

RA KHƠI



35
05.2017

STDA 5 năm

19/05/2012 - 19/05/2017

Hành trình từ chú chim nhỏ thành
Đại bàng vượt đại ngàn

“Hôn nhân” tháng 5
Mối lương duyên địa ốc và bảo hiểm



RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

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



RA KHƠI - ẨM 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
3	Lời ngỏ
4-7	Tin tức
8-11	Tiêu điểm <i>Hành trình từ chú chim nhỏ thành Đại bàng vượt đại ngàn</i> <i>Hồn nhân thánh 5 - Mỗi lương duyên giữa địa ốc và bảo hiểm</i>
12-13	BDS nổi bật <i>Jamila</i> <i>Imperia Sky Garden</i> <i>Forest in the Sky - Flamingo Đại Lải</i> <i>Thống nhất Complex</i>
14-24	Khám phá <i>4 ngày trải nghiệm tại Bắc Kinh</i> <i>Tản mạn về Hải Nam Trung Quốc</i>
25	Member of CEN <i>Nhà Cen ăn + chơi thế nào dịp 30/04</i>
26-28	CEN's Open <i>Gặp gỡ Best Seller quý 1/2017 của STDA Miền Nam</i> <i>Cen Value trong mắt tôi</i>
29-31	Thư viện CEN Trò chơi tư duy: Sổ tay thủ thuật sáng tạo Sự khác nhau giữa môi giới BDS và "Cò" đất
34	Photo CEN's
Bìa 2	

STDA đã Ra đời như thế!

Lời ngỏ

Kỷ niệm sinh nhật STDA - Siêu Thị Dự Án chuyên Sưu Tầm Dự Án và là Siêu Thị Đoàn Anh của ngành môi giới BDS còn non trẻ của Việt Nam, chúng ta cùng chia sẻ câu chuyện "STDA đã ra đời thế nào"...

Ngày xưa ngày xưa..., cách đây hơn 5 năm, thời chưa có STDA, CEN chưa hoạt động theo mô hình nhà phân phối và tiếp thị BDS chuyên nghiệp như bây giờ, mà chủ yếu là môi giới bán và cho thuê các sản phẩm nhà ở riêng lẻ. Và cũng do đặc thù nghề BDS có tính khu vực, nên CEN đặt văn phòng ở khắp nơi trong thành phố: CEN Mỹ Đình, CEN Đống Đa, CEN Hoàn Kiếm, CEN Tây Hồ, ... còn trụ sở đầu não của tập đoàn đặt tại toà số 1 Thăng long. Các văn phòng môi giới làm ăn khá ổn định, doanh thu mỗi tháng cũng được chừng vài trăm triệu. Nhưng khâu quản lý "ma trận" hàng - khách vô cùng phức tạp, cộng với việc bấp bênh về nguồn hàng khiến việc tăng qui mô nhân sự gặp rất nhiều khó khăn.

Cũng từ năm 2009, với việc bán sản phẩm dự án đầu tiên của CEN (Megastar Xuân đình), các sếp nhà mình cũng đã xác định phải ký được hợp đồng trực tiếp với CĐT thì mới mong đảm bảo nguồn hàng, và đặc biệt, kiểm soát được một đầu hàng, thì mới có thể ổn định được hệ thống và phát triển qui mô. Vào thời điểm đó, tất cả các sếp nhà mình đều là AM. Trực tiếp đi gặp chủ đầu tư, lấy tài liệu, nghiên cứu thị trường, soạn bài trình bày và đi thuyết phục các CĐT.

Cũng phải nói thêm, thị trường BDS thời điểm 2012 đang rất khó khăn, nên các sếp đều giao dịch kém. Thời điểm đó, hàng hoá nhiều, anh em sales các sếp cũng "buông súng", chuyển nghề và CEN cũng đứng trước việc phải thu gọn bớt các văn phòng giao dịch để giảm chi phí cố định. Các sếp nhà mình quyết định gom quân về một chỗ - 137 Nguyễn Ngọc Vũ . 4-5 cánh quân từ các văn phòng khắp HN, cộng với mấy công ty thành viên chia nhau sàn tầng 2, nhưng còn trống nguyên tầng 1 được sử dụng để.....trưng bày sa bàn dự án.

Trực tiếp các sếp đi làm việc với các chủ đầu tư, cho CĐT "mượn" mặt bằng để trưng bày sa bàn dự án. Khi đó, chỉ có các CĐT phía Nam tích cực làm sa bàn, mà làm rất đẹp. Thế là hì hục khuôn sa bàn từ Bình dương (TDC), Đà Nẵng (FPT City) rồi Hải Phòng về trưng bày, cộng thêm mấy dự án mà công ty đang phân phối như Thăng Long Garden, Sky Garden, Lilama Linh Nam ...cũng tham gia.

Tiếp theo là đến chuyện đặt tên, đủ các sáng tác từ truyền thống đến hiện đại, mà chủ yếu có chữ "sàn giao dịch BDS... abc" được đề xuất, cuối cùng sếp Vũ chốt "Siêu Thị BDS". Sau khi chốt mô hình Siêu Thị, thì thuê luôn cả một kiến trúc sư nước ngoài, là chuyên gia thiết kế siêu thị Parkson thiết kế layout, bố cục, hệ thống giao thông, ánh sáng...với diện tích trưng bày hơn 1000m2, chiếm toàn bộ sàn tầng 1.

Cuối cùng, sau 3 tháng chạy rô – đa, ngày 19/5/2012 Siêu Thị Dự Án STDA chính thức khai trương và trở thành một hiện tượng trong làng môi giới. Nơi mà người dân có thể cùng lúc được "xem" hàng chục dự án để lựa chọn 1 căn ưng ý nhất, cùng với các dịch vụ hỗ trợ người mua (cả việc đặt ngân hàng, ATM, máy quét thẻ... ở trong siêu thị cũng nhằm mục đích này).

Sau 5 năm, nay STDA đã lớn gấp hàng chục lần so với lúc mới sinh, về mọi mặt! Đặc biệt, một thế hệ G2 đã trưởng thành, đảm đương được mọi việc của hệ thống phân phối và tiếp thị BDS lớn nhất cả nước.

Và các sếp nhà mình lại đang rảnh tay để nghĩ về những việc lớn hơn cho STDA, cho CENLAND...mà IPO là mục tiêu trước mắt!

THÁNG 4 – ĐỒNG LOẠT RA QUÂN TẠI CÁC MẶT TRẬN



Trong tháng 04/2017, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA hai miền Nam - Bắc đồng loạt ra quân trên nhiều mặt trận tại dự án An Bình City (234 Phạm Văn Đồng, Cổ Nhuế, Hà Nội), Eco-Green Tower (Số 1 Giáp Nhị, Hoàng Mai, Hà Nội) và Jamila (quận 9, TP.HCM). Dịp ra quân đợt này nhằm củng cố và tăng cường “lực lượng”, kết nạp thêm nhiều chiến binh vào các đội quân bán hàng. Đồng thời đây cũng là dịp để các đơn vị tiếp tục giới thiệu và mang tận tay khách hàng những dự án tốt với không gian sống lý tưởng, nhiều ưu đãi hấp dẫn.

Thùy Dung – Liêu Chi

APRIL – STDA SALESMEN EXECUTIVES ARE DETERMINED TO SELL HOT PROJECTS

In April 2017, STDA in the North and South simultaneously holds open for sale events at An Binh City (234 Pham Van Dong, Co Nhue, Hanoi), Eco- Green Tower (1 Giap Nhi, Hoang Mai, Hanoi) and Jamila (District 9, HCMC). The aim is to reinforce and strengthen “forces” and recruit more warriors into the sales force. At the same time, this is also the opportunity to introduce and bring customers the best projects with ideal living spaces and many attractive incentives.

HƠN 500 KHÁCH HÀNG THAM GIA “NGÀY HỘI ANCORA RESIDENCE”



Ngày 16/04/2017 sự kiện “Ngày hội Ancora Residence” được tổ chức bởi Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới (RSM) đã thu hút hơn 500 khách hàng và nhà đầu tư tham gia.

“Ngày hội Ancora Residence” có sự tham gia của khách mời Trọng Tấn – ca sĩ của những ca khúc bất hủ về Hà Nội và sự xuất hiện của ca sĩ Hoàng Bách – gương mặt đại diện cho thương hiệu nhà ở Sun Grand City của Sungroup. Cũng trong sự kiện này, chủ đầu tư Sungroup phối hợp cùng STDA – đơn vị phân phối chính thức dự án Sun Grand City Ancora Residence đã chính thức cho ra mắt tòa căn hộ T2.

Theo chủ đầu tư dự án, tòa T2 Sun Grand City Ancora Residence tọa lạc tại vị trí trung tâm, gần cụm tiện ích cao cấp với mật độ căn hộ tại các tầng thấp nhất dự án (chỉ 10 căn hộ/tầng). Đặc biệt, T2 được thiết kế với diện tích căn hộ dao động từ 108 – 135 m2 và chủ yếu ưu tiên cho căn hộ 3 phòng ngủ. Thiết kế này được đánh giá là linh hoạt, phù hợp cho các gia đình từ 3 - 6 thành viên.

Hà Thanh

OVER 500 CUSTOMERS ATTEND “ANCORA RESIDENCE FESTIVAL”

On April 16 2017, “Ancora Residence Festival”, which was organized by RSM, attracted more than 500 attending customers and investors.

“Ancora Residence Festival” has featured guest Trong Tan - singer of immortal songs about Hanoi and singer Hoang Bach - the face representative of Sun Grand City - Sungroup. In this event, the developer Sungroup in cooperation with STDA - the official sales agent of Sun Grand City Ancora Residence has officially launched T2 apartment building.

According to the developer of the project, T2 Sun Grand City Ancora Residence is centrally located close to high-end facilities and amenities with the lowest density of the project (only 10 units/floor). T2 is designed with area ranging from 108 - 135 m2 and most preferred for 3-bedroom apartments. This design is considered to be flexible and suitable for families with 3 - 6 members.

TOP 3 ĐẠI LÝ XUẤT SẮC CỦA NGHE-MOIGIOI.VN TRONG THÁNG 3/2017

TOP 3 ĐẠI LÝ BÁN HÀNG TỐT NHẤT THÁNG 3/2017		
ĐẠI LÝ	DỰ ÁN	XẾP HẠNG
THỦ ĐÔ LAND BẤT ĐỘNG SẢN THỦ ĐÔ Công ty CP Tư vấn kinh doanh đầu tư Bất động sản Thủ Đô	HOA BÌNH GREEN DANANG	1
Công ty CP BĐS Đà Thành Land	Sentosa Riverside	2
LINK HOUSE Công ty CP BĐS Linkhouse Chi nhánh tại Đà Nẵng	Sentosa Riverside	3

Trong tháng 3/2017, với những giao dịch ấn tượng tại dự án Hòa Bình Green City, Thủ Đô Land đã cán đích ở vị trí đầu tiên trên bảng xếp hạng “Top 3 Đại lý bán hàng tốt nhất của nghemoigioi.vn”. Về đích ở vị trí thứ 2 là Đà Thành Land. Đại lý xếp vị trí thứ 3 là Link House với những giao dịch ấn tượng tại “mặt trận” Sentosa Riverside. Một điểm thú vị là cả 3 Đại lý trong Top đều đem về những chiến thắng tại các dự án trên thị trường Đà Nẵng. Điều này đủ để chứng minh sức nóng tại thị trường miền Trung - miền đất hứa của BĐS trong năm 2017.

