của họ và người thân được bảo đảm, được quan tâm, người lao động sẽ cảm thấy an tâm hơn, từ đó có thêm động lực để tăng năng suất làm việc. Phúc lợi cũng khiến người lao động cảm thấy tự hào hơn về công ty, thấy được ưu ái và quan tâm,... yếu tố này sẽ là điều kiện kiên quyết để nhân sự gắn bó lâu dài với doanh nghiệp.

RK: Tại Cen thì lương, cũng như chế độ phúc lợi có gì nổi bật thưa chị?

Ms. Hằng: Tại nhà Cen, mình tin chắc rằng bất kỳ anh, chị em nào cũng có thể cảm nhận được một môi trường làm việc lý tưởng với các sếp rất tâm lý, đặc biệt giỏi và luôn truyền cảm hứng cho nhân viên. Bên cạnh đó, mức lương và chế độ phúc lợi cũng khiến CEN trở thành nơi làm việc được nhiều người lao động mong muốn gắn bó.

Các chế độ phúc lợi tại Cen cũng rất phong phú và được người lao động quan tâm, đón nhận như: Chương trình khám sức khỏe định kỳ hàng năm và chương trình sức khỏe toàn diện; các hoạt động thường Lễ Tết; du lịch trong và ngoài nước; các chương trình đào tạo và nâng cao nghiệp vụ;...

RK: Giai đoạn cuối năm, theo chị có phải là thời điểm "nhạy cảm" về vấn đề nhân sự?

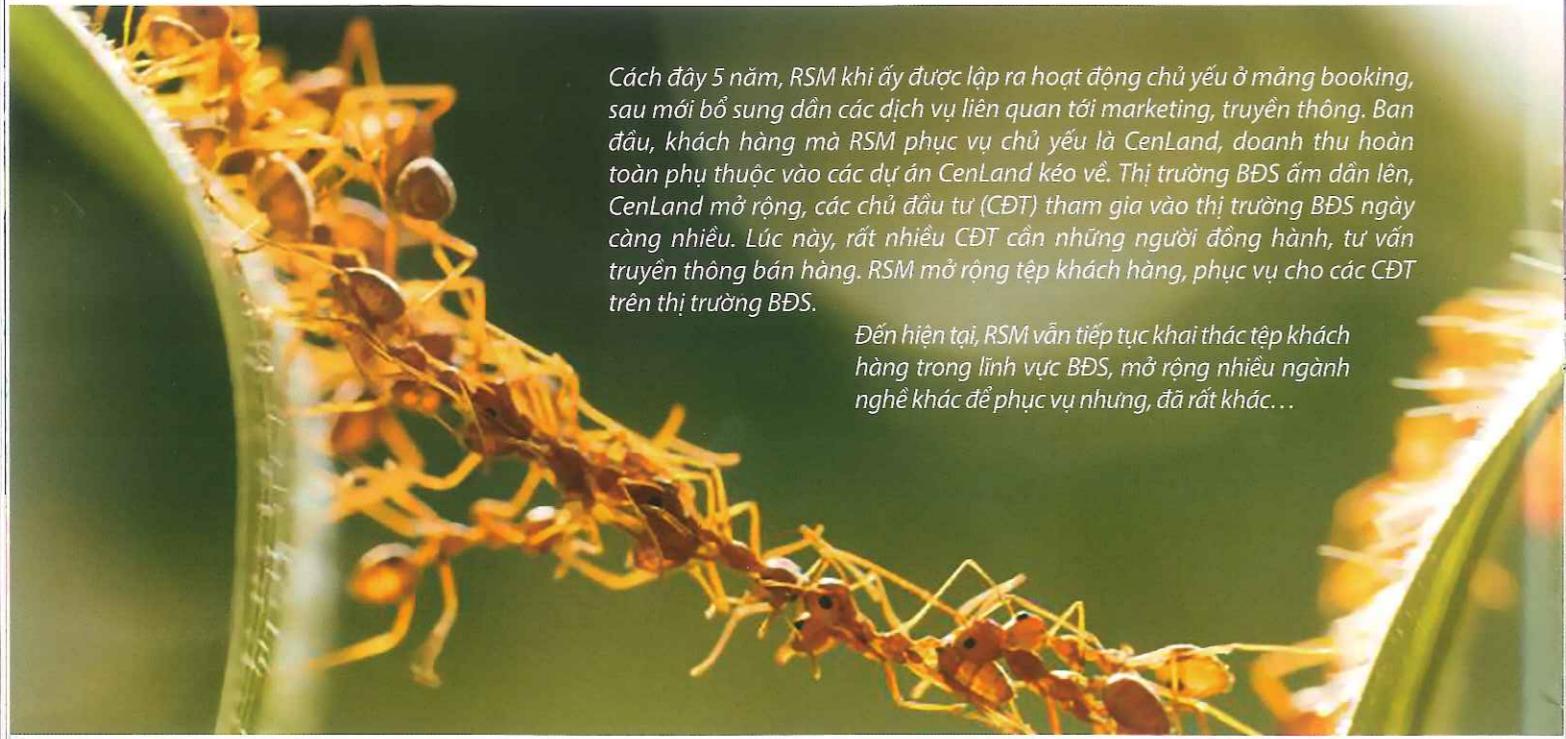
Ms. Hằng: Đây thường là giai đoạn ít biến động nhất trong năm đối với nhân sự làm việc tại các doanh nghiệp. Nhưng đây lại là giai đoạn nhạy cảm quyết định việc người lao động có tiếp tục cống hiến, gắn bó với doanh nghiệp trong giai đoạn tiếp theo hay không. Bởi hai tháng cuối năm là thời gian các phòng ban chuẩn bị cho công tác của năm mới, báo cáo tổng kết hoạt động trong một năm qua. Thế nên nhu cầu tuyển dụng chắc chắn không cao. Nhưng với người lao động, sau một năm làm việc, cuối năm sẽ là thời điểm để họ cân nhắc về môi trường cũng như chế độ tại doanh nghiệp có phù hợp và đáp ứng mong muốn của họ hay không.

Cảm ơn chị với những chia sẻ rất hữu ích. Chúc chị sẽ luôn vui và thành công trong cuộc sống!

sẽ rất khác...

Cách đây 5 năm, RSM khi ấy được lập ra hoạt động chủ yếu ở mảng booking, sau mới bổ sung dần các dịch vụ liên quan tới marketing, truyền thông. Ban đầu, khách hàng mà RSM phục vụ chủ yếu là CenLand, doanh thu hoàn toàn phụ thuộc vào các dự án CenLand kéo về. Thị trường BDS ấm dần lên, CenLand mở rộng, các chủ đầu tư (CDT) tham gia vào thị trường BDS ngày càng nhiều. Lúc này, rất nhiều CDT cần những người đồng hành, tư vấn truyền thông bán hàng. RSM mở rộng tệp khách hàng, phục vụ cho các CDT trên thị trường BDS.

Đến hiện tại, RSM vẫn tiếp tục khai thác tệp khách hàng trong lĩnh vực BDS, mở rộng nhiều ngành nghề khác để phục vụ nhưng, đã rất khác...



HOẠT ĐỘNG CHUYÊN NGHIỆP HƠN

Người RSM đã quá quen với khối lượng công việc đồ sộ, gấp gáp, sáng bận, chiều chốt, mai tổ chức. Tất cả đều rất khớp với nhau, buộc phải chạy theo nhau để sự kiện không “bể”. Thậm chí, nhân sự của RSM phải làm thêm giờ, mang việc về nhà để kịp tiến độ. Việc này, công ty không khuyến khích, nhưng mọi người đều tự nguyện cống hiến. Đó là sự chuyên nghiệp trong ý thức công việc.

Cứ như thế, người của RSM trưởng thành hơn, cứng cáp hơn. Sự kiện sau tốt hơn sự kiện trước, dự án sau lớn hơn dự án trước. Tất cả đều chín chu. RSM phải thế, phải lớn dần lên, chuyên nghiệp lên bởi ngành hàng dịch vụ, “làm dâu trăm họ” nếu không đổi mình, thì khó có thể vừa lòng được “mẹ chồng”.

XÂY DỰNG SỰ THÀNH TÍN TRONG “GIA ĐÌNH” RSM

Ở Nhật Bản, chữ Tín là một trong những đạo đức cơ bản của con người được cha mẹ giáo dục cho con cái từ nhỏ. Người Nhật thậm chí coi trọng chữ Tín đến mức đôi khi trở thành “cuồng tín” như biểu hiện trong tinh thần hy sinh quên mình của các võ sĩ đạo trước đây vì những giá trị mà họ tin tưởng.

Hay như Hàn Quốc, Singapore cũng là ví dụ điển hình của những quốc gia coi trọng chữ Tín. Họ học hỏi những kinh nghiệm của Nhật Bản trong việc áp dụng chữ Tín vào mô hình quản lý doanh nghiệp, công việc kinh doanh và đã gặt hái được những thành công trên thương trường khẳng định uy tín và thương hiệu.

Tín chính là lòng tin. Thành là sự chân thành. Trong cuộc sống, gia đình hạnh phúc chỉ khi các thành viên có được niềm tin trọn vẹn, không nghi ngờ lẫn nhau, đó chính là nền tảng cho những mối quan hệ lâu bền nhất. Trong công việc, chữ Tín không phải ngẫu nhiên mà có. Nó xuất phát từ việc nhỏ đến việc lớn, hết thảy đều phải có trách nhiệm đến cùng. Tất cả tạo nên nhân cách đáng sống, tạo nên thương hiệu giá trị cho một tập thể. Tiên bạc, vật chất mất đi có thể lấy lại, nhưng chữ Tín mất đi rất khó vãn hồi. Có lòng tin là có tất cả.

