

RAKHƠI

18
12.2015



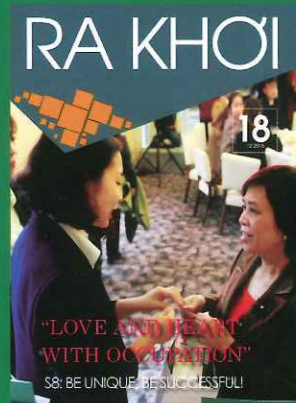
“LOVE AND HEART
WITH OCCUPATION”

S8: BE UNIQUE, BE SUCCESSFUL!

RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ
ĐỊA CHỈ: ANHNTP@CENGROUP.VN



RA KHƠI - SẢN 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

Mục lục

Bìa 1

2 Mục lục / Table of contents

3 Lời ngỏ / Editorial message

4-6 Tin tức / News

7-11 Nhân vật / Character of the month

S6 - "Tình yêu nghề và tâm"

S6 - "Love and heart with occupation"

Siêu thị S8: Khác biệt để thành công!

Supermarket S8: Be Unique, Be Successful!

12-17 BĐS nổi bật / Featured projects

18-23 Khám phá / Discover

Những công trình ấn tượng tại Tokyo

Những nơi đón giảng sinh lý tưởng ở Hà Nội - Sài Gòn

24-27 CEN OPEN

28 Ô chữ bí mật / Quiz

29-30 Members of CEN

CEN miền Nam khởi động CEN GAME OPEN CUP 2015

Chia sẻ của một SALE cứng!

37 Cười / Gossip news

38-41 Thư viện CEN / CEN Library

Thư viện pháp luật / Law Library

Đọc gì tháng này? / Book of the month

42-43 CEN photos

Bìa 2

LỜI NGỎ

KHÁCH HÀNG KHÔNG BAO GIỜ HOÀN TOÀN HÀI LÒNG!

Với mục tiêu tốt đẹp và cao thượng của CEN là cố gắng hết sức trong mọi hoàn cảnh, dù có gặp muôn vạn khó khăn; dù có phải tốn kém tiền bạc, phải dùng uy tín, danh sự và sức khỏe; dù có phải cố gắng với bất kỳ giá nào thì mọi nhân viên trong Tập đoàn phải luôn mang lại "Tài sản thực, Giá trị thực" (Real property, Real Value) cho khách hàng. Sứ mệnh của CEN là mang lại niềm vui, tiếng cười và hạnh phúc cho khách hàng khi sử dụng dịch vụ của CENGROUP.

Tất cả hoạt động của CEN phải tuân thủ nguyên tắc:

1. Luôn giữ mối quan hệ bạn bè, hữu nghị, thân thiện với các đối tác, bạn hàng, các sàn giao dịch.
2. Đối với khách hàng:
"Nếu thực sự lắng nghe khách hàng bạn sẽ thấy họ không bao giờ hoàn toàn hài lòng. Họ sẽ cho bạn biết bạn làm điều gì chưa tốt và điều này buộc bạn phải cố gắng hơn. Khi chúng ta tin chất lượng dịch vụ của mình đã hoàn hảo và chúng ta quan trọng hơn khách hàng, đó là lúc chúng ta sụp đổ." (Bruce Nordstrom)
3. Không hợp tác với các chủ đầu tư thất tín, không minh bạch, không giữ đúng lời hứa với khách hàng, hoặc có chất lượng dịch vụ không tốt, ... Qua đó, chúng ta không chỉ giúp khách hàng được hưởng dịch vụ tốt hơn, mua được sản phẩm tốt hơn, mà chính các chủ đầu tư cũng sẽ dần hoàn thiện hơn về chất lượng dịch vụ của họ, đồng thời, đảm bảo, nâng cao được chữ TÍN của CEN đối với khách hàng.
4. Khuyến khích và khen thưởng thỏa đáng đối với nhân viên có sáng kiến nhằm phục vụ khách hàng tốt hơn, nâng cao chất lượng dịch vụ bán diện của CEN, để khách hàng luôn yêu quý, tin tưởng và lựa chọn sử dụng dịch vụ của CEN, để nhân viên tự hào về các dịch vụ mà CEN đang cung cấp.
5. Tuyệt đối không được phép nói xấu đối tác, bạn hàng, đối thủ cạnh tranh. Luôn làm việc thật tâm, hướng đến giá trị bền vững, nâng cao chất lượng phục vụ khách hàng tốt hơn mỗi ngày.

CHỦ TỊCH HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ:
NGUYỄN TRUNG VŨ



+ NEWS

CENGROUP tổ chức Hội thảo tuyển dụng nhân sự

Chiều ngày 19.11.2015, tại tầng 2 – 137 Nguyễn Ngọc Vũ (Cầu Giấy, Hà Nội), Hội thảo Tuyển dụng nghề nghiệp của CENGROUP đã chính thức diễn ra và thu hút đông đảo sự tham dự của các ứng viên. Tham dự buổi tuyển dụng, các ứng viên đã có cơ hội được tìm hiểu về bộ máy, cơ cấu tổ chức và tiềm năng phát triển lớn mạnh của CENGROUP nói chung và các đơn vị thành viên trực thuộc CENGROUP nói riêng. Các ứng viên quan tâm đến vị trí công việc sẽ điền phiếu đăng ký ứng tuyển và được tiến hành phỏng vấn tại chỗ, kết quả phỏng vấn sẽ được phòng nhân sự các đơn vị gửi tới các ứng viên.

CENGROUP CONTINUES TO HOLD RECRUITMENT CONFERENCE.

In the afternoon on November 19 2015, at Level 2 - 137 Nguyen Ngoc Vu (Cau Giay District, Hanoi), CENGROUP's recruitment conference officially took place and attracted the participation of numerous candidates. In order to open up employment opportunities for those who have passion for real estate business, CENGROUP held the recruitment conference for vacant positions in member companies. Attending the recruitment conference, candidates have a chance to learn about the apparatus, organizational structure and strong growth potential of CENGROUP in general and its member companies in particular. Candidates interested in the position will fill in the registration form and be interviewed at the same time. Interview results will be sent to candidates by HR Department.

Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Trung trở thành đơn vị phân phối chính thức dự án Sentosa City (New Vision)

Sáng 19.11.2015, lễ ký kết hợp tác chiến lược giữa Công ty TNHH SX & TM Bất động sản Bách Đạt và Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Trung trong việc phân phối dự án Sentosa City (New Vision) đã chính thức được tổ chức tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội.

Sentosa City (New Vision) là dự án đất nền ven biển phía Nam Đà Nẵng, có diện tích khu đất giai đoạn 1 là 29,7ha, giai đoạn 2 dự kiến sẽ triển khai trên 30ha và được chia thành nhiều phân lô. Dự kiến, New Vision sẽ được chào bán ra thị trường vào cuối tháng 11 tới với mức giá chỉ từ 2,76 triệu đồng/m² cùng nhiều chính sách bán hàng hấp dẫn.

MIDDLE STDA BECOMES THE OFFICIAL SALES AND MARKETING AGENCY OF SENTOSA CITY (NEW VISION)

In the morning of November 19 2015, the strategic cooperation signing ceremony between Bach Dat Real Estate Trading & Manufacturing Co., Ltd. and Middle STDA in selling and marketing Sentosa City (New Vision) was officially held at Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi.

Sentosa City (New Vision) is a coastal land projects in the south of Da Nang. Phase 1 will launch the land area of 29,7ha while Phase 2 is expected to deploy over 30ha and is divided into many lots. New Vision will be opened for sales in the market by the end of November at only from VND2.76 million/m² along with the attractive sales policy.

CENGROUP Miền Nam tổ chức chương trình "Tri ân giảng viên 2015"

Chương trình "Tri ân giảng viên 2015" với mục đích tôn vinh các giảng viên tham gia giảng dạy tại Phòng Phát triển Nguồn nhân lực CEN Miền Nam đã chính thức diễn ra vào chiều ngày 19.11.2015, tại văn phòng CEN Miền Nam, tòa nhà Samco, số 326, Võ Văn Kiệt, phường Cô Giang, Quận 1.

Đại đa số giảng viên được tri ân trong chương trình đều là ACE nhân viên của công ty, tham gia giảng dạy các khóa huấn luyện nhân viên mới của Phòng Phát triển Nguồn nhân lực CEN Miền Nam. Tuy bận rộn công việc nhưng ACE giảng viên CEN Miền Nam luôn hết mình truyền tải kiến thức, kinh nghiệm cho các học viên, nhân viên mới. Theo thông tin từ phòng Phát triển Nguồn nhân lực, ACE giảng viên đã tham gia giảng dạy hơn 178 giờ và trang bị kiến thức, kỹ năng cần thiết cho 526 nhân viên mới.

SOUTH CENGROUP ORGANIZED "GRATITUDE TO TRAINERS 2015"

"Gratitude to trainers 2015" with the purpose of honoring trainers at Human Resources Development Department of South CENGROUP officially took place in the afternoon of November 19 2015 at Samco Building, 326 Vo Van Kiet Street, Co Giang Ward, District 1.

Majority of trainers are employees of South CENGROUP who are involved in teaching and training new staff of Human Resource Development Department. Although most of them are busy at their own work, they always devote to convey our best knowledge and experience to new employees. According to information from Human Resources Development Department, trainers have instructed 526 new employees for more than 178 hours.



STDA tiếp tục mở bán dự án EcoLife Capitol

Ngày 28.11.2015, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã tiếp tục mở bán các căn hộ xanh, tiện ích hoàn hảo EcoLife Capitol tại khách sạn Marriott, số 8 Đỗ Đức Dục, Nam Từ Liêm, Hà Nội.

Tham dự và đặt mua căn hộ thành công ngay trong lễ mở bán, nhiều khách hàng may mắn đã có cơ hội sở hữu những phần quà giá trị như: xe máy Vespa Primavera, điện thoại iPhone 6s, TV màn hình cong 40 inch Samsung, cùng nhiều quà tặng giá trị khác.

EcoLife Capitol nằm trong quần thể cảnh quan hồ nước, công viên cây xanh và phần phân bố mật độ dân cư thấp nhất trong khu vực Nam Từ Liêm, chủ đầu tư sẽ bàn giao nhà cho khách hàng vào quý II/2017.

STDA CONTINUES TO SELL AND MARKET ECOLIFE CAPITOL PROJECT

On November 28 2015, STDA continued to sell and market EcoLife Capitol apartments with holistic amenities at JW Marriott Hotel Hanoi, 8 Do Duc Duc Road, Nam Tu Liem District, Hanoi.

Attending and successfully registering to buy apartments at the offering ceremony, many lucky customers had the opportunity to own valuable gifts such as Vespa Primavera motorcycles, iPhone 6s models, Samsung 40-inch curved TV and many other valuable gifts.

EcoLife Capitol is characterized by scenic lakes, green parks and the lowest population density in Nam Tu Liem District. The developer will hand over apartments to customers in the second quarter of 2017.

Chạy vì trái tim: Chúng ta vui khỏe, các trẻ hồi sinh

Với mong muốn cùng chung tay giúp đỡ thêm nhiều trẻ em nghèo mắc bệnh tim, Gamuda Land Việt Nam phối hợp với Quỹ Nhịp tim Việt Nam đã tổ chức Ngày hội từ thiện Gamuda Land Việt Nam 2015 – “Chạy vì trái Tim” tại Hà Nội vào ngày 06.12.2015 ở Khu đô thị Gamuda City, công viên Yên Sở. Trước đó, chương trình cũng đã được tổ chức tại Khu đô thị Celadon City, TP.HCM vào ngày 08.11.2015. Tham gia chương trình, mỗi cá nhân sẽ đóng góp 100.000VND/người vào quỹ từ thiện “Quỹ Nhịp tim Việt Nam”. Năm nay, CENGROUP là nhà tài trợ Đồng của “Chạy vì Trái tim 2015” với hơn 500 ACE nhà CEN tham gia.

CENGROUP JOINS WITH GAMUDA LAND VIETNAM IN “RUN FOR THE HEART 2015”

Gamuda Land Vietnam together with Heart Beat Vietnam holds Gamuda Land Vietnam's Charity Day – “Run for the Heart 2015” to raise funds for heart operation of poor children who suffer from congenital heart diseases nationwide on December 6 2015 at Gamuda City, Yen So Park. Previously, the program was held at Celadon City Township, Ho Chi Minh City on November 8 2015. Each and every individual who attends the “Run for hearts 2015” will donate VND 100,000 for Heart Beat Vietnam Fund. This year, CENGROUP is the copper sponsor of “Run for the Heart 2015” with over 500 attending employees.



Ban ACNM “rò rỉ” thông tin “mật” trước thềm năm mới.

Ban ACNM đã lên kế hoạch cho chương trình đại nhạc hội chào mừng năm 2016 cho các ACE nhà CEN trong tháng 12 này. Chương trình bao gồm những tiết mục văn nghệ, các video hoành tráng được dàn dựng công phu về những bước phát triển của nhà CEN trong năm sắp qua, tôn vinh những ACE nhà CEN có những đóng góp to lớn đối với sự hưng thịnh của CEN. Chương trình cũng hứa hẹn sẽ mang tới những giây phút giải trí vui vẻ, thoải mái và ngập tràn không khí hân hoan, chào đón năm mới 2016 – năm của những bước tiến vượt bậc của nhà CEN.

ACNM BOARD “LEAKS” INFORMATION ABOUT END OF YEAR PARTY

As usual, ACNM Board is busy planning and preparing for End of Year Party in December 2015. The event includes musical performances and brief videos on CENGROUP's achievements in 2015. At the same time, this is also the time loyal employees are honored for their enormous contribution to the prosperity of CENGROUP. The event promises to bring to relaxing moments and celebratory atmosphere to welcome the new year of 2016 - the year of CENGROUP's great progress.



“Love and heart with occupation”

Formerly it was Project ST2A, S6 has continuously been constructed with the motto, S6 is the place of the warriors “with the love for their job”, Mr. Nguyen Dinh Nhat - Sales Director of S6 shared.



“TÌNH YÊU NGHỀ VÀ TÂM”

Tiền thân là Siêu thị 2A, Siêu thị S6 đang tiếp tục được xây dựng bền vững với phương châm, S6 là nơi của những chiến binh “yêu nghề và chiến đấu bằng tâm, trên nền tảng giữ vững giá trị cốt lõi”, anh Nguyễn Đình Nhất - Giám đốc kinh doanh của Siêu thị S6 chia sẻ.

Phát triển từ cuối tháng 7.2015, từ số lượng ban đầu hơn 80 người, hiện Siêu thị S6 đã và đang tiếp tục lớn mạnh với đội quân hơn 140 người được chia thành 9 team, với mục tiêu chủ đạo hiện tại là giải phóng Khu đô thị Gamuda Gardens, dự án trọng điểm của Tập đoàn.

Developed from late July 2015, with the initial number was more than 80 people. The S6 has currently continued to grow and include more than 140 people who were divided into 9 teams. The current goal is to sell out Gamuda Gardens, one of the most important projects of CENGROUP.

Ra khơi (RK): Được phát triển ban đầu là chuyên bán sản phẩm biệt thự, nhà liền kề cao cấp, nay có thêm chung cư The ONE Residence, thuộc phân khúc tầm trung. Anh có thấy siêu thị mình gặp khó khăn? / **Ra khơi (RK):** The original aim was to specialize in selling villas, luxury townhouses, now The ONE Residence, under the mid-range segment, is added. Do you find your supermarket get into trouble?

Anh Nguyễn Đình Nhất (Mr. Nhấtnd): Thực sự, có thể nói với cái nôi ban đầu là chuyên dòng sản phẩm phân khúc cao cấp, sau đó chuyển sang bán nhiều phân khúc, loại sản phẩm khác nhau (biệt thự, liền kề, nhà phố, chung cư), S6 có gặp phải khá nhiều khó khăn. ACE phải làm quen, thay đổi, nghiên cứu thị trường, đối tượng, sản phẩm theo một cách mới bởi mỗi cách thức bán sản phẩm của mỗi dòng là khác nhau.

Hơn nữa, khi bán sản phẩm cao cấp, cách chinh phục tâm lý khách hàng cao cấp còn tạo cho anh em tâm lý hứng thú. Bởi khách hàng cao cấp thì sẽ khó tính hơn, nhưng càng khó tính, anh em lại càng thích chinh phục.

Mr. Nguyen Dinh Nhat (Mr. Nhatnd): To be honest, I can say that my original cradle was to specialize in premium segment product line, then switched to selling various segments and product types (villas, terraced houses, semi-detached houses an apartments), S6 encountered a variety of difficulties. The staff had to make change, do market researches, subjects, products in a new way since every method to sell products of each line was different.