Ánh Lâm

TOP 3 BEST AGENTS OF NGHEMOIGIOI.VN IN MARCH 3

In March 2017, with impressive deals at Hoa Binh Green City, Thu Do Land is ranked first in the list of “Top 3 Best Agents of nghemoigioi.vn”. In the second place is Da Thanh Land and is followed by Link House with impressive deals at Sentosa Riverside. Interestingly, all 3 agents in the list have achieved impressive figures in Da Nang market. This is enough to prove the heat in the central market - the promising land of real estate in 2017.

NGHEMOIGIOI.VN TỔ CHỨC GẶP MẶT HỆ THỐNG CÁC ĐẠI LÝ



Chiều ngày 05/05/2017, tại tầng 2, 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội, nghemoigioi.vn đã tổ chức gặp mặt với các Đại lý, các sàn giao dịch bất động sản (BDS) trong toàn hệ thống.

Gặp gỡ đại diện Hệ thống các Đại lý, ông Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CENGROU đã chia sẻ những kinh nghiệm khởi nghiệp trong lĩnh vực phân phối BĐS và làm thế nào để giữ được lửa đam mê cũng như sự phát triển bền vững cho doanh nghiệp.

Từ việc phải nêu ra mục đích rõ ràng khi lập doanh nghiệp, cho đến việc quản lý nhân sự như thế nào để hạn chế được tối đa các vấn đề tiêu cực như: thiếu tài chính vận hành, nhân sự thay đổi, tình trạng “cắt máu”,...

Bên cạnh đó, ông Nguyễn Thọ Tuyền – Tổng Giám đốc CENLAND cũng đã chia sẻ thêm các kinh nghiệm quản lý nhân sự trong Sàn giao dịch như: đưa ra các luật về việc chuyển nhượng nhân sự giữa các sàn, các quy tắc ứng xử và quan trọng là luôn đưa yếu tố con người lên hàng đầu.

Cũng tại sự kiện, ông Lê Xuân Nga - đại diện nghemoigioi.vn đã giới thiệu đến các Đại lý những ứng dụng công nghệ mới giúp hỗ trợ, phục vụ môi giới BĐS, tại website <http://nghemoigioi.vn/>. Ông Nga cũng cam kết sẽ luôn chia sẻ cơ hội tốt nhất với các Đại lý. Đại lý nằm trong hệ thống của nghemoigioi.vn sẽ được hỗ trợ tối đa nền tảng công nghệ hiện đại, các chương trình đào tạo, cách thức quản lý, tuyển dụng nhân sự,... từ đó xây dựng một môi trường hoạt động lành mạnh và một cộng đồng môi giới BĐS chuyên nghiệp.

Ánh Lâm

NGHEMOIGIOI.VN HELD CONFERENCE FOR AGENT SYSTEM

On the afternoon of May 5 2017, at Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi, nghemoigioi.vn held a meeting with agents and real estate trading floors in the whole system.

Chairman of CENGROU Nguyen Trung Vu shared his start-up experience in property sales and how to keep passion fire as well as sustainable development for enterprises. From having a clear purpose in setting up a business to human resources management to minimize negative issues such as lack of operational finance, personnel change and etc.

In addition, General Director of CENLAND Nguyen Tho Tuyen shared experience of human resource management such as laws on the transfer of personnel, the code of conduct and it's important to put the human resources first.

At the event, representative of nghemoigioi.vn Le Xuan Nga introduced agents new technology applications to support and serve real estate brokers at <http://nghemoigioi.vn/>. Nga also pledged to always share the best opportunity with agents. Agents in the system of nghemoigioi.vn will be supported the maximum modern technology platform, training programs, management methods, personnel recruitment and etc to build a professional real estate brokerage community.

STDA MIỀN NAM VINH DANH BEST SELLER THÁNG 3 VÀ QUÝ I/2017



STDA MIỀN NAM VINH DANH BEST SELLER THÁNG 3 VÀ QUÝ I/2017

Sáng ngày 21/04/2017, tại văn phòng CENGROUP Miền Nam (326 Võ Văn Kiệt, quận 1, TP.HCM) đã diễn ra lễ vinh danh Best Seller Tháng 3 & Best Seller Quý I. Chương trình có sự tham gia của BLĐ, đồng đạo anh chị cấp quản lý và ACE nhân viên CEN Miền Nam. Danh hiệu danh Best Seller tháng 3 đã thuộc về anh Hồ Văn Thanh Hải (STDA S1) với thành tích 6 giao dịch. Danh hiệu Best Seller Quý I thuộc về anh Bùi Tấn Thịnh (STDA S1) với thành tích 7 giao dịch. Bên cạnh đó, danh hiệu Top 3 Best Seller tháng 3 cũng được trao cho anh Nguyễn Văn Nam (STDA S3) và chị Nguyễn Thị Thanh Loan (STDA S2). Những anh chị được vinh danh tại chương trình Best Seller sẽ nhận được rất nhiều quà tặng hấp dẫn.

Kim Thịnh

SOUTH STDA HONORS BEST SELLER OF MARCH AND Q1 2017

On the morning of April 21, 1977, at the office of South CENGROUP (326 Vo Van Kiet, District 1, Ho Chi Minh City), the ceremony of Best Seller of March & Best Seller of Q1 is successfully held. Best Seller in March is Ho Van Thanh Hai (STDA S1) with 6 deals. Best Seller of Q1 belongs to Bui Tan Thinh (STDA S1) with 7 transactions. In addition, Top 3 Best Sellers in March are awarded to Nguyen Van Nam (STDA S3) and Nguyen Thi Thanh Loan (STDA S2). Those who are honored at Best Seller will receive many attractive gifts.



CHÍNH THỨC KHỞI ĐỘNG MISS BIKINI CENGROUP 2017



Miss Bikini CENGROUP là cuộc thi thường niên dành riêng cho các nữ nhân viên của CENGROUP, nhằm tôn vinh vẻ đẹp ngoại hình và nét đẹp trong tâm hồn, tài năng của các nữ nhân viên. Đây cũng là sân chơi cho các công ty thành viên của CEN có cơ hội tìm hiểu, giao lưu và tăng tình đoàn kết trong toàn Tập đoàn. Tháng 5/2017, Miss Bikini CENGROUP 2017 sẽ chính thức được khởi động. Vòng chung kết Miss Bikini CENGROUP 2017 dự kiến sẽ diễn ra vào ngày 15/07/2017 tại thành phố biển Đà Nẵng với 15 thí sinh xuất sắc nhất.

An Hà

MISS BIKINI CENGROUP 2017 KICKS OFF

Miss Bikini CENGROUP is an annual event dedicated to female employees of CENGROUP, aiming to honor the beauty and beauty of the soul and talent of female employees. This is also a playground for member companies to have the opportunity to explore, exchange and increase solidarity throughout the Group. In May 2017, Miss Bikini CENGROUP 2017 will be officially launched. Miss Bikini CENGROUP 2017 is expected to take place on July 15 2017 in the coastal city of Da Nang with 15 contestants.

8 ĐỘI BÓNG XUẤT SẮC VÀO VÒNG TỨ KẾT GIẢI BÓNG ĐÁ “CENGROUP TRANH CUP MÙA HÈ 2017”

VÒNG TỨ KẾT		
ĐỘI BÓNG	THỜI GIAN	ĐỘI BÓNG
NHẤT A S7	15H00 NGÀY 07/05/2017	NHỊ B CENVALUE
NHẤT B S1A		NHỊ A S9
NHẤT C S4		NHỊ D KONG-S10FC
NHẤT D S8		NHỊ C AMG

Ngày 16/04/2017, 7 trận đấu cuối cùng của vòng bảng tại giải đấu “CENGROUP tranh CUP mùa hè 2017” diễn ra với nhiều cảm xúc khó quên. Sau 21 trận đấu loại tại vòng bảng, 8 đội bóng xuất sắc nhất đã lộ diện để bước vào vòng tứ kết đầy hấp dẫn và gay cấn đó là các đội: S7, CENVALUE, S1A, S9, S4, Kong –S10FC, S8 và AMG. Vòng tứ kết với nhiều trận đấu gay cấn giữa 8 đội bóng sẽ được chính thức được diễn ra vào ngày 07/05/2017 tại sân bóng Thành Lâm, số 8 Dương Đình Nghệ, Cầu Giấy, Hà Nội.

An Hà

8 EXCELLENT TEAMS IN THE QUARTERFINALS OF “CENGROUP CLOSE SUMMER CUP 2017”

On April 16 2017, the last 7 matches of “CENGROUP Close Summer Cup 2017” took place with many unforgettable emotions. After 21 qualifying rounds, eight best teams have come out to enter the quarterfinals: S7, CENVALUE, S1A, S9, S4, Kong-S10FC, S8 and AMG. The quarterfinals will be officially held on May 7 2017 at Thanh Lam football field, 8 Duong Dinh Nghe, Cau Giay, Hanoi.

CENGOLF CHÍNH THỨC LÀ ĐẠI LÝ VÉ MÁY BAY



Từ tháng 4/2017, Công ty Cổ phần dịch vụ Golf và Lữ hành Thế Kỷ - CENGOLF chính thức trở thành đại lý vé máy bay. Thông qua CENGOLF, khách hàng sẽ được tư vấn lựa chọn những chuyến bay tốt nhất, an toàn và tiết kiệm. Đặt vé máy bay qua CENGOLF, khách hàng sẽ được hưởng chiết khấu và trả phí bay thấp hơn tại mọi thời điểm và trên mỗi chặng bay. CENGOLF sẽ tư vấn và giải đáp mọi thắc mắc liên quan đến chuyến bay, cập nhật về các chương trình khuyến mãi mới nhất, “săn vé giá rẻ” và các dịch vụ book phòng khách sạn, các địa điểm du lịch, chơi golf...

An Lê

CENGOLF OFFICIALLY BECOMES A AIRFARE AGENCY

From April 2017, CENGOLF officially becomes the airfare agency. Through CENGOLF, customers will be advised to choose the best, safest and most economical flights. Booking airfares through CENGOLF, customers will be discounted and pay a lower fare at all times and on each flight. CENGOLF will advise and answer all inquiries related to flights, update the latest promotions, “cheap ticket hunting”, hotel book services, tourist destinations, golf courses and etc.