Nói như thế, không có nghĩa là cá nhân RSM không có chữ Tín, RSM không có chữ Tín. Mà mong muốn RSM luôn luôn duy trì chữ Tín, tạo sự thành tín từ chính trong nội bộ, gắn kết cá nhân với cá nhân rồi mới tới sự gắn kết giữa công ty với đối tác. Sự gắn kết này chính là sợi dây để gắn kết, tạo nên một RSM thống nhất, chuyên nghiệp.

Một ngôi sao không làm nên bầu trời rực rỡ

Ở RSM, yếu tố cơn người luôn được đề cao và chú trọng đào tạo, khuyến khích mỗi cá nhân phát triển. Ở đó, tất cả mọi người cùng chia sẻ cùng hỗ trợ nhau để phát triển. Một ngôi sao không làm nên một bầu trời rực rỡ, chính vì thế hãy cứ không ngừng thay đổi, không ngừng phát triển, không ngừng cống hiến. Sẽ có một múi giờ, thuộc về bạn. Cuộc sống chính là chờ đợi cơ hội chính xác để hành động.

Xin tạm kết bằng một đoạn chia sẻ của nữ ca sĩ Ailee đang được rất nhiều các bạn trẻ chia sẻ:

“Múi giờ ở New York nhanh hơn California 3 tiếng

Nhưng điều đó không làm cho cuộc sống ở California chậm đi

Có người tốt nghiệp đại học ở tuổi 22

Nhưng phải đợi đến 5 năm sau mới tìm được công việc tốt

Có người đã lên chức ở tuổi 25

Nhưng có những người 50 mới thăng chức

Obama nghỉ hưu ở tuổi 55

Còn Trump 70 tuổi mới nhậm chức tổng thống

Trên đời này, vốn dĩ mỗi người đều có múi giờ riêng để phát triển bản thân

Bên cạnh có nhiều người đi trước bạn, cũng có người đi sau bạn

Nhưng thực ra là mỗi người đều đang ở trong khung thời gian của chính mình

Đừng đố kị, cũng đừng chê cười họ

Bạn không cần phải đi nhanh hơn hay bằng ai

Cuộc sống chính là chờ đợi cơ hội chính xác để hành động

Vì vậy, hãy thả lỏng

Bạn không sờm

Bạn cũng không muộn

Chỉ là cuộc sống đang đặt cho bạn múi giờ thuộc về chính bạn, tất cả đều đúng giờ!”.

Thu Thủy

MỞ RỘNG NHIỀU PHÒNG BAN CHUYÊN BIỆT

Môi trường thông tin quanh chúng ta hiện nay đang thay đổi từng ngày và hành vi của người tiêu dùng cũng vậy. RSM không có cách nào khác ngoài việc không ngừng thay đổi, tạo cho mình màu sắc hơn, ấn tượng hơn. Trước kia, một bộ phận của RSM có thể thực hiện “đa năng” nhiều nhiệm vụ, nhưng đến hiện tại, bộ máy hoạt động đã được kiện toàn về nhân sự. Năm 2018, RSM có phòng Kinh doanh hoạt động riêng biệt, khai thác và đưa các hợp đồng từ các đối tác về công ty. Mở rộng thêm phòng Sản xuất, Social Media, tăng cường nhân sự Creative để hỗ trợ sản xuất nội dung đa dạng, dưới nhiều hình thức khác nhau. Đây sẽ chính là thế mạnh của RSM trong bối cảnh media đang lên ngôi, tạo được sự tương tác lớn.



ngoisao moi.vn
RISING STAR MEDIA & ENTERTAINMENT
JOINT STOCK COMPANY

**BRAND
CONCEPT
COMMUNICATING
STRATEGY**

www.NGOISAOMOI.vn

**MARKETING
A TO Z**

**MARKETING
PUSH
SALE**

**DIGITAL
MARKETING PLAN**

2018: CENINVEST TRƯỞNG THÀNH ĐỂ VƯƠN XA

Bước vào những ngày đầu tiên của tháng 12, thời tiết Hà Nội vẫn đông đanh như một cô gái mới lớn, ban đêm trời se lạnh còn ban ngày lại rực lửa như mùa hè. Kiểu thời tiết ấy dường như đã và đang làm quỹ thời gian của những ngày cuối năm càng trở nên gấp gáp, bận rộn hơn ở tất cả các công ty, các phòng ban trong Tập đoàn. Và trong những ngày cuối năm bận rộn với rất nhiều những deadline, lịch họp ấy... BBT Ra Khoi đã rất cố gắng để có cuộc trò chuyện ngắn với anh Vương Văn Tường – Tổng Giám đốc CenInvest để cùng nhìn lại hành trình của CenInvest trong năm 2018.



RK: Nếu được dùng 3 cụm từ để nói về CenInvest của 2018, anh sẽ dùng từ gì?

Anh Vương Văn Tường: Hai từ thôi nhé: TRƯỞNG THÀNH (cười tươi)

RK: Thưa anh, anh đánh giá như thế nào về hoạt động kinh doanh của CenInvest trong năm 2018?

Anh Vương Văn Tường: 2018 là một năm thành công của CenInvest trên mọi phương diện. Đến thời điểm hiện tại, tuy chưa kết thúc năm tài chính, nhưng về cơ bản CenInvest đã đạt và vượt kế hoạch doanh thu và lợi nhuận. Bộ máy tổ chức và đội ngũ nhân sự ngày càng hoàn chỉnh. Trong năm 2018 cũng đánh dấu việc CenInvest hoàn thành việc xây dựng dự án The K-Park, bàn giao và đưa vào sử dụng trước 4 tháng so với tiến độ đã cam kết với khách hàng, bảo đảm tất cả các yếu tố của một dự án có mức giá hợp lý và chất lượng tốt nhất tại Hà Nội.

Thông qua chất lượng sản phẩm nhà ở đã bàn giao, CenInvest đã và đang khẳng định được vị trí là nhà phát triển bất động sản chuyên nghiệp tại Việt Nam. Để phát triển nhanh và mạnh hơn, chắc chắn CenInvest sẽ còn rất nhiều việc phải làm, trong đó việc xây dựng và hoàn thiện đội ngũ nhân sự chất lượng cao để đáp ứng yêu cầu trong các năm tiếp theo là một trong những trọng tâm trong chiến lược phát triển cả về chiều rộng lẫn chiều sâu của CenInvest.



RK: Thưa anh, là đơn vị đầu tư phát triển dự án, CenInvest sẽ kiên định theo đuổi mục tiêu, triết lý kinh doanh gì?

Anh Vương Văn Tường: CenInvest kiên định mục tiêu phát triển các dự án bất động sản mà ở đó nhu cầu của khách hàng là trung tâm. Vì vậy, chúng tôi sẽ theo đuổi các dự án có nhu cầu nhà ở thật, chất lượng tốt và giá bán hợp lý.

RK: Khác với các chủ đầu tư khác, mỗi năm CenInvest thường chỉ tập trung đầu tư, phát triển từ 1 đến 3 dự án. Đây có phải là chiến lược phát triển kinh doanh của CenInvest?

Anh Vương Văn Tường: Như đã nói ở trên, CenInvest lấy tăng trưởng về chất lượng làm kim chỉ nam, vì vậy, thay vì phát triển nhiều dự án cùng lúc, CenInvest tập trung làm thật tốt các dự án hiện có. Với chiến lược trên, chúng tôi tin tưởng trong tương lai không xa, CenInvest sẽ đủ khả năng tăng trưởng cả chiều sâu và rộng.

RK: Được biết, tới thời điểm hiện tại, tất cả các dự án do CenInvest đầu tư và triển khai xây dựng đều rất thành công. Vậy đâu là bí quyết thành công của CenInvest?

Anh Vương Văn Tường: Với CenInvest, bí quyết thành công là sự tận tâm, chỉn chu và cầu toàn trong từng khâu của dự án, từ pháp lý, thiết kế, thi công đến dịch vụ quản lý vận hành sau bàn giao để tạo sự hài lòng của khách hàng.

Tôi tin rằng, với sự chân thành và cầu thị CenInvest không chỉ là đơn vị phát triển BDS chuyên nghiệp mà còn là CĐT uy tín, được cộng đồng cư dân tin tưởng "đi dân nhớ - ở dân thương".

RK: Thưa anh, vì sao CenInvest thường mua những dự án cũ để phát triển và phát triển rất tốt những dự án mà CĐT cũ không làm được?

Anh Vương Văn Tường: CenInvest chọn cách mua lại các dự án đã cơ bản hoàn thiện thủ tục về pháp lý để đầu tư hoặc các dự án mà các chủ đầu tư khác đang thực hiện dở dang, không có khả năng triển khai tiếp vì 2 lý do.

Thứ nhất CenInvest tự tin vào năng lực triển khai nhanh các dự án này, rút ngắn và giảm thiểu tối đa rủi ro trong giai đoạn chuẩn bị đầu tư.

Thứ hai, triển khai theo cách này, CenInvest sẽ tận dụng được mọi lợi thế của tất cả các đơn vị

thành viên trong Tập đoàn: tận dụng được đội ngũ phân phối bất động sản hàng đầu Việt Nam và giảm thiểu rủi ro về dòng tiền vốn là điểm yếu nhất trong hoạt động kinh doanh bất động sản.

