

RA KHƠI



49

7.2018



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: (024) 62636688 - Fax: (024) 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
4-9	Tin tức
10-15	Tiêu điểm <i>CENLAND định hướng là “Nhà phân phối và Đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp hàng đầu” Hơn 400 nhà đầu tư tham dự roadshow được CENLAND tổ chức trước thềm niêm yết cổ phiếu</i>
16-18	BDS nổi bật <i>HÔNG HÀ ECO CITY TUẦN CHÂU MARINA CHARMINGTON IRIS</i>
19	Khám phá <i>Những địa điểm du lịch mới toanh tại Đà Nẵng, bạn đã khám phá?</i>
20-25	Member of CEN <i>Team Quốc Tế - Tiên Phong & Sáng Chế - “Pioneers & Inventors” Telesales và những câu chuyện thú vị trong nghề Đào tạo Online và quá trình từ nhận diện thương hiệu đến sự yêu thích của học viên</i>
26	Thư viện CEN <i>Ai lấy miếng Pho-mát của tôi</i>
27-31	CEN's Open <i>Về Thăm Định Chúng ta không có nghĩa vụ phải giúp đỡ nhau, nhưng ở CEN, chúng tôi thường dành tặng nhau những điều ấm áp... Trải nghiệm những hoạt động văn hóa thú vị tại CENGROUP RSM Miền nam - Rực rỡ tháng năm</i>
32- 37	CEN's Photo <i>6 tháng đầu năm - Nỗ lực không ngừng Người nhà CEN rạo rực trong những chuyến đi Miss Bikini Cengroup 2018 - Sắc màu hội tụ</i>
38	Truyện cười

Bìa 2

Lời ngỏ

TỐC ĐỘ & SỰ RÈN LUYỆN

Tuy tuyển Bồ Đào Nha đã xách vali về nước từ vòng 1/8, nhưng hình ảnh về Cristiano Ronaldo (CR7) tại World Cup 2018 vẫn không bị hạ gục trong lòng người hâm mộ. Tính tới thời điểm hiện tại, gần hết mùa World Cup năm nay, CR7 vẫn là một trong những cầu thủ xuất sắc nhất mùa giải, đứng đầu về số lượng bàn thắng và tốc độ đi bóng trên sân.

Tốc độ đi bóng, nỗ lực rèn luyện không ngừng - chính là chìa khóa tạo nên tài năng và sự thành công của CR7. Không chỉ CR7, hay lĩnh vực thể thao, trong cuộc sống của chúng ta, tốc độ luôn luôn cực kỳ quan trọng. Một cuộc sống bận rộn, bộn bề công việc, việc ngày hôm nay chất chồng chưa giải quyết hết, việc ngày mai lại tới. Thời gian là vô hạn, công việc thì liên tục, cách giải quyết duy nhất, cứu cánh duy nhất cho chúng ta: CẢI THIẾN TỐC ĐỘ LÀM VIỆC.

Tăng tốc độ làm việc chúng ta sẽ có nhiều thời gian hơn để nghỉ ngơi, để làm điều chúng ta yêu thích, để có nhiều thời gian yêu thương mọi người, yêu thương chính mình. Và càng có nhiều thời gian nghỉ ngơi, chúng ta càng thoải mái, vui tươi, yêu đời, chúng ta càng hứng khởi hơn với công việc, làm việc càng hiệu quả hơn. Đó là một vòng tuần hoàn vậy!

Cũng bởi lẽ đó, gần đây, Chủ tịch đã khuyên mọi người đi học Speed Reading, Chủ tịch đặc biệt yêu cầu các trưởng bộ phận BO đi học khóa này. Mục đích của khóa học nhằm cung cấp khả năng đọc hiểu nhanh, giúp mọi người xử lý, nắm bắt thông tin nhanh hơn, nhiều hơn, chính xác hơn, qua đó tăng năng suất lao động.

Toàn tập đoàn, BO là bộ phận đọc nhiều nhất, viết nhiều nhất, rõ ràng, việc cần phải đọc nhanh, hiểu nhanh là cấp thiết nhất. Hồ sơ, trình ký, tài liệu, ... đều nằm ở khối BO, nếu khối BO giải quyết nhanh, rõ ràng gián tiếp tăng năng suất lao động cho toàn tập đoàn. Một tập thể, công việc các bộ phận đều liên quan tới nhau, ách ở một chỗ là ách toàn tập. Chỉ cần một chỗ tăng tốc, các chỗ khác sẽ phải tăng tốc theo cho phù hợp.

Trong cuộc sống, chúng ta luôn kêu ca vì quá bận rộn mà không có thời gian để làm việc này, việc kia, nhưng nếu tĩnh tâm nhìn lại, chúng ta đều có cách giải quyết thấu đáo, tất cả nằm ở phương pháp, sự rèn luyện.

Hôm nay ta đọc văn bản 10 trang hết 10 phút, mai 5 phút, ngày kia chỉ còn 1 phút, tháng sau chỉ còn 30s...

Hôm nay ta ngủ dậy lúc 7h30 sáng, vội vàng chạy ra khỏi nhà không kịp make up, ăn sáng.

Sáng mai hãy thức dậy lúc 7h00, có thể chưa kịp ăn sáng nhưng vẫn kịp make up, chỉnh trang phong thái, ra đường tự tin ngẩng đầu, ưỡn ngực!

Ngày kia thức giấc lúc 6h30, thoải mái ăn, make up, chơi với con, còn dư thời gian khen vợ/ chồng, chúc chàng/ nàng ngày mới tươi vui... Bạn bắt đầu một ngày thật ung dung, tự tại!

Hãy tăng tốc và rèn luyện, cuộc sống của chúng ta sẽ hạnh phúc hơn từng ngày!



Ban Biên tập

CenLand tổ chức Roadshow trước thềm niêm yết



Nhằm giới thiệu tới nhà đầu tư cơ hội và tiềm năng phát triển của CENLAND, công ty đã tổ chức 2 buổi roadshow ở Hà Nội và TP.HCM vào tháng 07/2018.

Theo đó, vào ngày 03/07/2018, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ (CENLAND) đã tổ chức buổi roadshow tại khách sạn Sheraton, 88 Đồng Khởi, phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM. Tiếp đó, ngày 05/07/2018, chương trình cũng được tổ chức tại khách sạn Lotte, 54 Liễu Giai, phường Cống Vị, quận Ba Đình, Hà Nội. Có tới 400 nhà đầu tư cá nhân và tổ chức đã tham dự hai hội thảo, đặt ra gần 30 câu hỏi xoay quanh tình hình tài chính, kinh doanh của CENLAND trong những năm qua và kế hoạch trong 5 năm tới đây.

CENLAND là doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực tư vấn môi giới, tư vấn chiến lược marketing, đầu tư thứ cấp bất động sản. Tại thị trường Việt Nam, CENLAND chiếm 20% thị phần môi giới bất động sản toàn quốc và 40% thị phần tại Hà Nội, nhiều năm liền liên tiếp giữ vị trí dẫn đầu môi giới thị trường miền Bắc.

Năm 2017, CENLAND đạt doanh thu hơn 1.115 tỷ đồng, gấp gần 2 lần kết quả 2016. Lãi ròng tăng gấp đôi, đạt 253,3 tỷ đồng. Thu nhập trên mỗi cổ phiếu EPS ở mức 10.132 đồng. Tổng tài sản ở mức 1.054 tỷ đồng, tài sản ngắn hạn chiếm 68%.

Giai đoạn 2015-2017, doanh nghiệp này ghi nhận tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận hàng năm lần lượt 54,5% và 97,31%.

Theo ông Nguyễn Thọ Tuyền, Tổng giám đốc, CENLAND dự kiến sẽ niêm yết 50 triệu CP trên sàn HOSE trong quý III này với mã CK CRE. Giá chào sàn dự kiến 50.000-60.000 đồng/CP, room cho NĐTNN 49%.

Lala

4 RA KHỎI SỐ 49

CENLAND ORGANIZED ROADSHOWS AHEAD OF THE LISTING

In order to introduce to the investors the opportunities and potential development of CenLand, the company held two roadshows in Hanoi and Ho Chi Minh City in July 2018.

On July 3 2018, Century Land Joint Stock Company (CenLand) organized a roadshow at Sheraton Hotel, 88 Dong Khoi Street, Ben Nghe Ward, District 1, Ho Chi Minh City. Then, on July 5 2018, the event was also held at Hanoi Lotte Hotel, 54 Lieu Giai Street, Cong Vi Ward, Ba Dinh District, Hanoi. Over 400 individual and corporate investors attended two roadshows, setting out nearly 30 questions about the financial and business situation of CenLand over the past years and plans for the next five years.

CenLand takes the lead in real estate brokerage, marketing and secondary investment. In the Vietnamese market, CenLand occupies 20% of the national real estate brokerage market share and 40% market share in Hanoi. For many consecutive years, CenLand has been dominating the market in the North.

In 2017, CenLand achieved revenue of more than VND 1,115 billion, nearly doubled the result of 2016. Net profit doubled to VND 253.3 billion. Earnings per share (EPS) is VND 10,322. Total assets are VND 1,054 billion while short term assets account for 68%.

For the period 2015 - 2017, the company recorded 54.5% revenue growth and annual profit of 97.31%.

According to Nguyen Tho Tuyen, General Director of CenLand, the company is expected to list 50 million shares on HOSE in the third quarter with CRE stock code. Offer price is likely to be VND 50,000 - VND 60,000 per share, room for foreign investors accounts for 49%



The K – Park đạt giải dự án khu căn hộ giá tốt nhất Hà Nội – The Best Affordable Condo Development

Ngày 22/06/2018 tại sự kiện Vietnam Property Awards 2018, dự án The K – Park do Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỷ – CenInvest làm chủ đầu tư được vinh danh ở hạng mục dự án khu căn hộ giá tốt nhất Hà Nội - The Best Affordable Condo Development.

Sau nhiều vòng thẩm định và đánh giá bởi các chuyên gia BĐS uy tín trong nước và quốc tế, The K – Park vinh dự là dự án nhà ở chất lượng cao thỏa mãn nhiều tiêu chí về tiến độ, thiết kế, chất lượng công trình với mức giá hợp lý chỉ từ 1,1 tỷ đồng/căn hộ.

Được biết, giải thưởng Vietnam Property Awards 2018 được tổ chức bởi Tập đoàn PropertyGuru – Công ty kinh doanh BĐS trực tuyến hàng đầu châu Á. Được khởi nguồn tại Thái Lan vào năm 2005, đây là giải thưởng uy tín hàng đầu trong ngành BĐS khu vực nhờ quy trình thẩm định hồ sơ chuyên nghiệp và minh bạch.