Hành trình từ chú chim nhỏ thành Đại bàng vượt đại ngàn



Chính những ngày tháng khó khăn, khủng hoảng của thị trường BĐS đã khiến lãnh đạo CEN “cái khó ló cái khôn”, thai nghén và cho ra đời mô hình sàn giao dịch BĐS hoàn toàn mới: Siêu Thị Dự Án Bất động sản STDA, tới nay đã trở thành một hệ thống phân phối BĐS hàng đầu tại Việt Nam.

Trước khi thành lập Hệ thống Siêu thị dự án BĐS STDA, CEN hoạt động chủ yếu là môi giới bán và cho thuê các sản phẩm nhà ở riêng lẻ theo các khu vực như: CEN Mỹ Đình, CEN Đống Đa, CEN Hoàn Kiếm, CEN Tây Hồ... Ban đầu, các văn phòng môi giới này hoạt động khá hiệu quả, mang lại doanh thu tốt. Tuy nhiên, từ năm 2009, thị trường bắt đầu đi xuống, tình hình giao dịch tại các sàn đều sụt giảm. Hoạt động tại các văn phòng của CEN lúc đó cũng gặp nhiều khó khăn bởi các chủ đầu tư ngoài Hà Nội không muốn gửi hàng qua sàn để bán vì họ quen với việc mua chèn, bán lẻ, không có thói quen trả phí dịch vụ cho môi giới. Khi đó, CEN chủ yếu ký kết với các chủ đầu tư ở phía Nam, mang hàng từ Nha Trang, Đà Nẵng, Bình Dương ra ngoài Hà Nội để phân phối.

Từ cuối năm 2010, khi nhận thấy những khó khăn của thị trường bất động sản, các nhà đầu tư yếu kém sẽ dần bị loại bỏ, hoạt động đầu cơ, lướt sóng sẽ dần vắng bóng. Khi đó thị trường sẽ trở về giá trị thực vốn có của nó. Thách thức cũng chính là cơ hội, thị trường càng khó khăn sẽ càng là cơ hội cho các Chủ đầu tư và các Đơn vị cung cấp dịch vụ bất động sản chuyên nghiệp phát triển. Ý tưởng nhen nhóm về việc thành lập một Siêu thị bất động sản chuyên nghiệp đã được hình thành. Bởi, chỉ khi hoạt động một cách chuyên nghiệp và bài bản thì mới có thể tạo được uy tín với chủ đầu tư và khách hàng.



Khai trương Siêu thị dự án BĐS ngày 19/05/2012



Sau nhiều năm thai nghén, nghiên cứu, tham khảo từ các chuyên gia quốc tế, vào ngày “lịch sử” ngày 19/05/2012, Siêu thị dự án Bất động sản đã chính thức được thành lập, sau đó đổi tên chính thức là Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA. Vừa ra đời, còn non trẻ, STDA đối diện với những khó khăn “ngàn cân treo sợi tóc” trong câu chuyện thị trường. Bên cạnh đó, lực lượng nhân sự còn khá mỏng, STDA cũng chưa biết mở bán tập trung là gì và làm sao để thu hút khách hàng. Chính vì thế mà phải học hỏi từ các chủ đầu tư và các đơn vị trong Sài Gòn cách tổ chức mở bán, mời khách hàng tới tham dự, tặng quà cho khách,... Đây thực sự là “một cuộc cách mạng” trong hoạt động mở bán của STDA. Bên cạnh đó chúng ta cũng phải học hỏi các chủ đầu tư làm sa bàn để trưng bày dự án. Vì vào thời điểm đó, các chủ đầu tư phía Nam rất tích cực làm sa bàn và làm rất đẹp.

Năm 2013, STDA bắt đầu với hoạt động thứ phát đầu tiên là dự án Tân Tây Đô của chủ đầu tư Hải Phát. Mặc dù là tháng Ngâu, song tin vui từ mặt trận Tân Tây Đô đã tạo thêm “hào khí” cho các anh chị em tích cực bán hàng.

“Hữu xạ tự nhiên hương” thương hiệu STDA đã được nhiều chủ đầu tư lớn tìm đến và đặt quan hệ hợp tác. STDA đã khẳng định được thương hiệu và uy tín của mình nhờ sự chuyên biệt hóa trong hoạt động phân phối. Các bộ phận của STDA được thành lập chuyên về nghiên cứu sản phẩm, tư vấn chiến lược marketing - truyền thông, đưa ra giải pháp bán hàng cho các chủ đầu tư... khác hẳn so với các đơn vị phân phối thông thường.

Trong suốt 5 năm qua, chiến lược phân phối theo xương sống của STDA không thay đổi nhiều về hình thức. Song tư duy bán hàng liên tục được thay đổi. Thay đổi tư duy từ các giám đốc phát triển dự án đến từng nhân viên kinh doanh, để họ hiểu môi giới bất động sản là một nghề, để họ đi cùng nghề và làm giàu cùng nghề.

Hiện nay, STDA đi theo hướng phát triển mạnh mẽ phân phối. Hệ thống bán hàng sẽ “đi bằng 2 chân”. Một chân sẽ là đội ngũ nòng cốt của STDA gần 20 siêu thị. Một chân sẽ là sức mạnh của Hệ thống Đại lý phân phối chiến lược. Trong tương lai, STDA sẽ phát triển và quản trị dựa trên nền tảng công nghệ. Bởi đây là xu thế của nhân loại, của tất cả các ngành nghề, không loại trừ bất động sản.

Triệt để áp dụng công nghệ vào quá trình kinh doanh, trong thời gian tới, STDA chắc chắn sẽ mở rộng thị phần, ngày càng phát triển vững chắc.

“Hôn nhân” tháng 5

Mối lương duyên địa ốc và bảo hiểm

Tháng 5 – tháng của những cánh hoa bằng lăng tím lãng mạn!. Tháng 5 tháng của sự ngọt ngào, xốn xáo của người nhà CEN khi chứng kiến mối lương duyên đặc biệt giữa “kiểu nữ” địa ốc với “anh chàng” bảo hiểm.

Tôi hẹn gặp anh – vị Giám đốc trẻ đảm đương mô hình kinh doanh mới của CEN – Ngô Lê Chuyển, khi anh đang bận bịu công việc cho sự kiện quan trọng vào ngày 23/05/2017 – sự kiện ký kết và khởi động kinh doanh của dự án Kinh doanh Bảo hiểm.

Nếu lần đầu gặp và nói chuyện với anh, chắc chắn bạn sẽ bị sự hào hứng, nhiệt huyết của anh hút vào câu chuyện bảo hiểm đầy say mê. Anh say sưa nói cho tôi nghe về những thứ hay ho của dự án kinh doanh bảo hiểm, về mục tiêu, kế hoạch và đặc biệt là khát vọng của anh khi thực hiện dự án này cùng CEN.

Kết hôn Tài chính – Ngân hàng 10 năm, “say nắng” bảo hiểm và... yêu CEN!

Vốn dĩ Chuyển là “người” của Tài chính – Ngân hàng. Anh từng kinh qua nhiều vị trí tại Techcombank, SeABank,... với các vị trí: Chuyên viên tư vấn, Trưởng kinh doanh bán lẻ vùng...

Những tưởng anh sẽ “ấm êm” trong cuộc hôn nhân mỹ mãn với Tài chính – Ngân hàng, nhưng bỗng một ngày, một cuộc gọi điện thoại từ người bạn, anh “gặp” Bảo hiểm rồi lỡ “say nắng”.

Anh nhận lời tham gia công việc bảo hiểm AIA với vai trò Trưởng phòng kinh doanh của khu vực Hà Nội. “Làm trong lĩnh vực Tài chính - Ngân hàng trong 8 năm, mình rất tự tin về kiến thức và thông tin trong lĩnh vực này. Tuy nhiên, sang ngành bảo hiểm thì là một sự thay đổi hoàn toàn về mặt thông tin..”, anh chia sẻ.

Đầu năm 2017 quyết định về BIDV và giữ vai trò Trưởng phòng cấp cao bảo hiểm nhân thọ, phụ trách khu vực đồng bằng sông Hồng. “Thời điểm ấy, đây là quyết định khá tốt trong công việc của mình, tuy nhiên gần hết quá trình thử việc và chuẩn bị ký hợp đồng dài hạn chính thức, mình nhận được một cuộc gọi rất tình cờ của chị Trưởng phòng nhân sự cũ của CEN – chị Hoatt, ngỏ ý CEN đang tìm một nhân sự có thể đảm trách toàn bộ công việc kinh doanh bảo hiểm. Sau đó một ngày mình sang gặp anh Vũ, sau 30 phút nói chuyện với anh Vũ, mình đã quyết định sẽ về CEN, mặc dù lúc đó chưa thảo luận gì về chế độ cá nhân”.

CENGROUP – Generali: Mô hình hợp tác thông minh, đơn giản

Mô hình kết hợp BĐS – Bảo hiểm của CENGROUP và Generali được xem là trường hợp đầu tiên ngoài ngành Ngân hàng hợp tác với bảo hiểm.

Tại sao anh tin tưởng chúng ta thành công? Tôi hỏi anh.

Anh nói, chỉ 30 phút trò chuyện cùng anh Vũ, anh đã nhìn thấy CEN có tiềm năng phát triển tốt mô hình hợp tác kinh doanh đặc biệt này. Anh có niềm tin đặc biệt lớn về vị lãnh đạo tài năng – Nguyễn Trung Vũ và đặc biệt là định hướng phát triển lớn của CEN.

Hơn nữa, CEN hiện có lực lượng sales đông đảo; hệ thống đại lý lớn; hàng nghìn cộng tác viên từ nghemoigioi.vn; có hơn 60.000 khách hàng thân thiết đã từng giao dịch tại CEN; tận dụng hàng chục hội thảo, sự kiện mở bán lớn được diễn ra trong tháng cùng sự quyết tâm và định hướng đúng đắn từ Ban Lãnh đạo Tập đoàn,... tất cả sẽ là nền tảng cho sự thành công sau này của dự án Kinh doanh Bảo hiểm. Đặc biệt, kết hợp cùng Generali, chúng ta dựa trên nền tảng công nghệ của Generali cùng các gói bảo hiểm phù hợp đã được đội ngũ của Tập đoàn này nghiên cứu phù hợp với nhu cầu, tâm lý của người Việt.

Mô hình hợp tác giữa CENGROUP và Generali vô cùng thông minh và dễ dàng thực hiện đối với những người tham gia. Các bạn nhân viên kinh doanh đang môi giới BĐS sẽ kèm thêm việc giới thiệu bảo hiểm (rất tiện, tận dụng data để gia tăng thu nhập và tối đa hóa quyền lợi cho khách hàng) chỉ cần giới thiệu khách hàng, nhập thông tin vào hệ thống của Generali, còn lại mọi việc từ tư vấn, chốt hợp đồng làm hồ sơ, chăm sóc,... Generali sẽ lo.