RK: Anh có nhận định gì về thị trường đầu tư 2019? CenInvest sẽ chuẩn bị những gì để nắm bắt và đón đầu cơ hội đó?

Anh Vương Văn Tường: Thị trường năm 2019 sẽ khó khăn hơn các năm trước, nhưng nhu cầu chỗ ở của người dân vẫn tăng cao, vì thế phân khúc nhà giá trung bình, chất lượng tốt vẫn có nhiều cơ hội phát triển. Và CenInvest đã chuẩn bị khá kỹ cho kế hoạch kinh doanh năm 2019, trong đó phải kể đến quỹ đất sẵn sàng triển khai xây dựng, bộ máy nhân sự, nguồn vốn. Chúng tôi tin tưởng năm 2019 tiếp tục là một năm thành công của CenInvest.

RK: Anh có thể bật mí một vài thông tin những dự án CenInvest sẽ phát triển trong năm tới? Đâu là phân khúc CenInvest định hướng sẽ tập trung mạnh trong năm 2019?

Anh Vương Văn Tường: Năm 2019, CenInvest sẽ phát triển từ 2-3 dự án tại Hà Nội (bao gồm nhà ở cao tầng và nhà ở thấp tầng) và từ 2-3 dự án tại các tỉnh lân cận. Có thể nói, năm 2019 là năm CenInvest tăng trưởng mạnh mẽ theo chiều rộng. CenInvest vẫn tập trung phát triển bất động sản chất lượng tốt, giá hợp lý và đáp ứng nhu cầu của khách hàng mua nhà để ở.

RK: Thưa anh, anh có thể chia sẻ kế hoạch kinh doanh của CenInvest trong năm tới?

Anh Vương Văn Tường: Năm 2019, CenInvest kì vọng sẽ có tăng trưởng mạnh mẽ về doanh thu và lợi nhuận, tỷ lệ tăng trưởng tối thiểu 30% cho cả hai chỉ tiêu trên.

Xin cảm ơn những chia sẻ hết sức tâm huyết của anh Vương Văn Tường, những con số ấn tượng, những dấu ấn đặc biệt của CenInvest trong năm 2018 chắc chắn sẽ là bàn đạp và tiền đề để CenInvest tiếp tục thành công, bùng nổ trong năm 2019.

An Lê



Lùi lại để tiến xa hơn!

Khởi nghiệp với quy mô khiêm tốn chỉ gần 10 nhân sự ban đầu tại 82 Nguyễn Chí Thanh, TP.Hà Nội vào năm 2008, đến nay CenValue đã trở thành 1 trong 5 công ty thẩm định giá tư nhân uy tín và lớn nhất cả nước.



Đây cũng là doanh nghiệp có mức doanh thu tăng trưởng đều đặn hàng năm trên 10%/năm; Phát hành hàng ngàn chứng thư thẩm định giá. Mạng lưới chi nhánh và văn phòng giao dịch của CenValue phủ khắp các khu vực và cung cấp dịch vụ tới 60 tỉnh thành trong cả nước.

Ngoài việc cung cấp các dịch vụ liên quan đến hoạt động cốt lõi như: Thẩm định giá trị bất động sản; động sản; xác định giá trị doanh nghiệp,... CenValue cũng song song phát triển các mảng: Nghiên cứu thị trường, tư vấn hiệu quả dự án, định giá bán hàng hóa - dịch vụ của doanh nghiệp chuẩn bị gia nhập thị trường mới...

Những nỗ lực của CenValue trong nhiều năm qua đã được ghi nhận qua nhiều danh hiệu cao quý:

Giải thưởng "Đảm bảo chất lượng QAS 2017"; Thương hiệu uy tín Trust Brand 2015; Top 200 doanh nghiệp hoạt động hiệu quả nhất năm 2013; Sao Vàng Đất Việt 2013;... và được UBND thành phố Hà Nội khen thưởng về thành tích tốt trong công tác nộp thuế trong nhiều năm.

Và thành tựu đáng ghi nhận nhất của CenValue đó chính là việc luôn được đối tác tin tưởng; cùng đồng hành trong nhiều năm; được đông đảo khách hàng lựa chọn khi có nhu cầu sử dụng dịch vụ thẩm định giá.

Vậy đâu là bí quyết của Cenvalue? Hãy cùng Ra Khơi 54 gặp gỡ chị Đỗ Thị Thanh Huyền – Phó Tổng giám đốc Công ty cổ phần Thẩm định giá Thé Ký (CenValue) để có thể hiểu hơn về đơn vị này.

Ra Khơi (RK): Chào chị, trong thời gian qua, CenValue đường như hơi lặng lẽ?

Ms. Huyền: Thực ra không phải CenValue lặng lẽ đâu, mà chỉ là chúng tôi đang lùi lại để có thể tiến xa hơn thôi. Lùi lại để nhìn rõ minh hơn, định hướng chuẩn xác hơn mục đích, hướng đi của mình trong giai đoạn mới.

RK: Chị có thể chia sẻ kỹ hơn?

Ms. Huyền: CenValue được thành lập năm 2008 với tầm nhìn trở thành công ty thẩm định giá bất động sản hàng đầu tại Việt Nam. Qua nhiều năm không ngừng nỗ lực phấn đấu, CenValue ngày càng trưởng thành và có chỗ đứng trên thị trường. Tuy nhiên, trước vấn đề thị trường thẩm định giá ngày càng bị cạnh tranh gay gắt, xu hướng ứng dụng công nghệ 4.0 trở nên bức thiết,... CenValue buộc phải chậm lại để nghiên cứu kỹ lại thị trường, đánh giá lại tình hình hoạt động, cũng như đưa giải pháp cho kế hoạch kinh doanh mới theo hướng ứng dụng công nghệ.

RK: Vậy CenValue đã chuẩn bị những gì cho "Cuộc tiến công mới"?

Ms. Huyền: CenValue luôn đi song hành cùng tốc độ mở rộng và phát triển của Tập đoàn. CenValue đã mở rộng hệ thống các chi nhánh, văn phòng đại diện tại Hà Nội, TP.HCM, Tây Nguyên, Nha Trang, Cần Thơ, Quảng Ninh, Hải Phòng, Bắc Ninh...

CenValue cũng sớm định hướng việc phát triển sâu hơn vào

mảng định giá bất động sản; động sản;... với các đối tác chiến lược như: Cenland, Ngân hàng Vietcombank, BIDV, Vietinbank, Agribank, Maritimebank, ShinhanBank, Public Bank, OceanBank, VIB...

Bên cạnh đó, công ty cũng tìm kiếm liên kết với các đối tác lớn, làm thầu phụ cho các dự án thẩm định giá có tính chất phức tạp như: CBRE, Savills, Công ty TNHH mua bán nợ Việt Nam, Tổng công ty Đầu tư và kinh doanh vốn nhà nước (SCIC)...

Việc nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ cho nhân sự của công ty cũng được CenValue chú trọng. Tháng 6 vừa qua, CenValue cũng đã hợp tác với nhiều chuyên gia, giảng viên có tiếng trong lĩnh vực thẩm định giá, tài chính,... để lên các chuyên đề đào tạo, nâng cao nghiệp vụ cho tất cả anh chị em.

Bước vào quý IV/2018, CenValue đặt mảng định giá bất động sản làm nòng cốt, từ đó tái định vị thương hiệu thẩm định giá CenValue với dịch vụ cao và khác biệt, ứng dụng công nghệ hiện đại trong nhiều hạng mục, tiết kiệm tối đa chi phí cho khách hàng.

RK: "Cuộc tiến công mới" chắc chắn sẽ không thiếu điểm nhấn về văn hóa tinh thần?

Ms. Huyền: Chắc chắn là như vậy! Tập thể CenValue luôn tâm niệm đó là: Làm hết sức – Chơi hết mình và luôn luôn vận dụng hết 100% công lực. Khi làm việc, họ sẽ nghiêm túc không đâu bằng, nhưng khi vui chơi thì cũng sẽ hết mình cho mọi cuộc vui.

Bởi vậy, dù bận rộn đến đâu, anh chị em CenValue cũng hướng ứng và tham gia tích cực mọi hoạt động văn hóa – thể thao của tập đoàn. Ngoài ra, CenValue cũng tự xây dựng nhiều chương trình picnic, team building,... để có thể có thời gian chia sẻ và gắn kết với nhau hơn. Chúng tôi hiểu rằng chỉ khi đoàn kết thì bánh xe CenValue mới lăn đều và lăn đúng điểm cần hướng đến.

Cảm ơn chị với những chia sẻ rất tâm huyết vừa rồi. Chúc chị và tập thể CenValue sẽ gặt hái được nhiều thành công hơn nữa trong thời gian tới.

Đậu Đen



HATAY MILLENNIUM

“Kết nối những ước mơ”

Hatay Millennium (Tòa tháp Thiên Niên Kỷ) lấy cảm hứng thiết kế từ ngành dệt lụa truyền thống với các thanh ngang dọc đan nhau như những sợi vải dệt tạo nên Tòa tháp mềm mại bên dòng sông Nhuệ hiền hòa, nơi nuôi dưỡng và khơi nguồn mạch khí thịnh vượng cho cư dân.

Tổng quan

Tên dự án: Hatay Millennium

Vị trí

Tọa lạc tại vị trí trung tâm của quận Hà Đông, Hatay Millennium sở hữu 2 mặt tiền lớn, nằm trên đường Quang Trung và Chu Văn An, tuyến đường huyết mạch kết nối, giao thương kinh tế, văn hóa cửa ngõ phía Tây với khu vực nội đô và các tỉnh thành khác.