An Lê

THE K - PARK IS THE WINNER OF THE BEST AFFORDABLE CONDO DEVELOPMENT IN HANOI

It was a huge night for Vietnam's real estate sector as the Winners and Highly Commended companies were announced Friday night (22 June) at the 4th annual PropertyGuru Vietnam Property Awards 2018. The K - Park project developed by Century Real Estate Investment and Development Joint Stock Company - CenInvest was honored in the category of The Best Affordable Condo Development in Hanoi.

After many rounds of evaluation by prestigious domestic and international real estate experts, The K - Park is honored to be a high-quality housing project that satisfies many criteria of progress, design and quality at reasonable prices from only 1.1 billion dong per apartment.

Returning for a fourth edition on 22 June 2018 at the InterContinental Saigon Hotel, the PropertyGuru Vietnam Property Awards is part of the regional PropertyGuru Asia Property Awards programme established in 2005. With a professionally run awards system supervised by BDO, the world's fifth largest auditing and accountancy firm, the PropertyGuru Vietnam Property Awards is the biggest and most credible industry awards in the country, with the top and emerging names in real estate celebrating the best developers, projects and design.

5 RA KHỎI SỐ 49



CENLAND được vinh danh Top 10 Sàn giao dịch bất động sản tiêu biểu năm 2017 do Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam bình chọn.

Sáng ngày 28/06/2017, sự kiện ngày Hội Môi giới Bất động sản (BĐS) Việt Nam lần thứ III do Hội Môi giới BĐS tổ chức, chính thức được khai mạc tại công viên Biển Đông – TP. Đà Nẵng. Sự kiện quy tụ gần 300 công ty, sàn giao dịch uy tín cùng hàng nghìn Nhà môi giới BĐS trên cả nước về tham dự, với nhiều hoạt động mang đậm dấu ấn của thị trường BĐS Việt Nam trong năm 2017.

Tại sự kiện, ông Phạm Thanh Hưng - Phó Chủ tịch HĐQT CENGROUP cũng được vinh danh với nhiều đóng góp trong các hoạt động và góp phần vào sự phát triển của nghề môi giới BĐS Việt Nam.

Hà Thanh

CENLAND IS HONORED TO BE AMONG TOP 10 REAL ESTATE AGENCIES IN 2017

CenLand is honored to be among Top 10 Real Estate Agencies in 2017 voted by Vietnam Association of Realtors.

On the morning of June 28, the third Vietnam Realtor Festival 2018 is held by Vietnam Association of Realtors in Bien Dong Park, Da Nang City. The event had the participation of nearly 300 companies, prestigious agencies and thousands of real estate realtors nationwide with many activities of the real estate market in Vietnam in 2017.

Pham Thanh Hung - Vice Chairman of CenGroup was honored with many contributions in activities and development of real estate brokerage Vietnam.



Ngày 24/06/2018 tại Trung tâm hội nghị White Palace (Quận Phú Nhuận, TP.HCM), hơn 300 căn hộ dự án Charmington Iris ra hàng đợt 1 đã nhanh chóng được đặt chỗ ngay trong ngày đầu giới thiệu ra thị trường. CENLAND là đơn vị phân phối chính thức dự án.

Ngay tại sự kiện, đơn vị phát triển dự án TTC Land đã xây dựng nhiều chương trình ưu đãi dành cho khách hàng cực kỳ hấp dẫn. Đặc biệt, chương trình ưu đãi Đấu giá quyền sở hữu căn hộ 01 phòng ngủ, view Quận 1 và Khu đô thị Thủ Thiêm với giá khởi điểm chỉ 1,5 tỷ đồng đã vô cùng thu hút khách hàng. Sau nhiều phiên đấu giá, khách hàng Nguyễn Bá Khánh đã thắng cuộc khi trả giá cao nhất với mức giá 2,9 tỷ đồng, cao hơn giá thực 50 triệu đồng.

Tọa lạc tại 76 Tôn Thất Thuyết, Phường 16, Quận 4, TP.HCM, Charmington Iris có vị trí ngay vùng lõi trung tâm thành phố nên được nhà đầu tư đánh giá rất tiềm năng trong tương lai gần. Dự án có tổng diện tích 16,654 m2, gồm 2 tòa tháp cao 35 tầng và 1 tầng hầm, 1.438 căn hộ và 14 căn shophouse. Mật độ xây dựng chỉ 33%, diện tích còn lại được đầu tư xây dựng 30 tiện ích hoàn chỉnh từ mua sắm, giáo dục, y tế, thư giãn: công viên nội khu 2.700 m2, vườn treo 1.300 m2, hồ bơi 540 m2...

Ba Nô

100% OF CHARMINGTON IRIS APARTMENTS – PHASE 1 HAVE BEEN SOLD AT THE PROJECT INTRODUCTION CEREMONY

On June 24 2018 at the White Palace Conference Center (Phu Nhuan District, HCMC), more than 300 units of Charmington Iris project in the first phase were quickly booked on the first day of introduction to the market. CenLand is the official sales agency of the project.

At the event, the developer TTC Land offered many attractive incentive programs for clients. The preferential program of auctioning 1-bedroom apartment, overlooking District 1 and Thu Thiem Urban Area with the starting price of only VND1.5 billion was extremely attractive to customers. After many auctions, Nguyen Ba Khanh won the highest price of VND2.9 billion, higher than the actual price of VND50 million.

At 76 Ton That Thuyet Street, Ward 16, District 4, HCMC, Charmington Iris is located right in the heart of the city center; therefore, investors find it very potential in the near future. The project has a total area of 16,654 m2, including two 35-storey towers and one basement, 1,438 apartments and 14 shop houses. Construction density is only 33%, the remaining area is allocated to build 30 facilities from shopping, education, health and relaxation including 2,700 m2 park, 1,300 m2 hanging garden, 540 m2 swimming pool, etc.

CEN Miền Nam tổ chức thành công Giải bóng đá nữ tranh Cup mùa hè 2018



Khởi tranh từ ngày 19/05/2018 – 06/06/2018 tại sân bóng Hiếu Hoàng Long (Bình Chánh, TP.HCM), Giải bóng đá nữ tranh cúp mùa hè 2018 do CEN miền Nam tổ chức đã diễn ra thành công tốt đẹp. Đây là lần đầu tiên giải đấu được tổ chức dành riêng cho các nữ nhân viên CEN Miền Nam.

Giải đấu được chia làm 2 bảng với sự tham gia của 6 đội: TS Club (S1 + S4), SML (ToHo + Nghemoigioi + RSM Miền Nam), FC 1 người lùn (S5), 449 FC (S3 + S7), 328 FC (S2) và CENVALUE Miền Nam. Trải qua nhiều trận cầu gay cấn, các nữ cầu thủ đã làm nên một mùa giải thành công trong sự cổ vũ nhiệt tình từ các cổ động viên.

Kết thúc giải đấu, chiếc Cup vô địch đã thuộc về đội 449 FC; Giải Nhì: CENVALUE Miền Nam; Giải Ba: SML; Giải Phong cách: 328 FC, Giải Ấn tượng: FC 1 người lùn, Giải Nhiệt huyết: TS Club. Ngoài ra, Ban tổ chức cũng trao nhiều giải thưởng khác dành cho các cổ động viên và cầu thủ xuất sắc: Đội cổ động xuất sắc nhất: FC 1 người lùn; Đội giày vàng: Nguyễn Thị Thuý Hoà (CENVALUE Miền Nam) và Nguyễn Trần Chúc Thư (449 FC) – cùng ghi được 4 bàn.

Ba Nô

SOUTH CENGROUP SUCCESSFULLY ORGANIZED THE SUMMER CUP FOR WOMEN 2018

From May 19 2018 to June 6 2018 at Hieu Hoang Long football field (Binh Chanh, HCMC), Summer Cup for Women was successfully organized by South CenGroup. good. This is the first tournament for female employees of South CenGroup.

The tournament was divided into 2 tables with the participation of 6 teams: TS Club (S1 + S4), SML (ToHo + Nghemoigioi + South RSM), One Dwarf FC (S5), 449 FC (S3 + S7) 328 FC (S2) and South CenValue. Female players made a successful season in the enthusiastic cheers from supporters.

At the end of the tournament, the championship cup belonged to 449 FC; Second prize: South CenValue; Third prize: SML; Stylish Team: 328 FC, Impressive Team: One Dwarf FC, Enthusiastic Team: TS Club. In addition, Organizing Committee gave other awards to outstanding fans and players: Most Cheerful Team: One Dwarf FC; Golden Shoes: Nguyen Thi Thuy Hoa (South CenValue) and Nguyen Tran Chuc Thu (449 FC) with 4 goals.

CEN Đà Nẵng giành huy chương Bạc Giải bóng đá BDS Việt Nam Super VARS Cup 2018



Ngày 28/06/2018, trận chung kết Giải bóng đá BDS Super Vars Cup 2018 đã diễn ra tại TP. Đà Nẵng. Đại diện cho khu vực Đà Nẵng, CEN Đà Nẵng nhập cuộc với quyết tâm rất cao. Trước đó trong trận bán kết, CEN Đà Nẵng đối đầu DTJ Hà Nội và xuất sắc giành chiến thắng 5-2 để ghi tên mình vào trận chung kết. Niềm tin chiến thắng và tinh thần thi đấu tiếp tục được các cầu thủ CEN Đà Nẵng đem vào trận chung kết trước đối thủ Vạn Xuân Group. Tuy nhiên, với kết quả chung cuộc 0-4, CEN Đà Nẵng lần đầu tiên tham gia đã xuất sắc giành Huy chương Bạc Giải bóng đá BDS Việt Nam Super Vars Cup 2018.

Ánh Lâm

CEN DA NANG WON THE SILVER MEDAL OF VIETNAM SUPER VARS CUP 2018

On June 28 2018, Super VARS Cup took place in Da Nang. CEN Da Nang was the representative of the region. Earlier in the semi-final, CEN Da Nang competed DTJ Hanoi with the score of 5 - 2 to play in the final. Players of CEN Da Nang all showed the victory and spirit of competition in the final match against Van Xuan Group. However, with the final result of 0 - 4, CEN Da Nang was awarded the silver medal at Vietnam Super VARS Cup 2018.





Bán kết Miss Bikini CENGROU 2018: Tìm ra 16 thí sinh xuất sắc nhất

Tối ngày 01/07/2018, chương trình Miss Bikini CENGROU 2018 đã bước vào đêm thi Bán kết với sự tham gia của 25 thí sinh đến từ các đơn vị thành viên trong tập đoàn, các đối tác, các sponser liên kết. Chương trình được tổ chức hoành tráng tại bể bơi khách sạn Daewoo, 360 Kim Mã, Ba Đình, Hà Nội. Với sự đầu tư tập luyện của các thí sinh cùng sự chuẩn bị kỹ lưỡng của BTC, đêm thi đã mang lại sự “mãn nhãn” cho hàng ngàn khán giả. 25 gương mặt đại diện cho 25 cá tính, bản lĩnh khác nhau đã đem đến một đêm thi Bán kết đầy ấn tượng, qua đó làm nổi bật nét đẹp của nữ nhân viên ngành BĐS. Sau đêm Bán kết, 16 thí sinh xuất sắc nhất đã được chọn để tiếp tục tham gia vòng Chung kết. Đêm Chung kết Miss Bikini CENGROU 2018 sẽ được tổ chức tại thành phố Đà Nẵng vào ngày 15.07 tới.