Mục tiêu số 1: Giúp gia tăng thu nhập cho nhân viên

Suốt cuộc nói chuyện, anh nhắc đi nhắc lại mục tiêu gia tăng thu nhập cho nhân viên CEN và các đại lý hợp tác cùng CEN.

Anh kỳ vọng mỗi NVKD tham gia vào dự án Kinh doanh Bảo hiểm sẽ giới thiệu 6 khách hàng tiềm năng/ tháng. Dự kiến phát sinh 2 hợp đồng bảo hiểm/ lượng khách hàng giới thiệu này. Những con số này sẽ bổ sung thu nhập 5 – 10 triệu đồng/ tháng cho nhân viên. Đồng thời, anh cùng Ban Lãnh đạo đang xây dựng cơ chế hoa hồng cho nhân viên tham gia vào dự án này, đảm bảo quyền lợi tốt nhất cho các bạn.

...

Có những cuộc gặp gỡ, đặc biệt đến mức mà chúng ta tin ngay rằng, đó là lương duyên tốt đẹp!

“Chúng ta đang là đơn vị môi giới BĐS hàng đầu trên thị trường, liệu chúng ta có thể trở thành đơn vị môi giới bảo hiểm Top đầu hay không?”

Anh bảo: - Rồi thời gian sẽ chứng minh tất cả.

Hà Thanh



BDS NỔI BẬT

50 tiện ích cho vô vàn trải nghiệm

Thiết kế hài hòa với không gian xanh

Thương hiệu bảo chứng cho chất lượng: Chủ đầu tư uy tín Khang Điền – đơn vị đầu tư và phát triển BĐS hàng đầu Việt Nam

Giá tốt bậc nhất khu vực, chỉ từ 22,5 triệu/m²

Jamila

Cho cuộc sống tốt đẹp hơn



Dự án biệt thự trên cao độc đáo

Không gian nghỉ dưỡng với đẳng cấp hoàn toàn khác biệt

Hỗ trợ lãi suất 0% trong 12 tháng

Vay vốn lên đến 60% trong vòng 10 năm

Forest in the Sky – Flamingo Đại Lải



Vị trí trung tâm – kết nối thuận tiện

Mật độ xây dựng chỉ 40%

Hệ thống trường học quy mô gần 2.000m² và bể bơi 4 mùa

Mức giá chỉ từ 29 - 32 triệu/m²

Thống Nhất Complex

Giá trị truyền thống, cuộc sống vững bền

Imperia Sky Garden

Vườn chân mây

Tọa lạc tại số 423 Minh Khai, Hai Bà Trưng, Hà Nội

Imperia Sky Garden cung cấp cho thị trường hơn 1.000 căn hộ cao cấp

Diện tích đa dạng từ 58,78m² đến 106,65m² phù hợp với nhu cầu để ở cũng như đầu tư sinh lời cao, bền vững



12 RA KHƠI SỐ 35



13 RA KHƠI SỐ 35

4 ngày trải nghiệm tại Bắc Kinh

Có mặt tại Bắc Kinh – Thủ đô của nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa vào một ngày tháng 4 nắng đẹp, đoàn chúng tôi gồm 27 thành viên đến từ nhiều công ty, phòng ban khác nhau của Tập đoàn đã có những trải nghiệm tuyệt vời tại đây.

Từ Hà Nội, đoàn chúng tôi mất tầm hơn 3 giờ bay để đặt chân tới sân bay Quốc tế Bắc Kinh. Thủ đô Bắc Kinh chào đón cả đoàn với thời tiết dịu nhẹ.

Sau khi làm thủ tục nhập cảnh Trung Quốc, đoàn chúng tôi di chuyển vào trung tâm thành phố trên con đường cao tốc hiện đại, hai bên đường ngập tràn màu xanh của cây bạch dương, lất phất hoa bay. Theo lời giới thiệu của chị hướng dẫn viên dễ thương Nguyên Minh Thủy, bức họa về thủ đô Bắc Kinh dần dần được tô vẽ với nhiều màu sắc.

Cùng với Trường An, Lạc Dương, Nam Kinh thì Bắc Kinh là 1 trong 4 kinh đô của các triều đại Trung Quốc, có bề dày hơn 3.000 năm lịch sử với dân số trên 10 triệu người, trong đó người Hán chiếm tới 90%.

Căn cứ vào địa lý Trung Quốc, Thủ đô Bắc Kinh nằm giữa vùng đồng bằng Hoa Bắc, cùng với cao nguyên Tây Bắc Mông Cổ và bình nguyên Tùng Liêu ở Đông Bắc. Phía Tây Bắc là sơn mạch Yến Sơn, phía Tây Nam là sơn mạch núi Thái Hành, mặt Nam là bình nguyên Hoa Bắc, hướng Đông là vịnh Bột Hải, còn có hai bán đảo Sơn Đông và Liêu Đông ôm lấy Bột Hải, tạo thành tấm lá chắn bảo vệ kinh thành.



Đến Bắc Kinh, bất kỳ du khách nào cũng có thể dễ dàng cảm nhận được thuyết phong thủy gắn liền trong mọi mặt cuộc sống của người Bắc Kinh. Trong đó, hình tượng “song long”, tức hai con rồng kết hợp với bố cục Kim, Mộc, Thủy, Hỏa và Thổ trong xây dựng là đặc sắc hơn cả.

Theo nhiều tài liệu ghi chép, bố cục “song long” có thể được khởi công xây dựng vào triều Minh (1368-1644). Bởi theo quan niệm của người Trung Quốc cổ, Bắc Kinh là “hưng long chi địa” tức mảnh đất của rồng, còn các bậc đế vương là “thiên hạ long chủng” ý chỉ vua là con trời. Hình tượng rồng được bài trí trên nhiều công trình cổ như: mái của Thái Hòa Điện, Càn Thanh Cung, Di Hòa Viên... phản ánh tư tưởng “quân - thần” rất được đề cao trong giai đoạn lịch sử này.

Còn về bố cục: Kim, Mộc, Thủy, Hỏa và Thổ, du khách sẽ dễ dàng nhận thấy khi chiêm ngưỡng những đại công trình mang tính lịch sử được xây dựng hai bên con đường long mạch, chia thành phố Bắc Kinh thành hai nửa Đông – Tây, âm – dương ngũ hành. Trong đó, nổi bật là Tử Cấm Thành (Cố Cung). Tử Cấm Thành được xây dựng vào triều Minh trong khoảng 14 năm và được tái thiết vào triều Thanh. Tử Cấm Thành nghĩa là thành trong thành, nằm ở phía Nam của Quảng trường Thiên An Môn, được thiết kế với mái ngói lưu ly màu vàng, sông hồ thành và tường vây màu đỏ ngăn cách thế giới bên ngoài.



Tử Cấm Thành có tổng cộng 9.999 gian phòng, được bao bọc bởi Hoàng Thành. Cửa chính Ngọ môn ở mặt Nam là nơi Hoàng Đế kiểm duyệt quân đội. Nơi vua thường xuyên ngự triều là Thái Hòa Điện. Qua khỏi Thái Hòa Điện là Trung Hoa Điện và Bảo Hòa Điện. Đi về phía Bắc là Càn Thanh cung, nơi Hoàng Đế ở. Đầu tận cùng phía Bắc của quần thể kiến trúc này là Ngự hoa viên, bên trong có Thái hồ với cây cối, tượng điêu khắc, lầu đài đình các, ao nước và thác.

Đi vào từ cửa Ngọ môn, sẽ thấy một con sông tên Kim Thủy được bắc qua bởi năm cây cầu, dẫn đến Thái Hòa môn, đằng sau là một quảng trường lớn. Theo thuyết phong thủy Trung Hoa, nước tượng trưng cho tiền tài. Con sông Kim Thủy bao quanh Tử Cấm Thành biểu trưng cho việc tiền tài sẽ không bao giờ dứt.

Cùng với Tử Cấm Thành, Di Hòa Viên - Cung điện mùa hè, cũng là một trong những nét đặc sắc của Bắc Kinh. Di Hòa Viên nằm ở phía Tây Bắc thành phố Bắc Kinh, là kiến trúc vườn Hoàng Gia nổi tiếng trên thế giới. Di Hòa Viên theo tiếng Trung có nghĩa là vườn nuôi dưỡng sự ôn hòa, có lịch sử trên 800 năm với nhiều tên gọi khác nhau.

Theo lịch sử Trung Quốc, năm 1750, vua Càn Long xây Thanh Y Viên tại khu vực này để mừng sinh nhật mẹ ông. Năm 1860, trong Chiến tranh Nha Phiến, liên quân Anh - Pháp bắn phá khiến Thanh Y Viên bị hư hại nặng. 28 năm sau, Từ Hi Thái Hậu lấy ngân quỹ vốn dùng để hiện đại hóa hải quân ra trùng tu hoa viên trong vòng 10 năm và đặt tên là Di Hòa Viên.

Ngoài Tử Cấm Thành, Di Hòa Viên, thì Vạn Lý Trường Thành và Vương phủ Hòa Thân cũng là hai điểm không thể bỏ qua khi đến du lịch Bắc Kinh.

Vạn Lý Trường Thành là công trình kiến trúc nổi tiếng của Trung Quốc có chiều dài 21.196 km được xây dựng và duy trì bởi nhiều triều đại trong khoảng 2.000 năm từ Thế kỷ thứ V trước công nguyên cho tới Thế kỷ XVI, để bảo vệ Trung Quốc khỏi những cuộc ngoại xâm.

Vạn Lý Trường Thành trong suốt 25 Thế kỷ đã chứng kiến lịch sử đổi thay của mảnh đất Trung Hoa. Đến nay, trải qua nhiều cuộc chiến tranh tàn phá và thời tiết khắc nghiệt, rất nhiều đoạn của thành đã hư hỏng nặng và không còn liên mạch thành một dải như trước. Tuy nhiên, Vạn Lý Trường Thành vẫn là một biểu tượng của nền văn hóa lâu đời của Trung Quốc, nơi mà ông Mao Trạch Đông đã từng mệnh danh “Bất đáo trường thành phi hảo hán” - với ý nghĩa đến Trung Quốc mà không tham quan Vạn Lý thì thật đáng tiếc.



Nhà CEN chụp ảnh lưu niệm tại Thái Hòa Điện



Vương phủ Hòa Thân chính là nơi ở của người có uy quyền nhất nhà Thanh, một vị sủng thần của vua Càn Long – Hòa Thân.

Lan man một chút về lý do Hòa Thân trở thành sủng thần của Càn Long, tương truyền, Hòa Thân có vẻ ngoài giống với Liêu quý phi - phi tần của vua Ung Chính nhưng Càn Long vô cùng yêu thương. Nhưng cũng vì tình cảm với Càn Long mà Liêu quý phi bị xử tội chết. Mãi đến sau này, Càn Long vẫn luôn thấy có lỗi với Liêu quý phi, vì vậy khi thấy Hòa Thân có vẻ ngoài giống Liêu quý phi, Càn Long cho rằng nàng đã đầu thai thành Hòa Thân để có thể dễ dàng ở bên cạnh Càn Long. Từ đó Hòa Thân được Càn Long rất mực coi trọng.