Thiết kế

Dự án được thiết kế bởi công ty danh tiếng Bruce Henderson Architects (Úc), mang phong cách châu Âu, hiện đại, chú trọng đến công năng sử dụng nhưng vẫn đề cao giá trị thẩm mỹ cho người dùng. Gần 700 căn hộ Hatay Millennium được thiết kế thông minh, diện tích hợp lý từ 45m² – 90m² với từ 1 đến 3 phòng ngủ, mang đến một không gian sống xứng tầm đẳng cấp. Mọi chi tiết trong căn hộ đều được chủ đầu tư tính toán, chăm chút tỉ mỉ, tất cả hệ thống cửa kính trong căn hộ đều được cách âm, cách nhiệt, hệ thống 2 đầu chữa cháy đảm bảo an ninh, an toàn tuyệt đối cho cư dân.

Tiện ích

Hatay Millennium có hệ thống dịch vụ tiện ích đẳng cấp từ giặt là, chăm sóc sức khỏe, gym, spa, bơi lội đến trung tâm mua sắm, khu vui chơi ngoài trời. Đặc biệt, trên tầng 17 của tòa nhà là hệ thống vườn treo trên không gắn liền với không gian nghệ thuật, nơi cư dân có thể thư thái dạo bộ tận hưởng không khí xanh, trong lành, nơi con trẻ thỏa sức vui đùa mà không phải lo lắng về vấn đề an ninh, an toàn.

An Lê



**ne18 | 1 BƯỚC
TỚI PHỐ
1 TỶ CÓ NHÀ**

Thanh toán

30% GTCH

NHẬN NHÀ Ở NGAY

Hỗ trợ

0% trong 24 THÁNG

TRẢ KHÔI SỐ 54



**GIÁ CHỈ TỪ
2.3 TỶ
CĂN 2PN**

SẮP MỞ BÁN TÒA HR2 ECO GREEN SAIGON

- 👉 VỊ TRÍ TRUNG TÂM QUẬN 7
- 👉 BÀN GIAO NỘI THẤT ĐẲNG CẤP QUỐC TẾ
- 👉 THANH TOÁN 10% KÝ NGAY HĐMB

Được phân phối chính thức bởi



20 RA KHÓI SỐ 54

KHÁM PHÁ

“Loyal Soldiers” và đặc quyền vào dịp cuối năm cho những “cư dân kỳ cựu” của nhà Cen!



Bạn đã làm việc ở Cen được mấy năm rồi? 3 năm, 5 năm, 10 năm, 16 năm,... hay dưới 1 năm. Dù câu trả lời của bạn là gì đi chăng nữa, bạn cũng nên biết những đặc quyền vào dịp cuối năm cho hội “cư dân kỳ cựu”.

Sau 16 năm hình thành và phát triển, CenGroup có hơn 120.000 khách hàng thân thiết; hơn 2.000 nhân viên chính thức; hàng ngàn cộng tác viên; hàng chục công ty thành viên, cùng các chi nhánh, văn phòng trên toàn quốc.

Trong 16 năm qua, CenGroup đã liên tục chuyển mình, tăng trưởng và phát triển để thay đổi, thích ứng với thị trường để phấn đấu trở thành đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực BDS. Cùng chung tay đưa khát vọng đó thành hiện thực là những người lãnh đạo tận tâm cùng đội ngũ CBNV đầy nhiệt huyết, đam mê và khát khao cống hiến cho sự phát triển của công ty. CenGroup tự hào khi có những đồng đội đã cùng gắn bó nhiều năm, cống hiến không kể ngày đêm ở mọi vị trí công việc, mọi khoảng cách địa lý.

Tháng 12, năm 2018, tại nhà Cen nhân viên có thâm niên làm việc từ 3 năm đến trên 10 năm chiếm phần lớn. Họ yêu và cống hiến hết mình cho “ngôi nhà thứ 2” mang tên CenGroup. Và những nhân viên gắn bó lâu năm, trung thành với Cen, cùng Cen trải qua thăng trầm, những lúc khó khăn, những ngày rực rỡ... Và với những “cư dân kỳ cựu” người nhà Cen tự hào gọi tên “Loyal Soldiers”.



Nếu bạn gắn bó với Cen một khoảng thời gian, bạn sẽ thấy hội “cư dân kỳ cựu” của nhà Cen sẽ có những đặc quyền “không dụng hàng” ở bất kỳ đâu - Nguyễn Hữu Tú, Marketing RSM.



“Đối với cá nhân tôi, Loyal Soldiers là nơi mỗi thành viên được lắng nghe, được thấu hiểu, được ghi nhận những quãng thời gian làm việc tại Cen” - Nguyễn Phương Thảo, thiết kế RSM.

Khi thời khắc của năm cũ sắp qua đi và chuẩn bị chào đón năm mới đầy hứa hẹn, người nhà Cen lại quây quần bên bữa tiệc đầm ấm, rực rỡ và tự hào! Nơi mỗi Cenner trở thành chủ nhân của bữa tiệc. Nơi những gắn bó và cống hiến của bạn được nhìn nhận. Một bữa tiệc tri ân, tôn vinh những cá nhân, tập thể đã gắn bó và cống hiến hết mình cho Tập đoàn trong suốt thời gian qua. Người được vinh danh chính là những chiến binh trung thành, những con người nhỏ bé mà tràn đầy nội lực, sức chiến đấu và lòng trung thành với Cen từ những ngày đầu thành lập đến nay.

Tại mỗi chương trình “Loyal Soldiers”, người nhà Cen ta cảm xúc tự hào và hạnh phúc khi những thành viên của CenGroup đang bước trên cùng một con đường. Và con đường ấy 16 năm qua đã có nhiều bước thăng trầm, nhưng với những hướng đi đúng đắn, với sự đồng lòng quyết tâm của những thành viên trong gia đình CenGroup thì Cen đã và đang gặt hái được không ít thành công. Tất cả đã tạo dựng được niềm tin và sự gắn bó lâu dài từ chính đội ngũ nhân viên của mình.



Anh Nguyễn Hồng Sơn, Lái xe CenInvest chia sẻ: “CenGroup cũng giống như gia đình mình vậy. Với vai trò là một Cenner, tôi cảm thấy có trách nhiệm với công ty. Và công ty cũng có những đặc quyền, những phúc lợi cho mỗi Cenner như tôi. Bởi vậy, tôi cảm thấy rất yên tâm và tự hào khi là một thành viên nhỏ trong gia đình CenGroup”.

Chương trình vinh danh những chiến binh trung thành của nhà Cen thể hiện sự quan tâm của Ban lãnh đạo CenGroup. Đồng thời mang đến giá trị tinh thần, tạo động lực mạnh mẽ để nhân viên gắn bó lâu dài hơn. Tất cả sẽ làm nên tinh thần đoàn kết và tạo nên một CenGroup vững mạnh.

Bằng tinh thần đoàn kết, những nỗ lực cống hiến của những chiến binh trung thành. Với định hướng kinh doanh đúng đắn, luôn bám sát từng biến động của thị trường, linh hoạt trong việc đẩy nhanh, đẩy mạnh các hoạt động kinh doanh mới, CenGroup sẽ tiếp tục có những đổi mới. CenGroup sẽ bước những bước đi chắc chắn theo chiến lược đã vạch ra, tạo nên một thương hiệu CenGroup thành công - bền vững.

An Hà

Noel ở thành phố 3 không!

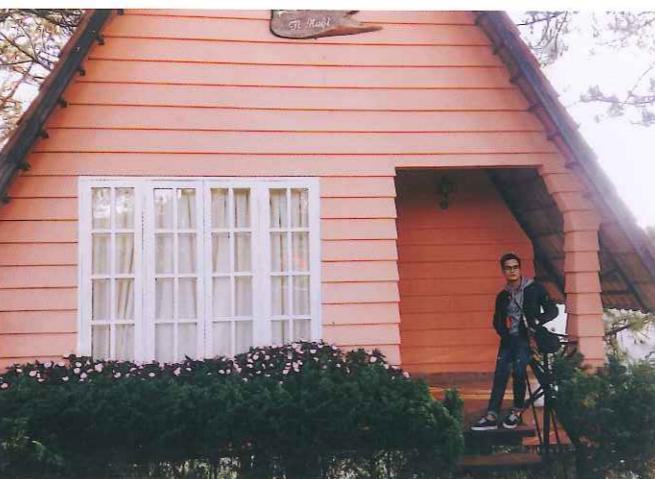
Những ngày Giáng Sinh ở Việt Nam lạ kỳ thay là thời điểm trời bắt đầu lập đông, những cơn gió heo may nhẹ nhè thoảng khẽ vào da khiến tay đầm lỏng tay yếu mềm rung rinh thẳng đứng. Phải rồi, một mùa đông nữa lại đến và một mùa Giáng Sinh an lành đang hiện hữu. Thời tiết này làm tôi nhớ đến những ngày Giáng Sinh an lành ở Đà Lạt mờ sương.

Mùa Giáng Sinh lại về trong náo nức muôn nơi. Người lớn bận bù đầu, mong kết thúc những công việc cuối năm, hoặc tất bật, lo sắm sửa cho gia đình. Trẻ con nôn nóng, thấp thỏm mong đợi quà của già Santa dẫu đó chỉ là câu chuyện huyền hoặc của những bậc phụ huynh hòng an ủi những đứa con thơ trẻ. Còn những cô cậu tuổi độ đôi mươi như tôi lại bình lặng nhưng trong lòng lại đang rục rịch một chuyến đi xa.