An Hà

CEN Awards 6 tháng đầu năm vinh danh những cá nhân xuất sắc

Sự kiện tổng kết hoạt động kinh doanh và khen thưởng 6 tháng đầu năm 2018 – CEN Awards được tổ chức vào tối 11/07/2018 tại Nhà hát Âu Cơ (số 08 Huỳnh Thúc Kháng, Ba Đình, Hà Nội).

CEN Awards là chương trình tổng kết hoạt động kinh doanh của nhà CEN, được tổ chức mỗi năm hai lần. Đây là sự kiện nhằm tuyên dương, khen thưởng các cá nhân, tập thể có thành tích kinh doanh hoặc kết quả làm việc xuất sắc.

Tại sự kiện CEN Awards 6 tháng đầu năm 2018, nhà CEN sẽ cùng nhau nhìn lại chặng đường 6 tháng đầu năm, tổng kết các hoạt động kinh doanh và văn hóa nổi bật. Trong đó, những cá nhân có thành tích xuất sắc sẽ được tuyên dương, khen thưởng bằng tiền mặt, thưởng du lịch hè... Sự kiện được tổ chức tại hai khu vực, Hà Nội và TP.HCM.

Hà Thanh

TOP 16 BEAUTIES OF THE SEMI-FINAL OF MISS BIKINI CENGROU 2018

On the evening of July 1 2018, Miss Bikini CenGroup 2018 entered the semi-final night with the participation of 25 contestants from member companies, business partners and Connected Agents. The event was held in Hanoi Daewoo Hotel, 360 Kim Ma Street, Ba Dinh District, Hanoi. The contest surprised thousands of spectators a lot. 25 faces representing 25 different personalities and backgrounds, highlighting the beauty of real estate employees. After the semi-final, the 16 best contestants were selected to continue the final round. The final of Miss Bikini CenGroup 2018 will occur in Da Nang City on July 15.

CEN AWARDS IN THE FIRST 6 MONTHS OF 2018 HONORS OUTSTANDING EMPLOYEES

The event in the first 6 months of 2018 - CEN Awards will be held on July 11 2018 at Au Co Art Center (8 Huynh Thuc Khang Street, Ba Dinh District, Hanoi).

CEN Awards is organized twice a year as a business summary event. This event is to reward employees and teams with excellent achievements.

At CEN Awards in the first half of 2018, CenGroup will look back on the first half of the year, summarizing the business and cultural highlights. Employees with excellent achievements will be rewarded with cash, vacation, etc. The event is held in Hanoi and Ho Chi Minh City.

YOU ARE THE NEXT GEN

Team Building & Gala Dinner - Đà Nẵng 2018

CEN Miền Nam

**háo hức mong chờ
team building và Gala Dinner
trong chuyến du lịch Đà Nẵng**

Trong dịp du lịch hè Đà Nẵng 2018, ngoài các hoạt động chung của Tập đoàn, CEN Miền Nam còn tổ chức riêng Team Building và Gala Dinner. Chương trình sẽ diễn ra vào ngày 14/07 với nhiều hoạt động mang chủ đề “You Are The Next Gen – Chính là bạn: Thế hệ kế tiếp”.

The Next Gen - Một thế hệ kế tiếp đang được hình thành, được dẫn dắt, kế thừa tinh hoa và kinh nghiệm từ những người đi trước, kết hợp với lợi thế công nghệ và nền tảng sẵn có từ CEN. Một thế hệ kế cận đủ tiềm lực để phát triển bản thân và góp phần đưa CEN phát triển bùng nổ trong thời đại mới.

Mục đích của chương trình nhằm giúp các thành viên CEN Miền Nam, đặc biệt là các thành viên mới gia nhập hiểu được văn hóa công ty, được xích lại gần nhau, có cơ hội thể hiện tài năng của cá nhân và tập thể, khẳng định sức mạnh của The Next Gen.

Các thành viên sẽ được chia thành các đội để tham gia các trò chơi vận động ngoài trời, tham gia hoạt động Gala Dinner với sân khấu hoành tráng, âm nhạc EDM sôi động, mini game hấp dẫn, trao giải cuộc thi ảnh Phong cách thế hệ mới,...

Các hoạt động sẽ diễn ra tại Bãi biển công viên Cá Voi (Whale Park) - Đường Võ Nguyên Giáp, Quận Sơn Trà, TP.Đà Nẵng.

Ba Nô

9 RA KHOI SỐ 49

EMPLOYEES OF SOUTH CENGROU ARE EXCITED ABOUT TEAM BUILDING AND GALA DINNER IN DA NANG

In the summer tour of Da Nang 2018, in addition to the activities of the Group, South CenGroup organizes team building and Gala Dinner. The event will take place on July 14th under the theme “You Are The Next Gen”.

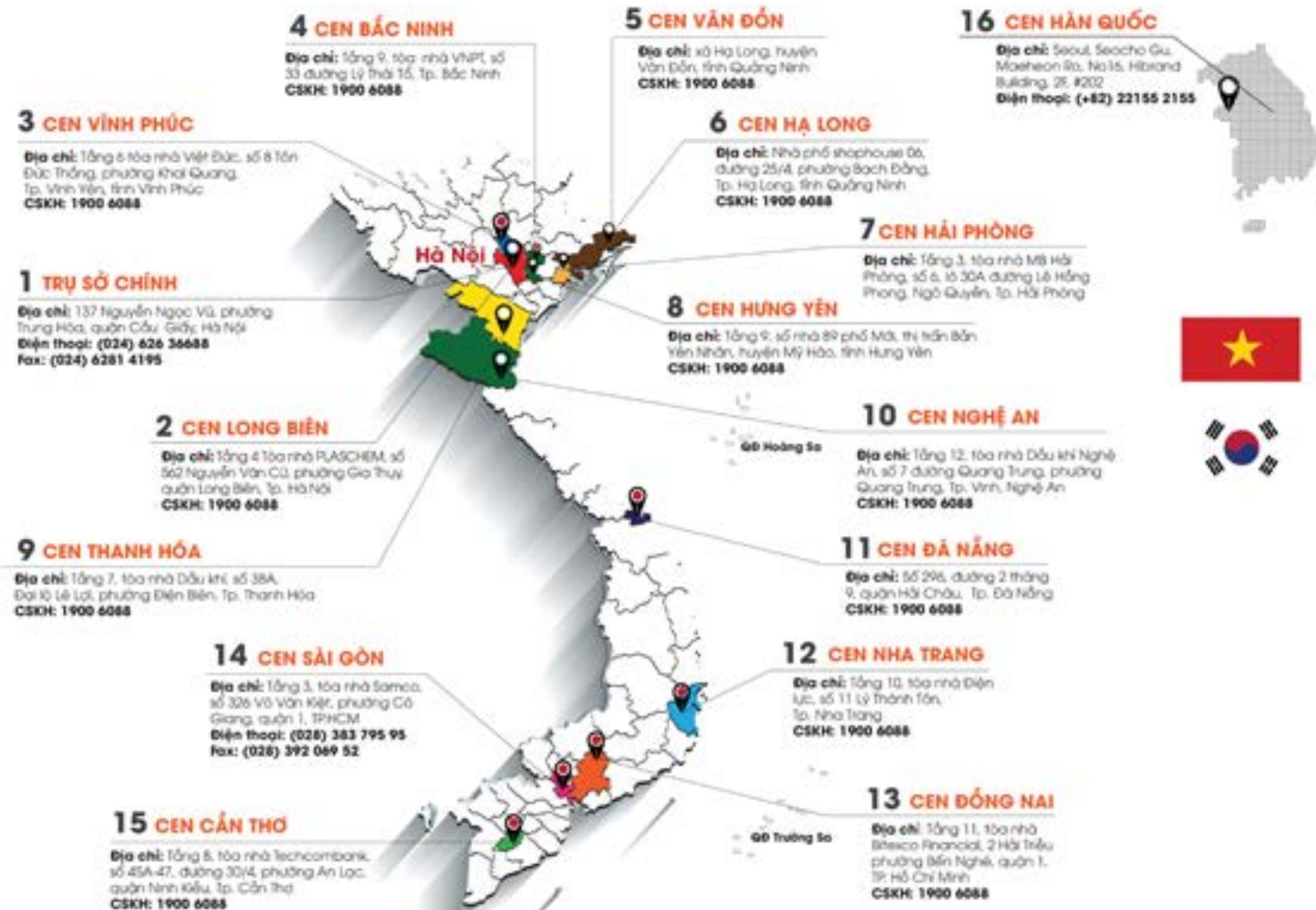
The Next Gen - The next generation inherits the essence and experience of previous one with the technological advantage and available platform. This generation has the full potential to develop themselves and contribute to the development of CenGroup in the new era.

The purpose of the event is to help employees of South CenGroup, especially newcomers to understand the corporate culture, get closer to each other, have the opportunity to show their talents and confirm the power of The Next Gen.

Employees will be divided into teams to participate in outdoor games, Gala Dinner activities on the spectacular stage, exciting EDM music, attractive mini games, new generation photo contest, etc.

Activities will occur at Whale Park - Vo Nguyen Giap Road, Son Tra District, Da Nang City.

CENLAND ĐÃ CÓ MẶT TẠI NHIỀU TỈNH, THÀNH PHỐ LỚN TRONG NƯỚC VÀ QUỐC TẾ



CENLAND định hướng là “Nhà phân phối và Đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp hàng đầu”

Không chỉ là môi giới đơn thuần, năm 2018, CENLAND định hướng trở thành “Nhà phân phối và Đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp hàng đầu”. Đầu tư mạnh vào thị trường thứ cấp – CENLAND sẽ đứng ở một chân trời riêng? Một “miếng bánh” khổng lồ đang chờ đón CEN?

Đầu tháng 07/2018, trong sự kiện roadshow giới thiệu CENLAND tiềm năng và cơ hội đầu tư được tổ chức ở Hà Nội và TP.HCM, anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CENLAND đã chia sẻ định hướng mới – một chiến lược táo bạo và... tham vọng: CENLAND là Nhà phân phối và Đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp hàng đầu.