Moreover, high-end products made the staff motivated because the way each members had to try to persuade premium customers. The harder high-

end customers were, the more interest members wanted to take.

RK: Trong thời gian tới, định hướng của S6 là gì, liệu siêu thị có tiếp tục theo đuổi dòng sản phẩm cao cấp? / **In the next period, what is the S6's orientation? Whether it continues to chase high-end product lines or not?**

Mr.Nhấtnd: Tuy có gặp phải nhiều khó khăn khi chuyển sang bán dòng sản phẩm khác, nhưng giờ S6 đã bắt đầu thích nghi tốt và có những chiến lược bán hàng phù hợp. Đặc biệt, được đặt đường chỉ lối và nhận sự tin tưởng của ban lãnh đạo, S6 tự tin dù dòng sản phẩm nào tại Gamuda Gardens, S6 cũng có thể chinh phục.

Tuy nhiên, để nói định hướng lâu dài và phát triển ở cả những dự án khác, S6 vẫn sẽ tiếp tục định hướng tới những dự án cao cấp. Bởi bên cạnh phong cách làm việc, hứng thú làm việc khi hoạt động trong phân khúc này, còn có lý do khách quan, đó là thị trường phân khúc cao cấp đang ngày càng chiếm ưu thế. Vì con người ngày càng phấn đấu vì cuộc sống tốt hơn, hướng đến những giá trị cao hơn, cụ thể ở đây, sẽ là nhà ở tốt hơn, đẳng cấp hơn.

Mr.Nhatnd: Despite the difficulties when switching to selling other product lines, now S6 begins to be well - adapted and has the suitable sales strategy. Especially, being guided and receiving the trust of leadership, whatever lines at Gamuda Gardens, S6 is able to conquer.

However, in terms of the long-term orientation and development in all other projects, S6 will continue to focus on the senior projects. Apart from the style, eagerness to work when operating in this segment, there are other objective reasons, such as high-end market segment has increasingly been dominant. As people are striving for a better life, towards higher value, in particular, it is better house and class.

RK: Nhiệt huyết nghề nghiệp rất quan trọng, đặc biệt, trong kinh doanh, thì nó quyết định có thể nói tới 80% thành công của người kinh doanh. Vậy làm thế nào để anh có thể duy trì được "lửa" làm việc trong hơn 140 con người? / **Enthusiasm is very essential, especially in business, it is the main key to success of 80% salesmen. So how can you maintain a "fire" to work among more than 140 people?**

Mr.Nhấtnd: Đúng là nhiệt huyết gần như quyết định tất cả. Về cấu trúc tổ chức, các TM - những người mà tôi vô

cùng tin tưởng, họ sẽ như cánh tay phải của tôi, để truyền nhiệt tới cho các bạn nhân viên bên dưới.

Còn về hệ tư tưởng, không đâu khác chính là từ Ban lãnh đạo. Thực sự, sự uyên thâm cũng như thấu hiểu con người của các sếp trên Tập đoàn đã xây dựng trong tôi rất nhiều lý tưởng sống và làm việc vô cùng tuyệt vời. Trong đó, phải kể đến, tư tưởng chủ đạo hay còn gọi là giá trị cốt lõi mà ai cũng cần nuôi dưỡng và bảo vệ chính là làm việc bằng cái tâm.

Có tâm làm việc cộng với tình yêu nghề thì chắc chắn mọi việc sẽ thành công và phát triển theo hướng bền vững lâu dài thay vì ngắn hạn tức thì.

Mr.Nhatnd: It is true that enthusiasm is the key factor. For the organizational structure, the TM - people that I deeply believe in, they like my right arm, will transfer the passion to the staff below.

As for ideology, it is from the leadership. Indeed, the wisdom and understanding of the bosses make me find out many great ideals about work and life. I have to mention the mainstream ideology, also known as core value that everyone needs to nurture and protect is the work from heart.

Having the good heart plus love for occupation, I am sure that everything will be all right and develop in sustainable and long - term way, rather than immediate short term.

RK: Vậy với quyết tâm và hướng đi này, S6 đặt ra cho mình mục tiêu như thế nào vào cuối năm nay? / **So with this way and determination, what target S6 will set in the end of this year?**

Mr.Nhấtnd: Đến cuối năm 2015, Siêu thị S6 đồng lòng quyết tâm xây dựng đội ngũ nhân sự vững mạnh hơn nữa với số lượng khoảng 160-180 người, 70% trong số đó sẽ là những chiến binh cốt cán, gắn bó lâu dài với S6. Với đội ngũ này, S6 đặt ra mục tiêu quyết tâm phấn đấu tối thiểu doanh số đạt 3 tỷ đồng/ tháng.

Mr. Nhatnd: By the end of 2015, S6 will determine to build a more strong workforce with the estimated number of 160 - 180 members, 70% of which will be core fighters, long-term commitment to S6. With this team, S6 aims to reach minimum revenue of 3 billion VND per month.

Rất cảm ơn anh về những chia sẻ tuyệt vời này!

Thank you for your great share!

SIÊU THỊ S8: KHÁC BIỆT ĐỂ THÀNH CÔNG!

S8:
BE UNIQUE, BE
SUCCESSFUL!

"BE SILENT, BUT NOT ABSENT, SLOW BUT FIRM, ..." THESE ARE THE PHRASES THAT RA KHOI EDITORS USE TO DESCRIBE S8, THE SUPERMARKET IS ABLE TO MAKE SPECIAL IMPRESSION OF THE FRIENDLINESS, EFFORT AND EXTREMELY HIGH SOLIDARITY ON ANYONE WHO HAS THE OPPORTUNITY TO TALK TO THEM.



Âm thầm nhưng không vắng bóng, chậm nhưng chắc..." Đó là những cụm từ miêu tả mà BBT Ra Khơi xin phép được dùng để nói tới S8 - siêu thị có khả năng mang đến những ấn tượng khá đặc biệt về sự gắn gũi, sức bật và tinh thần đoàn kết cực kỳ cao với bất kỳ ai có cơ hội được tiếp xúc.

Để ACE nhà CEN có thể hiểu rõ hơn về S8, BBT Ra Khơi đã có cuộc trò chuyện ngắn với anh Hoàng Ngọc Thao (Mr Thoahn) - Giám đốc Kinh doanh Siêu thị S8 về câu chuyện kinh doanh "Bạn khác biệt, bạn sẽ người chiến thắng!"

In order to help the CEN staff have a deep understanding about S8, editors had a short talk to Mr. Hoang Ngoc Thao (Mr Thoahn) - Sales Director of S8 about the business story "be unique and you will win".

Ra Khơi (RK): Chào anh, để độc giả Ra Khơi có được cái nhìn tổng quan nhất về S8, anh có thể giới thiệu qua về siêu thị của mình? / **RK:** First of all, our readers would like to get the best overview of S8, would you mind introducing about your supermarket?

Mr Thoahn: Lời đầu tiên cho mình xin được gửi lời chào đến toàn thể cư dân nhà CEN. Nói về S8, mình xin được giới thiệu sơ lược như sau. S8 tiên thân là siêu thị 1A, siêu thị chuyên nhận và được giao trách nhiệm bán các sản phẩm thuộc dòng cao cấp. Sau một thời gian chuyển đổi, thay đổi cơ cấu hoạt động, đến giữa năm





2015, Siêu thị 1A đổi thành Siêu thị S8 với khoảng gần 100 nhân sự. Hiện S8 đang phụ trách bán các sản phẩm thuộc Khu đô thị Gamuda Gardens như: Tiểu khu Botanic, biệt thự Mansions, nhà vườn Garden Homes và chung cư The One Residence...

Mr Thoahn: Firstly, I would like to send my greeting to all members of CEN. For S8, I will make a brief introduction as follows. S8 was formerly ST1A, which specialized and assigned to sell the products in high-end line. After a period of transition, and structure change, until the middle of 2015, the ST1A was renamed into S8 with approximately 100 employees. At the present, S8 is in charge of selling the products in urban area like Gamuda Gardens, Botanic Precinct, Mansions Villa, Garden Homes Terrace and The One Residence ...

RK: Với việc bán các sản phẩm thuộc nhiều phân khúc khác nhau, S8 đã chia team như thế nào để tránh tình trạng "người làm không hết kẻ làm không ra"? / **With the sale of these products in different**

segments, how did S8 divide the team to avoid unfairness?

Mr Thoahn: Với siêu thị S8 mình đưa ra quan điểm rất rõ ràng, đã bán hàng thì dù bán bất cứ sản phẩm nào điều quan trọng nhất đó chính là chất lượng nhân sự, và tinh thần "chiến - quyết" của ACE. Chính vì vậy, khi bắt tay vào bán các sản phẩm của Gamuda, Ban lãnh đạo S8 đã có những buổi nói chuyện rõ ràng và cùng ACE toàn siêu thị xác định rõ mục tiêu, chiến lược sẽ sử dụng là chậm, bền nhưng chắc. Theo đó, với số lượng khoảng 100 nhân sự, S8 đã chia làm 8 team nhỏ, trong đó có 5 team chuyên bán biệt thự, 1 team với 18 nhân sự chuyên bán chung cư The One Residence và 2 team mới được thành lập để bán dự án biệt thự liền kề Pandora trong thời gian tới.

Mỗi một sản phẩm đều có đặc điểm và phân khúc khách hàng riêng, chính vì vậy cần cứ vào sở trường, kinh nghiệm của ACE mà S8 sẽ phân chia nhân sự vào từng team. Hầu hết, những nhân sự "cứng tay" thì sẽ phụ trách bán dòng biệt thự, những nhân sự mới, được ưu

tiên bán các sản phẩm có đối tượng khách hàng rộng hơn như chung cư,... Trong trường hợp có bất cứ sự thay đổi về chiến lược, dịch chuyển nhân sự thì Ban lãnh đạo S8 đều có cuộc họp công khai để thông báo đến tất cả ACE.

Mr Thoahn: With S8, I have to point out my opinion clearly, whatever products you are selling, the most important thing is the quality of personnel, and the team spirit. Therefore, before beginning to sell Gamuda, S8 leaders made speeches clearly and along with the staff, we set targets and strategies which are slow, but solid and firm. Accordingly, the number of approximately 100 personnel, S8 was divided into 8 small teams, including 5 teams specializing in selling villas, 1 team with 18 people focusing on selling The One Residence apartments and 2 new teams were formed to sell Pandora Project in the next period.

Each product has it's own characteristics and particular customer segment, so the team was based on the strong

points, experience of personnel as well. Most of the skilled personnel would take charge of selling the villas, meanwhile, the new personnel was prioritized to sell products with wider customers, such as apartments, so on. In case there were any changes in strategy, personnel shifts, S8 leaders had public meetings to inform all staff.

RK: Quản trị tới hàng trăm nhân sự, bí quyết của anh là gì? / **Managing hundreds of personnel, what is your secret?**

Mr. Thoahn: Nói là bí quyết thì nó hơi to tát, với S8 thì mình quản lý chủ yếu bằng chữ "tâm". Tất cả nhân viên của S8 ngoài được đào tạo "tài" bán hàng giỏi thì đều phải đặt chữ "tâm" lên hàng đầu. Điều đó đã mang tới một điều rất đặc biệt là tại S8 luôn có cạnh tranh và thi đua một cách lành mạnh, không có sự giành giật khách... Các team và nhân viên đều hỗ trợ nhau chốt khách trở thành 1 "truyền thống" của S8.

Cũng như nhiều siêu thị khác, việc truyền lửa cùng lúc đến tất cả ACE trong toàn siêu thị là điều rất khó. Do đó, trước mỗi vấn đề thì S8 luôn có những cuộc họp riêng với các TM, sau đó các TM sẽ phổ biến lại cho các ACE trong team. Tiếp theo, cả siêu thị sẽ có một cuộc họp chung, công khai để Ban lãnh đạo giải quyết thắc mắc của từng ACE.

Thông thường, cứ khoảng 1 tháng Ban lãnh đạo S8 sẽ có 1 buổi đào tạo cho các ACE mới gia nhập, 2 tháng sẽ có buổi chia sẻ cùng toàn thể ACE Siêu thị, và hàng tuần thì Giám đốc Siêu thị và Ban Lãnh đạo S8 đều có những buổi nói chuyện và làm việc riêng với từng team.

Mr. Thoahn: It is quite exaggerated to name it a secret, with S8 I manage mainly by the word "heart". All employees are trained to be excellent salesman and made to put the word "heart" on the top. This brings a special value in S8 which is a competitive environment in a healthy way, without seizing customers ... The teams and the members in team are supporting each others so as to sale successfully and it will become one of the "traditions" of S8.

Like many other supermarkets, transmitting fire simultaneously to all members is a tough task. Therefore, prior to each issue, S8 always has private meetings with the TM, then TM will disseminate information to the personnel in the team. Next, the supermarket will have a public and open meeting for the leaders to answer questions.

Normally, a training session for the new personnel is occurred once a month by S8

Board, a share with all staff is organized once each two months, and weekly talks with each team are made by the Director and the Board of Directors of S8.

RK: Theo anh sự khác biệt giữa bán biệt thự và chung cư là gì? Và S8 đã dành những ưu đãi gì cho team bán biệt thự, team bán chung cư? / **So what is the difference between the sale of villas and apartments? And what special priority did S8 offer to Villa team and Apartment team?**

Mr. Thoahn: Theo quan niệm của mình thì không phân biệt bán bán sản phẩm gì, miễn là nhân viên kinh doanh muốn thành công thì phải xác định được sản phẩm đó là sản phẩm gì, ở phân khúc nào và đối tượng khách hàng của sản phẩm đó là ai? để từ đó xác định được phương pháp truyền thông cho sản phẩm đó. Thường thì khách mua chung cư sẽ có thu nhập trung bình hoặc trung bình khá, dễ tiếp xúc và thị trường rộng hơn. Còn khách hàng mua biệt thự hầu hết đều là những người có thu nhập cao, ổn định và đòi hỏi những điều kiện khắt khe hơn khách mua chung cư. Do đó, thời gian để ACE kinh doanh chốt thành công 1 căn biệt thự thường lâu hơn ACE bán chung cư. Căn cứ vào đây thì S8 sẽ có những buổi đào tạo riêng cho từng đội và có những ưu đãi khác nhau cho các team để đảm bảo rằng thu nhập trung bình của tất cả các ACE đều đạt ở mức ổn định, đảm bảo cho cuộc sống cũng như để ACE có thể tái đầu tư kinh doanh.

Mr. Thoahn: From my point of view, whatever products are, as long as salesmen wish to succeed, we have to identify which the products are, in which segment and who the customers are. Thereby we are able to determine the method of communication for such products. The condominium buyers often have average or rather average income, are easy to contact and form broader market. While the villa buyers are mostly people with high and stable income, require stricter conditions than the apartment buyers. Therefore, the time for villa team to sell one item is usually longer than apartment team. Based on this, the S8 has training sessions for each teams, and there are various incentives for the team to ensure that the average income of all personnel will reach a stable level to live well and reinvest business.

RK: Nhiều người cho rằng bán dòng sản phẩm cao cấp thì "khó nuốt" và ít hoa hồng hơn, S8 có ý định chuyển sang phân khúc khác "mềm" hơn không thưa anh? / **Many people believe that selling**

high-end product lines is "hard to swallow" and less commission, does S8 intend to move to other segments which are "softer" than?

Mr. Thoahn: Mình không nghĩ như vậy, phân khúc sản phẩm nào cũng có ưu nhược điểm của nó. Phát huy được ưu điểm của sản phẩm, hạn chế những tiêu cực của sản phẩm và "đánh" được bất cứ dự án nào thì đó mới là cái hay của một nhân viên kinh doanh giỏi. Và cũng không có gì là "dễ nuốt" nếu không có đam mê, sự quyết tâm và nỗ lực hết mình.

Với riêng S8, một khi Ban lãnh đạo Tập đoàn đã tin tưởng giao cho bất cứ dự án ở phân khúc nào, S8 cũng sẵn sàng chiến đấu và dùng hết khả năng của mình để có thể đạt kết quả cao nhất. Đó là điều S8 có thể tự tin khẳng định.

Mr. Thoahn: I do not think so, each segment product has its advantages and disadvantages. Promoting the positive points and limiting the negative points of products and "hitting" any particular projects are the power of a excellent salesman. And nothing is easy without passion, determination and effort.