Được mệnh danh là “Đệ nhất quan tham”, Hòa Thân cho xây phủ tinh xảo theo kiểu “Tam Lộ Ngũ Tiến”. Đặc sắc nhất trong vương phủ Hòa Thân là hai ngọn núi nhân tạo. Trong lòng mỗi ngọn núi, Hòa Thân cho đặt một vật trấn trạch. Đó là một con tỳ hưu lớn tạc bằng ngọc phi thúy xanh rất quý hiếm. Vật trấn trạch thứ hai là chữ Phúc do chính Càn Long viết để tặng bà nội nhân dịp thượng thọ, bị Hòa Thân chiếm làm của riêng. Chữ Phúc ấy được Hòa Thân cho tạc vào một khối đá quý trong lòng núi nhân tạo. Ngày nay, nhiều người đồn thổi rằng đến Bắc Kinh cần ghé qua phủ Hòa thân để lấy được Phúc khí.

Cùng với những nét văn hóa đặc sắc trong các công trình lịch sử, Bắc Kinh cũng khiến cho chúng tôi ngạc nhiên với sự phồn hoa, hiện đại. Theo như lời giới thiệu của chị hướng dẫn viên, hiện Bắc Kinh là 1 trong số những thành phố hiện đại và sầm uất nhất Trung Quốc. Các dãy nhà cao tầng mọc sừng sững, hệ thống giao thông, hạ tầng tại đây cũng vô cùng hiện đại với cả hầm - đường bộ, đường thủy, đường không.

Đường phố Bắc Kinh một ngày có thể chứng kiến tới 10 triệu chiếc xe ô tô lưu thông. Luật giao thông tại đây cũng có những quy định khắt khe, mỗi ngày sẽ cấm 2 biển số xe nhằm đảm bảo cho việc lưu thông thông thoáng và hạn chế kẹt xe. Ngoài ô tô, người Trung Quốc nói chung, tại Bắc Kinh nói riêng đều chủ yếu di chuyển bằng xe đạp hoặc các phương tiện công cộng như xe bus hoặc tàu điện ngầm.

Bất động sản tại Bắc Kinh cũng là một trong những điều hấp dẫn cả đoàn nhà CEN. Tại các thành phố lớn của Trung Quốc như Bắc Kinh, người dân hiện đại chủ yếu sống tại chung cư, rất ít gia đình sở hữu nhà mặt đất. Được biết, căn hộ chung cư tại Bắc Kinh có thời gian thuê tối đa là 70 năm, giá bán trung bình từ 10.000 tệ/m² (khoảng từ 35 triệu/m²). Nếu muốn xây nhà biệt thự hoặc ở nhà liên kế vườn, người dân Bắc Kinh phải di chuyển ra vùng ngoại ô, ở các vành đai 5, 6 cách trung tâm thành phố khoảng 1,5 giờ di chuyển.

Đồ ăn tại Bắc Kinh được coi là phong phú bậc nhất tại Châu Á với nhiều món ăn có hương vị đa dạng. Tuy nhiên, việc sử dụng nhiều dầu mỡ, các món ăn thường cay, mặn cũng khiến nhiều du khách đến Bắc Kinh cảm thấy không phù hợp.

Với người Bắc Kinh, việc nấu nướng luôn cần dầu hào và các món ăn chủ yếu chế biến dạng xào. Bởi theo người Trung Quốc, việc xào nấu ở nhiệt độ cao kết hợp với dầu hào sẽ giúp phá vỡ liên kết gốc ni tơ tự do, giải phóng chất độc ra khỏi thức ăn. Chính vì vậy sẽ hạn chế độc tố đi vào cơ thể con người thông qua việc ăn uống.

4 ngày tại Bắc Kinh, cả đoàn chúng tôi đã có những trải nghiệm tuyệt vời. Không chỉ có được những kiến thức mới, 27 con người trẻ tuổi của nhà CEN có cơ hội để làm quen và hiểu về nhau nhiều hơn. Từ những người chưa quen biết, các thành viên RSM, Toho, Siêu thị S1, S6, APM, S9, Cenvalue,... dần trở nên gắn kết. Trước khi làm thủ tục nhập cảnh Việt Nam, tôi đã nghe đâu đó câu nói “ Bắc Kinh ơi, nhất định chúng tôi sẽ cùng nhau trở lại và “đại loại sẽ thân thiết hơn xưa”.

Tạm biệt Bắc Kinh, tạm biệt những ngày nghỉ tuyệt vời, chúng tôi bắt tay vào công việc với một một lực đẩy mạnh mẽ: Chăm chỉ làm việc để một ngày sau sẽ được cùng nhau đi du lịch!



Hai hướng dẫn viên cho Đoàn nhà CEN tại Bắc Kinh

Sapa

Hành trình đáng nhớ cùng nhà CEN

Nghỉ lễ 30/4 và 1/5 mình đã có một hành trình đến với Sapa đáng nhớ. Đó là chuyến đi thú vị mà mình đặc biệt ấn tượng. Với điểm đến này, mình rất mong muốn sẽ có một lần quay trở lại.



Đoàn nhà CEN tại Sapa

Chuyến hành trình bắt đầu vào sáng sớm thứ 7, khi thành phố còn chìm trong màn sương mù, khi những cung đường chưa xuất hiện một bóng người. Tuy không có nhiều thời gian trải nghiệm hết tất cả những đặc sắc, nhưng anh chị em trong đoàn đã có những kỉ niệm đáng nhớ tại Sapa.

Trái ngược với không khí ngọt ngào của Hà Nội khiến bạn cảm thấy ngay cả hít thở cũng vô cùng khó khăn, thì sự tĩnh lặng của Sapa khiến bạn cứ muốn hít thật sâu, lấp đầy hai lá phổi bằng bầu không khí trong lành. Không có những ngôi nhà chọc trời, không có những căn phòng khép kín quanh năm bật điều hòa, Sapa chào đón chúng tôi bởi những con đường ngoằn ngoèo trong sương sớm, chạm vào đâu cũng thấy những tầng cây xanh.

Dừng chân tại khách sạn Công đoàn mọi người trong đoàn chúng tôi đều cảm nhận được sự hiện đại, tiện nghi trong từng chi tiết nhỏ của đời sống. Từ wifi, truyền hình, bình nước nóng, điều hòa, đến những chiếc giường êm, tất cả đều không có sự khác biệt so với những nơi chốn hoa đô thị.

Tuy nhiên, hầu như một khi đã bước vào chuyến du lịch Sapa 3 ngày 2 đêm, bạn sẽ không cần sử dụng đến những trang thiết bị hiện đại ấy. Chỉ cần mở cánh cửa bước ra ban công, bạn sẽ cảm nhận được bầu không khí trong lành cùng những cơn gió mát rượi từ núi rừng thi nhau ùa vào phòng. Giấc ngủ của bạn sẽ sâu hơn, để rồi tỉnh giấc với những thanh âm báo thức từ những chú chim rừng và ánh nắng le lói ngoài cửa sổ.

Buổi sáng thức dậy tại Sapa, sẽ là lãng phí nếu như bạn chưa thưởng thức một ly cafe thơm ngon trong một không gian xanh mát, cùng những âm thanh nhẹ nhàng vọng ra từ những chiếc đĩa nhạc. Cafe sáng tại Sapa khiến bạn tỉnh táo sau một đêm dài say giấc. Cafe tối tại Sapa lại mang đến sự riêng tư, lãng động.

Chuyến du lịch Sapa 3 ngày 2 đêm là đủ để cả đoàn chúng tôi thưởng thức hầu hết những món ăn ngon đặc sản tại vùng cao này như thịt lợn rừng, măng rừng, đồ nướng, cá suối... Những món ăn được lấy từ rừng, được thiên nhiên nuôi dưỡng là điều khó mà tìm thấy tại bất kỳ một thành phố lớn nào.



Với tour du lịch Sapa 3 ngày 2 đêm, chúng tôi đã đến tham quan các điểm: Bản Cát Cát, Thác Thủy Điện, Suối Tiên Sa, Núi Hàm Rồng, Cổng Trời Sapa, vườn Lan, lên đỉnh Fansipan, Thác Bạc, Thác Tình Yêu... và thỏa sức trải nghiệm không gian văn hóa cũng như thiên nhiên tươi đẹp của vùng đất này.

Trải nghiệm hành trình đến với Sapa là điều mà tôi và những thành viên trong đoàn sẽ nhớ mãi. Chuyến đi mở ra nhiều khám phá mới, tạo nên tinh thần mới, để tái tạo cuộc sống nhiều năng lượng và niềm vui hơn.

Cảm ơn CEN - ngôi nhà thân thương thứ 2 đã cho tôi và mọi người có một kỳ nghỉ lễ thật tuyệt đẹp và đáng nhớ.

Diệu Linh



Núi Hàm Rồng nằm ngay trong trung tâm thị trấn Sapa

Thái Lan

Đất nước của du lịch

Cảm giác đầu tiên của mình khi đặt chân đến Thái Lan chính là sự quen thuộc chứ không phải ngỡ ngàng hay choáng ngợp. Bởi tôi thấy người Việt Nam hiện hữu khắp mọi nơi, từ sân bay, thiên đường nghỉ dưỡng Pattaya cho đến thủ đô Bangkok. Chuyến du lịch tại Thái Lan để lại cho tôi 3 ấn tượng đặc biệt, đó là: những show diễn hoành tráng, thiên đường mua sắm và nền văn hóa đặc sắc.

Dạo quanh các quán ăn, các khu mua sắm, mình khá bất ngờ khi người dân Thái giao tiếp bằng tiếng Việt rất tốt, họ thân thiện, cởi mở và đi đến đâu họ cũng dành những nụ cười cho các du khách. Vì thế, mà nhắc đến Thái Lan người ta nghĩ ngay đến “Đất nước của những nụ cười, đất nước của những chiếc áo cà sa, đất nước của Phật giáo”. Những ngôi chùa hoành tráng, quy mô và lộng lẫy chính là niềm tự hào của “Đất nước của những nụ cười” này.

Tuy khoảng cách địa lý giữa 2 đất nước không xa, nhưng nền văn hóa Thái Lan lại có những nét đặc trưng rất khác, và đây chính là điều thu hút sự tò mò của du khách Việt Nam khi tới đây.

Sự nhộn nhịp, sầm uất từ bãi biển trải dài thơ mộng ở Pattaya, cho đến những show diễn, quán bar, nhà hàng mở thâu đêm suốt sáng. Nếu bạn đến Pattaya mà không xem Sexy show hay Alcazar show thì là một điều thiếu sót.