Hiện tại, CENLAND đang hoạt động ở 3 mảng chính: Dịch vụ môi giới; hoạt động đầu tư thứ cấp; nghiên cứu & tư vấn marketing. Trong năm 2017, doanh thu của CENLAND từ hoạt động môi giới chiếm phần lớn tới 85%; từ hoạt động marketing là 5%; 10% còn lại đến từ hoạt động thứ cấp. Năm 2018, đặc biệt là từ quý II, Ban Lãnh đạo CENLAND vạch định đường hướng mới, trong đó nhấn mạnh việc sẽ đẩy mạnh hoạt động đầu tư thứ cấp.

Thị trường thứ cấp lớn hơn nhiều so với thị trường sơ cấp

Trả lời cho câu hỏi, tại sao CENLAND lại đẩy mạnh đầu tư BĐS thứ cấp, anh Vũ Chủ tịch cho rằng: Nếu so sánh 3 thị trường (sơ cấp, thứ cấp và môi giới), nhà phát triển BĐS hiện nay có rất nhiều, trong đó có nhiều doanh nghiệp lớn như Vingroup, SunGroup, FLC Group, Tân Hoàng Minh Group,... Thị trường môi giới, ngoài CENLAND là đơn vị quán quân nhiều năm liền thì có một số đơn vị khác khá tên tuổi và hàng nghìn sàn môi giới nhỏ lẻ. Trong khi đó, thị trường thứ cấp BĐS rất lớn, mà hiện tại chưa có đơn vị nào chính thức xưng tên.

Thực chất không phải bây giờ CENLAND mới bước vào thị trường này, từ năm 2014 CENLAND đã tham gia thị trường BĐS thứ cấp với hình thức đặt cọc, bao tiêu sản phẩm. Năm nay, khi CENLAND đã sẵn sàng mọi nguồn lực, chuẩn bị niềm yết cổ phiếu trên sàn chứng khoán, CENLAND tự tin để bước vào thị trường này – để khẳng định tên tuổi: Đơn vị đầu tư thứ cấp tiên phong

Anh Nguyễn Thọ Tuyền – Tổng Giám đốc CENLAND cho biết thêm: Khi trở thành đơn vị đầu tư thứ cấp BĐS chuyên nghiệp hàng đầu, CENLAND bắt tay với hàng trăm chủ đầu tư, đưa về hàng nghìn sản phẩm BĐS. Hình dung CENLAND sẽ giống như tổng kho BĐS, với những sản phẩm mà CEN đã thẩm định, đã tư vấn để phù hợp với thị trường.

Bí quyết thành công trên thị trường thứ cấp của CENLAND

Ban Lãnh đạo khẳng định, CENLAND có thể mạnh khi trở thành nhà đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp, bởi lẽ CENLAND sở hữu bí quyết để thành công trên thị trường này.



CENLAND đã phân phối BĐS trong suốt 16 năm, đội ngũ lãnh đạo CEN am hiểu thị trường và nhạy cảm với những chuyển động của thị trường. CENLAND sở hữu hệ thống bán hàng chuyên nghiệp, dày dặn kinh nghiệm. CENLAND có văn phòng đại diện tại nhiều tỉnh, thành phố lớn trong nước và quốc tế. Nhưng điều đặc biệt là CENLAND không cần phải dẫn quân từ Hà Nội hay TP.HCM đến các tỉnh thành này, CENLAND chỉ cần mang mô hình kinh doanh, “quân” đã có sẵn từ các Sàn liên kết địa phương.

Hơn nữa, CENLAND có lợi thế lớn về công nghệ khi sở hữu website nghemoigoi.vn với những tính năng vượt trội như: Check căn trực tuyến, 3D Virtual Tour, thanh toán QRCode, đào tạo online,... Thông qua nghemoigoi.vn, CENLAND cho phép hàng chục nghìn sàn giao dịch và môi giới tự do trên khắp đất nước, thậm chí nước ngoài tham gia vào việc bán hàng.

Việc đầu tư thứ cấp không chỉ củng cố vững chắc hệ thống phân phối của CENLAND là số 1, mà còn hiện thực hóa “tham vọng” tỷ lệ tăng trưởng kép hàng năm và lợi nhuận sau thuế của CENLAND đạt mức 100%.

Trước quyết định phát triển mạnh mẽ đầu tư thứ cấp, nhiều nhà đầu tư lo lắng sẽ có sự xung đột quyền lợi giữa CENLAND và CenInvest. Tuy nhiên, Ban lãnh đạo CENLAND khẳng định: Sẽ không có xung đột bởi CenInvest là nhà phát triển, đầu tư BĐS, đầu tư dự án từ giai đoạn ban đầu. CENLAND khi đó sẽ trở thành đơn vị phân phối mà CenInvest ưu tiên lựa chọn. Và khi đó, CENLAND sẽ có thêm giro hàng từ CenInvest và nhận phí môi giới như thông thường.

Đẩy mạnh đầu tư thị trường thứ cấp, CENLAND sẽ tập trung vào tính thanh khoản. “Khi thị trường tốt, chúng ta sẽ mua vào 7, bán ra 10. Nhưng khi thị trường xấu, chúng ta có thể mua 10 và bán ra 10,2 – 10,5. Tùy vào thị trường”, anh Vũ cho biết. Khi “làm chủ giro hàng”, CENLAND sẽ điều tiết để thích ứng với thị trường.

“Trở thành nhà đầu tư BĐS thứ cấp chuyên nghiệp hàng đầu là bảo chứng cho vài năm tới, CEN ở đâu, khách hàng sẽ đến đó”.

Anh Nguyễn Trung Vũ

Chủ tịch HĐQT CENLAND

Hơn 400 nhà đầu tư tham dự roadshow được CENLAND tổ chức trước thềm niêm yết cổ phiếu

Tháng 7/2018, Công ty cổ phần Bất động sản Thế kỷ - CENLAND đã chính thức tổ chức Hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư (Roadshow) vào CENLAND tại Hà Nội và TP.HCM thu hút hơn 400 nhà đầu tư và nhiều cơ quan báo đài tham dự.

Roadshow là một trong nhiều hoạt động được CENLAND tổ chức trong lộ trình thông tin đến nhà đầu tư về kế hoạch sẽ niêm yết cổ phiếu của doanh nghiệp tại Sở Giao dịch chứng khoán TP HCM (HOSE) trong thời gian tới, qua đó nâng cao tính minh bạch, chất lượng quản trị công ty, hướng đến sự phát triển bền vững và lợi ích dài hạn cho cổ đông.

Tại roadshow TP HCM, Ban Lãnh đạo công ty liên tiếp nhận được những câu hỏi trực tiếp của các nhà đầu tư tham dự chương trình. Đặc biệt, với câu hỏi “Dragon Capital và VinaCapital có cam kết gì trong đầu tư không? Giá phát hành cho 2 quỹ này chỉ 35.000 đồng/cp, nếu giá chào sàn 5x thì quỹ có bán ra không?”, Ban Lãnh đạo CENLAND đã nhường phần trả lời cho đại diện của hai quỹ này.

Ông Vũ Hữu Điền, Phó TGDĐ Đầu tư, Giám đốc quản lý danh mục đầu tư của Dragon Capital đã chia sẻ: Một số điều khoản giữa hai quỹ ký với CENLAND được bảo mật. Tuy nhiên, chúng tôi là những nhà đầu tư dài hạn, đầu tư vào CENLAND vì đây là công ty duy nhất trong mảng môi giới BĐS, tiềm năng lớn. Chúng tôi chưa có ý định thoái vốn khi CENLAND niêm yết. Câu chuyện với CENLAND với chúng tôi chỉ là khởi đầu, với mức giá 50.000 – 60.000 đồng/cp mà thoái vốn thì chưa phải mong muốn của chúng tôi.

Cũng câu hỏi đó, Đại diện VinaCapital, bà Lê Hoàng Thanh Thảo, Phó Giám đốc Đầu tư VinaCapital trả lời: CENLAND là công ty đầu tiên về mảng môi giới thuần túy được giới thiệu lên sàn chứng khoán. Chúng tôi tự tin vào sự lãnh đạo của ông Nguyễn Trung Vũ và các thành viên trong ban lãnh đạo. Các khoản đầu tư của VinaCapital là dài hạn, mong muốn công ty sẽ phát triển tốt trong các năm tiếp theo.



Trong khi đó, tại roadshow Hà Nội, nhiều khía cạnh về hoạt động kinh doanh cũng như định hướng chiến lược của CENLAND được các nhà đầu tư quan tâm. Ban lãnh đạo của CENLAND đã có những chia sẻ, thông tin cập nhật về kế hoạch niêm yết của công ty. Theo đó, dự kiến CENLAND sẽ niêm yết cổ phiếu CRE của mình trong quý III/2018 với mức giá chào sàn dự kiến là 50.000-60.000 đồng/ cổ phiếu. Chia sẻ thêm về kế hoạch này, bà Nguyễn Ngọc Anh, Giám đốc khối dịch vụ Ngân hàng đầu tư Miền Bắc Công ty cổ phần chứng khoán Sài Gòn SSI (SSI) – đơn vị tư vấn niêm yết cho CENLAND cho rằng: thời điểm này không phải thuận lợi cho việc niêm yết khi thị trường chứng khoán đang trong xu thế giảm từ 1.200 điểm xuống còn dưới 900 điểm. Do đó, công ty sẽ lựa chọn thời điểm thích hợp để chào sàn HOSE.

Bên cạnh vấn đề niêm yết thì những thông tin về hoạt động kinh doanh, chiến lược thời gian tới đã được các nhà đầu tư quan tâm. Tiếp tục với tư cách là đơn vị tư vấn tài chính cho CENLAND, bà Ngọc Anh cho biết thêm: Trong 2 năm qua, CENLAND ghi nhận mức tăng trưởng gần 200% cho doanh thu và lợi nhuận. Doanh thu từ 600 tỷ năm 2016 lên trên 1.100 tỷ năm 2017 và về lợi nhuận tăng từ 135 tỷ lên hơn 250 tỷ năm 2017.

Các buổi roadshow kết thúc vào tạo được sự hứng khởi cho các nhà đầu tư. Theo đại diện Ban tổ chức, trong số hơn 400 phiếu khảo sát được gửi tới các nhà đầu tư cả hai miền, có tới 80% số phiếu thu về nhận được kết quả đặc biệt quan tâm tới thông tin về CENLAND, 20% còn lại là quan tâm. Bên cạnh phiếu khảo sát, Ban tổ chức cũng nhận được nhiều câu hỏi thắc mắc từ các nhà đầu tư. Tuy nhiên, do thời lượng của roadshow có hạn, Ban lãnh đạo CENLAND đã chọn lọc, sắp xếp các câu hỏi theo cùng chủ đề để có thể đưa ra câu trả lời thỏa mãn mọi thắc mắc của nhà đầu tư.



CENLAND là doanh nghiệp hoạt động chính trong lĩnh vực môi giới, tư vấn chiến lược tiếp thị, đầu tư thứ cấp bất động sản. CENLAND hiện chiếm 20% thị phần môi giới bất động sản tại Việt Nam và 40% thị phần tại Hà Nội, liên tục 4 năm liên giữ vị trí quán quân môi giới bất động sản ở thị trường miền Bắc.