Tôi vốn chẳng sinh ra và lớn lên với phong tục mừng ngày ra đời của Thiên Chúa - một trong những lễ lớn nhất hành tinh. Tuy không phải người theo đạo và không đi nhà thờ, nhưng tôi vẫn thích Giáng Sinh, chỉ đơn giản vì cái không khí nhộn nhịp lúc chờ đón nó, những cây thông xanh và sự đoàn tụ. Trong cái không khí nhộn nhịp của tiết trời Noel ấy, tôi không là ngoại lệ khi để bản thân hòa theo những tâm trạng nô nức phấn khởi ngoài kia, là một phần trong niềm vui lễ hội. Ấy thế, khi dường như đã hoàn tất sự hoà nhập cộng đồng, tôi thích cho mình một địa điểm chu du, một nơi an yên sau cả một năm trời hoạt động – dù ít hay nhiều. Và, cũng là cách để tôi khám phá bản thân mình với những vùng trời và miền đất mới, phong cảnh những

miền xa xôi. Tôi quyết định xách balo lên và đi, rời xa Hà Nội và chạy đến vùng trời Đà Lạt mộng mơ – nơi những đoá cầm tú cầu đang kỳ nở rộ, nơi có hồ Hồ Xuân Hương như trái tim của thành phố - kiêu hãnh nhưng đầy chất thơ.

Khi máy bay cất cánh cũng là lúc tôi bắt đầu rời xa cái huyên náo của phố xá thị thành. Trên cao, những tầng mây lơ lửng tôi bắt gặp qua khung cửa máy bay đang lững lờ trôi, bỏ lại đằng sau là ánh nhìn của chàng thanh niên lòng đầy nhiệt huyết. Tôi đang trên cao vùng trời Hà Nội, và ở dưới tầm mắt, là những đốm đèn sáng li ti đầy màu sắc – Hà Nội sao bỗng nhiên bé nhỏ đến lạ lùng. Thức dậy sau những giờ đồng hồ nghỉ giấc trên máy bay, trước mắt tôi là khung cảnh của Đà Lạt – vùng đất mà trước giờ tôi chỉ có dịp khám phá qua ảnh và internet. Một màu xanh bát ngát của cây cối, một bầu khí hậu trong lành đến khó tả. Đà Lạt đẹp ngay từ cái nhìn đầu tiên, từ sự khởi đầu – buổi sớm tĩnh mịch bắt đầu ngày mới.



CĂN PHÒNG TỈ MUỘI

Rảo bước trên những cung đường uốn lượn của thành phố mộng mơ, những dải hoa rừng đua nhau khoe sắc và căng mình đầy sức sống. Hai bên đường tôi đi chẳng khác nào cung đường dẫn lối tới một rừng hoa diễm lệ - đẹp đẽ nao lòng! Tôi đã đặt phòng nghỉ từ trước, và đây rồi, căn homestay nhỏ nhắn hiện lên trước mắt tôi. Cùng với thanh sắc của Đà Lạt, âm vang của những bản nhạc Giáng Sinh cũng vang vọng đâu đây khiến cái không khí Noel vẫn gần gũi và thân thuộc, dù tôi hiện chẳng ở quê nhà. Gia chủ cũng tinh tế lắm, khi không quên đặt nguyên một cây thông thật trước cửa căn homestay. Cây thông cao chừng gần 2 mét, vừa trọn một cái ôm, được cầu kỳ trang trí với những dải kim tuyến đầy sắc màu, những đôi chuông vàng hay những quả đỗ tượng trưng cho sự may mắn, bình an. Trên đỉnh là một ngôi sao thăng lợi. Tất cả tạo cho tôi một cảm nhận về sự nhiệt thành và cầu kỳ của con người nơi đây. Đặt balo và hành lý ngắn nắp một góc, tôi vội vàng thay đồ đặc và chạy đi khám phá căn phòng của mình. Căn phòng mang tên "Tỉ Muội"

nằm trên Thung lũng Tình yêu. Cái tên nghe mới đáng yêu làm sao. Nhưng đáng yêu thôi chưa đủ, phòng Tỉ Muội còn đẹp đẽ cả từ nội thất lẫn những vùng cảnh quan xung quanh. Căn phòng được bài trí gọn gàng với tone trắng và nâu là chủ đạo, giường đơn ngăn nắp với chăn và gối trắng tinh, mềm mịn. Cái bàn nhỏ đặt gần tivi được bày biện đầy đủ những nhu yếu phẩm cần thiết nhất cho một người mới từ phương xa tới, trong số đó, tôi để ý được tập bản đồ thành phố. Nhưng, để đá lát nữa hãy dùng. Từ cửa sổ căn phòng tôi phóng tầm mắt ra xa, hiện ngay trước đó là cả một vùng trời rộng lớn. Cây thông nhỏ, cây thông to, thưa thớt trên những dải sườn núi nhấp nhô đua nhau uốn lượn.



Phía trước của căn nhà Tỉ Muội có lẽ mới là điểm đặc biệt níu giữ chân tôi trước khi chạy ngay ra trung tâm thành phố. Một vườn hoa cầm tú cầu cầu xếp thành hàng lối, những khóm hoa mà chỉ ở Đà Lạt mới có trải dài lối đi dát đá uốn lượn. Tôi chẳng là người sành về hoa để nhận biết hết hoa ở đây, nhưng cũng kịp nhận ra một cây hoa giấy ôm trọn hai cánh cổng vào homestay.

Hồ Hồ Xuân Hương - trái tim của Đà Lạt

Đến với Đà Lạt mà không dạo bước quanh hồ Hồ Xuân Hương thì có lẽ là điều thiếu sót lớn nhất. Hồ Hồ Xuân Hương được coi là một biểu tượng của Đà Lạt nằm tại trung tâm thành phố và có hình lưỡi liềm vô cùng đặc biệt.

Sé thật tuyệt nếu được đứng ở đây và hít hà không khí trong lành thoang thoảng hương nhẹ nhẹ của thành phố ngàn hoa. Buổi sáng sớm và tối luôn tấp nập du khách đi dạo quanh hồ. Đẹp vút ra giữa hồ Hồ Xuân Hương, hay ngồi nhâm nhi tách café ấm nóng là những điều an yên nhất khi ở đây.



Đà Lạt vào thời điểm này cũng như bao thành phố khác, sắc đỏ của những cây trạng nguyên, sắc xanh của cây thông Noel. Trong không gian Giáng Sinh tấp nập, tôi chọn ngồi thư mình vào một cửa hàng bánh, nhâm nhi tách trà nóng và ngắm dòng người mua sắm tấp nập tại chợ trung tâm thành phố. Nhà hàng nơi tôi ngồi đang vang reo ca khúc huyền thoại mỗi mùa Giáng Sinh – Ringle Bell, trước mắt tôi là những sợi kim tuyến óng ánh, những cây thông... Tất cả tạo nên một khung cảnh huyền náo bất ngờ ở thành phố 3 không này: không đèn giao thông, không xích lô, và không điều hoà.

Trần Ban

Quý IV/2018, RSM có gì đặc biệt?

Điều đặc biệt nhất của RSM đó chính là sự phát triển của rất nhiều phòng ban mới. Với việc mở rộng các phòng, đón thêm nhiều nhân sự mới, RSM được kỳ vọng sẽ tiếp tục là đơn vị dẫn đầu trong lĩnh vực truyền thông bất động sản. Hãy cùng BBT Ra Khơi khám phá các phòng ban mới của RSM đang hoạt động như thế nào nhé!

PHÒNG SOCIAL MEDIA

Một phòng hoàn toàn mới, và những chiến binh của Social Media cũng rất trẻ trung. Rất nhiều câu hỏi đặt ra, Social Media là gì, và nhiệm vụ của nhân sự Social Media?

Theo định nghĩa trên sách vở, Social Media (Truyền thông mạng xã hội) là một môi trường truyền thông mới dựa trên nền tảng các dịch vụ web 2.0 (Blog, News/PR, Video, Social Network ...) Thông qua các kênh Social Media, mọi người có thể trao đổi ý kiến, thảo luận, gửi thông tin, hình ảnh, video cho nhau một cách nhanh chóng và dễ dàng. Đây là hình thức Marketing hoàn toàn miễn phí nhưng hiệu quả mang lại rất cao.

Vậy công việc của người "Social Media" thế nào?

Hãy khoan nói về công việc hàng ngày của họ, hãy xem họ nói gì khi gia nhập gia đình RSM nhé!



LÊ THỊ GIANG:

RSM là một môi trường rất thú vị, không quá cứng nhắc nhưng cũng không được thả mình "lạc trôi" như một số công ty start-up. Ngoài việc cần phải thực hiện mọi thứ theo quy định, thì mình thấy mọi người rất hòa đồng, các sếp cũng rất gần gũi với nhân viên. Mình mong muốn vừa có thể áp dụng hết những kỹ năng và kiến thức mà bản thân đang có vào công việc để có được kết quả tốt, vừa có thể học hỏi thêm từ những đồng nghiệp và cấp trên để hoàn thiện bản thân tốt hơn, từ đó đóng góp được cho công việc nhiều hơn. Dự định trong tương lai của mình là sẽ cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ được giao, học hỏi nhiều hơn để có thể trở thành Leader trong mảng Social Media.



TRẦN TÙNG TÂM:

Sau một tháng làm việc tại RSM, 3 điều mình rất ấn tượng trong công ty.