With S8, once the leadership of the Group entrusts and assigns any project in any segment to us, we are willing to fight and take advantage of all our abilities to achieve the highest results. That is what S8 can confidently assert.

RK: Vậy anh có thể chia sẻ kết quả kinh doanh mục tiêu S8 dự kiến sẽ đạt được đến hết năm 2015? / **Will you share business results expected of S8 until the end of 2015?**

Mr. Thoahn: Hiện tại chung cư The One Residence - Gamuda Gardens đang ở giai đoạn nước rút, S8 chiến đấu đến hết năm 2015 sẽ giải phóng xong. Còn về biệt thự Gamuda Gardens, từ nay đến 31.12.2015, S8 đặt chỉ tiêu bán được 25 căn.

Mr. Thoahn: Currently condominium The One Residence - Gamuda Gardens are urgent, S8 is fighting will sell - out until 2015. For Gamuda Gardens villas, from now until 31 December 2015, S8 aims to sell about 25 units.

Vâng, cảm ơn những chia sẻ hết sức chân thành của anh. Chúc anh và S8 sẽ luôn vững vàng, và đạt được nhiều thành công!

Thank you for your sincere share. Best wish for you and S8 always success and development!

BẤT ĐỘNG SẢN NỔI BẬT

FEATURED PROJECTS



THE GOLDVIEW

Location: Situated at 346 Ben Van Don, Ward 1, District 4, HCMC, The GoldView is at the heart of many districts like District 1, District 5, District 7 and District 2. Therefore, residents will enjoy the most modern infrastructure facilities of the city.

Prestigious partners: Commenced in April 2015, The GoldView housing and commercial complex is exclusively operated, managed and developed by TNR Holdings Vietnam. Additionally, The GoldView cooperates with top prestigious partners in consultancy, design and construction such as Korn Architects, CotecCons, Artelia Group, CBRE, and etc.

Size and design: With an area of over 23,000m², The GoldView consists of 2 towers (Tower A with 27 storeys and Tower B with 33 storeys), providing 1,905 apartments. Each tower is built to have two spacious basements. Along with greeneries, it creates a perfect living environment.

Amenities: At Level 5 of Tower A, there are one adult pool (450m²) and one children's pool (55m²). Whereas, at the rooftop of Tower B, a scenic pool covers an area of 180m². Pools have high standard of those in luxury hotels and resorts.

Không chỉ là vị trí trung tâm: Tọa lạc tại số 346 Bến Vân Đồn, phường 1, Quận 4, TP. HCM, The GoldView là tâm điểm của nhiều Quận trung tâm thành phố như Quận 1, Quận 5, Quận 7 và Quận 2. Vì thế, cư dân dự án sẽ kết nối giao thông thuận tiện, nhanh chóng đến hệ thống hạ tầng tiện ích hiện đại nhất thành phố.

Những giá trị vàng của thương hiệu lớn: Được khởi công vào tháng 4/2015, dự án khu phức hợp thương mại - dịch vụ - căn hộ cao cấp The GoldView được điều hành, quản lý và phát triển độc quyền bởi thương hiệu TNR Holdings Việt Nam. Ngoài ra, The GoldView còn được sự hợp tác về tư vấn, thiết kế, xây dựng của nhiều đối tác uy tín hàng đầu như:

Korn Architects, CotecCons, Artelia Group, CBRE,...

Quy mô lớn với thiết kế đẹp: Với diện tích trên 23.000m², The GoldView được thiết kế 2 tòa tháp vững chãi (tháp A cao 27, tháp B cao 33 tầng), bao gồm 1.905 căn hộ. Mỗi tháp được xây dựng 2 tầng hầm để xe rộng rãi, thiết kế cây xanh hài hòa, tạo sự thông thoáng, bắt mắt.

Tiện ích đẳng cấp: Tại tầng 5 của tháp A, hồ bơi người lớn được thiết kế rộng đến 450m² và hồ bơi trẻ em rộng 55m². Còn tại tầng thượng tháp B, một hồ bơi cảnh quan được xây dựng với 180m². Các hồ bơi đều theo tiêu chuẩn của khách sạn, resort cao cấp, mang lại không gian thư thái, êm đềm cho cư dân.





Developed by Khang Dien, Melosa Garden is attracting great attentions of customers in the east of HCMC. Characterized by villas and townhouses, Melosa Garden brings a different and high-end segment.

Location: Melosa Garden is located on the façade of Ring Road right in the intersection with Long Thanh - Dau Giay Expressway. It takes only 10 minutes to get to District 1, 15 minutes to Phu My Hung, District 7 and 5 - 10 minutes to Thach My Market, District 2 Hospital, District 2 Metro, school and etc. The project is adjacent to Mega residential areas – a modern and civilized community.

Design: The project was built in a closed compound with 24/7 security booths. At Melosa Garden, nearly 70% of the area is allocated to build amenities and green parks including gym, clinic, swimming pool, book coffee, BBQ area and etc. Townhouses in Melosa Garden have an area of 172.5m² - 239m² and villas have an area of 196 m² - 219 m². Selling prices at Melosa Garden are only from VND15.8 million/m² (including land, houses and pink book).

Legality and prestigious partners: The entire project had red book and each completed villa as well as completed townhouse has pink book. CBRE, a leading real estate management firm in the world, takes in charge of managing Melosa Garden. Vietinbank is the guarantee bank and supports customers in need of loans.

MELOSA GARDEN

Là dòng biệt thự và nhà phố sân vườn biệt lập được phát triển bởi CĐT Khang Điền, Melosa đang gây sốt trên địa bàn BĐS Đông Sài Gòn khi mang đến một phân khúc khác biệt và đẳng cấp.

Vị trí đắc địa: Melosa Garden tọa lạc trên mặt tiền đường Vành Đai Trong ngay góc giao nhau với Cao tốc Long Thành – Dầu Giây nên chỉ mất 10 phút để di chuyển đến Quận 1, 15 phút đến Phú Mỹ Hưng Quận 7 và 5-10 phút để đến các tiện ích như: chợ Thach My, bệnh viện Quận 2, Metro Quận 2, trường học... Dự án tọa lạc liền kề khu dân cư Mega – cộng đồng dân cư văn minh và hiện đại.

Thiết kế hiện đại - "thừa hưởng" tinh hoa chuỗi nhà Mega: Dự án được xây dựng trong khu compound khép kín với các chốt bảo vệ hoạt động 24/7. Tại Melosa Garden gần 70% diện tích được dùng để phát triển tiện ích và công viên cây xanh. Bao gồm: Phòng gym, phòng khám, hồ bơi, cà phê sách, khu BBQ... Nhà phố tại Melosa Garden có diện tích từ 172,5 - 239 m² và biệt thự có diện tích từ 196 - 219 m².

Giá bán tại Melosa Garden chỉ từ 15,8 triệu/m² (bao gồm đất, nhà, sổ hồng).

Pháp lý minh bạch, đơn vị hợp tác uy tín: Toàn bộ dự án Melosa đã có sổ đỏ, từng căn biệt thự, nhà liền kề vườn cũng nhanh chóng có sổ hồng khi được xây dựng và hoàn thiện. Đơn vị quản lý của dự án là CBRE – đơn vị quản lý BĐS hàng đầu thế giới. Ngân hàng VietinBank là đơn vị bảo lãnh bàn giao nhà và hỗ trợ cho vay đối với khách hàng có nhu cầu.



MELOSA GARDEN

SENTOSA CITY (NEW VISION) "HẠ TẦNG HOÀN THIỆN – SỔ ĐỎ TRAO TAY" / SENTOSA CITY (NEW VISION)

Vị trí vàng: New Vision nằm trải dài dọc theo đường bờ biển phía Nam Đà Nẵng. Phía Bắc giáp đường 603A, khu đô thị FPT và sân golf VinaCapital; Phía Đông giáp với biệt thự Bồng Lai, Green City Đà Nẵng, sân golf Montgomerie Links và bãi tắm Viễn Đông; phía Nam giáp với đường ĐT 607A - 603A, KĐT Phú Mỹ Thạnh và trường Tiểu học Lê Hồng Phong; phía Tây giáp KĐT số 11 và công viên trung tâm 11ha.

Khả năng kết nối: Rất gần các khu biệt thự, nghỉ dưỡng 5 sao và các khu đô thị lớn như FPT, Green City, VNPT City...

Hạ tầng hoàn thiện – sổ đỏ trao tay: Với ưu điểm về vị trí hướng biển, gần sông và rất gần các khu tiện ích. Tất cả các lô đất của dự án đều có giấy chứng nhận quyền sở hữu, khách hàng hoàn toàn yên tâm về tính pháp lý của dự án.

Giá bán hấp dẫn: Chỉ từ 2,76 triệu/m², New Vision hứa hẹn là kênh đầu tư sinh lời hấp dẫn với các nhà đầu tư trung và dài hạn.

Location: *New Vision stretches along the southern coast of Da Nang. To the North is 603A urban road, FPT urban area and VinaCapital golf course; To the east is Bong Lai Villa, Green City Da Nang, Montgomerie Links golf course and Far East Beach; To the south is 607A and 603A urban road, Phu My Thanh urban area and Le Hong Phong Primary School; To the west is urban area No. 11 and 11-ha central park.*

Convenient transportation: *From the project, residents can easily get access to public beaches. Near Da Nang International Airport, it takes only 15 minutes to get to Hoi An. New Vision is not far from villas, resorts and urban areas like FPT urban area, Green City Da Nang, CNPT City and etc.*

Legality: *All lots in the projects have certificates of ownership, so customers can completely feel peace of mind about the legality of New Vision.*

Selling prices: *At from VND2.76 million/m², New Vision promises to be a lucrative investment channel for mid- to long-term investors.*



PANDORA – NƠI KHỞI ĐẦU CỦA TÌNH YÊU VÀ HẠNH PHÚC

Vị trí dự án: Tọa lạc tại 53 Triều Khúc – một trong những tuyến đường sôi động của quận Thanh Xuân nam, nơi có sự phát triển sôi động, tiếp giáp nhiều cơ quan hành chính, trường học lớn, bệnh viện trung ương... dễ dàng kết nối tới các khu vực khác trong nội thành hay ngoại thành Hà Nội.

Quy mô và thiết kế: Khu biệt thự, nhà liền kề đẳng cấp Pandora gồm 104 căn nhà vườn và nhà phố vườn được bố trí hệ thống vườn hoa, sân vườn riêng, có tường rào bảo vệ tạo môi trường sống an ninh cho các cư dân. Mỗi căn nhà vườn có thiết kế 5 tầng, tổng diện tích sử dụng lên tới 450m², đều được bố trí thang máy hiện đại để di chuyển giữa các tầng của căn nhà, là nơi sinh sống của gia đình đa thế hệ, hợp với văn hóa của người Á Đông.

Tiện ích: Mặc dù có vị trí nội đô nhưng Pandora có mật độ xây dựng thấp, khoảng 30%, chú trọng đầu tư hệ thống cây xanh và đường nội khu. Không gian cây xanh tập trung kết hợp không gian sân chơi trường liên cấp từ mầm non đến trung học cơ sở, bể bơi 4 mùa, vườn nướng BBQ... đảm bảo nhu cầu nghỉ ngơi, vui chơi giải trí cho cư dân tại đây, đặc biệt là trẻ em.

Location: *Located at 53 Trieu Khuc, Pandora is adjacent to many administrations, large schools, central hospitals and etc. It is easy for residents to get to other areas within the city or the suburbs of Hanoi.*

Size and design: *Pandora consists of 104 garden view villas and garden city view villas. Each villa has a private garden surrounded by fences. Designed to have 5 floors and covering a total area of up to 450m², all villas have a lift and are ideal places to settle down for multi-generation families with Asian culture.*

Amenities: *Despite urban location, Pandora has low construction density of about 30%; greeneries and internal roads are paid a lot of attention by the developer. K-12 quality school system, 4-season swimming pool, barbecue area and etc meet the needs to relax and entertain of residents, especially children.*



TOKYO'S BEST WORKS OF ARCHITECTURE

Nhà thờ Thánh Mary / *St Mary's Cathedral*

Kenzo Tange là tác giả của nhiều tòa nhà ấn tượng tại Tokyo, nhưng Nhà thờ Thánh Mary được cho là công trình tuyệt vời nhất của ông. Được xây dựng vào năm 1964, nhà thờ phủ thép không gỉ và mang đến cho khách tham quan cái nhìn trừu tượng. Nhìn từ trên xuống, đỉnh mái nhà thờ, là một cây thánh giá làm bằng thủy tinh. Nội thất cũng không kém phần ấn tượng: một hang động với những bức tường dốc thành thoàng nổi bật với ánh sáng màu đỏ hoặc xanh. Thêm vào đó, một dải kính biến màu dài được đặt phía sau bàn thờ mang đến sự thanh bình và ấm áp.

Kenzo Tange has built many impressive buildings in Tokyo, but St Mary's Cathedral is arguably his finest work. Built in 1964, it is a soaring vision of stainless-steel-clad abstraction. Seen from the air, the apex of its roof forms a cross made of glass. The interior is equally dramatic: a cavern of sloping walls at times lit up in red or blue. All this austerity is counterbalanced by a tall, narrow strip of stained glass behind the altar, which provides the hall with a focus and a crucial, serene touch of warmth.



Tòa tháp hình con nhộng Nakagin / *Nakagin Capsule Tower*

Hoàn thành vào năm 1972 bởi Kisho Kurokawa, tòa nhà văn phòng và dân dụng lập dị Nakagin là một biểu tượng của phong trào Metabolist sau chiến tranh. Tòa nhà trông giống như một ngăn xếp của máy giặt. Tòa tháp mang hình con nhộng chật hẹp được thiết kế dành cho các doanh nhân độc thân, mỗi căn hộ có một vòi sen, giường, tivi và điện thoại gắn liền. Sau 25 năm, tòa nhà cần được tu sửa lại một lần nhưng việc tu sửa chưa bao giờ được thực hiện vì vậy hiện tại đang trong tình trạng xuống cấp.

Completed in 1972 by Kisho Kurokawa, this eccentric residential/office building is an icon of the postwar Metabolist movement. The cramped capsules were originally designed for single businessmen, and each unit contains a built-in shower, bed, TV and phone. These were supposed to be replaced every 25 years, but never were, so the building is now in a sorry state of disrepair. Bought up by an unsentimental hedge fund, it is due for demolition and redevelopment.



Cửa hàng Prada / *Prada flagship store*

Đại lộ Omotesando của Tokyo là nơi tuyệt đẹp dành cho thời trang hiện đại cao cấp và kiến trúc ấn tượng. Cửa hàng Prada được xây dựng vào năm 2003 bởi Herzog và DeMeuron (nổi tiếng với công trình sân vận động Tổ chim tại Thế vận hội Olympic ở Bắc Kinh). Cửa hàng Prada là một công trình không tuân theo quy luật nào với những tấm kính hình kim cương. Trong khi nhiều cửa hàng hàng đầu chọn nội thất mộc mạc thì Prada có lối trang trí lộng lẫy với thảm màu trắng sang trọng và những bức tường nhựa hình tròn. Đó là hình ảnh thu nhỏ của sự quyến rũ tinh tế.

Tokyo's Omotesando boulevard is a stunning catwalk for high-end contemporary fashion and dramatic architecture. Built in 2003 by Herzog and DeMeuron (renowned for the bird's nest Olympic Stadium in Beijing), the Prada store is an irregular construction of green, diamond-shaped glass panels. While many flagship stores intimidate with their austere interiors, Prada's aims to seduce with plush white carpets and rounded plastic walls. It's the epitome of refined but unpretentious allure.



NHỮNG CÔNG TRÌNH KIẾN TRÚC ẤN TƯỢNG CỦA TOKYO

Bảo tàng 21_21 Design Sight / *21_21 Design Sight*

21_21 Design Sight là một tác phẩm đặc trưng của Tadao Ando và là bảo tàng thiết kế đầu tiên của Nhật Bản. Khi nhìn từ bên ngoài, bạn sẽ thấy rằng 70% của bảo tàng nằm dưới lòng đất nhưng các buổi triển lãm tổ chức ở đây vẫn diễn ra rất thành công nhờ vào hệ thống đèn chiếu thông minh. Được thiết kế bởi ba nhà thiết kế hàng đầu Nhật Bản Issey Miyake, Taku Satoh và Naoto Fukusawa nên các buổi triển lãm của 21_21 Design Sight mang đầy tính nghệ thuật.