Năm 2017, CENLAND đạt doanh thu hơn 1.115 tỷ đồng, gấp gần 2 lần kết quả 2016. Lãi ròng tăng gấp đôi, đạt 253,3 tỷ đồng. Thu nhập trên mỗi cổ phiếu EPS ở mức 10.132 đồng. Tổng tài sản ở mức 1.054 tỷ đồng. Giai đoạn 2015-2017, doanh nghiệp tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận hàng năm lần lượt 54,5% và 97,31%.

Năm 2018, CENLAND đặt mục tiêu doanh thu hợp nhất 1.676 tỷ đồng, tăng 50% so với cùng kỳ. Lợi nhuận ròng đạt 320 tỷ đồng, tăng trưởng 26%. Trong đó, Hà Nội đóng góp lớn nhất với gần 1.326 tỷ đồng doanh thu và 238 tỷ đồng lợi nhuận.

Ban lãnh đạo CENLAND cho biết hiện công ty đang đẩy mạnh phát triển tại mảng đầu tư thứ cấp với định hướng trở thành Nhà phân phối và đầu tư thứ cấp bất động sản chuyên nghiệp hàng đầu. Cùng với hệ thống mạng lưới văn phòng đại diện có sẵn ở một số tỉnh như Hải Phòng, Hải Dương, Thanh Hóa, Nghệ An, Đồng Nai, Quy Nhơn... CENLAND tiên phong trong việc thu hút khách hàng nước ngoài mua sản phẩm bất động sản tại Việt Nam với hệ thống văn phòng đại diện tại nước ngoài, đầu tiên là Hàn Quốc.

LaLa

TỔNG QUAN



16 Năm hoạt động

03 Công ty con

1.899 Nhân sự **56.000** Giao dịch thành công

❖ Số liệu tại thời điểm ngày 31/12/2017 – Báo cáo kiểm toán KPMG:

- Tổng tài sản: **1.054 tỷ VNĐ**
- Vốn chủ sở hữu: **578 tỷ VNĐ**
- Vốn điều lệ: **250 tỷ VNĐ**
- Doanh thu: **1.115 tỷ VNĐ**
- Lợi nhuận sau thuế năm 2017: **253 tỷ VNĐ**

❖ Số liệu bán niên độ tại thời điểm ngày 31/03/2018 – Báo cáo kiểm toán KPMG:

- Tổng tài sản: **1.541 tỷ VNĐ**
- Vốn chủ sở hữu: **1.280 tỷ VNĐ**
- Vốn điều lệ: **500 tỷ VNĐ**

Doanh nghiệp đứng đầu thị phần môi giới BĐS

CẤU TRÚC SỞ HỮU CÁC CÔNG TY CON



**CTCP BẤT ĐỘNG SẢN
CEN SÀI GÒN**

**CTCP DỊCH VỤ BĐS
NGÔI SAO TOÀN CẦU**

**CTCP TRUYỀN THÔNG &
GIẢI TRÍ NGÔI SAO MỚI**

❖ Vốn điều lệ: 20 tỷ đồng

❖ Hoạt động kinh doanh: bán và phân phối sản phẩm bất động sản tập trung thị trường phía Nam

❖ Vốn điều lệ: 20 tỷ đồng

❖ Hoạt động kinh doanh: bán và phân phối sản phẩm bất động sản thông qua kênh trực tuyến nghemoigoi.vn

❖ Vốn điều lệ: 10 tỷ đồng

❖ Hoạt động kinh doanh: Marketing tổng thể (Truyền thông Quảng cáo, tiếp thị trực tiếp, event...) về Bất động sản.

BDS NỔI BẬT

HỒNG HÀ ECO CITY

TỔNG QUAN

Tên dự án: Hồng Hà Eco City

Địa chỉ: Tứ Hiệp, Thanh Trì, Hà Nội

Mật độ xây dựng: 30%

Hạ tầng giao thông & Không gian: 70%

Số block & Tầng cao: 17 tòa nhà bao gồm 3 tổ hợp, từ 10 tầng đến 34 tầng

Loại hình: Căn hộ thương mại, nhà ở xã hội & trung tâm thương mại

VỊ TRÍ

Khu đô thị Hồng Hà Eco City cách trung tâm thủ đô Hà Nội 8km về phía Nam, có vị trí đặc địa về phong thủy và môi trường sống, cách Công viên Yên Sở khoảng 300m; cách Đầm Trì khoảng 500m; liền kề sông Hồng... mang đến không khí trong lành tự nhiên trong toàn khu đô thị.

THIẾT KẾ

Các căn hộ có diện tích linh hoạt từ 73 – 101m² với từ 2 – 3 phòng ngủ, thiết kế tối đa không gian sinh hoạt chung, tối đa hóa công năng sử dụng cho người dùng. Các căn hộ dù có diện tích nhỏ, nhưng được thiết kế thông minh, có cửa sổ hoặc lô gia đón nắng, đón gió tự nhiên, tận dụng tối đa ánh sáng, khí trời.

TIỆN ÍCH

Hồng Hà Eco City gồm 52 tiện ích cao cấp phục vụ tối đa các nhu cầu sống của cư dân: Khu vui chơi giải trí, rạp chiếu phim, sky café, sky garden, thư viện đọc sách...

Bên cạnh những ưu thế về tiện ích nội khu, cư dân Hồng Hà Eco City còn được thụ hưởng các giá trị tiện ích ngoại khu đồng bộ và hoàn hảo: Hệ thống trường học liên cấp, gần các tuyến đường huyết mạch: Ngọc Hồi, Cao tốc Pháp Vân, Vành Đai 3, bến xe Nước Ngầm... rất thuận tiện cho việc di chuyển.

An Lê



HONG HA ECO CITY

OVERVIEW OF HONG HA ECO CITY

Project: Hong Ha Eco City

Address: Tu Hiep, Thanh Tri, Hanoi

Construction density: 30%

Transportation infrastructure: 70%

Number of blocks & floors: 17 buildings including 3 complexes, 10 - 34 floors

Type: Serviced apartments, social housing & commercial center

LOCATION OF HONG HA ECO CITY

Hong Ha Eco City is 8km away from the south of Hanoi in the favorable location of feng shui, about 300m from Yen So Park; 500m from Dam Tri; adjacent to the Red River, which brings natural fresh air in the whole township.

DESIGN OF HONG HA ECO CITY

The apartments have flexible areas from 73 - 101m² with 2 - 3 bedrooms, designed to maximize common living space and utility for owners. The apartments are small, but smartly designed, have windows or loggia to welcome sunlight and natural wind.

FACILITIES OF HONG HA ECO CITY

Hong Ha Eco City consists of 52 high-end facilities that cater to the needs of residents: entertainment areas, cinema, sky cafés, sky garden, library, etc.

In addition to the advantage of local amenities, Hong Ha Eco City residents enjoy the benefits of out-of-sync facilities: school system, near the main roads: Ngoc Hoi , Phap Van Expressway, Ring Road 3, Nuoc Ngam Bus Station, etc.

TUẦN CHÂU MARINA THƯƠNG CẢNG SÂM UẤT NHẤT VIỆT NAM

TỔNG QUAN

Tên dự án: Tuần Châu Marina

Địa chỉ: Số 16 KĐT Cảng Ngọc Châu, Tuần Châu, TP Hạ Long, tỉnh Quảng Ninh

Tổng diện tích: 31.968m²

Quy mô: 293 nhà phố thương mại từ 3,5 - 5 tầng

VỊ TRÍ

Nằm trên tuyến đường thủy – bộ huyết mạch kết nối di sản thiên nhiên thế giới Vịnh Hạ Long với tam giác tăng trưởng Hà Nội – Hải Phòng – Quảng Ninh, Tuần Châu Marina là dự án thu hút sự quan tâm đặc biệt của giới đầu tư bất động sản với mô hình nhà ở kết hợp kinh doanh (shophouse) “trên bến, dưới thuyền”.

THIẾT KẾ

Dự án có diện tích 31.968m², được đầu tư xây dựng với 293 căn nhà phố lấy cảm hứng từ những thành phố cảng xinh đẹp với các dịch vụ, tiện ích đa dạng như: bến du thuyền với 2.000 chỗ neo đậu, sân golf 27 hố Tuần Châu, Công viên giải trí đa chức năng Tuần Châu, bãi tắm nhân tạo, khách sạn...

Tất cả khách sạn và các căn nhà phố Tuần Châu Marina được thiết kế hiện đại, sang trọng, mang đến cho khách hàng một không gian nhà ở kết hợp với cửa hàng kinh doanh năng động và tiện nghi. Đi kèm là hệ thống trường học và trung tâm thương mại quốc tế trong vòng bán kính chưa đầy 5km trên đảo ngọc Tuần Châu, đáp ứng đầy đủ tất cả các nhu cầu của cuộc sống hiện đại.

TIỆN ÍCH

Nhằm hiện thực hóa ý tưởng xây dựng khu vực căn hộ kinh doanh thương mại, lưu trú nghỉ dưỡng đẳng cấp và tiện nghi “all-in-one”, chủ đầu tư sẽ thực thi hệ thống tiện ích đẳng cấp đồng bộ. Bên cạnh đó, nội khu dự án cũng chứa đựng rất nhiều tiện ích phong phú khác như: dịch vụ y tế thương mại công cộng, nhà hàng Café club, khu vực tour chuyên biệt, cửa hàng tiện ích, khu vực kinh doanh khách sạn, cây xanh, thể thao cộng đồng, sân chơi, bãi đỗ xe...



LaLa



TUAN CHAU MARINA

OVERVIEW OF TUAN CHAU MARINA

Project: Tuan Chau Marina

Address: 16 Ngoc Chau Port Township, Tuan Chau, Ha Long City, Quang Ninh Province

Total area: 31,968 m²

Scale: 293 3.5 – 5-storey shop houses

LOCATION OF TUAN CHAU MARINA

Located on the waterway route - connecting the world natural heritage of Ha Long Bay with Hanoi - Hai Phong - Quang Ninh development triangle, Tuan Chau Marina is attracting special attention of the world's top real estate investors with the model of shop houses.

DESIGN OF TUAN CHAU MARINA

The project covers an area of 31,968m² with 293 shop houses inspired by the beautiful port city with various services and facilities such as large marina accommodating around 2,000 boats, Tuan Chau 27-hole golf course, Tuan Chau amusement park, artificial beach, hotel, etc.

All Tuan Chau Marina hotels and shop houses are designed in a modern, luxurious way. The school system and international trade center within less than 5km radius on Tuan Chau Island fully meet all the needs of modern life.