Đoàn du lịch CENGROUP tại Thái Lan

Chia tay Pattaya, chúng tôi di chuyển đến Bangkok để được trải nghiệm một thứ đặc sản đặc biệt - đó chính là kẹt xe. Tuy nhiên, không giống như ở Việt Nam chúng ta vẫn thấy kẹt xe là chen lấn. Nhưng đối với nơi đây cho dù kẹt xe cả mấy chục phút nhưng đâu đó hiếm hoi chúng ta mới nghe thấy được tiếng còi xe hoặc không có, những bác tài vẫn từ tốn xếp hàng nối đuôi nhau chờ đến lượt mình.

Và có lẽ điều đặc biệt tại Thái Lan khiến tất cả phái đẹp đều say mê chính là thiên đường mua sắm. Bạn có thể thỏa thích chọn lựa bất cứ món đồ gì với mức giá cực kỳ phải chăng tại các khu chợ Pratunam, Chatuchak, Baiyoke, China town... Một điều khá thú vị mình nhận thấy ở đây đó là phụ nữ thì đi mua đồ đàn ông, còn đàn ông thì đi sắm đồ phụ nữ. Tuy biết rằng tỉ lệ đồng tính ở Thái rất cao nhưng mình vẫn thấy hơi lạ lẫm một chút với cảnh này.

Người Thái khá thông minh, họ thông minh từ cách cư xử, từ cách họ chào đón, từ cách họ giao tiếp và từ cách mà họ làm dịch vụ du lịch. Họ biết làm hài lòng, họ biết cách tạo ấn tượng với khách hàng của họ nói chung và khách du lịch nói riêng.

Minh Phượng

“Đặc sản”

của đất nước Thái Lan huyền bí

Thái Lan cũng giống Việt Nam, có 3 miền Bắc – Trung – Nam, tuy nhiên điểm khác biệt là thủ đô của Thái Lan nằm ở Miền Trung và mỗi miền có những loại đặc sản khác nhau.

Ở Thái Lan có một phần diện tích thuộc khu vực Tam Giác Vàng, đó là khu vực giáp biên giới 3 nước Thái Lan, Lào và Myanmar. Nơi đây được coi là khu vực sản xuất thuốc phiện lớn nhất thế giới, con người ở đây sống tách biệt với nền văn minh thế giới bên ngoài, họ không có trường học, không có bệnh viện, họ chỉ có cây hoa Anh Túc cùng những tiếng súng đạn của các tên tội phạm ma túy hoặc những tên tội phạm bị truy nã. Một năm nào đó mà tôi không nhớ rõ, do vấn nạn bạo lực và ma túy ở khu vực này quá phức tạp, chính phủ Thái Lan điều quân đội cùng vũ trang ập đến hồng san phẳng nơi đây. Do tình hình quá cấp bách, vị vua Rama đáng kính của họ trực tiếp chỉ đạo chính phủ chấm dứt cuộc đấu tranh vũ trang, ngài không cho bất kỳ ai được làm hại đến người dân của ngài.

Và để hiểu rõ về thực trạng nơi này, Đức Vua đã trực tiếp đến đây để sống cùng bà con, ngài lắng nghe tâm tư nguyện vọng của bà con. Thấu hiểu tâm tư của người dân nơi đây, ngài trấn trở làm sao để phát triển khu vực này, để mọi người thoát khỏi bóng ma hoa Anh Túc. Ngài bắt đầu cho xây dựng trường học, bệnh viện. Ngài cho phép người dân trồng hoa Anh Túc nhưng dưới sự kiểm soát của chính phủ, hoa anh túc này sẽ được chính phủ thu mua để bào chế thuốc giảm đau, thuốc an thần và các thuốc điều trị các bệnh tâm thần khác. Trong quá trình trồng hoa, ngài cử người về dạy người dân cách nuôi ong, ong hút phấn hoa anh túc cho ra một loại mật đặc biệt nhờ những yếu tố khác biệt của loài hoa này. Mật ong hoa anh túc chữa được nhiều bệnh, viêm họng, đau bụng, huyết áp...



Trại hổ Sriracha Tiger zoo

Ở Thái Lan có rất nhiều trại hổ do Hoàng gia xây dựng. Nơi đây loài hổ được thả trong các khu rừng lớn đã được giăng lưới thép chắc chắn, chúng được thả tự do, do vậy bản tính khát máu của loài hổ vẫn được bảo tồn nguyên vẹn. Những con hổ được nuôi lớn rồi xuất khẩu đi các nước. Hổ được thịt để nấu cao, lông dùng để sản xuất quần áo. Cao hổ cốt chữa được rất nhiều bệnh, do hàm lượng axit citric trong xương hổ cao gấp 900 lần các loài vật khác. Cao hổ cốt trị các bệnh về khớp, đau nhức... Và cao hổ cốt là 1 đặc sản miền thứ 2.

Đặc sản còn lại là yến sào. Trước đây tôi tưởng yến sào để chỉ cách chế biến món ăn, giờ đây tôi mới hiểu đó là từ để chỉ cách để họ lấy thức ăn. Những tổ chim yến tự nhiên trên những vách núi treo leo, chúng được lấy từ nước dãi của con chim yến. Để lấy được tổ chim, những người dân phải dùng sào để kéo. Do vậy nó được gọi là yến sào. Yến sào có 2 loại là huyết yến và bạch yến. Huyết yến có giá bằng bạch yến nhưng rẻ hơn. Ngày xưa chỉ có vua chúa mới được ăn mà thôi, giờ có tiền là ta có thể có bữa ăn của vua chúa rồi...

Chuyến đi với nhiều điều thú vị, nhưng vì sức khỏe không tốt nên tôi khá tiếc nuối vì không được trọn vẹn. Hành trình 4 ngày 3 đêm tại đất nước Thái Lan huyền bí, cả đoàn đã có những giây phút vui vẻ bên nhau với những điều thú vị. Cảm ơn CENGROUP đã tài trợ chương trình này, tôi nợ CEN rất nhiều, tôi yêu CEN!

Tuấn Anh



Yến sào tại Thái Lan là một đặc sản



Nét văn hóa rất “Thái Lan”

Có thể bạn và tôi đã biết Thái Lan với nền kinh tế hàng đầu Đông Nam Á và là thiên đường “chuyến giới”. Nhưng trong chuyến hành trình khám phá đất nước Thái Lan cùng nhà CEN, tôi đã biết thêm những nét văn hóa thú vị tại xứ sở Chùa Vàng này.

Chắp tay, cúi đầu là cách người Thái chào nhau. Đây được xem là một trong những phong tục chào đẹp nhất thế giới. Người Thái Lan rất thân thiện nên không bao giờ thiếu vắng nụ cười khi chào nhau.

Là quốc gia theo chế độ quân chủ lập hiến, đứng đầu là Hoàng gia, bởi vậy Hoàng tộc Thái Lan được người dân sùng bái. Bất cứ hành vi vô lễ, bất kính với Hoàng gia đều bị coi là phạm pháp và có thể bị bắt giữ. Trong số đó, việc dẫm lên tiền cũng là hành vi phạm pháp. Bởi trên tờ tiền Baht Thái có in hình Nhà vua. Tùy theo mức độ phạm tội, bạn có thể vào tù vài ngày.

Taxi tại Thái Lan được nhiều người gọi vui là “taxi cầu vồng” bởi được sơn nhiều màu sắc sặc sỡ như đỏ, hồng, cam, xanh nõn chuối hoặc trên xanh dưới đỏ... giá cước taxi tại Thái Lan tương đối rẻ và ít có dấu hiệu “chặt chém” khách du lịch.

Ở Thái Lan, người dân đi bên trái, Vô-lăng xe hơi tại Thái Lan cũng được đặt ở bên trái nên du khách đến từ các nước giao thông đi về bên phải như Việt Nam sẽ cảm thấy hơi bất tiện.

90% dân số tại Thái Lan theo đạo Phật nên những sự kiện quan trọng của gia đình như: đám cưới, đám ma, đám giỗ đều được tổ chức ở chùa. Con trai Thái Lan khi ngoài 20 tuổi phải đi tu từ 5 ngày đến 3 tháng. Kể cả quốc vương cũng không ngoại lệ.

Ở phía trước các khách sạn, nhà hàng tại Thái Lan thường đặt một điện thờ Phật Bốn Mặt. Điện thờ này không chỉ dành riêng cho nhân viên mà người đi đường cũng có thể dừng xe vào thắp hương.

Bangkok là một trong những thành phố nóng nhất thế giới, với nhiệt độ thường lên tới 40 độ C. Vào mùa đông, thành phố này có mức nhiệt trung bình khoảng 26 độ C.



Bangkok là thành phố có tên dài nhất thế giới. Tên đầy đủ của của Bangkok là: Krungthepmahanakhon Amonrattanakosin Mahintharayutthaya Mahadilokphop Noppharatchathiburi-rom Udomratchaniwetmahasathan Amonphimanawatansathit Sakkathattiyawitsanukamprasit. Cụm từ này dịch ra là “Thành phố của thiên thần, thành phố vĩ đại của những người bất tử, thành phố lòng lẫy của 9 viên đá quý, ngôi báu của đức vua, thành phố của những cung điện hoàng gia, nhà của những vị thần hiện thân, xây dựng bởi thần Visvakarman theo lệnh của thần Indra”.



Đồ ăn tại Thái Lan ngọt và cay khá giống với khẩu vị của người Miền Nam. Đa số các món ăn đều có đường. Thái Lan nổi tiếng với những món ăn đường phố, phổ biến nhất là những món nướng và các loại nước ép.

Đặc biệt, tại Thái Lan, ra khỏi nhà mà không mặc đồ lót là hành vi bất hợp pháp. Ở Thái Lan, tài xế lái xe cởi trần sẽ bị coi là phạm pháp. Bởi vậy, ngay cả những tài xế lái taxi hay xe tuk tuk đều ăn mặc rất chỉnh chu, lịch sự.

Kim Thịnh

Tản mạn về Hải Nam Trung Quốc

Lần đầu tiên đến Trung Quốc cũng là lần đầu tiên được ra nước ngoài nên mình rất háo hức và phấn khích. Hải Nam là một hòn đảo xinh đẹp và thực sự có rất nhiều điều để khám phá.

Ấn tượng đầu tiên của tôi về Hải Nam đó là đường phố nơi đây rất sạch sẽ, vỉa hè rộng, làn đường quy củ và mật độ cây xanh dày khiến cho không khí rất trong lành. Tôi cảm giác được sự hài hoà giữa nhịp sống phố phường hiện đại và thiên nhiên làm cho con người ta thấy thư thái lạ kỳ.

Tại đây, tôi cùng đoàn đã được tham quan rất nhiều địa danh nổi tiếng như: Khu phố cổ của người Hoa; phim trường Hải Khẩu từng là nơi quay bộ phim Tân Bến Thượng Hải; tham quan làng văn hoá các dân tộc Miêu – Lê; khu du lịch Văn hoá Lam Sơn với điểm nhấn là bức tượng Nam Hải Quan Âm 3 mặt cao 108m hùng vĩ; tham quan Vịnh Á Long nơi bắt nguồn câu nói “phúc như Đông Hải, thọ tỷ Nam Sơn”... thực sự là rất ấn tượng với những công trình kiến trúc tại đây về mặt quy mô cũng như chi tiết.