21_21 Design Sight is a signature work by Tadao Ando, and Japan's first design museum. Once you venture beyond the trapezoid lobby, you discover that 70% of the building is underground, but the exhibits still look great thanks to a large light-well and clever spotlighting. Directed by three of Japan's most famous designers – Issey Miyake, Taku Satoh, and Naoto Fukusawa – 21_21 Design Sight's exhibitions present the most artistic examples of international design.

Đền Reiyukai Shakaden / *Reiyukai Shakaden Temple*

Ngôi đền có hình kim tự tháp xiên được phủ đá granit đen và bao quanh đỉnh ngôi đền là hai vòng tròn được làm bằng vàng. Bên trong, thang máy được lót nền màu đỏ ảm đạm không mấy phù hợp với kiến trúc của một ngôi đền. Reiyukai Shakaden được xây dựng vào năm 1925 dành cho giáo hội Phật giáo với một phòng thiền lớn và một bức tượng Phật khổng lồ. Ngôi đền còn có một hồ chứa với 400 tấn nước uống phòng khi Tokyo bị tấn công bởi một thảm họa lớn.

Nothing looms more ominously on the Tokyo skyline than this dark, oblique pyramid clad in black granite and crowned by two rings of gold. Inside, the gloomy, red-felt-lined elevators seem better suited to a David Lynch movie than a temple. Reiyukai Shakaden was built in 1925 for a Buddhist lay sect and houses a large meditation room with a giant Buddha statue. The temple also houses a reservoir with 400 tonnes of drinking water for use in the event that Tokyo is struck by a major disaster.



NHỮNG NƠI ĐÓN GIÁNG SINH LÝ TƯỞNG Ở HÀ NỘI VÀ SÀI GÒN

TẠI HÀ NỘI

NHÀ THỜ LỚN HÀ NỘI

Mỗi khi đến dịp Noel, Nhà thờ Lớn ở Hà Nội lại trở nên nhộn nhịp bởi đây là điểm thăm quan hút khách bậc nhất. Là trung tâm của các hoạt động Công giáo tại Hà Nội và các vùng phụ cận, Nhà thờ Lớn Hà Nội như thường lệ vẫn là nơi được trang hoàng lộng lẫy nhất. Đến ngày Giáng sinh, các bạn phải đi từ rất sớm để có chỗ đứng tại đây. Sau một đêm Noel vui vẻ, bạn sẽ tha hồ được tận hưởng những món ăn ngon ở các tuyến phố gần đó như phố Âu Triệu, phố Lý Quốc Sư, phố Nhà Thờ, phố Nhà Chung...



PHỐ HÀNG MÃ, LƯƠNG VĂN CÁN

Mỗi dịp Noel, khu vực phố Hàng Mã, Lương Văn Cán lại trở nên đông vui nhộn nhịp với những dòng người từ khắp nơi đổ về tham quan, mua sắm. Năm nay, bạn có thể thỏa sức mua sắm nhiều mặt hàng với đủ màu sắc, họa tiết sinh động, và chụp ảnh kỷ niệm thì quá tuyệt đấy.



HỒ GƯƠM

Hồ Gươm trong dịp lễ Noel bao giờ cũng có một không khí rất lạ, rất lạnh mà lại rất đông vui nhộn nhịp, khung cảnh lại vô cùng lãng mạn. Ở đây các bạn có thể ghé thăm phiên chợ đêm với xích lô, ở đây có khá nhiều mặt hàng đặc sắc. Nhiều khách ngoại quốc tới đây luôn có một ấn tượng rất đặc biệt với những quầy hàng xếp cạnh nhau san sát và cả một dãy phố dài đi bộ, người với người chen chân nhau không dứt.



TẠI TP.HCM

PHỐ ĐI BỘ NGUYỄN HUỆ

Tọa lạc ngay trung tâm Quận 1. Ngay trục đường Lê Lợi và Nguyễn Huệ đèn trang trí cho lễ Giáng sinh được giăng khắp nơi, chỗ nào cũng tấp nập, nhộn nhịp. Noel ở đây luôn rất rộn ràng theo một phong cách rất "Tây" với những quán cà phê đủ rục rờ nhưng cũng rất cổ kính, rạp chiếu phim, quán ăn.

Xung quanh 2 tuyến đường tập trung nhiều nhà hàng, khách sạn, trung tâm thương mại lớn như Rex, Tax...và có rất nhiều khách du lịch phương Tây. Tại mỗi điểm lại trang trí theo phong cách khác nhau nên không khí Noel ở đây vô cùng nhộn nhịp và mang nét rất Tây. Điểm cộng là khu vực này cũng gần các quán cà phê, rạp chiếu phim hay quán ăn nên rất thuận tiện để bạn thiết kế một tour hoàn hảo trong đêm Giáng sinh.



CẦU ÁNH SAO

Cầu Ánh Sao nằm ở Quận 7, gần khu đô thị Phú Mỹ Hưng. Tuy hơi cách xa trung tâm nhưng nơi đây thoáng rộng với công viên, khu trung tâm phức hợp và là nơi lý tưởng cho các cặp tình nhân chọn làm địa điểm vui chơi Noel. Buổi tối, cầu Ánh Sao sẽ phát sáng rực rỡ xung quanh cho bạn đêm huyền ảo lung linh. Gần chân cầu sẽ có những cảnh Giáng sinh được dựng lên để các bạn trẻ có thể thỏa sức chụp hình làm kỷ niệm.



KHU XÓM ĐẠO PHẠM THẾ HIỂN

Một trong những địa điểm đón Giáng sinh "hot" nhất và được người theo đạo Sài Gòn chờ đón nhất chính là khu xóm đạo Phạm Thế Hiển, Q.8. Vừa xuống chân cầu Nhị Thiên Đường 1 về phía tay trái bạn đã có thể "đột nhập" vào con đường Phạm Thế Hiển nơi có rất nhiều nhà thờ lớn dọc hai bên đường, những hang đá khủng, độc đáo nổi dài đến 3km.



KHU PHỐ NGƯỜI HOA - HẢI THƯỢNG LÃN ÔNG

Tại đây chuyên bày bán các đồ trang trí Giáng sinh. Vì vậy khá thu hút khách đặc biệt là giới trẻ. Không quá đông đúc như rằm Trung thu, những người muốn cảm nhận không khí Noel sớm với hàng hóa trang trí đủ chủng loại có thể đến với khu phố người Hoa.



NHÀ THỜ ĐỨC BÀ

Nhà thờ Đức Bà đến dịp Giáng sinh lại được trang trí rực rỡ. Ngay đây các bạn có thể đi đến các địa điểm vui chơi lân cận bao gồm Diamond Plaza, Kumho, đường Đồng Khởi, hồ con Rùa, đường Nam Kỳ Khởi Nghĩa, Tôn Đức Thắng...

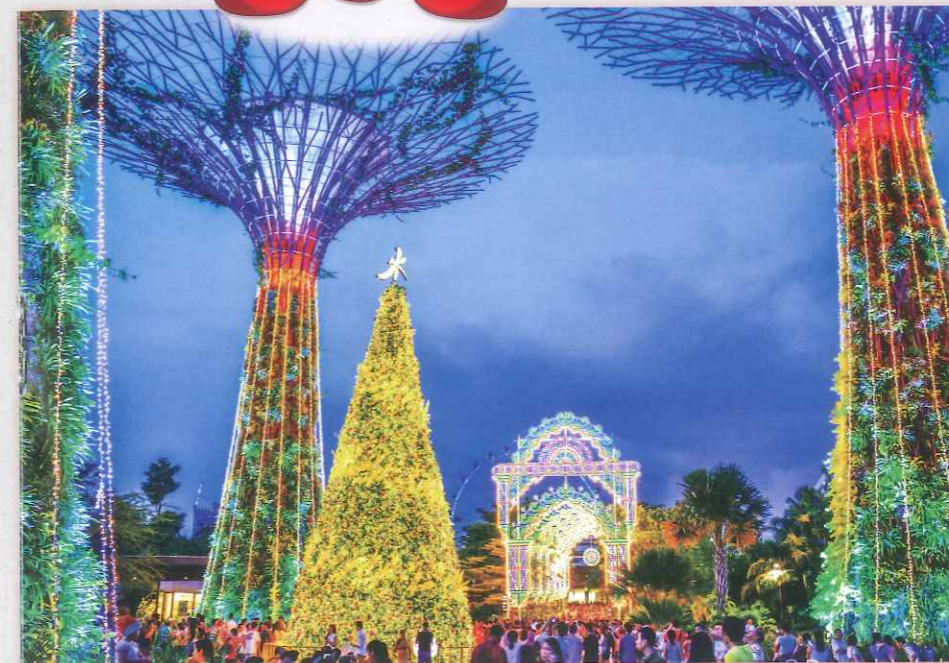
Đến khu vực này, các bạn sẽ thỏa sức chụp cho mình những tấm ảnh đẹp, cà phê bệt trò chuyện với bạn bè và còn được nhắm nháp những món ăn vặt nóng cho đêm Noel như bánh tráng nướng, bắp nướng, khoai lang nướng...



Ngay từ đầu tháng, nhiều trung tâm thương mại lớn tại cả Hà Nội và TP.HCM như Times City, Royal City, Vincom, Parkson, Saigon Center, Diamond,... đều đã được trang trí với cây thông, tuần lộc rực rỡ ánh đèn. Nếu ngại đến các nơi trung tâm đón Giáng sinh vì đông đúc thì ACE có thể đến đây để thỏa sức chụp hình, ăn uống và mua sắm.



NGOÀI RA, NẾU BẠN MUỐN ĐI DU LỊCH NƯỚC NGOÀI DỊP GIÁNG SINH THÌ CÓ THỂ GHÉ QUA:



SINGAPORE

Không khí Giáng sinh lại bắt đầu tung bừng nhộn nhịp trên khắp quốc đảo Sư Tử bắt đầu từ giữa tháng 12. Đây là thời điểm khách du lịch từ mọi nơi đổ về Singapore để đón chào mùa lễ hội "Giáng sinh miền nhiệt đới". Đặc biệt lễ hội âm nhạc khiêu vũ ngoài trời sẽ diễn ra từ giữa tháng 12 trên bãi biển Siloso và đảo Sentosa rực rỡ sắc màu và đầy ắp sự kiện. người dân và khách du lịch ở Singapore đang hào hứng chào đón mùa Giáng sinh mới.

Lễ hội ngàn sao trên các đại lộ Tanglin, Orchard và Somerset tràn ngập ánh đèn màu lấp lánh, những cây thông Noel khổng lồ dựng trước trung tâm thương mại và những khu mua sắm bày trí huy hoàng ấm cúng. Vịnh Marina vào thời khắc chuyển giao năm mới, màn trình diễn pháo hoa ngoạn mục vút cao trên bầu trời đêm của vịnh tạo ra thứ ánh sáng lung linh đầy sắc màu mê hoặc sẽ làm bạn ấn tượng.

HÀN QUỐC

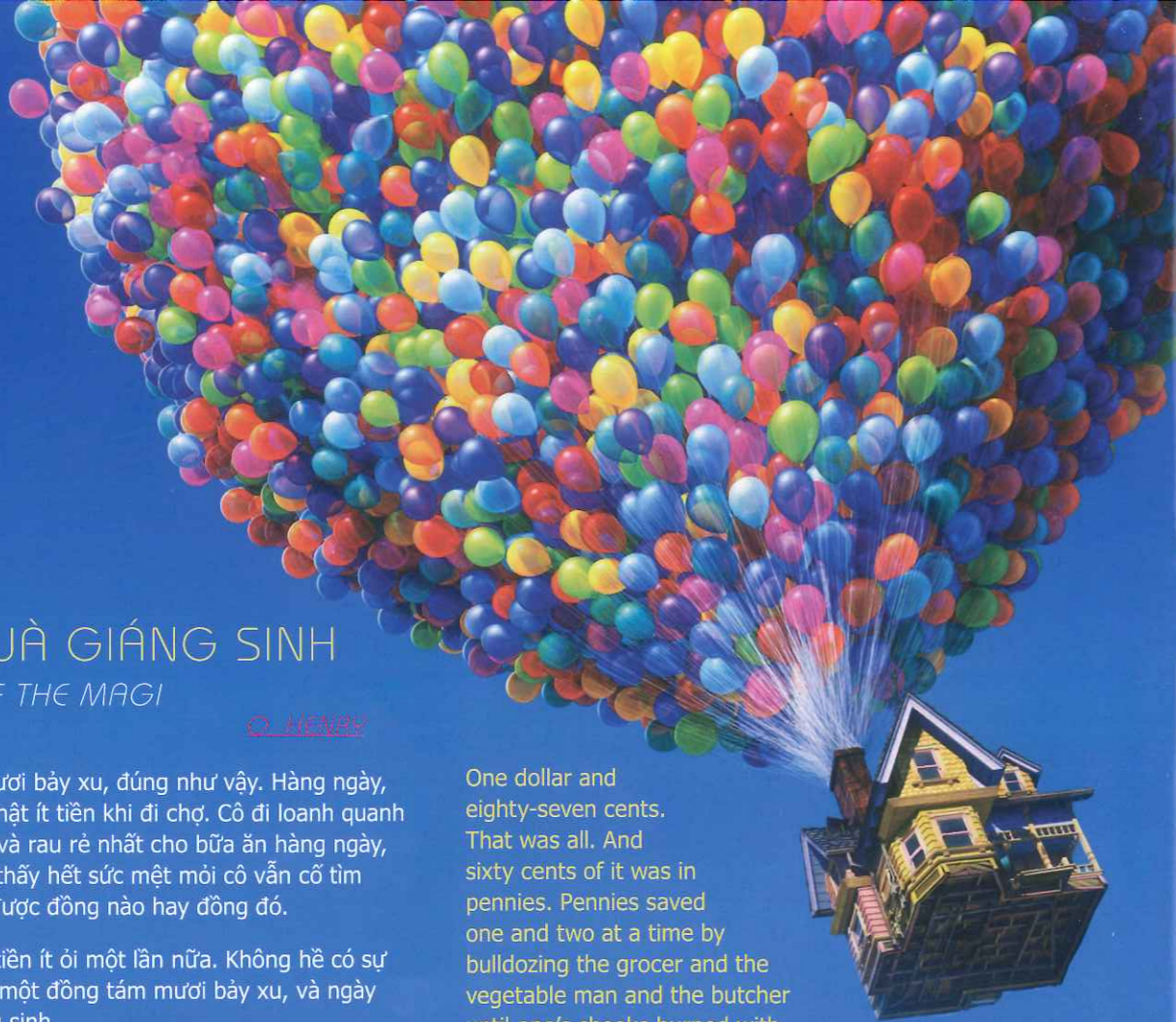
Giáng sinh Hàn Quốc có không khí lạnh lạnh, tuyết rơi trắng xóa, đường phố được trang hoàng với rất nhiều đèn thu hút du khách bởi sự lung linh. Dòng Cheonggyecheon luôn trở thành ngôi nhà của lễ hội ánh sáng với hàng nghìn chiếc đèn lồng treo xung quanh. Bạn có thể đến đảo Jeju để tham gia lễ hội trượt tuyết tuyệt diễn ra từ tháng 12 hay tham gia lễ hội câu cá trên băng ở Hwacheon, hoạt động giải trí mùa đông được các gia đình Hàn Quốc ưa chuộng...

Ngoài ra, người dân xứ Hàn còn đón chào năm mới bằng việc lắng nghe 33 hồi chuông được gióng lên từ tháp chuông cổ có từ thế kỷ 15 và đến chùa để cầu nguyện cho người thân một năm mới sung túc, đủ đầy và thật bình an.



HỒNG KÔNG

Hàng năm cứ vào dịp Giáng sinh, Hồng Kông lại náo nhiệt và sôi động tiếp đón hàng triệu lượt khách trên khắp thế giới. Bạn sẽ ngỡ như lạc vào chốn thần tiên trong không khí hân hoan đón mừng Giáng sinh và năm mới trên khắp nẻo đường. Hồng Kông vào mùa này còn đặc biệt thu hút du khách bởi hàng loạt chương trình "big sale", với những lời chào mời giảm giá hấp dẫn. Các "tín đồ" shopping có thể tìm thấy nơi đây hầu hết các mặt hàng từ bình dân cho đến những món hàng hiệu nổi tiếng tại các trung tâm thương mại như Sogo, Time Square, Tsimshu Tsui, phố Quý bà... Ngoài ra, bạn còn có thể đi cáp treo lên đỉnh Thái Bình ngắm toàn cảnh Hồng Kông tuyệt đẹp, tham quan Vịnh Nước cạn, Bảo tàng sáp... hay ngất ngây trong không gian thần tiên ở công viên Disneyland.