FACILITIES OF TUAN CHAU MARINA

In order to realize the idea of building shop houses, high-class accommodation and the presence of all-in-one facilities, the developer will deploy the synchronized facility system. In addition, the project offers a wide variety of facilities such as public health services, Café Club restaurant, special tour, convenience store, hotels, greeneries, community sports, playgrounds, parking lots, etc.



16 RA KHƠI SỐ 49

17 RA KHƠI SỐ 49



Team Quốc Tế Tiên Phong & Sáng Chế “Pioneers & Invents”

Slogan/phương châm làm việc của Team

Believe in the Impossible – Tin vào điều không tưởng

Đặc điểm nhận diện Team

Team đi đâu cũng chém tiếng Tây khiến các phòng ban khác rất khó chịu :)

Đặc trưng công việc

RK: CEN đang tiếp tục con đường toàn cầu hóa, Team quốc tế là một bộ phận chủ chốt đi “mở mang bờ cõi” cho CEN, vậy Team có những thuận lợi và khó khăn gì?

Ms. Hannah: So với các công ty nước ngoài, Team quốc tế có thuận lợi là có nhiều kinh nghiệm và hiểu sâu về thị trường BĐS Việt Nam. Thực tế đây cũng chính là lí do nhiều nhà đầu tư quốc tế khi có nhu cầu đầu tư vào thị trường Việt Nam, họ thường tìm đến các doanh nghiệp nội địa như CEN.



Tiên phong và sáng chế, luôn tin vào những điều không tưởng và là cầu nối của CEN với các đối tác Quốc tế, góp phần không nhỏ vào xu thế hội nhập toàn cầu...đó chính là phong cách làm việc của Team quốc tế - line chị Nguyễn Minh Hồi. Hãy cùng Ra Khơi số 49 “đột kích” team để xem họ là ai và đang hoạt động như thế nào nhé!

Team quốc tế gồm những ai?

Ms. Hannah (Nguyễn Minh Hồi): Phó Tổng Giám Đốc CenLand – phụ trách line Quốc tế

Mr. Alan Hoàng (Hoàng Sơn Anh): Giám Đốc Dự Án – Thị trường Quốc tế

Mr. Howard Trần (Trần Minh Hoàng): Giám Đốc Dự Án – Thị trường Quốc tế

Mr. David Nguyễn (Nguyễn Anh Dũng): Giám Đốc Dự Án – Thị trường Quốc tế

Mr. Jung Woo Jin: Trưởng văn phòng đại diện Cen Korea

Ms. Jamie (Lê Thị Ngọc Mai): Phó văn phòng đại diện Cen Korea

Trước khi nói về công việc, Team muốn chia sẻ sứ mệnh của mình đó chính là việc cụ thể hóa tầm nhìn chiến lược của công ty vào xu thế hội nhập kinh tế quốc tế. Còn về công việc, Team Quốc tế đang đảm nhận việc:

Tìm kiếm, thu hút nguồn vốn ngoại đầu tư vào tập đoàn

Kết hợp cùng các line giới thiệu các cơ hội đầu tư bất động sản tại Việt Nam cho bạn bè quốc tế

Tư vấn đầu tư và phát triển kêu gọi FDI đổ vào Việt Nam

Tư vấn M&A

Quảng bá thương hiệu CEN đến bạn bè quốc tế

Và tôi rất tâm đắc và kì vọng vào đánh giá của ông Simon Bell, cố vấn cao cấp chính sách đầu tư của Ngân hàng Thế giới (WB) khi đánh giá về 30 năm thu hút FDI của Việt Nam khi dẫn chứng con số **317 tỷ USD** mà Việt Nam đã thu hút được, cũng như con số bình quân thu hút FDI trên đầu người... Ông không ngần ngại nói rằng: “Việt Nam đã đạt được những kết quả ngoạn mục, **khiến thế giới phải ghen tỵ.**”

Còn nhìn nhận trên góc độ mở cửa kinh tế thị trường, đặc biệt trong bất động sản thì chỉ mới bắt đầu từ cuối năm 2017 chúng ta mới thấy dòng tiền quốc tế đổ về. Thị trường và luật pháp cho đầu tư nước ngoài còn rất mới, Team quốc tế như những người tiên phong và những nhà sáng chế để giúp các dòng đầu tư được đổ vào bất động sản Việt Nam.

Về khó khăn & thách thức, mỗi quốc gia, mỗi lãnh thổ, ngay cả trong cùng 1 nước nhưng mỗi vị trí địa lý đều có văn hóa riêng của từng vùng. Việc nắm rõ nhu cầu và văn hóa của mỗi thị trường là không hề đơn giản trong việc thu hút đầu tư quốc tế.

Đối với những vốn đầu tư lớn, công việc càng khó khăn hơn. Không những mình cần hiểu văn hóa và nhu cầu của thị trường mình nhắm đến, những nhà đầu tư từ nước đó cũng cần mất nhiều thời gian để nghiên cứu thị trường và văn hóa của người Việt Nam mình.

Tuy nhiên, dù khó khăn, tất cả members trong Team đều rất nhiệt huyết và thích được chinh phục các thử thách mới và với sức hút của thị trường như hiện tại thì tôi tin chắc Team sẽ gặt được những bước đột phá trong thời gian tới.

RK: Là một thành viên làm việc trực tiếp với nhiều đối tác nước ngoài, anh/chị có thể chia sẻ, để hợp tác thành công với họ, Team quốc tế nói riêng và CEN nói chung cần phải đáp ứng những tiêu chí hoặc những thay đổi gì?

Mr. Howard Trần: Biết nói ngoại ngữ thôi là chưa đủ, để làm tốt trong Team quốc tế nói riêng và để thành công khi làm việc với các đối tác nước ngoài, thì một member (thành viên) cần biết:

Am hiểu về kinh tế vĩ mô

Am hiểu sâu về BĐS Việt Nam (như PM)

Kiến thức sâu về tài chính

Nắm rõ luật

Hiểu rõ văn hóa các nước

Kỹ năng mềm tốt



RK: Tiếp xúc và làm việc với nhiều quốc gia, anh/chị ấn tượng nhất khi làm việc với đối tác đến từ quốc gia nào? Vì sao?



Mr. Alan Hoàng: Mỗi quốc gia có một nét đặc sắc riêng, bản thân tôi ấn tượng nhất với đối tác Singapore vì quốc gia họ rất nhỏ bé và không hề có tài nguyên thiên nhiên gì (đến nước uống cũng phải đi mua). Họ làm giàu từ thứ mà họ có duy nhất và được nể phục nhất: “chất xám”. Đúng là khi làm việc với họ bạn học được rất nhiều ý tưởng hay và cách làm thông minh.

RK: Hiện tại, thị trường quốc tế CEN đang tập trung phát triển là thị trường nào?



Mr. David Nguyễn: Hiện tại, Team đã kết nối được gần 100 đối tác đến từ nhiều quốc gia như Hàn Quốc, Singapore, HongKong, Úc, Nhật Bản, Mỹ, New Zealand, Trung Quốc, Thailand, Malaysia, Đảo Síp, Hy Lạp, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha, Séc, Anh.

Và hiện, Team cũng đang đàm phán với rất nhiều đối tác quan trọng khác và sẽ bật mí khi ký kết. :)

Trân trọng cảm ơn những thông tin chia sẻ chân thành của anh/chị! Chúc Team quốc tế sẽ có thật nhiều cuộc đàm phán thành công với nhiều đối tác nước ngoài để CEN ngày càng vươn rộng ra thị trường quốc tế!

Thùy Dung

Telesales và những câu chuyện thú vị trong nghề

Nhắc đến Telesales mọi người thường nghĩ ngay đến những cuộc điện mà người gọi thường thao thao bất tuyệt đến cả 15 phút không dứt... Vậy còn ở CEN, các bạn Telesales nhà mình làm gì nhỉ? Anh/chị em cùng lắng nghe những chia sẻ đầy nhiệt huyết từ những cô gái đến từ bộ phận này nhé!

RK: Nghề Telesales tại CEN có gì đặc biệt?

RK: Nghề Telesales tại CEN có gì đặc biệt?

Chị Bùi Thị Hảo - Trưởng nhóm Telesales chia sẻ: Thực tế Telesales là một hình thức tiếp xúc với khách hàng và bán hàng qua phương tiện chủ yếu là điện thoại. Công việc của một nhân viên telesales thường là gọi điện tư vấn với khách hàng, giải đáp thắc mắc, chốt đơn hàng và nhập database. Công việc nghe về thì đơn giản nhưng không hề. Telesale chuyên nghiệp, không chỉ đơn thuần là học thuộc những bài tư vấn hay những câu tiếp thị sản phẩm đến khách hàng. Đó phải là một kỹ năng được rèn luyện một cách bài bản và có khả năng ứng biến khi gặp các trường hợp khách hàng khác nhau để nhằm mục đích đạt hiệu quả bán hàng cao nhất.



Còn tại CEN, công việc chính của bộ phận Telesales là truyền thông về mô hình hợp tác làm Connector, hỗ trợ giải đáp những vấn đề Connector gặp phải trong quá trình hợp tác và sử dụng website Nghemoigioi.vn. Bộ phận Telesales sẽ kết hợp cùng phòng Đào tạo để truyền thông các khóa học online, offline cho nhân viên nội bộ của CEN và các học viên bên ngoài.

RK: Nhiều người quan niệm, sale hay telelsales nói riêng chỉ là những bài trả lời khách hàng khuôn mẫu được lặp đi lặp lại, theo chị thì sao?

Chị Bùi Thị Hảo: Tôi không đồng ý với ý kiến này. Telesale không chỉ là tư vấn mà còn là chăm sóc khách hàng. Mà khách hàng có nhiều loại đối tượng, nhu cầu khác nhau, mong muốn khác nhau nên cách tiếp cận, tư vấn và chăm sóc khác nhau. Bên cạnh đó còn có thể xảy ra những trường hợp phát sinh vượt khỏi khuôn mẫu nên một nhân viên telesales chuyên nghiệp cần biết cách ứng phó, đáp ứng nhu cầu từ khách hàng...

Ra Khơi: Theo chị, để thành công trong nghề Telesales, các bạn cần phải có kỹ năng gì?

Chị Bùi Thị Hảo: Để gắn bó với nghề Telesales hay bất cứ công việc nào mình nghĩ đều phải có sự yêu nghề, thực sự hiểu về công việc mà mình đang làm. Ý nghĩa của công việc của mình là trao đi những cơ hội để mọi người hiểu rõ hơn, đúng hơn về công việc của một đơn vị phân phối bất động sản. Ngoài ra, với nghề telesales bạn cần phải có kỹ năng giao tiếp tốt bằng lời nói cũng như phải thông suốt nghệ thuật lắng nghe, thấu hiểu khách hàng, đặc biệt là kỹ năng xử lý từ chối.