1. Nhanh: Làm việc gì cũng nhanh, cũng gấp và mọi thứ được quyết chỉ trong 1 nốt nhạc. Sáng tìm KOLs, chiều đã kí hợp đồng và tối lên bài luôn. Hai tuần đầu tiên vào với 2 dự án, khi ngẩng mặt lên mình cảm giác như vừa trải qua trận cuồng phong :))
2. Chuyên thường, phạt: Hic hic, tính đến thời điểm này mình suýt bị phạt 2 lần và đã rút ra những kinh nghiệm sâu sắc. Mình phải thay đổi khá nhiều thói quen như: Thay vì mặc free style thì cần phải ăn mặc chỉnh chu phù hợp với môi trường công sở; không để mặt mộc mà chịu khó makeup trước khi tới công ty. Mọi thứ cũng dần dần khớp theo quy đạo rồi, không còn nhiều bỡ ngỡ nữa.
3. Cơ hội: Social Media là bộ phận hoàn toàn mới, nên cơ hội để phát triển sức sáng tạo và cống hiến sẽ nhiều. Đây chính là yếu tố khiến mình thích công việc này, vì với một trường làm truyền thông – marketing thì cơ hội để phát triển sức sáng tạo cũng chính là cơ hội để trưởng thành và sống với nghề. Và mình mong muốn việc xây dựng được hệ thống social media phát triển sẽ hỗ trợ được hiệu quả cho các dự án cũng như công việc của công ty.

PHÒNG SẢN XUẤT

Để đáp ứng nhu cầu phát triển của công ty, phòng sản xuất sẽ chịu trách nhiệm cho "ra lò" những video, TVC, viral... để phục vụ cho việc quảng bá hình ảnh công ty, dự án. Trong thời gian tới, phòng sản xuất sẽ được đầu tư rất mạnh với trường quay riêng, hệ thống thiết bị "cực hiện đại" để đáp ứng về chất lượng hình ảnh. Đây được xem là bước ngoặt lớn của RSM trong việc kiện toàn cung cấp các dịch vụ. Hiện đội ngũ nhân sự của phòng sản xuất đang được bổ sung, dưới sự chỉ đạo của anh Ngân (voi).

Thu Thủy



BIỆT ĐỘI SIÊU ANH HÙNG

S9

Làm việc với 300% sức lực, doanh số khủng, dao động từ 15 – 30 tỉ đồng/ tháng, thậm chí có những tháng đã vượt mốc 30; ở đâu có mặt các chiến binh S9, 90 – 100% giờ hàng ở đó sẽ được giải quyết. Điều gì làm nên "tâm bão" tại S9? Hãy cùng BBT Ra Khơi phỏng vấn nhanh "Biệt đội siêu anh hùng" S9 nhé!

Tinh thần làm việc máu lửa, đồng sức đồng lòng từ trên xuống dưới, từ cấp quản lý tới nhân viên kinh doanh từng team là cảm nhận đầu tiên của Ban biên tập khi làm việc với đội quân S9. Mặc dù ở S9, mỗi team có một phong cách riêng, một cá tính riêng nhưng tất cả lại hoạt động trơn tru giống như những mắt xích trong một dây chuyền sản xuất công nghệ. Chỉ cần một thông điệp được phát đi từ cấp quản lý, tất cả các bộ phận đều đồng loạt triển khai, đồng lòng như một với niềm tin quyết thắng lên tới 100%.

Sức mạnh không chỉ đến từ sự đoàn kết mà còn có nguồn gốc từ văn hóa rất đặc biệt ở S9: "**văn hóa của sự chia sẻ**". Những người đi trước luôn dịu dắt, hỗ trợ người đến sau. Ở S9, các lớp mầm ẩy bao giờ cũng được đào tạo, hướng dẫn tỉ mỉ, được hỗ trợ tận tình để cứng cáp và trưởng thành hơn. Vì thế ở S9, doanh thu không chỉ tập trung vào các super-sale mà các thành viên mới cũng sẽ có doanh số chỉ sau khoảng 1,2 tháng vào S9. Đó chính là lý do ở S9, ai cũng có cơ hội để trở thành các siêu anh hùng với con số khủng!





MS.NGUYỄN THỊ THÙY LINH

- CƠ TRƯỞNG IRIS TEAM:

Mục tiêu tháng 11 này của team là 5 tỷ, tất cả anh em sẽ nỗ lực hết sức để bứt phá và hoàn thành mục tiêu đặt ra. Thành công của team chính là sự đồng lòng và khi bạn đã nambi trong biệt đội siêu anh hùng, bạn kiên trì thì chắc chắn bạn sẽ có cơ hội để trở thành siêu anh hùng. Team cũng kỳ vọng từ nay đến Tết Anh Chị Em trong team sẽ cùng nắm tay nhau lên nhận giải thưởng cao quý của nhà Cen và nhận Cup siêu anh hùng của S9.



MS. PHẠM PHƯƠNG THẢO

- CƠ TRƯỞNG IRON TEAM:

Tháng 10 - Iron team có doanh số cao kỉ lục gần 6 tỉ đồng, với tổng số 32 giao dịch. Bí quyết tạo nên thành công của team là: Tốc độ, quyết liệt và tập trung với chiến lược đã được đề ra. Mục tiêu của team sẽ tiếp tục tạo ra đột phá về doanh số, 100% anh em Iron team sẽ đều mang tiền tỷ về ăn Tết.



MS. PHƯƠNG HOA - IRON TEAM:

Khi được chứng kiến anh, chị đi trước đang hừng hực khí thế ở tất cả các dự án, em áp lực nhiều lắm. Nhưng chính điều này cũng tạo động lực mỗi ngày để em phải cố gắng 100% năng lực để bán hàng. Em thấy thật hạnh phúc khi được làm việc tại S9 - môi trường cực kỳ trẻ trung, năng động, mọi người thân thiện, hòa đồng, luôn luôn giúp đỡ lẫn nhau trong công việc.



MS. NHÂM

- NHÂN VIÊN KINH DOANH CỦA TEAM
LƯƠNG PGS:

Cảm nhận của em khi bước chân vào làm việc tại S9 là em cảm thấy rất CHOÁNG. Choáng bởi phong cách làm việc tại đây rất kỉ luật và chuyên nghiệp. Choáng bởi có quá nhiều kiến thức mới mà 1 nhân viên kinh doanh BDS cần phải hiểu. Choáng khi thấy thông báo chốt deal từ các anh chị trong nhóm "Hội thanh niên cưng S9". Thực sự, nhìn mọi người chốt rất Phê. Cảm giác đấy vừa thôi thúc em phải học hỏi thật nhanh và thật may mắn em đã luôn nhận được sự hỗ trợ và giúp đỡ của cả team.



MS.PHAN THỊ NGỌC LAN
- CƠ TRƯỞNG ATHENA:

Athena hiện có 16 nhân sự và tổng giao dịch trong tháng 10 của team là 23 giao dịch, trong đó có 13 giao dịch shophouse, liền kề có giá trị từ 6 tỷ đến 16 tỷ. Nói về thành quả này, bản thân tôi tự nhận thấy mình không phải là siêu anh hùng mà là đại diện của 1 tập thể đoàn kết - Athena team. Chính tinh thần đoàn kết của tập thể, sự dẫn dắt của người đứng đầu siêu thị Ms. Dung đã giúp team tạo ra những con số kỉ lục mà trước đó chúng tôi chưa từng nghĩ có thể đạt được. Mục tiêu của team đến Tết âm lịch sẽ đạt doanh số tối thiểu 3 tỷ, thu nhập mỗi tháng tối thiểu 150 triệu đồng/nhân viên.

An Lê

CEN's OPEN

Sales nhà Cen

không những giỏi bán hàng MÀ VIẾT QUẢNG CÁO CỰC HAY!

Phản ứng chúng ta đều nghĩ, sales chỉ cần các "kỹ năng bán hàng" tốt còn việc viết quảng cáo đã có đội Content hay Marketing lo. Thế nhưng, tại nhà Cen, sales cực đa tài. Họ không những bán hàng tốt mà viết quảng cáo cũng cực hay.

hơn 300 NVKD tham gia. Với hơn 300 bài dự thi "cực chất", người nhà Cen đã có cái nhìn khác về sales - họ cực đa tài. Và để có được kết quả xứng đáng nhất, Ban tổ chức của 2 cuộc thi đã phải "cân não", "bàn đà, tính lại".

Các cuộc thi viết content hay dành cho sales đã giúp chúng ta nhìn thấy một thế hệ sales trẻ thực sự chất lượng với khả năng sáng tạo, kiên trì và tinh thông thị trường. Họ đã dùng "ngòi bút" của mình để lan tỏa tình yêu dự án và thu hút, thuyết phục khách hàng.

"Tại các cuộc thi viết content cho sales, chúng tôi cảm thấy mình vừa được trải qua một khóa đào tạo về marketing và truyền thông,... góp phần nâng cao những kỹ năng cần thiết cho sales" – một trong những NVKD tham gia cuộc thi "Viết quảng cáo hay – tặng ngay 10 triệu" chia sẻ.

Quả thực, đến với 2 cuộc thi viết content, sales nhà Cen đã chứng minh những kỹ năng thực tài của mình. Ngoài ra, sales còn nhận được những phần thưởng lớn với tổng giá trị lên đến gần 50 triệu đồng.