MÓN QUÀ GIÁNG SINH

THE GIFT OF THE MAGI

© HEAVY

Một đồng tám mươi bảy xu, đúng như vậy. Hàng ngày, cô cố gắng tiêu thật ít tiền khi đi chợ. Cô đi loanh quanh tìm mua thứ thịt và rau rẻ nhất cho bữa ăn hàng ngày, ngay cả lúc cảm thấy hết sức mệt mỏi cô vẫn cố tìm kiếm. Tiết kiệm được đồng nào hay đồng đó.

Della đếm lại số tiền ít ỏi một lần nữa. Không hề có sự nhầm lẫn, chỉ có một đồng tám mươi bảy xu, và ngày mai sẽ là lễ giáng sinh.

Cô sẽ không thể làm gì hơn, chỉ còn cách ngồi xuống và khóc mà thôi. Ở đó, trong một căn phòng nhỏ, tồi tàn, cô đang nức nở.

Della sống trong căn phòng nhỏ nghèo nàn này với chồng của cô, James Dillingham Young, ở thành phố New York.

Họ có một phòng ngủ, một phòng tắm và một nhà bếp. James Dillingham Young may mắn hơn cô vì anh ấy có việc làm. Tuy vậy đó không phải là một công việc kiếm được nhiều tiền. Tiền thuê căn phòng này chiếm gần hết lương của anh ấy. Della đã cố gắng rất nhiều để tìm một công việc nhưng vận may đã không mỉm cười với cô. Tuy nhiên, cô rất hạnh phúc khi ôm Jim, James Dillingham Young, trong tay mỗi khi anh trở về.

Della đã ngừng khóc. Cô lau khô mặt rồi đứng nhìn một chú mèo xám trên bức tường đồng màu với nó bên cạnh con đường tối ngoài cửa sổ.

Ngày mai là Noel và cô chỉ còn một đồng tám mươi bảy xu để mua cho Jim, Jim của cô, một món quà. Cô muốn mua một món quà thật sự có ý nghĩa, một thứ có thể biểu hiện được tất cả tình yêu cô dành cho anh.

Della chợt xoay người chạy đến bên chiếc gương treo trên tường. Mắt cô sáng lên.

Cho đến bây giờ, gia đình James Dillingham Young chỉ có hai vật quý giá nhất. Một thứ là chiếc đồng hồ vàng của Jim. Chiếc đồng hồ này trước đây thuộc sở hữu của cha anh ta và trước nữa là ông nội anh.

One dollar and eighty-seven cents. That was all. And sixty cents of it was in pennies. Pennies saved one and two at a time by bulldozing the grocer and the vegetable man and the butcher until one's cheeks burned with the silent imputation of parsimony that such close dealing implied. Three times Della counted it. One dollar and eighty-seven cents. And the next day would be Christmas.

There was clearly nothing left to do but flop down on the shabby little couch and howl. So Della did it. Which instigates the moral reflection that life is made up of sobs, sniffles, and smiles, with sniffles predominating.

While the mistress of the home is gradually subsiding from the first stage to the second, take a look at the home. A furnished flat at \$8 per week. It did not exactly beggar description, but it certainly had that word on the look-out for the mendicancy squad.

In the vestibule below was a letter-box into which no letter would go, and an electric button from which no mortal finger could coax a ring. Also appertaining thereunto was a card bearing the name "Mr. James Dillingham Young."

The "Dillingham" had been flung to the breeze during a former period of prosperity when its possessor was being paid \$30 per week. Now, when the income was shrunk to \$20, the letters of "Dillingham" looked blurred, as though they were thinking seriously of contracting to a modest and unassuming D. But whenever Mr. James Dillingham Young came home

Thứ còn lại là mái tóc của Della.

Della thả nhanh mái tóc dài óng mượt xuống lưng. Thật tuyệt đẹp, không khác nào như một chiếc áo khoác đang chòng qua người cô. Della cuộn tóc lên lại. Cô đứng lặng đi rồi thút thít một lát.

Della bước chậm rãi qua các cửa hàng dọc hai bên đường rồi dừng lại trước bảng hiệu "Madame Eloise". Tiếp cô là một phụ nữ mập mạp, bà ta chẳng có một chút vẻ "Eloise" nào cả.

Della cất tiếng hỏi: "Bà mua tóc tôi không?"

- "Tôi chuyên mua tóc mà", bà ta đáp và bảo: "Hãy bỏ nón ra cho tôi xem tóc của cô đi".

Suối tóc nâu đẹp tuyệt vời buông xuống.

- "Hai mươi đồng" - bà ta định giá, bàn tay nâng niu mái tóc óng ả.

- "Hãy cắt nhanh đi! và đưa tiền cho tôi" - Della nói.

Hai giờ tiếp theo trôi qua nhanh chóng. Cô tìm mua quà cho Jim trong các cửa hiệu trong niềm vui khôn tả. Cuối cùng cô cũng chọn được một thứ. Đó là một sợi dây đồng hồ bằng vàng. Jim rất quý chiếc đồng hồ của mình nhưng rất tiếc là nó không có dây. Khi Della trông thấy sợi dây này cô biết rằng nó phải là của anh và cô phải mua nó.

Cô trả hai mươi mốt đồng để mua và vội vã trở về nhà với tám mươi bảy xu còn lại.

Đến nhà, Della ngắm mái tóc cực ngắn của mình trong gương và nghĩ thầm: "Mình có thể làm gì với nó đây?". Nửa giờ tiếp theo cô nhanh chóng chuẩn bị mọi thứ. Xong Della lại ngắm nghĩa mình trong gương lần nữa. Tóc của cô bây giờ toàn những sợi quăn quăn khắp đầu. "Chúa ơi, mình trông như một con bé nữ sinh ấy!". Cô tự nhủ: "Jim sẽ nói gì khi thấy mình như thế này?"

Bây giờ tối, bữa ăn được chuẩn bị gần xong. Della hồi hộp chờ đợi, hy vọng rằng mình vẫn còn xinh đẹp trong mắt Jim.

Thế rồi cửa mở, Jim bước vào. Anh ấy trông rất gầy và cần có một cái áo khoác mới. Jim nhìn chăm chăm vào Della. Cô không thể hiểu được anh đang nghĩ gì, cô sợ. Anh ta không giận dữ, cũng chẳng ngạc nhiên. Anh đứng đó, nhìn cô với ánh mắt kỳ lạ. Della chạy đến bên Jim òa khóc: "Đừng nhìn em như thế, anh yêu."

and reached his flat above he was called "Jim" and greatly hugged by Mrs. James Dillingham Young, already introduced to you as Della. Which is all very good.

Della finished her cry and attended to her cheeks with the powder rag. She stood by the window and looked out dully at a grey cat walking a grey fence in a grey backyard. To-morrow would be Christmas Day, and she had only \$1.87 with which to buy Jim a present. She had been saving every penny she could for months, with this result. Twenty dollars a week doesn't go far. Expenses had been greater than she had calculated. They always are. Only \$1.87 to buy a present for Jim. Her Jim. Many a happy hour she had spent planning for something nice for him. Something fine and rare and sterling - something just a little bit near to being worthy of the honour of being owned by Jim.

There was a pier-glass between the windows of the room. Perhaps you have seen a pier-glass in an \$8 Bat. A very thin and very agile person may, by observing his reflection in a rapid sequence of longitudinal strips, obtain a fairly accurate conception of his looks. Della, being slender, had mastered the art.

Suddenly she whirled from the window and stood before the glass. Her eyes were shining brilliantly, but her face had lost its colour within twenty seconds. Rapidly she pulled down her hair and let it fall to its full length.

Now, there were two possessions of the James Dillingham Youngs in which they both took a mighty pride. One was Jim's gold watch that had been his father's and his grandfather's. The other was Della's hair. Had the Queen of Sheba lived in the flat across the airshaft, Della would have let her hair hang out of the window some day to dry just to depreciate Her Majesty's jewels and gifts. Had King Solomon been the janitor, with all his treasures piled up in the basement, Jim would have pulled out his watch every time he passed, just to see him pluck at his beard from envy.

So now Della's beautiful hair fell about her, rippling and shining like a cascade of brown waters. It reached below her knee and made itself almost a garment for her. And then she did it up again nervously and quickly. Once she faltered for a minute and stood still while a tear or two splashed on the worn red carpet.

On went her old brown jacket; on went her old brown hat. With a whirl of skirts and with the brilliant sparkle still in her eyes, she cluttered out of the door and down the stairs to the street.

Where she stopped the sign read: 'Mme Sofronie. Hair Goods of All Kinds.' One Eight up Della ran, and collected herself, panting. Madame, large, too white, chilly, hardly looked the 'Sofronie.'

"Will you buy my hair?" asked Della.

"I buy hair," said Madame. "Take yer hat off and let's have a sight at the looks of it."



Em bán tóc chỉ để mua cho anh một món quà. Tóc sẽ dài ra mà. Em phải bán nó thôi, Jim à. Hãy nói "Giáng sinh vui vẻ", em có một món quà rất hay cho anh này!

- Em đã cắt mất tóc rồi à? - Jim hỏi.

- Đúng thế, em đã cắt và bán rồi, vì vậy mà anh không còn yêu em nữa ư? Em vẫn là em mà! - Della nói.

Jim nhìn quanh rồi hỏi lại như một kẻ ngớ ngẩn: "Em nói là em đã bán tóc à?"

- Đúng, em đã nói vậy, vì em yêu anh! Chúng ta có thể ăn tối được chưa, Jim?

Chợt Jim vòng tay ôm lấy Della và rút từ túi áo ra một vật gì đấy đặt lên bàn. Anh nói: "Anh yêu em, Della, dù cho tóc em ngắn hay dài. Hãy mở cái này ra em, sẽ hiểu tại sao khi này anh sống sờ đến vậy".

Della xé bỏ lớp giấy bọc ngoài và kêu lên sung sướng, liền sau đó những giọt nước mắt hạnh phúc rơi xuống. Trong đó là một bộ kẹp tóc, những chiếc kẹp dành cho mái tóc óng ả của Della. Cô đã mơ ước có được nó khi trông thấy lần đầu tiên qua cửa kính một gian hàng. Những cái kẹp rất đẹp và rất đắt tiền. Bây giờ chúng đã thuộc về cô nhưng tóc cô thì không còn đủ dài để kẹp nữa!

Della nâng niu món quà, mắt tràn đầy hạnh phúc: "Tóc em sẽ chóng dài ra thôi Jim", nói xong cô chợt nhớ đến dây đồng hồ vàng định tặng cho Jim và chạy đi lấy.

- Đẹp không anh? Em đã tìm kiếm khắp nơi đấy, giờ thì anh sẽ phải thích thú nhìn ngắm nó hàng trăm lần mỗi ngày thôi. Nhanh lên, đưa nó cho em, Jim, hãy nhìn nó với sợi dây mới này.

Nhưng Jim không làm theo lời Della. Anh ngồi xuống vòng tay ra sau đầu mỉm cười nói: "Della, hãy cất những món quà này đi. Chúng thật đáng yêu. Em biết không, anh đã bán chiếc đồng hồ để mua kẹp cho em. Giờ thì chúng ta có thể bắt đầu bữa tối được rồi em ạ".

...đó là một câu chuyện cảm động về tình yêu của hai bạn trẻ đã hết lòng yêu nhau.

(Lược dịch)

Down rippled the brown cascade.

"Twenty dollars," said Madame, lifting the mass with a practised hand.

"Give it to me quick" said Della.

Oh, and the next two hours tripped by on rosy wings. Forget the hashed metaphor. She was ransacking the stores for Jim's present.

She found it at last. It surely had been made for Jim and no one else. There was no other like it in any of the stores, and she had turned all of them inside out. It was a platinum fob chain simple and chaste in design, properly proclaiming its value by substance alone and not by meretricious ornamentation - as all good things should do. It was even worthy of The Watch. As soon as she saw it she knew that it must be Jim's. It was like him. Quietness and value - the description applied to both. Twenty-one dollars they took from her for it, and she hurried home with the 78 cents. With that chain on his watch Jim might be properly anxious about the time in any company. Grand as the watch was, he sometimes looked at it on the sly on account of the old leather strap that he used in place of a chain.

When Della reached home her intoxication gave way a little to prudence and reason. She got out her curling irons and lighted the gas and went to work repairing the ravages made by generosity added to love. Which is always a tremendous task dear friends - a mammoth task.

Within forty minutes her head was covered with tiny, close-lying curls that made her look wonderfully like a truant schoolboy. She looked at her reflection in the mirror long, carefully, and critically.

"If Jim doesn't kill me," she said to herself, "before he takes a second look at me, he'll say I look like a Coney Island chorus girl. But what could I do - oh! what could I do with a dollar and eighty-seven cents?"

At 7 o'clock the coffee was made and the frying-pan was on the back of the stove hot and ready to cook the chops.

Jim was never late. Della doubled the fob chain in her hand and sat on the corner of the table near the door that he always entered. Then she heard his step on the stair away down on the first flight, and she turned white for just a moment. She had a habit of saying little silent prayers about the simplest everyday things, and now she whispered: "Please, God, make him think I am still pretty."

The door opened and Jim stepped in and closed it. He looked thin and very serious. Poor fellow, he was only twenty-two - and to be burdened with a family! He needed a new overcoat and he was without gloves.

Jim stepped inside the door, as immovable as a setter at the scent of quail. His eyes were fixed upon Della, and there was an expression in them that she could not read, and it terrified her. It was not anger, nor surprise, nor disapproval, nor horror, nor any of the sentiments that she had been prepared for. He simply stared at her fixedly with that peculiar expression on his face.

Della wriggled off the table and went for him.

"Jim, darling," she cried, "don't look at me that way. I had my hair cut off and sold it because I couldn't have lived through Christmas without giving you a present. It'll grow out again - you won't mind, will you? I just had to do it. My hair grows awfully fast. Say 'Merry Christmas!' Jim, and let's be happy. You don't know what a nice-what a beautiful, nice gift I've got for you."

"You've cut off your hair?" asked Jim, laboriously, as if he had not arrived at that patent fact yet, even after the hardest mental labour.

"Cut it off and sold it," said Della. "Don't you like me just as well, anyhow? I'm me without my hair, ain't I?"

Jim looked about the room curiously.

"You say your hair is gone?" he said, with an air almost of idiocy.

"You needn't look for it," said Della. "It's sold, I tell you - sold and gone, too. It's Christmas Eve, boy. Be good to me, for it went for you. Maybe the hairs of my head were numbered," she went on with a sudden serious sweetness, "but nobody could ever count my love for you. Shall I put the chops on, Jim?"

Out of his trance Jim seemed quickly to wake. He enfolded his Della. For ten seconds let us regard with discreet scrutiny some inconsequential object in the other direction. Eight dollars a week or a million a year - what is the difference? A mathematician or a wit would give you the wrong answer. The magi brought valuable gifts, but that was not among them. This dark assertion will be illuminated later on.

Jim drew a package from his overcoat pocket and threw it upon the table.

"Don't make any mistake, Dell," he said, "about me. I don't think there's anything in the way of a haircut or a shave or a shampoo that could make me like my girl any less. But if you'll unwrap that package you may see why you had me going a while at first."

White fingers and nimble tore at the string and paper. And then an ecstatic scream of joy; and then, alas! a quick feminine change to hysterical tears and wails, necessitating the immediate employment of all the comforting powers of the lord of the flat.

For there lay The Combs - the set of combs, side and back, that Della had worshipped for long in a Broadway window.

Beautiful combs, pure tortoise-shell, with jewelled rims - just the shade to wear in the beautiful vanished hair. They were expensive combs, she knew, and her heart had simply craved and yearned over them without the least hope of possession. And now, they were hers, but the tresses that should have adorned the coveted adornments were gone.

But she hugged them to her bosom, and at length she was able to look up with dim eyes and a smile and say: "My hair grows so fast, Jim!"

And then Della leaped up like a little singed cat and cried, "Oh, oh!"

Jim had not yet seen his beautiful present. She held it out to him eagerly upon her open palm. The dull precious metal seemed to flash with a reflection of her bright and ardent spirit.

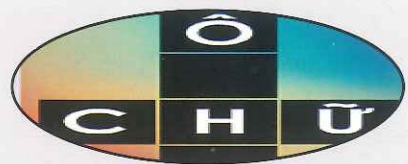
"Isn't it a dandy, Jim? I hunted all over town to find it. You'll have to look at the time a hundred times a day now. Give me your watch. I want to see how it looks on it."