Nhiều bạn trong nghề thường chia sẻ “thường xuyên bị khách hàng từ chối ngay những giây đầu tiên của cuộc gọi”. Xử lý từ chối là 1 kỹ năng không phải ai cũng có được ngay từ khi mới vào nghề. Nó cần được rèn luyện rất nhiều, thậm chí rất nhiều lần trong ngày để sử dụng thành công được kỹ năng này.

RK: Trong quá trình làm việc chị và đồng nghiệp thường gặp phải những khó khăn gì?

Chị Bùi Thị Hảo: Hiện giờ với nghiệp vụ của bộ phận Telesales đang thiên nhiều hơn về việc truyền thông (telemarketing) thì khó khăn chính là việc luôn tạo được sự mới mẻ trong mỗi cuộc gọi, để bản thân các bạn không cảm thấy công việc nhàm chán.

Chị Vũ Thị Hương – Nhân viên Telesales: Đã có lúc mình muốn từ bỏ tất cả, bởi nhiều khách hàng chỉ vừa nghe giới thiệu thôi đã chửi một hồi, có những ngày thực sự thấy bức bối vì những lời từ chối của khách hàng: “Chị không có nhu cầu đâu nhé”, “Không quan tâm đâu”, “Sao các em gọi làm thế”, “Đừng có làm phiền chị nữa” hay “em gọi cho người nào có tiền nhé”... Nhưng sau tất cả, mình lại tự xốc lại tinh thần và tự nhủ, hôm nay chắc là ngày chưa may mắn, ngày mai chắc chắn sẽ tốt đẹp hơn. Và thế là mình lại tiếp tục cố gắng, tiếp tục làm việc và cố gắng hơn nữa.

RK: Vậy có trường hợp thú vị nào mà chị/đồng nghiệp nhớ mãi không?

Chị Bùi Thị Hảo: Mỗi ngày bên mình tiếp nhận cũng như gọi đi rất nhiều cuộc gọi, nói là nhớ chính xác là trường hợp nào thì hơi khó. Nhưng để thêm gắn bó với nghề chính là những trường hợp khi bên mình gọi lúc đầu họ từ chối và có thái độ không thoải mái, không muốn tiếp nhận cuộc gọi nhưng khi lắng nghe các bạn tư vấn chia sẻ thông tin thì họ có một cái nhìn khác đúng đắn hơn về dịch vụ, về sản phẩm của bên mình. Mỗi lần chinh phục được khách hàng như vậy, bọn mình thấy rất vui.

RK: Đây là điều khiến chị thấy hài lòng nhất kể từ khi bước vào nghề Telesales?

Chị Bùi Thị Hảo: Với mình, điều thú vị nhất chính là việc mình đã học được rất nhiều thứ từ công việc. Đó chính là sự lắng nghe, chia sẻ, kiên nhẫn và sự rõ ràng. Với mình rõ ràng ở đây là không để tâm trạng của cuộc gọi trước ảnh hưởng tới cuộc gọi sau. Có thể bạn vừa gọi cho một khách hàng rất khó tính, họ không để bạn nói đã dập máy, khi đó bạn sẽ khó chịu. Nhưng khi họ dập máy là cuộc gọi đã kết thúc đồng nghĩa sự khó chịu đó cũng kết thúc để bắt đầu cuộc gọi mới với một nụ cười.



Chị Vũ Thị Hương:

Telesale đã giúp mình rèn luyện rất nhiều những đức tính tốt mà trước đây mình nghĩ mình không thể làm được. Còn bây giờ, mình đã biết cách lắng nghe. Khi nói chuyện với khách hàng, mình luôn lắng nghe từ những nhu cầu về dịch vụ đến những câu chuyện vu vơ đời thường của họ.

Học được sự kiên nhẫn từ chính thái độ bất hợp tác của khách hàng: Mình kiên nhẫn nghe những bài chửi tướng như bất tận của khách mà không được phép ngắt máy: “Đồ lừa đảo”, “Thế em là ai, tên gì, bao tuổi, chi nhánh nào, để chị gọi điện nói chuyện với sếp em”....

Học được cả việc bảo vệ quan điểm của mình: Bảo vệ những gì mà mình cảm thấy đúng, mình đang làm tốt. Nhẹ nhàng ngắt lời khách hàng để nói vài câu giải thích, rồi gửi mail giải thích về hiểu nhầm của khách tránh trường hợp khách hàng có những hiểu nhầm không đáng có. Và mình tin rằng, với sự thái độ nhiệt tình, chuyên nghiệp trong cách nói chuyện sẽ khiến khách hàng có cái nhìn đúng đắn về nghề telesale chúng mình. Quan trọng hơn, bọn mình còn mang đến cho khách hàng những cơ hội việc làm hấp dẫn - trở thành connector của nghemoigioi.vn.

BBT Ra Khơi trân trọng cảm ơn những chia sẻ rất thú vị của chị và những đồng nghiệp của bộ phận Telesales!

Thùy Dung

Đào tạo Online và quá trình từ: Nhận diện thương hiệu đến sự yêu thích của học viên



RK: Bộ phận Đào tạo Online thành lập đã được gần 2 năm, nhưng thực sự trong khoảng 6 tháng trở lại đây nhiều người mới biết đến bộ phận của các bạn qua các buổi offline, qua fanpage nghemoigoi.vn. Các bạn có suy nghĩ gì như thế nào về điều này?



Chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm Đào tạo: Đào tạo Online là một lĩnh vực đặc thù tại nhà CEN. Thời gian đầu khi mới thành lập, Phòng Đào tạo mất khá nhiều thời gian trong việc xây dựng hệ thống LMS (quản lý hệ thống học trực tuyến) và kho dữ liệu, video clip các khóa học. Thông thường sẽ cần khoảng 6 tháng đến 1 năm trước khi launching và tiếp cận đến các học viên.

Thành lập từ cuối năm 2016 nhưng thời gian trở lại đây bộ phận Đào tạo Online mới thực sự được nhiều ACE biết đến thông qua các khóa học Online và Offline đang được triển khai rầm rộ. Trong Ra Khơi số này, mời ACE cùng lắng nghe những chia sẻ của chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm Đào tạo về quá trình hình thành, xây dựng nền tảng đào tạo online và cách thức để ACE yêu thích và tham gia các khóa học đào tạo Online.

Đặc biệt với bất động sản thì việc đào tạo càng khó khăn hơn bởi hầu như chưa có đơn vị nào đào tạo chính thống về lĩnh vực này. Vì vậy, việc tìm kiếm giảng viên chất lượng và xây dựng nội dung đào tạo khá vất vả. Từ việc tìm kiếm giảng viên có kinh nghiệm thực tế về bất động sản đến việc thu thập tài liệu, những kiến thức đào tạo theo kinh nghiệm cá nhân, thế hệ trước truyền lại cho thế hệ sau.... Sau đó, chúng tôi sẽ hệ thống lại thành một khóa học Online với đầy đủ các phần mục nội dung một cách tỉ mỉ để đạt đúng tiêu chuẩn chất lượng bài giảng.

Và cứ thế, qua từng ngày, từng bước phát triển, các khóa học của Đào tạo Online dần tăng lên, từ 10 khóa của thời gian đầu, đến nay có tới hơn 100 khóa học Online được niêm yết trên website và cũng trong thời gian vừa qua, chúng tôi còn mở thêm các khóa học Offline. Bước đầu là đào tạo nội bộ cho ACE nhà CEN và các Sàn liên kết, rồi dần dần mở rộng ra cho các học viên bên ngoài có nhu cầu.

Trải qua gần 2 năm phát triển, bước đầu khá khó khăn nhưng đến nay thì mọi việc đang dần đi vào quỹ đạo, phát triển khá thuận lợi. Bên cạnh đó, nhờ sự hỗ trợ của BLĐ và các ACE nhà CEN ủng hộ nên bộ phận Đào tạo Online thấy tự tin hơn, hạnh phúc hơn và có động lực để xây dựng thêm những khóa học mới.

RK: Trên thực tế, hiện còn khá nhiều ACE chưa thực sự quan tâm đến việc đào tạo, nâng cao kiến thức, vậy các bạn phải làm thế nào để “lôi kéo”, thu hút nhiều người tham gia vào các khóa học hơn?

Chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm Đào tạo: Thực sự đúng là như vậy, ở CEN còn nhiều ACE chưa thực sự quan tâm đến công tác Đào tạo, nguyên nhân chính là vì tính chất công việc của mọi người phần lớn là kinh doanh, liên tục phải đi gặp khách hàng nên để dành ra thời gian học là khá khó khăn. Lý do khác có thể là các bạn ấy chưa có thói quen tham gia các khóa học nâng cao kỹ năng. Hoặc một số ACE thì có tâm lý: Đã thành công rồi thì không cần bổ sung thêm kiến thức nữa; Mình “già” rồi thì học làm gì nữa; Học trên lớp trực tiếp với giảng viên còn không xong thì nói gì đến học Online,... Chúng tôi hoàn toàn hiểu được tâm lý đó, tuy nhiên việc đào tạo là cả một quá trình, từ việc làm sao để mọi người biết đến, mọi người thấy quen thuộc rồi mọi người sẽ tham gia, sau đó ACE sẽ muốn học và thích học. Và để làm được quá trình trên thì phòng Đào tạo cũng đã suy nghĩ rất nhiều và quyết định sẽ xây dựng những chính sách để thu hút học viên.

Chúng tôi sẽ xin ý kiến BLĐ để xây dựng những khóa học bắt buộc đối với tất cả ACE nhà CEN – giúp mọi người hình thành thói quen đào tạo. Song song là các chương trình khuyến mãi như: Mua 1 tặng 1 để khuyến khích bạn bè cùng đi học; Giảm giá;.... Chúng tôi cũng truyền thông trên các phương tiện: Gửi mail, gọi điện, SMS, đăng tải lên fanpage,... 1 thông điệp được truyền tải nhiều lần thì chắc chắn sẽ gây được ấn tượng.

RK. Việc khiến mọi người biết đến, nhớ đến Đào tạo Online bước đầu đã tạm coi là hoàn thành. Vậy, kế hoạch phát triển của phòng Đào tạo trong thời gian tới là gì?

Chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm Đào tạo: Đúng như câu nói: “Trong ấm ngoài êm”, Đào tạo là một phần không thể thiếu trong quy trình tuyển dụng và nâng cao chất lượng nguồn nhân lực – nhân tố quan trọng nhất của Tập đoàn. Chính vì vậy, việc tạo ra những khóa học phát triển, nâng cao và hoàn thiện kỹ năng trong công việc cho ACE nhà CEN dựa trên đề xuất của chính các ACE sẽ liên tục được triển khai trong thời gian tới.