XIN CHÚC MỪNG NHỮNG NHÂN VIÊN KINH DOANH XUẤT SẮC

ĐÃ TRỞ THÀNH NHỮNG "NGƯỜI ẢNH HƯỞNG" CÙNG GAMUDA GARDENS

	TÊN	CHỨC VỤ	GIẢI THƯỞNG
GIẢI NHẤT	HIỀN HOA HỒNG	NVKD	10 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	LÊ HUY HÀ	NVKD	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN QUỐC HUY	NVKD	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	GIÁP THỊ LIÊN	NVKD	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN THỊ HIỀN	NVKD	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN THỊ SINH	NVKD	1 TRIỆU

27 RA KHÓI SỐ 54

	TÊN	MSNV	ĐƠN VỊ	LIKE	COMMENT	SHARE	GIẢI THƯỞNG
GIẢI NHẤT	TRẦN KHẮC TRỌNG	MS008965	S9	10000	8	12	5 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	LÊ HUY HÀ	MS010235	S7	702	135	281	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN QUỐC HUY	MS010562	S6	1700	13	56	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	GIÁP THỊ LIÊN		S6	701	17	47	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN THỊ HIỀN	MS012268	S7	25	3	128	1 TRIỆU
ĐỘNG GIẢI NHÌ	NGUYỄN THỊ SINH	MS012153	S7	24	12	27	1 TRIỆU

26 RA KHÓI SỐ 54

Một năm qua của bạn như thế nào?



Một năm nữa đã sắp khép lại, hãy dành một chút thời gian để nhìn lại xem, năm qua bạn đã thực hiện được bao nhiêu % mục tiêu đề ra từ đầu năm?

Đã có một năm hạnh phúc không và bạn đã trưởng thành qua những thử thách như thế nào?

Cùng xem, người nhà CEN đã có một năm 2018 như thế nào nhé!



PHẠM THỊ THỂ HẰNG-CHUYÊN VIÊN TUYỂN DỤNG

Mặc dù gia nhập Cen chưa lâu nhưng môi trường làm việc tại đây đã mang đến cho mình rất nhiều kinh nghiệm bổ ích. Trong khoảng thời gian này, công ty đang có kế hoạch tuyển dụng nhân sự lớn, thế nên mình và cả team đều bận rộn với lịch trình tìm kiếm, phỏng vấn ứng viên. Bước sang năm mới, mình vẫn tiếp tục hoàn thành những mục tiêu công ty đề ra, đồng thời trau dồi thêm kiến thức chuyên môn để ngày càng hoàn thiện bản thân. Hi vọng 2019 sẽ một năm làm việc đầy nhiệt huyết của mình tại nhà Cen.



NGUYỄN THỊ KIM THI-CHUYÊN VIÊN HÀNH CHÍNH

Thẩm thoát đã hơn một năm kể từ ngày mình bước vào nhà Cen. Mới ngày nào còn là cô sinh viên mới ra trường, giờ đây mình đã trở thành chuyên viên hành chính. Khi mới trở thành thành viên Ban Kiểm soát chất lượng dịch vụ, mình đã nhận được cảnh báo trước về việc mọi người sẽ khó chịu với mình, vì tính chất công việc là phạt nhiều hơn thưởng. Những khi đi thu phạt, mình luôn tự nhủ: "Mình không làm gì sai, mình đang làm đúng công việc phải làm là giúp mọi người chấp hành đúng quy định công ty. Nếu làm không tốt thì sẽ có người khác làm tốt thay mình (hay nói cách khác là bị sa thải)". Nhờ đó, mình có thêm động lực để đổi diện với những ánh mắt "ai oán" khi nhìn thấy mình. Và mình sẽ tiếp tục phấn đấu, ngày nào còn làm tại Cen thì làm hết mình ngày đó.



HOÀNG VĂN QUÂN-NHÂN VIÊN KINH DOANH

Một năm trôi qua, mình đã đạt được những thành quả nhỏ nhoà là được trải nghiệm nhiều môi trường làm việc khác nhau, học hỏi thêm kiến thức cũng như tích góp được một khoản tài chính. Nhưng đây cũng là một năm mình gặp rất nhiều khó khăn và hạn chế khiến bản thân chưa thể bứt phá và đạt được kết quả như mong muốn trong công việc. Đặc biệt là căn bệnh kinh niên "chanye" khiến mình thiếu quyết đoán và đánh mất nhiều cơ hội. Thế nên, mình quyết tâm phục thù cho năm sau: kiên trì và táo bạo hơn, khắc phục nhược điểm của bản thân để tạo nên một năm 2019 thành công mỹ mãn.



NGUYỄN HỒNG DUYÊN-PHÓ PHÒNG HÀNH CHÍNH TẬP ĐOÀN

Năm qua của mình có lẽ là một năm của những niềm vui và hạnh phúc. Trong những niềm vui ấy không thể không nhắc tới Cen - ngôi nhà thứ 2 của mình. Năm qua, có thể coi là năm của sự cống hiến cho công việc, dành cho Cen. Câu chuyện đi sớm về muộn là điều mình đã quen. Nhưng điều quan trọng là mình cảm thấy hài lòng và hạnh phúc với điều ấy khi được dốc lòng với công việc.

Là người phụ trách về hình ảnh và ý thức của anh, chị, em trong Tập đoàn, mình chỉ mong trong năm tới mọi người tiếp tục phát huy những điều tích cực mà mình đang làm và thực hiện nội quy một cách nghiêm chỉnh hơn nữa. Bên cạnh đó, anh chị em hãy tiếp tục ý thức về ngoại hình và sự xuất hiện của bản thân nơi công sở.



NGUYỄN VIỆT VƯƠNG - MENTOR

Mình vào CenGroup từ tháng 8/2015, thành công chưa đến còn thất bại chắc chắn có rồi, nhưng đến giờ sau 3 năm vẫn gắn bó và làm việc ở công ty mình cũng nhận được nhiều lâm. Nhìn lại năm 2018, mục tiêu thu nhập chắc là dang dở rồi nhưng công việc thì mình được công ty tạo điều kiện rất nhiều. Từ một sale bán hàng, mình theo tiếng gọi của "CHỊ SẾP" sang CenHomes bắt đầu làm một công việc khác hơn những điều trước đó mình làm. Đầu tiên là được đi học Lớp Mentor CenHomes - khóa học chuyên nghiệp đầu tiên có 52 người thôi nhé, rồi theo chị gặp gỡ làm việc với chủ đầu tư, training sales, làm truyền thông lên ý tưởng cho sản phẩm, trực tiếp hỗ trợ sales và Sàn liên kết... Làm những công việc có tên và không tên, nhiều lúc gặp khó cũng nản lâm nhưng rồi được các sếp động viên và anh chị đi trước hỗ trợ mình lại tiếp tục tiến lên, không dễ nhận thua đâu (haha).

Hy vọng năm 2019, mình sẽ học được nhiều hơn, thay đổi bản thân và hoàn thành công việc của mình tốt hơn để tiếp tục gắn bó với công ty và đạt kế hoạch 5 năm lần đầu sau khi rời ghế giảng đường Đại học.



NGUYỄN THÁI TRUNG -PHÓ GIÁM ĐỐC CHIẾN LƯỢC RSM

Đam mê và thực tế. Nếu bạn đam mê một điều gì đó bạn sẽ cố gắng hết sức để thực hiện nó, đôi khi đam mê được bắt đầu từ những điều gọi là duyên. Đối với tôi việc tham gia vào CenGroup cũng coi là một cơ duyên, một sự tình cờ. Tôi đến với Cen với một suy nghĩ và định hướng công việc cho mình một cách cụ thể với những gì mình đã từng làm. Tuy nhiên điều đó đã thay đổi một cách rõ ràng khi từng bước từng bước tham gia vào công việc chung của công ty. Tôi thấy rõ sự thay đổi về suy nghĩ, về định hướng trong công việc của mình đã khác ngày một khác so với trước đây...

Phải chăng đó là niềm đam mê mới hay sự chuyển dịch suy nghĩ trên cùng một nền tảng? Tôi không chắc lắm nhưng thực sự đã cảm thấy có động lực, có nhiệt tình khi đón nhận những thử thách này. Động lực này đến từ những con người mà tôi tiếp xúc hàng ngày trong công việc, đến từ những người lãnh đạo thực sự có TÂM, những điều mà tôi khá khó để nhận thấy trong những môi trường làm việc trước đây.



NGUYỄN HỮU TÚ- PHÒNG MARKETING

Năm nay là một năm đi lên của cá nhân Tú và tập thể em RSM, không chỉ xét về phương diện thu nhập mà còn là kinh nghiệm trong việc triển khai các dự án lớn, ví dụ như KOSMO Tây Hồ. Với sự kết hợp chặt chẽ của đội nhóm, KOSMO đã sống dậy trên thị trường và hỗ trợ Sale trong việc hoàn thành KPI bán hàng. Còn nhiều dự án khác của team MKT tiếp tục tỏa sáng như Khai Sơn, Dahlia Homes, vân vân và mây mây...

Hy vọng năm tới sẽ là một năm bùng nổ kể cả số lượng lẫn chất lượng các dự án. Điều cần làm bây giờ đối với Tú chính là hoàn thiện các kỹ năng trong công việc như Đánh giá, Phân tích dự án (4P), Thiết kế File Thuyết trình, Kỹ năng tư vấn, thuyết phục khách hàng. RSM đang dần thay đổi không ngừng để hoàn thiện hơn trong quy trình tiếp cận khách hàng, hy vọng rằng 2019 sẽ là một năm RSM có chỗ đứng và tiếng nói vững chắc hơn trên thị trường!

Think globally, Act locally!