Instead of obeying, Jim tumbled down on the couch and put his hands under the back of his head and smiled.

"Dell," said he, "let's put our Christmas presents away and keep 'em a while. They're too nice to use just at present. I sold the watch to get the money to buy your combs. And now suppose you put the chops on."

The magi, as you know, were wise men - wonderfully wise men - who brought gifts to the Babe in the manger. They invented the art of giving Christmas presents. Being wise, their gifts were no doubt wise ones, possibly bearing the privilege of exchange in case of duplication. And here I have lamely related to you the uneventful chronicle of two foolish children in a flat who most unwisely sacrificed for each other the greatest treasures of their house. But in a last word to the wise of these days let it be said that of all who give gifts these two were the wisest. Of all who give and receive gifts, such as they are wisest. Everywhere they are wisest. They are the magi.





Ô CHỮ BÍ MẬT

MEMBERS OF CEN

Ô CHỮ HÀNG NGANG

1. Là một khu vực khí hậu nằm tại các vĩ độ từ cận kề cận nhiệt đới tới các vòng cực của Trái Đất, mang tính chất trung gian giữa khí hậu đới nóng và khí hậu đới lạnh. Do vị trí trung gian nên thời tiết của loại khí hậu này thay đổi thất thường. Các đợt khí nóng ở chí tuyến và các đợt khí lạnh ở vùng cực có thể tràn tới bất thường gây ra những đợt nóng hay lạnh, có tác động tiêu cực đến sản xuất nông nghiệp và sinh hoạt của con người, đặc biệt là những vùng sâu ở trong nội địa.

2. Tên một loại cây mà "Thuyết văn giải tự" của Hứa Thận giảng là "cây huyền thoại". Sách "Thập châu ký" cũng giảng: loại cây này ở trong biển Bích Hải, cây mọc cao đến mấy ngàn trượng, tán xòe ra đến hơn ngàn trượng, hai thân chung một cội, cùng nương tựa vào nhau, là nơi mặt trời mọc vậy.

3. Tên một loại hoa thuộc chi Mận mơ, họ Hoa hồng, có 3 màu là màu trắng, hồng và đỏ, thời gian tồn tại của bông hoa thường kéo dài từ 7 đến 15 ngày, trung bình là khoảng 1 tuần. Nó còn có một tên gọi khác là Bạch Sơn Sakura. Khi hoa nở thì thường có màu trắng hoặc màu hồng nhạt và mùi hương khá đậm. Đặc điểm của loại hoa này là khi hoa nở cũng là lúc lá đâm chồi nảy lộc.

4. Thủ đô này được thiết kế từ thập niên 1900 như là thành phố đường sắt, nghĩa là thành phố xây xung quanh các nhà ga xe lửa lớn với một mật độ dân số cao, do đó các đường sắt nội thành có thể được xây với giá khá rẻ ở độ cao của mặt đường. Thủ đô này cũng có vô số hòn đảo ngoài khơi, kéo dài xa tới 1850 km so với trung tâm, ước tính đến tháng 10.2007 có 12,79 triệu người.

5. Được đặt tên bởi nhà thám hiểm Bồ Đào Nha Ferdinand Magellan, đây là là đại dương lớn nhất thế giới, bao phủ một phần ba bề mặt Trái Đất, với diện tích 178,684 triệu km² (69,4 triệu mi²). Nó trải dài khoảng 15,500 km (9,600 dặm) từ biển Bering trong vùng Bắc cực đến gần biển Ross của Nam cực (mặc dù đôi khi khu vực ven châu Nam Cực được gọi là Nam Đại Dương).

6. Đây là châu lục lớn nhất và đông dân nhất thế giới nằm ở Bắc bán cầu và Đông bán cầu, chiếm 8.6% tổng diện tích bề mặt Trái Đất (29.9% diện tích mặt đất) và có 4 tỉ người, chiếm 60% dân số hiện nay của thế giới

KẾT QUẢ Ô CHỮ RA KHƠI 17

1						M	A	L	A	C	C	A
2			A	S	E	A	N					
3		K	U	A	L	A	U	M	P	U	R	
4						A	N	H				
5			P	H	U	Y	E	N				
6	I	N	D	O	N	E	S	I	A			
7					N	H	I	E	T	D	O	I
8		D	O	N	G	N	A	M	A			

Ô CHỮ BÍ MẬT RA KHƠI 18 GỒM 7 DÒNG 13 CỘT: CHỦ ĐỀ: NHẬT BẢN

1.												
2.												
3.												
4.												
5.												
6.												
7.												

7. Tên một hòn đảo dài khoảng 1.300 km, rộng từ 50 đến 230 km. Đảo nằm trên vành đai núi lửa Thái Bình Dương, có địa hình núi non và núi lửa hoạt động, trên đảo có núi Phú Sĩ nổi tiếng và có rất nhiều sông ngòi, trong đó có sông Shinano, sông dài nhất nước. Khí hậu của đảo đa dạng từ ôn đới mát mẻ phía bắc và cận nhiệt đới phía nam.

Ô CHỮ HÀNG DỌC

Tên một quốc gia ở khu vực châu Á, được mệnh danh là "xứ sở Phù Tang", là một quốc gia gồm nhiều đảo, có hình vòng cung với diện tích tổng cộng 379.954 km². Quốc gia này thuộc vùng khí hậu ôn đới, có 4 mùa trong năm và sự chuyển biến mùa màng hết sức rõ

rệt (với mùa xuân sắc hoa anh đào, mùa hè là màu xanh cây cối, mùa thu với lá phong đỏ và mùa đông mang sắc trắng của tuyết). Quốc gia này cũng là một trong những nước hàng đầu thế giới về phát triển khoa học và công nghệ, có nền kinh tế lớn thứ 3 toàn cầu tính theo tổng sản phẩm nội địa; thứ 3 theo sức mua tương đương; là đất nước đứng thứ 5 trên thế giới trong lĩnh vực đầu tư cho quốc phòng; xếp thứ 3 thế giới về xuất khẩu và đứng thứ 6 thế giới về nhập khẩu. Năng động trong các quan hệ quốc tế, quốc gia này hiện là thành viên của tổ chức Liên Hiệp Quốc, G8, G4 và APEC.

“
Nhằm mục đích nâng cao tinh thần thể thao và tạo sân chơi cho ACE sau những giờ làm căng thẳng, CEN Miền Nam khởi động giải bóng đá CEN Game Open Cup 2015 với sự tham gia của 12 đội bóng.

CEN MIỀN NAM KHỞI ĐỘNG CEN GAME OPEN CUP 2015

CEN Game Open Cup 2015 sẽ được khai mạc vào ngày 03.12.2015 tại sân bóng đá Cao Lỗ 1 (Quận 8, TP.HCM).

C
hương trình có sự tham gia của 6 đội bóng nhà CEN và 6 đội bóng khách mời đến từ ngân hàng BIDV, Vietcombank, SeAbank, Gamuda Land, Phát Đạt Land... Đây là cơ hội để ACE nhân viên nhà CEN giao lưu, gắn kết với các đơn vị hợp tác chiến lược CEN Miền Nam.
Cơ cấu giải thưởng của chương trình gồm: 1 giải Nhất, 1 giải Nhì, 1 giải Ba, 1 giải Phong Cách, 1 giải Vua phá lưới và 1 giải dành cho cổ động viên (CĐV) xuất sắc. Tổng giá trị giải thưởng lên đến 21 triệu đồng. Dự kiến, giải bóng sẽ diễn ra trong hơn một tháng.





quyết tâm tập luyện để dành chiến thắng. Đại diện Big team C2 (Celadon City) tự tin chia sẻ: "Năm nay team Big C2 sẽ vượt qua các đội bóng khác để trở thành nhà vô địch CEN Game Open Cup 2015."

CEN Game Open Cup 2015 không chỉ được chờ đón bởi các đội bóng mà còn được các bạn CĐV chờ đợi. Bạn Nhật Trường (Thủ Quỹ CEN Miền Nam) – Một CĐV yêu thích bóng đá và đã theo sát giải đấu trước chia sẻ: "Giải đấu này sẽ có 6 đội bóng khách mời, mặc dù chưa biết thực lực của các đội khách như thế nào nhưng qua giải đấu trước mình tin rằng đội bóng nhà CEN sẽ giành chức vô địch. Mình muốn gửi lời đến các đội bóng nhà CEN một lời chúc. Các anh hùng sân cỏ ơi! Cố lên, hãy cho chúng tôi xem những trận cầu đẹp mắt và thật hấp dẫn."

Để chuẩn bị cho giải đấu, các đội bóng nhà CEN đã tích cực tập luyện vào các buổi tối trong tuần. Anh Lê Minh Quang (Đội trưởng đội Mega - Tân Bình) chia sẻ: "Từ khi có thông tin chính thức về giải đấu, đội Mega Tân Bình đã tập hợp đủ quân số 15 người để tiến hành luyện tập. Hiện đội đang tập luyện vào thứ 3 và thứ 6 hàng tuần. Thứ 3, các anh em

chia làm 2 đội luyện tập về chiến thuật. Còn thứ 6, đội sẽ đá giao hữu với một đội khác để cọ sát và tích lũy thêm kinh nghiệm."

Mùa giải năm nay có sự góp mặt của 3 đội bóng đến từ 3 ngân hàng có truyền thống thể thao mạnh, nên các đội bóng CEN Miền Nam cũng lên tinh thần và

CEN Game Open Cup 2015 diễn ra trong giai đoạn cuối năm – giai đoạn ACE bận rộn với nhiều công việc, tuy nhiên vẫn được chuẩn bị hết sức chu đáo và cẩn thận. Mọi công tác chuẩn bị đều được BTC theo sát và đảm bảo. Ra Khởi số 19 sẽ tiếp tục cập nhật đến ACE những thông tin nóng hổi về giải đấu hấp dẫn này!

Photo Show: Life of a real estate salesman



Ký sự ảnh "Cuộc đời salesman BĐS"

Kinh doanh bất động sản, ngành nghề khi nhắc đến là người ta nghĩ tới tiền nhiều, nghĩ đến sung sướng, vui chơi thoải mái... Tuy nhiên, chỉ có người trong cuộc như những "chiến binh" nhà CEN mới hiểu cái nghề mình yêu cũng phải trải qua gian nan như thế nào.

Referring to real estate sales, people think about a lot of money, leisure, comfort and etc. However, only real estate salesmen like CENGROUP's "warriors" understand how hard this work is.



Kinh doanh bất động sản là những khi chung đầu, chung tay làm phướn cả 1 tuần liền...

Real estates sales requires teamwork and sometimes it takes one week to prepare for bandrolls



Thánh phướn Gamuda

Là chạy đi treo phướn bắt kể đêm, ngày.

Salesmen work from morning till night although. Policemen or security staff don't allow them to hang bandrolls.

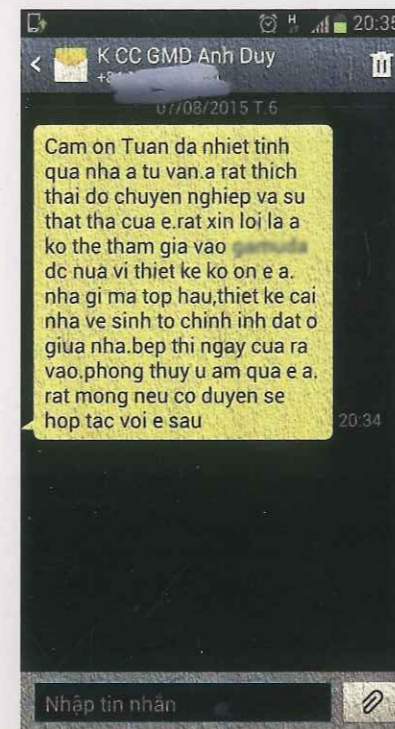


Là những khi len lỏi nơi nơi để phát tờ rơi, thư ngỏ
They give leaflets and open letters to customers at anywhere

Là khi họp hành "chỉ tiêu doanh số" căng thẳng
The weekly meeting is always under high pressure of work.



Xuống dự án những ngày mưa gió hay nắng chói
However cold or sunny it is, salesmen go to the project to update its construction progress.



Là khi tủi thân, tuyệt vọng khi khách từ chối khéo
It's sad moments when customers refuse the offer.



Là khi chăm khách 2 tháng rồi, KHÁCH LẠI MUA QUA SALE KHÁC vì tưởng 2 người cùng một đội.
Potential customers buy houses from another salesman.



Là những buổi liên hoan sinh nhật "VỘI" để chuẩn bị cho mở bán hôm sau
Quick birthday parties and then salesmen prepare for the offering event in the following day.



Nhưng, cũng thật vui những ngày đưa nhau đi trốn tìm lại động lực bán hàng

However, all feel happy to have organized outings to refresh themselves.



Để rồi hạnh phúc đơn giản chỉ là khi nhìn họ cùng gia đình quây quần bên bữa tối là lúc mình trở về nhà và chuẩn bị cho ngày mai, ngày mà mình lại tiếp tục nỗ lực để thêm một tổ ấm nữa được vun đắp.

Salesmen's joy is simply when customers gather with other family members and come back home to get ready for tomorrow's tasks. I will help many other customers to own their dream home.

Những câu chuyện rất đời, rất người mà anh chị em sale trải qua. Ngành nghề nào cũng có khó khăn riêng. Có thành công nào chỉ trải đầy hoa hồng? Nhưng vì tình yêu nghề, yêu dự án, vì tình đồng đội càng ngày càng bền chặt khi chiến đấu cùng nhau,... chúng tôi, những "chiến binh" bất động sản lại nhắc máy lên để telesale, gửi sms, phát thêm 2000 tờ rơi, thêm 500 phướn nữa...

Và rồi sau bao ngày cực nhọc và vất vả, điều gì đến cũng đến, những thành quả đầy ngọt ngào. Chốt 1 deal không chỉ là doanh số mà còn mang lại niềm vui và hạnh phúc cho khách hàng. Góp phần vào việc tạo dựng tổ ấm cho khách hàng.

Each occupation has its own obstacles and difficulties. Nevertheless, because of the love for the job, the project and colleagues, salesmen continue to contact customers, send SMS, deliver leaflets, hang bandrolls and etc.

After hardworking days, they achieve great success. A successful deal brings them not only more bonus but also happiness when customers live in their dream houses.

CHIA SẺ CỦA MỘT SALE "CÙNG"



ĐÃ LÀM BẤT ĐỘNG SẢN NHIỀU NĂM, THẤY NHIỀU CẢNH ANH CHỊ EM KINH DOANH TƯ VẤN CHO KHÁCH ĐẾN LÀ LẠ. CŨNG CHÍNH BỞI CÁCH TƯ VẤN CHƯA ĐÚNG, CHƯA TRÚNG KHIẾN NHIỀU ANH CHỊ EM MẤT KHÁCH TIỀM NĂNG NGAY SAU CÂU TƯ VẤN ĐẦU TIÊN. VỚI KINH NGHIỆM VÀ CÁCH NHÌN CỦA TÔI THÌ CÓ MỘT SỐ LỖ CƠ BẢN NHƯ THỂ NÀY...

KHI TƯ VẤN:

- Không tìm hiểu kỹ và hiểu mục đích của khách hàng: Khách mua để tư dài hạn hay ngắn hạn, khách mua để cho thuê, khách mua để ở, khách mua để khẳng định vị thế... Khách nào cũng quảng cáo giống nhau: nhà em rẻ lắm, sẽ tăng giá mạnh; nhà em đẹp lắm; môi trường sống tốt lắm; ở đây cộng đồng sống đẳng cấp lắm; nhà em cho thuê đắt khách lắm... Làm gì có sản phẩm BĐS nào tập trung nhiều ưu điểm thế?

=> **Giải pháp:** Nên tìm hiểu kỹ mục đích mua của khách hàng và chỉ nên tư vấn 1 - 2 ưu điểm phù hợp.

- Chỉ tập trung ca ngợi sản phẩm của mình, mà không tìm hiểu kỹ các sản phẩm cạnh tranh trực tiếp, không biết họ yếu/mạnh hơn ta ở điểm nào để tư vấn phù hợp. Đến khi khách hàng vặn lại là thấy sản phẩm khác tốt hơn thì ứ ớ không rõ.

=> **Giải pháp:** Nghiên cứu cả sản phẩm cạnh tranh cùng phân khúc, tìm điểm mạnh khác biệt của mình (tuyệt đối không "đè" hàng đối thủ để ca ngợi hàng của mình một cách thái quá).