Ẩm thực ở đây cũng rất phong phú và đa dạng từ lẩu, nướng, đồ chay các kiểu, tuy nhiên, đặc trưng của đồ ăn Trung Quốc là nhiều dầu và không dùng mắm, tiêu, chanh như Việt Nam nên ăn sẽ nhanh ngấy.

Nói về bất động sản ở Hải Nam, ở đây đa phần người dân sẽ sống ở chung cư, đất nền chủ yếu sử dụng để kinh doanh, mở trung tâm thương mại, khu vui chơi và làm dịch vụ. Bên cạnh đó, không có khái niệm về sở hữu vĩnh viễn mà chung cư hay đất nền đều có hạn sử dụng là từ 50 - 70 năm nên giá bán rất tốt và việc sở hữu một căn hộ chung cư khá dễ dàng. Mật độ căn hộ/sàn thấp nhưng mật độ toà thì rất cao, từ 20 - 50 toà ở một cụm khu (có thể là cao so với Việt Nam còn tại đây họ thấy bình thường).

Thiết kế toà nhà tại Hải Nam mỏng, nhiều góc cạnh để tối ưu ánh sáng vào căn hộ. Mình có đọc báo trên máy bay và thấy có căn hộ có đến 3 mặt thoáng và tất cả các phòng đều lấy được ánh sáng tự nhiên trực tiếp từ phòng khách, phòng bếp, phòng ngủ, thậm chí cả nhà vệ sinh cũng sáng.

Huyền Trang



Một góc bất động sản tại Hải Nam – Trung Quốc

Nhà CEN ăn + chơi thế nào dịp 30/4

Bên cạnh các tour du lịch của công ty tổ chức, ACE nhà CEN còn có những hành trình thú vị khác. Mỗi người một hành trình khác nhau như về quê thăm gia đình, picnic bên người thương yêu,... nhưng đều mang đến cho họ những giây phút thư thái, bình yên trong suốt kỳ nghỉ lễ dài.



Member of Cen



CENGROUP

Trang chủ



Anh Lê Xuân Nga - Tổng giám đốc ngheoigioi.vn



Phạm Lâm Ngọc Hải - Phòng nhân sự Cen Sài Gòn



Đoàn nhà CEN tại Hải Nam



Nguyễn Tường Vy - Trợ lý giám đốc S3



Phạm Nguyễn Tường Vy - Trợ lý AM-STDA Miền Nam



Nguyễn Thị Ánh Lâm - Phòng biên tập



Phạm Phương Vũ - Phòng đào tạo Cen Sài Gòn

GẶP GỠ BEST SELLER QUÝ I/2017 CỦA STDA MIỀN NAM

Vừa qua, STDA Miền Nam đã tổ chức lễ vinh danh và trao giải Best Seller Tháng 3 và Quý I/2017. Đây là giải thưởng cao quý nhất dành cho các chuyên viên kinh doanh tại STDA Miền Nam. Trong số Ra Khơi 35, BBT đã có cuộc trò chuyện với 2 Best Seller là Mr. Hồ Văn Thanh Hải (Best Seller Tháng 3/2017) và Mr. Bùi Tấn Thịnh (Best Seller Quý I/2017).



Bùi Tấn Thịnh – Best Seller Quý I/2017

Sinh ngày: 10/11/1991

Ngày gia nhập CEN: 18/03/2015

Quê quán: Gia Lai



Hồ Văn Thanh Hải - Best Seller Tháng 3/2017

Sinh ngày: 16/06/1988

Ngày gia nhập CEN: 30/03/2015

Quê quán: Thừa Thiên Huế

RK: Trước hết, xin được chúc mừng 2 anh đã giành được giải thưởng cao nhất dành cho chuyên viên kinh doanh xuất sắc tại STDA Miền Nam. Hai anh có thể cho độc giả Ra Khơi được biết cơ duyên nào đưa anh gắn bó với nghề sale bất động sản?

Thanh Hải: Mình bước vào nghề này là một sự tình cờ do một người anh giới thiệu. Người đó cũng chính là Giám đốc siêu thị hiện tại của mình. Anh ấy đã cho mình cơ hội được thể hiện niềm đam mê kinh doanh trong ngành bất động sản. Kinh doanh bất động sản cũng là nghề mình gắn bó lâu dài nhất từ trước đến giờ.

Tấn Thịnh: Còn mình đến với bất động sản cũng từ một người quen giới thiệu. Khi ấy biết STDA là một đơn vị uy tín, phân phối nhiều dự án tốt nên mình quyết định gia nhập STDA. Từ đó đến nay, mình cũng đã gắn bó với STDA được 2 năm. Và mình cũng đã dành một yêu thích đặc biệt với nghề. Một ngành mà mình có cơ hội giao tiếp với nhiều người, được tiếp xúc với nhiều khách hàng khác nhau, được trải nghiệm nhiều cung bậc cảm xúc từ buồn đến vui, từ khó khăn mệt mỏi đến hạnh phúc ngọt ngào.

RK: Những ngày đầu của 2 anh tại Công ty như thế nào?

Thanh Hải: Có thể nói những ngày đầu của mình hết sức khó khăn, vì không kiếm ra được khách hàng, chưa biết cách tư vấn khách. Nhớ lại những ngày đó mình tưởng chừng như bỏ cuộc. Nhưng nhờ những người anh đi trước hỗ trợ, mình dần biết cách làm việc.

Tấn Thịnh: Bỡ ngỡ là cảm giác lúc mình mới vào môi trường mới. Ngoài việc phải hòa nhập văn hóa CEN thì mình còn gặp khó khăn khi tìm kiếm khách hàng. Lúc đó mình cảm thấy hết sức chán nản. Nhưng rồi nhờ may mắn, sau 2 tuần đầu tiên mình đã có giao dịch thành công. Điều này đã giúp mình vượt qua những khó khăn ban đầu để bước tiếp.

RK: Những lúc khó khăn hoặc khi gặp phải chuyện buồn trong công việc thì cần làm gì để có thể vượt qua?

Tấn Thịnh: Buồn nhất là khi bị khách hủy hợp đồng. Nhưng mình nghĩ bán hàng thì ai cũng trải qua việc này. Cách giải quyết tốt nhất là vượt qua nó, lấy lại tinh thần và tiếp tục chiến đấu.

Thanh Hải: Mỗi khi không bán được hàng thì mình thấy rất buồn. Và tự đặt câu hỏi là tại sao mình bán không được mà các bạn khác lại bán được. Những lúc như thế, mình thường tìm đến những người anh trong nghề, những người sếp hoặc những người bạn để tìm lời khuyên, lời động viên. Mọi người đã giúp mình rất nhiều mỗi khi gặp chuyện không vui trong công việc.

RK: Được biết hai anh đều đang phụ trách dự án Hà Đô Centrosa Garden, là dự án đã giúp 2 anh gặt hái thành tích cao để bước lên ngôi vị Best Seller. Khi biết mình được giải thưởng này thì cảm xúc của 2 anh như thế nào?

Tấn Thịnh: Cảm giác vui sướng là có rồi. Tháng trước mình cũng lọt vào Top 4 Best Seller nhưng cảm giác lần này khác hẳn vì bản thân đã cố gắng hơn để có được giải thưởng này. Bên cạnh đó, giải thưởng cũng là động lực để mình không dừng lại ở đây mà cố gắng hơn nữa trong thời gian sắp tới.

Thanh Hải: Mình rất vui khi nhận được giải thưởng này. Best Seller là giải thưởng có tác động tích cực đến tinh thần của ACE kinh doanh. Qua đây, mình cũng muốn gửi lời cảm ơn đến Ban lãnh đạo STDA Miền Nam đã tạo ra một “sân chơi” bổ ích như thế này.

RK: Chắc hẳn có nhiều chuyên viên kinh doanh khác sẽ muốn học hỏi cách tư vấn khách của 2 anh. Các anh có thể chia sẻ về điều này?

Thanh Hải: Nói về chia sẻ kinh nghiệm thì mình không dám. Vì thực ra bản thân cho rằng mình chỉ may mắn khi được giải thưởng. Quy trình tư vấn khách của mình cũng như các bạn khác thôi. Có một số điểm mà mình lưu ý là lời chào, bắt tay khi gặp khách, lắng nghe khách nói gì và thông cảm khi khách gặp vấn đề hay nổi nóng.

Tấn Thịnh: Đối với bản thân mình thì chốt cuộc hẹn là điều quan trọng đầu tiên. Khi khách đến gặp rồi thì phải tư vấn dự án nhiệt tình, hỏi về những nhu cầu của khách để tạo điểm nhấn trong cuộc trò chuyện, sử dụng những câu chốt, câu hỏi mở để nắm bắt tâm lý khách hàng.

RK: Vậy theo các anh, tố chất gì của 1 sale bất động sản cần phải có để thành công?

Tấn Thịnh: Theo mình, một sale để bán hàng tốt cần có tính siêng năng, tích cực học hỏi và trung thực. Quan trọng nhất là siêng năng và không được bỏ cuộc, chần nản ở giai đoạn đầu khi không bán được.

Thanh Hải: Mình nghĩ là cần phải có tính chịu khó, năng động và trung thực. Có những tố chất này thì khó khăn nào các bạn cũng vượt qua được hết và gặt hái được thành công.

RK: Cảm ơn Tấn Thịnh và Thanh Hải đã tham gia phỏng vấn với Ra Khơi, chúc hai anh sẽ tiếp tục gặt hái

thành công và tiếp tục ghi tên trong bảng vàng Best Seller.

Liều Chi

CENVALUE

trong Mắt tôi

Xuất thân trong một gia đình không mấy khá giả nên khi bước vào giảng đường đại học, tôi quyết tâm học tập thật tốt để hi vọng sau này có một tương lai tươi sáng hơn... Và rồi, tôi tốt nghiệp với tấm bằng loại Khá trong tay và tự vẽ ra cho mình một bức tranh màu hồng cho cuộc đời mình. Nhưng dường như ông trời vẫn chưa hết thử thách với tôi, lần lượt tôi phải trải qua các nghề chạy bàn, bảo vệ, giữ xe, nhập liệu... và nhân viên kinh doanh bất động sản trong tâm thế đi làm rồi về như một nghĩa vụ của một nhân viên đúng nghĩa.



Rồi ngày định mệnh cũng đến – ngày 17/09/2013 – chính xác là ngày đó vì tôi không thể quên được – đó chính là ngày tôi gia nhập ngôi nhà CENVALUE Miền Nam. Sở dĩ, tôi gọi đây là nhà bởi vì đây là môi trường làm việc hoàn toàn khác với những nơi tôi đã từng làm qua. Nơi đây, mọi người rất hòa đồng và thân thiện trong công việc lẫn trong cuộc sống.