TRẦN THỊ HẠ HOA-NHÂN VIÊN KINH DOANH

Hơn 1 năm làm việc tại Cen, từ một cô bé ít nói, mình trở nên hòa đồng và hoạt bát hơn, quen thêm nhiều anh, chị, em dễ thương. Đồng thời, mình cũng đạt được một chút thành tích trong các dự án và dành dụm được một khoản tiền kha khá. Tuy nhiên, mình vẫn có chút tiếc nuối vì bị rớt một số hợp đồng, khiến mục tiêu trong năm 2018 vẫn chưa được hoàn thành. Dù buồn nhưng mình sẽ xem đó động lực để phấn đấu trong năm 2019. Cụ thể, mình đã đặt ra mục tiêu cho năm mới, cố gắng đạt được nhiều giao dịch để mang về doanh thu cho công ty.

Trần Ban - Lê Như

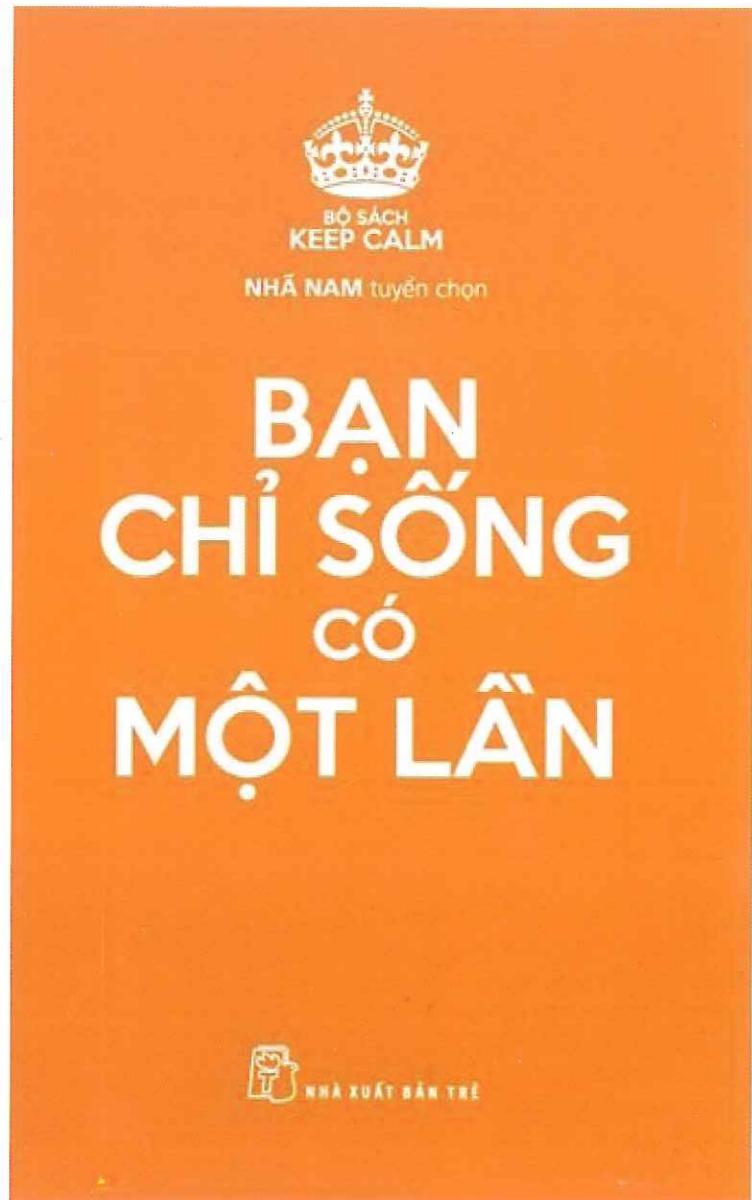
29 RA KHÓI SỐ 54

28 RA KHÓI SỐ 54

“Bạn chỉ sống có một lần”

Thời gian
KHÔNG chờ đợi một ai

Đời người chỉ sống một lần, nên chúng ta cần sống sao cho trọn vẹn và xứng đáng. “Bạn chỉ sống có một lần” tập hợp những câu chuyện, câu nói hay về tinh thần, về cuộc sống. Qua những câu chuyện và câu nói hay đó, độc giả sẽ được truyền cảm hứng, được tiếp thêm sức mạnh, để vui sống và sống cuộc đời có ý nghĩa và trọn vẹn nhất.



BẠN CHỈ SỐNG có MỘT LẦN

Thời gian của bạn có, vì vậy đừng lãng phí để sống cuộc đời của người khác. Đừng bị mắc bẫy bởi giáo điều – đó là sống theo suy nghĩ của người khác. Đừng để ý kiến ồn ào của người khác lấn át tiếng nói nội tâm của bạn và quan trọng nhất, có can đảm để nghe theo trái tim và trực giác của bạn. Bằng cách nào đó, trái tim và trực giác biết bạn thực sự muốn gì. Những thứ khác chỉ là thứ yếu.

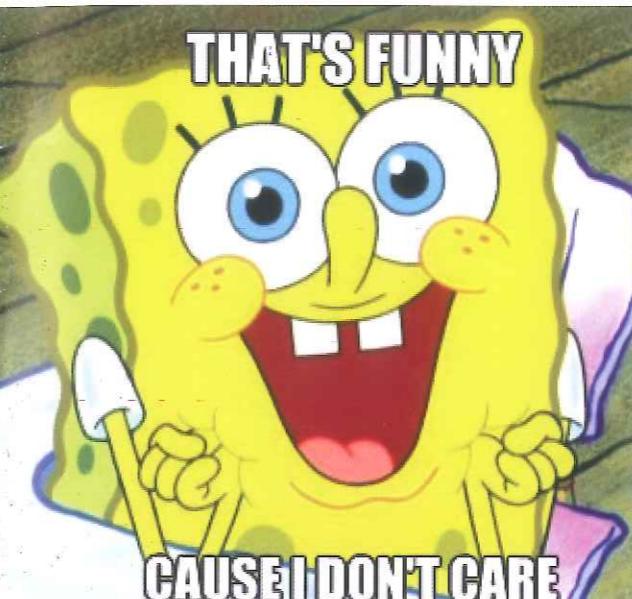
Vì vậy, đừng tức giận quá lâu. Hãy học cách tha thứ. Yêu hết lòng, tận hưởng niềm vui. Sống theo cách bạn muốn, đừng lo lắng rằng người khác không thích bạn, vui với những người thích bạn.

Mỗi ngày, hãy thức dậy với ý nghĩ rằng hôm nay mình thật may mắn thấy ta còn được sống trong cuộc đời này, ta có một cuộc đời quý giá, và tôi sẽ không lãng phí nó. Tôi sẽ dùng toàn bộ năng lượng để phát triển bản thân, trải lòng với mọi người. Tôi sẽ nghĩ tốt về người khác, tôi sẽ không nỗi giận hay nghĩ xấu về người khác, tôi sẽ giúp đỡ người khác hết mình.

Và đó là những lời nhắn nhủ của tác giả cuốn sách tới chúng ta.

“Bạn chỉ sống có một lần” là một tập sách mỏng, nằm trong bộ sách “Keep Calm” với lời văn nhẹ nhàng là tuyển tập những câu chuyện, danh ngôn... hay. Sách nói về hạnh phúc, tình cảm gia đình, bạn bè, những khát vọng... là những thứ ta nên hướng tới bởi “Bạn chỉ sống có một lần”. Đây là một cuốn hạt giống tâm hồn vô cùng giá trị, cuốn sách mà bạn không nên bỏ qua.

Thu Hường



Chúng tôi không quan tâm



Hai nhà quản lý người Mỹ và Việt Nam nói chuyện với nhau:

- Ở Mỹ, công nhân làm được mỗi tháng khoảng 1500\$ nhưng chỉ cần chi 500\$ là bảo đảm cuộc sống
- Trời, vậy họ làm gì với số tiền còn lại?
- À đó là việc riêng của họ, chúng tôi không quan tâm, thế ở Việt Nam thì sao?
- Ở Việt Nam, chúng tôi lương công chức khoảng 2 triệu VND và mỗi tháng cần khoảng 5 triệu VND thì mới đủ chi.
- Trời, vậy họ kiếm đâu ra phần còn lại?
- À đó là việc riêng của họ, chúng tôi không quan tâm.

Cách thưởng Tết của sếp



Cuối năm tổng kết công ty, sếp vui vẻ thông báo:

- Năm nay các bạn làm việc rất tốt. Lợi nhuận của công ty đã tăng một cách đáng kể. Để thưởng cho các bạn, tôi sẽ phát cho mỗi người một tấm séc trị giá 5 triệu đồng...
- Tất cả nhân viên công ty vỗ tay rào rào tán thưởng.
- Sếp tiếp lời:
- Nếu năm sau các bạn vẫn làm việc nhiệt tình như thế này, hãy đem tờ séc đó đến gấp tôi và tôi sẽ... ký chúng.
- !?



Cô vợ (làm nghề buôn bán) bảo với người bạn hàng:

- Chiều nay, chị chuyển đến cho tôi nửa tỷ nhé!
- Người ấy ríu rít vâng dạ rồi đi ngay. Anh chồng đang lai rai ngoài hiên, vội bước vào nhà bảo vợ:
- Bà ơi, gần Tết rồi, bà hãy đưa cho tôi vài trăm triệu để tôi sửa lại cái nhà!
- Cái gì? Vài trăm triệu ư? Tiền ở đâu mà ông bảo đưa?
- Sao tôi nghe bà vừa bảo chị kia chiều nay chuyển đến cho bà nửa tỷ?
- Trời ạ? Đó là tiền giấy để bán cho người ta đốt, ông ạ!

Minh Châu (tổng hợp)