KHI CHỐT CỌC, HAY PUSH MỘT CÁCH "THÔ THIỄN":

Anh chị xuống cọc nhanh vì công ty em sắp tăng giá; anh chị xuống cọc nhanh vì lô này là lô đẹp hiếm còn lại; anh chị xuống cọc nhanh vì dự án tại em đang bán nhanh lắm, ngày mai có khi bán mất; có mấy khách hàng khác đang muốn mua lô này, anh chị chốt cọc nhanh...

=> Đừng quyết định thay cho khách hàng, đẩy khách hàng vào thế phải chụp giật, nên để khách hàng tự quyết định. Có thể gợi ý khách hàng một cách khéo léo như:

- Anh chị cứ xem xét kỹ thêm, các lô khác thì còn cũng khá nhiều, nhưng những lô có vị trí đẹp như thế này thì bên em bán nhanh lắm, anh/chị xem xét và sớm ra quyết định.

- Công ty em đã có bảng giá mới cho tuần sau, nên hiện nay bên em bán cũng nhanh vì đợt sau có thể tăng giá khá nhiều.

- Căn này tùy vị trí không bằng những căn kia (đã bán), nhưng giá chỉ bằng 70%, mà giá cho thuê những căn này cũng không thấp hơn 10% so với những căn kia... đại loại như thế.

- Lô này đẹp, thanh khoản cao, do tháng này em vượt chỉ tiêu doanh số nên sếp thưởng cho em được độc quyền bán những lô này. (Khách nghe thấy cũng yên tâm khi đang được một nhân viên xuất sắc tư vấn).

Khuyến cáo: Nên nói sự thật, không "chém gió", chứ anh sale nào cũng như thế này, khách hàng sẽ mất lòng tin!

Tôi mong rằng, những chia sẻ trên đây sẽ giúp nhiều anh chị em giải quyết được những lỗi cơ bản, phổ biến khi ACE tư vấn khách.

Tôi làm sale bất động sản

TÔI ĐI TÌM TÔI.....



Tôi gia nhập CEN từ tháng 3.2015, với vị trí TM phụ trách bán dự án Mega Village. Có thời điểm, tôi mệt mỏi loay hoay đi tìm đam mê của mình. Vào CEN, lúc đầu tôi tưởng mình phải chùn bước khi không tìm được lối thoát cho suy nghĩ bế tắc của chính mình: "Tại sao mình chỉ có thể làm TM?". Sau đó, tôi "đánh liều" ứng tuyển vị trí AM và may mắn được các sếp tin tưởng. Giai đoạn chuyển đổi giữa TM sang AM tôi được Ban Giám đốc (BGĐ) hỗ trợ hết mình và cảm nhận được một tình cảm rất lớn, rất thân thiện ở gia đình CEN.

Công việc AM như làm dâu trăm họ, vừa phải giữ được quan hệ tốt với chủ đầu tư, vừa đảm bảo quyền lợi cho công ty và ACE kinh doanh. STDA Miền Nam ngày càng lớn mạnh, dự án về ngày càng nhiều nên AM, BGĐ, nhân viên kinh doanh "đồng lòng" là điều cần thiết. Giải quyết được những khó khăn trong công việc của ACE nhân viên sales, vừa là niềm vui vừa là động lực rất lớn để tôi làm việc mỗi ngày. Tôi cũng may mắn vì luôn có gia đình, người thân và đồng nghiệp bên cạnh nên trước mỗi khó khăn tôi đều được giúp đỡ động viên rất nhiều. Đến nay, tôi thật sự yêu thích công việc của mình, nó giúp tôi phát triển kỹ năng, hoàn thiện chính mình. Tôi cảm thấy đúng đắn khi đã "đầu quân" và gắn bó với STDA Miền Nam suốt thời gian qua.

STDA Miền Nam đang trong giai đoạn "trưởng thành" nên cần lắm những ý tưởng kinh doanh, ý kiến đóng góp và kế hoạch phát triển nhân viên. Tuy còn nhiều thiếu sót, nhưng tôi luôn muốn mình "góp sức" vào sự lớn mạnh của STDA Miền Nam. Cũng thật may mắn khi STDA Miền Nam là môi trường mở, mọi ý kiến đóng góp đều được BGĐ lắng nghe, đón nhận. Điều này, giúp tôi càng ngày càng yêu quý và muốn gắn bó lâu dài với nơi đây.

Trong năm 2016, tôi sẽ tiếp tục nỗ lực và cố gắng hết mình vì công việc để có thể đảm nhận được các vị trí cao hơn tại STDA Miền Nam và "góp sức" để CEN Miền Nam ngày càng lớn mạnh. Còn mục tiêu gần nhất là Tết năm nay ACE trong team bán các dự án Khang Điền sẽ giàu to.

Quách Văn Rõ

Kỷ ức thời gian

Khoảng thời gian sáu năm gần đó, tuy không dài nhưng cũng đủ để tôi được chứng kiến sự phát triển hùng mạnh của CEN.

Nhớ những ngày đầu khi bước chân vào ngôi nhà CEN tôi còn ngỡ không hiểu công việc, nhiệm vụ của mình là gì? Qua một thời gian làm việc và học hỏi từ sự chỉ dẫn tận tình của các anh chị đồng nghiệp đi trước, tôi đã dần trưởng thành hơn trong công việc.

Trong công ty, có một người mà tôi khâm phục, đó là một người chị, người đồng nghiệp và đó cũng chính là sếp tôi - chị Thanhnh. Dường như chị đã đặt con tim, địa vị của mình vào vị trí và công việc của mỗi con người trong từng bộ phận. Để rồi đây, dòng cảm xúc đó đã lan tỏa trong mỗi con người chúng tôi, hòa trong một mái nhà chung.

Để rồi mỗi ngày anh em CENVALUE đều cảm thấy tự hào và hãnh diện vì đã có một người lãnh đạo có TÂM và TẦM, đã thấu hiểu công việc và tâm tư nguyện vọng của mình.

Tôi tự hứa lòng mình cố gắng phấn đấu hơn nữa để tạo dựng thương hiệu CENVALUE ngày càng phát triển.

Longnh

CEN – mái nhà thứ 2 của tôi!

Sống và làm việc trong CENGROUP, à phải nói là ngôi nhà CEN, 8 giờ làm việc với tôi trở nên thật ý nghĩa.

Trong thời buổi kinh tế thị trường hiện nay, các doanh nghiệp cạnh tranh khá ác liệt không chỉ về sản phẩm mà cả về nhân sự. Với nhiều hình thức: trả lương cao, chế độ tốt, tạo môi trường làm việc tốt, xây dựng và nâng cao văn hóa nơi làm việc... nhằm thu hút được nhân sự tốt.

Tuy nhiên ở CEN có sự khác biệt với nhiều tập thể, cơ quan, công ty khác đó chính là văn hóa doanh nghiệp. CEN có một môi trường, một không gian làm việc không đơn giản chỉ là xây dựng nên bộ tài liệu văn hóa mà quan trọng là biến những giá trị đó thành hiện thực. Cũng không phải chỉ dựa vào những hình thức bên ngoài, những logo khẩu hiệu thật kêu mà chính là tình cảm, trách nhiệm của toàn thể anh chị em phục vụ hết lòng cho khách hàng, xem khách hàng là sự tồn tại của đơn vị mình, của bản thân mình.

Lao động và hưởng thụ là một điều mà bất cứ anh chị em nào làm việc ở CEN đều cảm nhận rất rõ ràng. Quá trình làm việc trên công ty chính là thời gian tự hoàn thiện bản thân cũng như thử thách khả năng của anh chị em. Công việc thì hoàn toàn không mang áp lực mà nó chỉ mang tính phấn đấu.

Thu nhập do chính bạn quyết định là chủ trương của các lãnh đạo và trở thành khẩu hiệu mà đại gia đình CEN xác định. Đó cũng là động lực giúp chúng tôi đứng vững trong cơn bão BĐS nói riêng và sự u ám của nền kinh tế nói chung.

Phongnv

CƯỜI



Sự thực người phụ nữ mang thai Na Tra

Sự thực người phụ nữ mang thai Na Tra. Bạn tôi kể vợ cậu ta cực kỳ lười. Tôi hỏi: "Làm sao?". Cậu ta kể: nhà cậu ta ở trên tầng 3, mỗi lần vợ cậu ấy mua đồ trên mạng đều viết ghi chú "Phụ nữ có thai, không tiện đi lại, xin đưa hàng tới tận cửa!". Cứ như vậy cho đến mấy ngày trước, vợ chồng cậu ta nghe tiếng anh chàng chuyển hàng gào ầm lên ở dưới nhà: "3 năm! Tôi nhin cô 3 năm rồi đấy! Cô mang thai Na Tra à?".

"Thăng nhóc" trong con mắt của người già

Tôi xuống nhà để ra công viên chạy bộ, gặp cụ ông 100 tuổi nhà kế bên đang ngồi hóng mát. Thấy cụ có một mình, tôi lại gần và hỏi: "Sao cụ không lại chơi cờ với mấy cụ đằng kia ạ?". Chẳng ngờ cụ ông nhìn tôi với ánh mắt ra chiều trịnh thượng rồi nói: "Chơi với mấy thằng nhóc 60, 70 tuổi thì có gì vui đâu mà ra".

Sự thật phũ phàng về quả hồng

Lúc đi học tôi cầm theo quả hồng, sau khi lên xe bus thì cầm cúi nghịch đi động, tiện tay nhét quả hồng vào túi. Tôi vừa ngồi xuống, có một tiếng "pet" vang lên, thịt quả hồng màu vàng đỏ lòi ra dưới mông, mọi người trên xe lập tức bịt mũi. Vì không muốn mất công giải thích dài dòng, tôi lấy tay quẹt một ít thịt quả hồng đưa lên miệng, kết quả là cả xe thi nhau nôn ọe. Bác tài xế nói: "Đứa bé cạnh cậu vừa ì ùn ra ghê, quả hồng của cậu rơi dưới đất kia kia".

Chuyện về Lão Phật gia

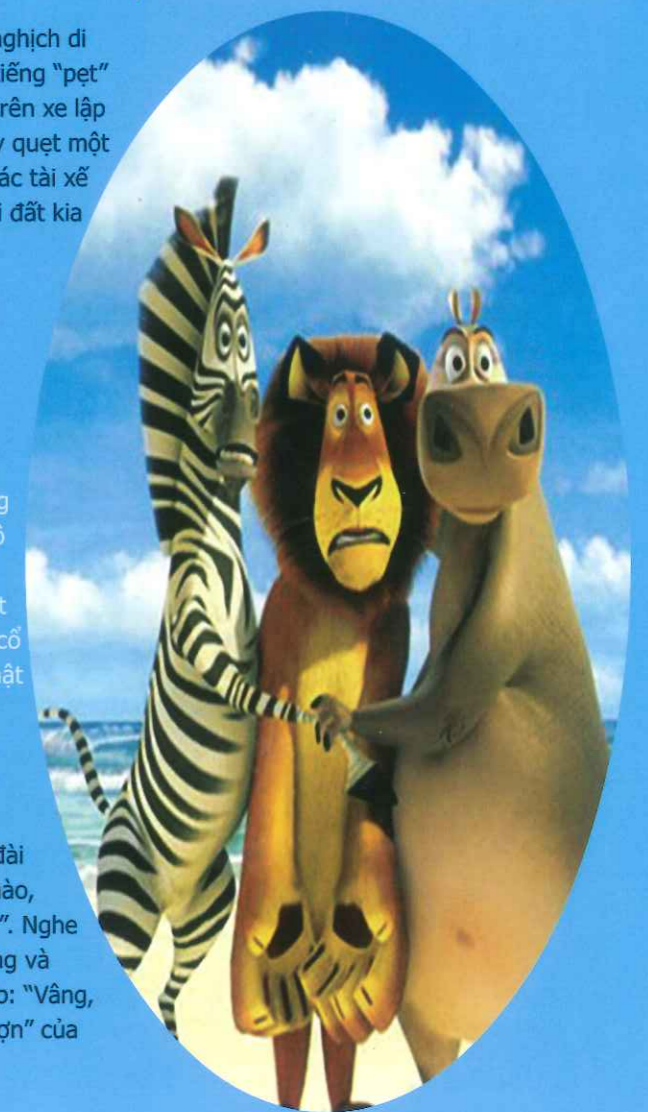
Hồi học trung học, lớp tôi vô cùng nghịch ngợm, bàn bạc với nhau chờ cô giáo đến thì cùng hô "Lão Phật gia cát tường", nếu cô không bảo "bình thân" thì tất cả sẽ cùng kiên quyết không ngồi xuống. Cô vào lớp, lớp trưởng đứng dậy, chúng tôi gào diếc cả tai: "Lão Phật gia cát tường". Đúng lúc đó, lớp tôi có ba thằng trời đánh lén đi hút thuốc vào muện, thấy cô giáo đang sửng sờ, chúng liền phất phất cổ tay áo, quý xuống hô to: "Chúng thần cứu giá chậm trễ, xin Lão Phật gia thứ tội".

Đời không như là mơ

Có lần tiết học lâu quá mà không dứt, tôi lén cầm tai nghe và bật đài lên nghe, một giọng nói truyền cảm vang lên: "Nếu màu da hồng hào, lông tơ trên mặt mềm mịn màng thì chứng tỏ rất khỏe mạnh...". Nghe tới đó, tôi không kìm được, sờ lên mặt rồi soi gương cười toét miệng và tự nhủ: "Đúng là rất khỏe mạnh, rất đáng yêu". Chợt MC lại nói tiếp: "Vâng, thính giả nghe đài thân mến, chương trình "Tọa đàm tri thức nuôi lợn" của chúng tôi đến đây là hết..."

Không sợ đối thủ giỏi, chỉ sợ đồng bọn ngu

Đi ngân hàng rút tiền, tôi dừng xe bên ngoài và không quên dặn thẳng bạn: "Nếu có người đến phạt xe thì nhớ báo cho tôi biết một tiếng". Quả nhiên tôi vừa vào được vài phút thì có cảnh sát giao thông đến. Thẳng bạn tôi xông vào ngân hàng, rồi gào ầm lên: "Đại ca, cảnh sát đến, chạy mau!". Lập tức, cả một cái đại sảnh to mấy chục con người yên lặng không một tiếng động, sau đó cả đám đông ùn ùn chen nhau chạy ra khỏi ngân hàng như lũ quết. Tôi bị mấy nhân viên bảo vệ ấn xuống đất... Đấy, oan chết đi được. Trên đời này, đúng là không sợ đối thủ giỏi như thần, chỉ sợ đồng đội ngu như lợn.



THẾ NÀO LÀ THỪA PHÁT LẠI ?



THỪA PHÁT LẠI VÀ ẢNH HƯỞNG CỦA NÓ ĐẾN KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Thừa phát lại là người có các tiêu chuẩn được Nhà nước bổ nhiệm và trao quyền để làm các công việc về thi hành án dân sự, tổng đạt giấy tờ, lập vi bằng và các công việc khác theo quy định.

THẾ NÀO LÀ THỪA PHÁT LẠI

Thừa phát lại tương tự như chức mô tòa (người giữ việc báo tin và thi hành các quyết định của tòa án trong xã hội cũ, có khi trông nom cả việc bán các động sản của Nhà nước) và chấp hành viên, cụ thể như sau:

Tổng đạt giấy tờ là việc thông báo, giao nhận các văn bản của Tòa án và Cơ quan thi hành án dân sự do Thừa phát lại thực hiện theo quy định pháp luật

Vi bằng là văn bản do Thừa phát lại lập, ghi nhận sự kiện, hành vi được dùng làm chứng cứ trong xét xử và trong các quan hệ pháp lý khác

VĂN PHÒNG THỪA PHÁT LẠI

Là tổ chức hành nghề của Thừa phát lại. Tên gọi văn phòng Thừa phát lại bao gồm cụm từ "Văn phòng Thừa phát lại" và phần tên riêng liền sau. Người đứng đầu Văn phòng Thừa phát lại là Thừa phát lại và là người đại diện theo pháp luật của văn phòng Thừa phát lại.

CHỨC NĂNG THA PHÁT LẠI

Trực tiếp tổ chức thi hành án các bản án, quyết định của Tòa án, thẩm quyền niêm phong kê biên tài sản, tạm giữ giấy tờ, phong tỏa tài khoản, ngăn chặn xuất cảnh, chuyển dịch tài sản, cưỡng chế, phát mại thi hành án.