Trong công việc, anh em thật sự nghiêm túc, thẳng thắn đưa ra các ý tưởng sáng tạo của tuổi trẻ để ngày một đưa CENVALUE từng bước lớn mạnh hơn. Tôi thật sự may mắn khi chính mắt chứng kiến các giai đoạn phát triển của công ty. Từ một công ty không chút danh tiếng tại thị trường Hồ Chí Minh đến nay đã trở thành một đơn vị đáng gờm cho các đối thủ trong ngành với hệ thống văn phòng trải dài từ Đà Nẵng đến Cần Thơ. Phút giây này thật cảm xúc!

Ngoài đời sống, những rào cản giữa sếp và nhân viên hoàn toàn bị xóa bỏ. Tại đây, anh em luôn hòa đồng giúp đỡ, chăm sóc lẫn nhau như những người thân trong gia đình. Mỗi khi có chuyện vui buồn thì cả nhóm kéo nhau ra quán để “giải quyết”. Khi có thành viên mới,

chúng tôi lại có những buổi tiệc nhỏ “ra mắt” anh chị em, cũng từ đó các mối quan hệ giao lưu càng trở nên khăng khít hơn bao giờ hết.

Tinh thần đó thể hiện rõ rệt hơn trong các chương trình do tập đoàn tổ chức và CENVALUE luôn là đơn vị tiên phong trong các hoạt động. Bằng chứng rõ rệt nhất cho tinh thần đoàn kết là hai giải đồng diễn trong hai năm liên tiếp trong dịp sinh nhật Tập đoàn. Dấu ấn này là thành quả của sự đoàn kết tập thể. Mỗi bạn mỗi việc, tuy nhiên, các bạn vẫn dành chút thời gian mỗi tối để cùng nhau tập luyện, dù thấm mệt nhưng ai nấy đều hăng say miệt mài luyện tập....

Đó là những kỉ niệm đẹp mà trong suốt ba năm qua tôi cảm nhận được tại CENVALUE. Tương lai không ai có thể nói trước được điều gì. Nhưng có một thứ tôi tin chắc sẽ không bao giờ quên – đó cũng chính là những gì tôi đang trình bày tới: “CENVALUE trong mắt tôi”. Tôi sẽ luôn nhớ và trân trọng những phút giây này!!!

Lý Trung Hiếu – CENVALUE Miền Nam

Trò chơi tư duy

Sổ tay thủ thuật sáng tạo

Với hàng trăm gợi ý, thủ thuật, mẹo vặt, chuyện kể và câu hỏi, “Trò chơi tư duy” sẽ mang tâm trí bạn đến với một thế giới đầy ắp những giải pháp mới mẻ. Vậy cuốn sách này dành cho những người làm trong lĩnh vực sáng tạo? Không! Nó dành cho tất cả những ai mong muốn tận hưởng và trải nghiệm cuộc sống theo cách của riêng mình.

Bạn là mèo hay là khỉ?

Đây là câu hỏi đầu tiên bạn sẽ trả lời trước khi bắt đầu khám phá những thủ thuật tư duy được tác giả Michael Michalko – chuyên gia về tư duy sáng tạo hàng đầu thế giới đúc kết và chia sẻ. Theo tác giả, đây là cuốn sách không dành cho mèo con mà dành cho khỉ con. Khi một chú mèo con gặp nguy hiểm, nó chỉ biết kêu “meo meo” để cầu cứu mẹ. Trái lại, khỉ con sẽ nhảy ngay lên lưng mẹ mỗi khi “đánh hơi” thấy nguy hiểm. Khỉ con đã biết cách tìm đến nơi an toàn, hay nói cách khác là tự tìm đường sống cho mình. Trong cuộc sống, cũng có thể phân khả năng sáng tạo của con người thành hai loại như vậy. Có những người đã quen ý lại vào người khác, nên khi tự mình đối mặt với vấn đề thường bế tắc, không tìm ra cách để giải quyết. Có những người lại biết tự thân vận động, dù khó khăn thế nào đi nữa cũng nỗ lực tìm ra cách giải quyết.

Nếu bạn là “mèo con” hãy đọc thật kỹ chương I – Động lực sáng tạo để “sẵn sàng” trở thành “khỉ con” trước khi bước vào hành trình khai phá con đường mang tên sáng tạo.

Sáng tạo là làm mới cái cũ...!

Nếu bạn có quan niệm: Mình không sáng tạo? Sáng tạo là nghĩ ra cái mới hoàn toàn? Thật đáng tiếc, chính những suy nghĩ này đã giới hạn khả năng của chính bạn. Tác giả đưa ra nhiều dẫn chứng về việc ảnh hưởng giữa tư duy, suy nghĩ đến khả năng sáng tạo. “Bạn không thể sáng tạo nếu không nghĩ mình là người sáng tạo”. Và chắc một điều rằng, khi đã khám phá được quy luật này nhiều độc giả sẽ bắt đầu cảm nhận sự vật, sự việc theo hướng mới mẻ.

“Sáng tạo không nhất thiết phải tạo ra một phát minh hoàn toàn mới so với nhân loại, sáng tạo là quá trình ghi nhận lại những quan sát mỗi ngày, biến đổi chúng theo những phương pháp tư duy tuyến tính và cảm tính” - Michael Michalko nhấn mạnh và nhiều lần nhắc lại trong “Trò chơi tư duy”.

Đã biết mình là khỉ hay mèo, đã biết được quy luật nền tảng của sáng tạo Michael Michalko tiếp tục dẫn dắt độc giả đến với những trò chơi tư duy khai phá và kích thích khả năng trong mỗi người.

Trò chơi kích thích tư duy



Với “Trò chơi tư duy” sự sáng tạo không phải là một khả năng thiên bẩm hay những trò ma thuật bí ẩn, mà sáng tạo bắt đầu từ thái độ của các bạn đối với chính bản thân mình và với cuộc sống: Liệu bạn có đủ quyết tâm hay không, có đủ kiên trì hay không? Nếu đủ, chắc chắn bạn sẽ sáng tạo ra nhiều thứ hay ho cho chính công việc và cuộc sống của mình.

Những trò chơi tuyến tính kích thích sự phát triển của bán cầu não trái, trò chơi tư duy cảm tính kích thích sự phát triển của bán cầu não phải. Và việc phát triển cả 2 bán cầu là cần thiết nếu bạn muốn khai phá tối đa sự sáng tạo. Michael Michalko đưa ra rất nhiều phương pháp để bạn có thể luyện tập nhằm phát triển cả 2 bán cầu não. Bạn có thể lựa chọn và luyện tập cá nhân hay theo nhóm để tăng thêm tính tương tác.

Việc kích thích tư duy cũng như phát rừng làm đường. Đường đi ban đầu sẽ không thể tồn tại nhưng dần dần đường sẽ hình thành. Tương tự, ban đầu bạn sẽ không có ý tưởng nào nhưng khi rèn luyện tư duy bằng cách sử dụng các kỹ thuật này, ý tưởng sẽ dần xuất hiện. “Trò chơi tư duy” được bán rộng rãi trên các nhà sách, nếu muốn sáng tạo hơn hay đơn giản chỉ muốn biết thật sự bản chất của sáng tạo là gì, Ban biên tập Ra Khơi mời ACE tìm đọc và cảm nhận theo cách của riêng mình.

Kim Thịnh

Sự khác nhau giữa Môi giới Bất động sản và “Cò” đất

Trong kinh doanh bất động sản, “cò” và môi giới Bất động sản (BDS) đều giống nhau ở chỗ họ giữ vai trò trung gian, giúp cho cung và cầu BĐS gặp nhau, tạo thành một thương vụ. Nhưng khi xét cụ thể, giữa “cò” và môi giới BDS chuyên nghiệp lại có những khác biệt rất lớn.

Môi giới Bất động sản

 Đưa GIẢI PHÁP để giúp cho người mua và người bán bất động sản đều CÓ LỢI	 Tư vấn cụ thể cho khách hàng về DỰ ÁN - GIÁ CẢ Hướng dẫn khách các quy trình: ĐẶT CỌC, GIAO TIỀN, XEM HỢP ĐỒNG, GIAO NHÀ ...	 Môi giới BDS CHỈ NHẬN HOA HỒNG SẢN PHẨM HOẶC PHÍ MÔI GIỚI, không lợi dụng để tạo lợi ích cá nhân	 AM HIỂU và phân tích THỊ TRƯỜNG BĐS
 Có kỹ năng ĐÀM PHÁN, GIAO TIẾP, ... khi làm việc VỚI KHÁCH HÀNG	 LÀM VIỆC CÓ ĐỊNH tại công ty, doanh nghiệp	 XỬ LÝ THÔNG TIN trước khi sử dụng cho khách hàng	 Bắt buộc phải ĐƯỢC ĐÀO TẠO BÀI BÀN, phải có chứng chỉ hành nghề và thường LÀM VIỆC CÓ ĐỊNH cho một đơn vị, doanh nghiệp

“Cò” đất

 MUA ĐI BÁN LẠI bất động sản để kiếm lời. “CẮT MÀU” TRIỆT ĐỂ để lấy niềm tin của người mua MUA CHÉNH - BÁN LỆCH kiếm lời	 KHÔNG được trang bị đầy đủ các KỸ NĂNG NGHỀ NGHIỆP Thường LÀM VIỆC TỰ DO	 “Cò” chỉ cần có CĂNG NHIEU THÔNG TIN CĂNG TỐT (có thể là thông tin thủ chầu quai số 5)	 KHÔNG có bằng cấp - KHÔNG cần giấy phép
---	--	--	--





Những pha bóng

chết cười

của CENGROUP tranh CUP mùa hè 2017

Bóng đá vẫn được ví là môn thể thao Vua bởi sự kịch tính, hấp dẫn với những pha bóng ảo diệu của các sao sân cỏ và bên cạnh đó là cả những màn đóng kịch tài năng hay vụng về của giới quần đùi áo số. Tại mùa giải CENGROUP tranh CUP mùa hè 2017 của nhà CEN cũng vậy, chúng ta hãy cùng nhau chiêm ngưỡng những hình ảnh thú vị và chết cười của mùa giải năm nay nhé!



34 RA KHỎI SỐ 35

CEN GROUP
the real property

CEN LAND
the real broker

CEN ĐÀ NẴNG
the real broker

STDA



HÀNG TRĂM
CƠ HỘI VIỆC LÀM LƯƠNG HẤP DẪN
TẠI TẬP ĐOÀN CENGROUP

01 GIÁM ĐỐC
KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

01 CHUYÊN VIÊN
PHÁP LÝ DỰ ÁN BẤT ĐỘNG SẢN

05 TRƯỞNG PHÒNG
KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

01 CHUYÊN VIÊN
MARKETING

50 CHUYÊN VIÊN
KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

Email: loantt@stda.vn



0938 717 842

TOP 10

**Doanh nhân trẻ
Khởi nghiệp xuất sắc**