Truy tìm tài sản, bất động sản, các nguồn thu, xác minh điều kiện để thi hành án.
Lập vi bằng, ghi nhận sự kiện, hành vi, tạo lập chứng cứ trước tòa như:

- Xác lập tình trạng nhà khi xây dựng, cho thuê, thế chấp
- Xác lập tài sản trước hôn nhân, trong và sau hôn nhân
- Xác lập hành vi chiếm giữ nhà, tài sản, lấn chiếm trụ sở trái pháp luật hành vi gây ô nhiễm, tiếng ồn
- Xác nhận hàng giả, kém chất lượng bày bán
- Xác nhận sự chậm trễ trong xây dựng công trình
- Xác nhận việc giao tiền, hàng hóa
- Xác nhận việc góp vốn kinh doanh, cuộc họp của cổ đông, cuộc họp HĐQT
- Xác nhận hành vi trái pháp luật về: Tin học, phát ngôn không đúng yêu cầu, không thực hiện công việc mà theo quy định phải làm, các hành vi trái pháp luật khác
- Ghi nhận đến hạn không trả tiền, trả nhà, bàn giao công trình, giao nhận tiền, hàng hóa và các sự kiện pháp lý khác theo quy định của pháp luật.

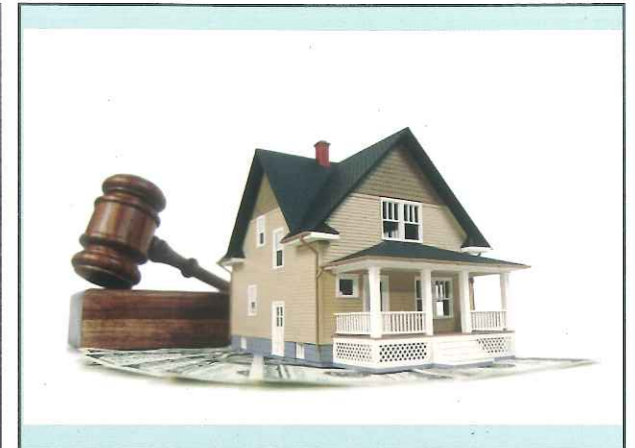
Tổng đạt các văn bản của Tòa án, cơ quan Thi hành án.
Các dịch vụ pháp lý khác theo yêu cầu của khách hàng.



Trong các chức năng của Thừa phát lại, vi bằng là một công việc tương đối mới và gần giống với hoạt động công chứng, nhưng rộng hơn. Nếu công chứng chỉ chứng nhận tính xác thực, tính hợp pháp của hợp đồng, giao dịch... bằng văn bản thì lập vi bằng là việc thừa phát lại lập văn bản trong đó ghi nhận sự kiện, hành vi được dùng làm chứng cứ trong xét xử và trong các quan hệ pháp lý khác. Chính vì thế mà Thừa phát lại mang lại rất nhiều lợi ích cho hoạt động kinh doanh bất động sản.

THỪA PHÁT LẠI ĐEM LẠI LỢI ÍCH GÌ TRONG KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Theo quy định của pháp luật hiện hành, việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất phải được lập thành văn bản có công chứng, chứng thực của cơ quan nhà nước có thẩm quyền và đăng ký sang tên đổi chủ cho Bên mua (đăng ký biến động) tại Văn phòng đăng ký quyền sử dụng đất cấp quận (huyện).



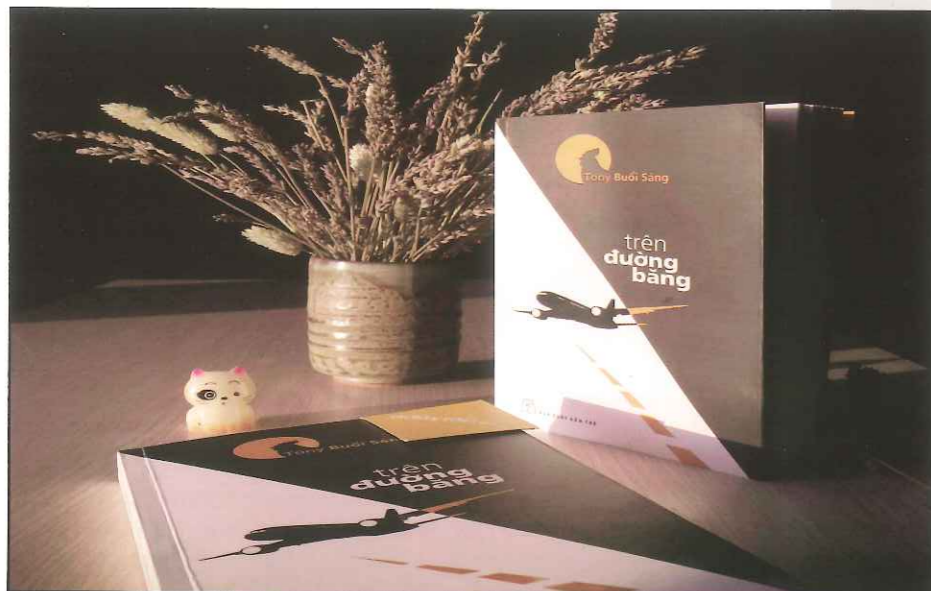
Tuy nhiên, vì nhiều lý do khác nhau mà trên thực tế, các bên trong giao dịch không thể lập thành văn bản có công chứng, chứng thực của cơ quan nhà nước có thẩm quyền mà thực hiện việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay. Việc mua bán, chuyển nhượng nhà đất bằng giấy tay tiềm ẩn nhiều rủi ro cho các bên trong giao dịch (đặc biệt là Bên mua). Chẳng hạn như: nhà đất còn nợ thuế; nhà đất đang làm thủ tục hoàn công, tách thửa; nhà đất đang kê khai di sản; nhà đất đang thế chấp; nhà đất không đủ diện tích tách thửa, nhà đất chưa có giấy chứng nhận quyền sở hữu, sử dụng..

Trong giao dịch này sẽ phát sinh nghĩa vụ giao nhận tiền và giao nhận giấy tờ. Do đó, các bên liên quan cần xác lập vi bằng về việc đã giao nhận tiền và giấy tờ để chứng minh khi cần thiết.

Việc giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất trước sự chứng kiến của Thừa phát lại hay còn gọi là lập vi bằng giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ là một trong những chứng cứ vững chắc để chứng minh việc thực hiện nghĩa vụ này.

Đây là chứng cứ ghi nhận việc Bên mua giao tiền cho Bên bán và Bên bán giao giấy tờ cho Bên mua. Quá trình giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ được Thừa phát lại quay phim, chụp hình đảm bảo tính chính xác, khách quan và trung thực. Vi bằng được đăng ký tại Sở Tư Pháp.

Cần lưu ý rằng, giá trị của vi bằng giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất không có giá trị thay thế văn bản công chứng, chứng thực – tức là vi bằng không phải là cơ sở để sang tên đổi chủ cho Bên mua. Vi bằng có giá trị chứng cứ trước Tòa và các quan hệ pháp lý khác, dùng để chứng minh việc các bên đã giao nhận tiền, giao nhận giấy tờ, nhà đất... làm cơ sở để các bên tiếp tục thực hiện hợp đồng, hoàn thiện hợp đồng theo quy định của pháp luật, hoặc là cơ sở để giải quyết khi có tranh chấp xảy ra.



Sao cứ tự trói mình trong nếp nghĩ bùng bùng?
 Sao cứ mãi online và thờ dài ngoai ngắn?
 Sao cứ để tuổi trẻ trôi qua thật chán?

 Trên đường băng sân bay mỗi đời người.
 Có những kẻ đang chạy đà và cất cánh.

Trích "Trên đường băng"

TONY BUỔI SÁNG – TRÊN ĐƯỜNG BĂNG TONY MORNING - ON THE RUNWAY

Sau "Cà-phê cùng Tony", phần 2 của Tony Buổi Sáng tiếp tục thu hút một lượng lớn fan hâm mộ với tựa đề "Trên đường băng". Trong vòng 1 tháng, Tony Buổi sáng – Trên đường băng đã bán được 90.000 bản.

Theo NXB Trẻ - đơn vị ấn hành cuốn này, đây là hiện tượng best seller đình đám đầu tiên của thể loại sách ngoài nội dung văn học.

Giống như "Cà-phê cùng Tony", nội dung cuốn thứ 2 "Trên đường băng" là tập hợp những bài viết được ưa thích trên facebook của Tony Buổi Sáng, vẫn là giọng văn dí dỏm, ngôn từ mộc mạc, các ví dụ thực tế hài hước,... Tất cả những câu chuyện của Tony đều rút ra những kinh nghiệm và bài học quý giá, hình thành nên ý thức, tinh thần, kiến thức...cho các bạn trẻ vào đời, lập nghiệp, rèn luyện chí tiến thủ trên trường đời và trong lĩnh vực kinh doanh...Chỉ khác ở lần trước, sách gồm 3 phần: "Packing checklist - Chuẩn bị hành trang", "In the departure lounge - Ở phòng chờ sân bay" và "Boarding - Lên máy bay", tương ứng với những quá trình một bạn trẻ phải trải qua trước khi "cất cánh" trên đường băng cuộc đời, bay vào bầu trời cao rộng. Khi một cá nhân có năng lực và có lòng tin, cá nhân đó sẽ "cất cánh". Dù rẽ trái, rẽ phải hay đi thẳng, con đường nào cũng dẫn bạn đến đại lộ thành công.

After "Coffee with Tony", Part 2 of Tony Morning continues to attract a large number of fans with the title "On the Runway". 90,000 copies of Tony Morning - On the Runway have been sold within one month. According to the Youth Publishing House - the publisher of this book, "On the Runway" is considered as the first best seller of non-literature books

Like "Coffee with Tony", the content of "On the Runway" is a collection of Tony Morning's most popular Facebook. All the stories of Tony are drawn from valuable experiences and lessons, forming awareness, spirit and knowledge for the young to pursue career and be well-prepared for business

Unlike the first part, "On the Runway" consists of three sections: Packing checklist, In the departure lounge and Boarding, corresponding to experiences someone must undergo before achieving success in their life. When he/she has the capacity and confidence, he/she will be successful at doing anything. Either they turn left/right or go straight ahead, "all roads lead to Rome".

Cuốn sách này là những bài học làm hành trang để bạn trẻ chạy đà trước khi cất cánh. Mặc dù tác giả cho biết là hư cấu nhưng từng tình tiết, bối cảnh, nhân vật trong mỗi câu chuyện của Tony đều rất chân thật và là những bài học hữu ích. Tony chia sẻ về mọi thứ, từ những điều nhỏ nhặt như: chuyện viết đúng chính tả, ngữ pháp, bệnh nghiện internet, cách ứng xử với tiền nong, hay thói quen chờ người bày sẵn việc để làm đến những chuyện lớn như lối tư duy tích cực, cách khởi nghiệp hay thiết kế cuộc đời...



Một ví dụ để thấy những bài học của Tony là vô cùng cụ thể và có tầm nhìn xa rộng: Nếu bạn có thu nhập 6 triệu đồng/ tháng, muốn cất cánh thì phải làm sao?

Hãy chia thu nhập thành 6 phần bằng nhau cho: tiền trọ, tiền ăn, tiền chơi, tiền học, tiền đi và để dành

Nếu ở trọ tại TP.HCM thì hãy chọn nơi xa nhất có tuyến xe buýt như Suối Tiên, An Suông. Vì thời gian di chuyển trên xe buýt sẽ giúp bạn quan sát, suy nghĩ về cách người ta kinh doanh hai bên đường. Việc đi bộ ra trạm chờ cũng là cách rèn luyện sức khỏe. Hằng ngày, hãy dậy thật sớm, nấu cơm và mang theo thêm cho bữa trưa. Ăn nhiều rau củ, tốt nhất là nên ăn chay vì người ăn chay vẫn thông minh, khỏe đẹp như thường. Nên tụ tập bạn bè hai lần mỗi tháng, tốt nhất là với người hiểu biết, khá hơn mình để nghe họ nói chuyện đời. Mỗi tháng phải dành ít nhất 200 ngàn đồng để mua sách, đọc và kể lại với bạn bè. Nếu có khóa học cần thiết nên tham gia. Kiến thức rộng sẽ giúp mình làm ăn rộng. Một năm bạn sẽ có 12 triệu đồng để đi chơi. Đi để trải nghiệm, biết thêm nhiều điều mới lạ, học hỏi và mang về áp dụng. Dù ít dù nhiều bạn cũng phải có tiền tiết kiệm để phòng trường hợp đột xuất.

Cho dù bạn ít đọc sách hoặc ghét việc đọc sách, thì Tony Buổi sáng sẽ thay đổi thói quen của bạn khi cầm đọc cuốn sách này. Bạn sẽ nhận thấy nguồn cảm hứng vô tận mà Tony chuyển tải đến bạn để thay đổi tích cực hơn. Tony mong muốn các bạn trẻ hãy tự học hỏi, tự trau dồi và tìm kiếm cơ hội để có thể khám phá bản thân, vùng vẫy khắp năm châu, làm những điều có ích cho xã hội.

Quan trọng nhất là bạn hãy tự tin, tự trọng, tự lập, tự chủ, có như thế đường băng của bạn sẽ thuận lợi, không gì cản trở bạn bay xa!

"On the Runway" includes valuable lessons for the young to be well-prepared for their career and life. Although almost everything is fictional, each episode, context and character in each Tony's story is very real and helpful lesson. Tony shares about everything from small things such as correct spelling & grammar, Internet addiction, how to deal with money to great things such as positive thinking, how to start a business or something like that.

Let's take a look at the following example to find Tony's lessons specific and practical: If you have income of VND6 million/month, what should you spend

It's best to divide your income into 6 equal parts: accommodation rental, food expense, leisure costs, tuition fee, travel expense and savings.

If you are living in a rental house in Ho Chi Minh City, choose the most distant accommodation near the bus station like Suoi Tien or An Suong. Commuting by bus will help you observe and think about how they trade on two roadsides. The walk to the bus station is also a workout. Everyday, you should get up early, have breakfast and prepare dishes for lunch. You had better to eat plenty of vegetables. It is best to eat vegetarian because vegetarians are still smart, beautiful and healthy. You are advised to gather your friends twice a month, preferably knowledged friends in order to listen to their valuable experiences. Each month, you must spend at least VND200,000 buying books and then read to tell a friend. If there is any necessary course, you should take part in it. Extensive knowledge will help you develop business. One year, you will have VND12 million to spend for travel expenses. Travelling is to experience and learn about more new things. One more thing is that you must have savings in unexpected cases.

Whether you like reading or not, Tony Morning will change your habits when you "swallow" this book. You will find endless inspiration which Tony conveys to you to change more positively. Tony wants the young olearn, improve and look for opportunities to discover themselves, explore the world and do something useful for society on their own.

Last but not least, the more you have confidence, self-esteem, independence and autonomy, the more success you will have. Nothing can stop you in the life and career.



HOME

PROFILE

PICTURE



Em Thu và anh Đông gặp nhau trên sân khấu CEN's
Cái Talent 2015



Hoặc là đi... nhận thưởng, hoặc là... véo tai... chơi chơi đi.
"Vốn dĩ... nhận thưởng..."



Người anh em, sắp về đích rồi !! Nhất anh lấy rồi nhưng nhĩ...
nào cũng thuộc về chú



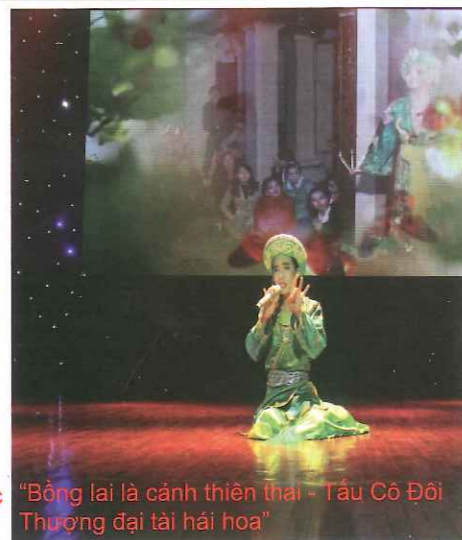
Có gì mà người ta vui thế nhỉ??



Này em ơi... Em đẹp quá đi thôi!!!



Tôi nghĩ 5 phút là hơi lâu với việc nhìn 1 bức
ảnh đấy bạn. Chuyển ảnh được rồi đó :D



"Bồng lai là cảnh thiên thai - Tấu Cô Đới
Thượng đại tài hái hoa"



Thổ dân cũng có tổng thái,, Nhẫn vàng
và bị cận thị cơ á ???