Ngoài ra, với đặc thù là làm việc trong lĩnh vực BĐS, Đào tạo Online có trách nhiệm nâng cao chuyên môn và kỹ năng cho các Môi giới BĐS. Chúng tôi liên tục cập nhật những yêu cầu mới của thị trường, để từ đó tạo ra những khóa học đi trước đón đầu hoặc đáp ứng kịp thời nhu cầu của môi giới. Góp phần nâng cao trình độ nguồn nhân lực của môi giới BĐS tại nhà CEN nói riêng và cộng đồng môi giới BĐS Việt Nam.

Mục tiêu xa hơn của Đào tạo Online là có thể trở thành một Trung tâm Đào tạo chuyên nghiệp số 1.

Thời gian tới, Đào tạo Online sẽ xây dựng các chương trình ưu đãi mà ACE đang rất quan tâm:

- Học viên được tặng voucher giảm tới 50% khi đăng ký học các khóa học online trên website nghemoigoi.vn.
- Mua 1 tặng 1 với khóa học offline Kỹ năng bán hàng: Thấu hiểu để chinh phục khách hàng.
- Chương trình thi chứng chỉ Môi giới BĐS với học phí trọn gói vô cùng cạnh tranh

Những chính sách hỗ trợ của tập đoàn cũng là một nguồn động viên rất lớn cho ACE tham gia khóa học để nâng cao kiến thức.

Điều gì “núi chân” bạn tại bộ phận Đào tạo Online

Nguyễn Duy Anh – Biên tập viên Website



Làm việc tại bộ phận Đào tạo Online, mình không chỉ được làm việc theo phong cách riêng của bản thân mà còn được học đi đôi với hành. Các khóa đào tạo mang lại cho bản thân một lượng thông tin và kiến thức lớn để có thể vận dụng một cách hiệu quả vào cả công việc và cuộc sống.



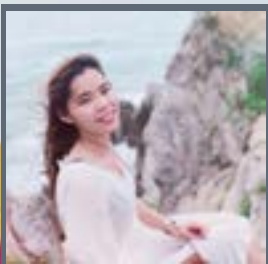
Vũ Đình Tiến – Nhân viên quay, dựng phim

Môi trường làm việc năng động, đồng nghiệp hòa đồng, được làm hết sức, chơi hết mình!!!



Trần Quỳnh Mai – Biên tập

Cả nhân mình mới vào công ty, đúng vào thời điểm triển khai thêm các khóa học Offline, nên công việc mình phụ trách có cả mảng Online và Offline. Điều này giúp cho mình học hỏi thêm được rất nhiều kiến thức, kỹ năng trong công việc. Ngoài ra, trong quá trình triển khai những khóa học, mình được tiếp xúc với các anh, chị trong công ty giúp cho mình học hỏi thêm từ kinh nghiệm của anh, chị đi trước rất nhiều. Cũng rất may mắn là bộ phận đào tạo rất được ACE ủng hộ nên mỗi khóa học tổ chức đều là khoảng thời gian khó quên đối với mình.



Nguyễn Thị Thành – Nhân viên Thiết kế, Quay dựng phim

Tại đây, mình được thỏa sức cống hiến và sáng tạo trong công việc!

Ảnh Lâm



Nếu bạn không chịu thay đổi, có thể bạn sẽ bị đào thải. Nếu bạn không chịu đi tìm, không bao giờ bạn có được những miếng Pho-mát mới. Từ hành trình đi tìm kho Pho-mát của hai chú chuột và hai người tí hon, bạn sẽ biết cách phải làm gì khi đối mặt với thay đổi. Ban biên tập Ra Khỏi số 49 trân trọng giới thiệu cuốn sách “Ai lấy miếng Pho-mát của tôi” dành cho tất cả những ai đang trần trở, đang phải đối mặt với những thay đổi không mong muốn.

Ai trong chúng ta cũng mong muốn có một cuộc sống bình an, hạnh phúc, thuận lợi và không phải đối mặt với những biến cố, sự thay đổi và những nghịch cảnh. Nhưng có lẽ hơn bao giờ hết, chúng ta phải thừa nhận rằng những khó khăn, thay đổi là điều không thể tránh khỏi trong cuộc sống. Nó như một quy luật tự nhiên vốn có và không ai có thể điều khiển được.

Đó có thể thay đổi rất nhỏ như mất một món đồ thân quen, di chuyển chỗ ở hay có một người bạn mới. Đó cũng có thể là những thay đổi lớn hơn như bước chân vào một môi trường hoàn toàn không thuận lợi hoặc một mối quan hệ tin cậy bị đổ vỡ. Dù là thay đổi nào đi nữa thì sự thay đổi đó cũng sẽ mang lại ít nhiều những ngỡ ngàng, khó khăn hoặc thậm chí là cú sốc chưa từng gặp trước đây mà chúng ta cần phải có thời gian để thích nghi và nghị lực để tìm lại chính mình. “Người vững thì đứng lại được, người yếu thì bị cuốn trôi đi”. Quá trình thích nghi ấy đôi khi diễn ra nhanh chóng và không mấy khó khăn nhưng cũng có lúc mất nhiều thời gian, chứa đựng nhiều rủi ro và đau đớn, đòi hỏi bạn phải có một tầm nhìn, một niềm tin vững chắc hay sẵn sàng từ bỏ những định kiến không còn hợp thời... Bạn có sẵn sàng đối mặt với những thách thức đó không?

“Ai lấy miếng Pho-mát của tôi” là một câu chuyện giản dị chứa đựng những triết lý sâu sắc về cách vượt qua những khó khăn và thay đổi trong cuộc sống. Câu chuyện kể về bốn nhân vật sống trong một Mê Cung đi tìm những miếng “Pho-mát” – để nuôi sống mình và để cảm nhận hạnh phúc.

Những miếng “Pho-mát” trong câu chuyện tượng trưng cho những điều chúng ta khao khát muốn có trong cuộc sống. Đó có thể là một công việc tốt, một sự nghiệp vững chắc, sức khỏe dồi dào, một tình bạn cao đẹp, một tình yêu như ý, một cảm giác thư thái bình an trong tâm hồn, hay cũng có thể đơn giản là một ngày nghỉ hạnh phúc bên gia đình... Mỗi chúng ta đều có một cách nhìn riêng về miếng “Pho-mát” của mình và tất cả chúng ta đều vẫn từng ngày đang theo đuổi chúng vì chúng sẽ mang lại hạnh phúc cho ta.

Còn Mê Cung trong câu chuyện chính là nơi chúng ta tìm kiếm điều mình muốn. Đó có thể là gia đình, nhà trường, xã hội, nơi ta sinh sống và làm việc, là những mối quan hệ hay là mê cung trong chính cách suy nghĩ của chúng ta.

Trong câu chuyện, các nhân vật phải đối mặt với những thay đổi bất ngờ trong Mê Cung và mỗi nhân vật có những phản ứng khác nhau tùy theo tính cách riêng của họ. Người thành công trong số họ đã ghi lại những kinh nghiệm mà mình rút ra trên các bức tường của Mê Cung. Đó là những điều cô đọng, giản dị nhưng là một chân lý rất sâu sắc, phù hợp cho tất cả mọi người, mọi lứa tuổi.

ACE hãy tìm đọc “Ai lấy miếng Pho-mát của tôi” để suy ngẫm và biết cách biến những thay đổi, những khó khăn gặp phải trong cuộc sống của mình thành niềm vui nhé!

An Lê



Về Thẩm Định

Ve vè vè ve	Anh em ngó nghiêng	Chạy việc suốt ngày	Tính Thảo ít nói
Nghe về Thẩm Định	Là nàng Thủy Top	Trợ lý là em	Da trắng chân dài
Bà Già tíu tít	Lắm lì ít nói	Chính là Huyền bé	Hút ngay trai tài
Bóng cả của nhà	Hay dọa đốt nhà	Tiên phong Nam tiến	Của Cen gờ rúp
Rất hay la cà	Đà Lạt sợ ma	3, 4 tháng liền	
Để tìm doanh số	Là anh Ngọc Tường	Làm việc như điên	Nhiệt tình năng nổ
Anh là thủ lĩnh	Thi sỹ Thái Định	Là thằng Tô Đạt	Đi kiếm hợp đồng
Của đại bản doanh	Trong túi toàn thơ	Tính nóng như lửa	Chém gió tinh thông
Chứng thư ghi danh	Chẳng phải tay mơ	Là chị Đỗ Huyền	Hùng Trym chính hần
Anh Hưng pề tề	Trong nghề Thẩm định	Đi tỉnh triển miên	Chị làm đào tạo
Doanh số dù khó	Tùng bom hay nổ	Doanh thu thẳng tiến	Chăm chỉ cần cù
Sếp vẫn tự tin	Nhưng được cái ngay	Những lúc mệt mỏi	Giấy tờ lu bu
Khuyến khích anh em	Làm việc hăng say	Hay lúc xả hơi	Chị đều chấp tuốt
Cùng nhau lên đỉnh	Chứng thư xuất chuẩn	Và nhiều cuộc chơi	Lóng ca long cóng
Thanh bé bụng phệ	Mặc quần nhiều cúc	Nhung là thủ lĩnh	Lính mới của nhà
Gây sốc sở trường	Phong cách xì tin	Chạy đi chạy lại	Tính không là cà
Làm phát 1 con	Dáng đi như vịt	Lật đật bóng tròn	Là Phong thịt chó
Đà Lạt xong cưới	Là cu Long bò	Thẩm định làm ngon	
Được Sếp quý nhất	Con ong chăm chỉ	Đích thị Hùng bé	CenValue
Lanh lảnh luôn mồm	Bạc mặt ngoài đường	Tên là Anh Tài	
Làm việc rất nhanh	Việc gì khó khăn	Nghịệp vụ đủ xài	
Là em Trang bọ	Hãy gọi anh Đạt	Tiếp khách lai rai	
Chứng thư Nam Bắc	Nắm lùn di động	Doanh thu khởi ngại	



Chúng ta không có nghĩa vụ phải giúp đỡ nhau, nhưng ở CEN, chúng tôi thường dành tặng nhau những điều ấm áp...

Tối hôm đấy, Hằng nhận tin: “Tính đến hôm nay, số tiền mà ACE ủng hộ bạn Anh đã là 102.150.000 đồng”. Chúng tôi đã rất bất ngờ, xúc động và bắt đầu cảm thấy... có điều gì thật lạ.

Những người giúp đỡ Bùi Thị Anh (CEN Đà Nẵng), thậm chí còn chưa từng nghe tên cô, chưa từng biết mặt cô, càng chưa bao giờ nghĩ sẽ biết về cô. Nói như thế, đối với Anh, tất cả họ đều được xếp vào danh mục “người xa lạ”.

Và như thế thì sao? Thì nghĩa là, họ không có nghĩa vụ phải giúp đỡ Anh. Nếu họ không giúp Anh, chẳng ai có quyền gì trách họ. Nhưng tại sao họ vẫn làm? Tại sao họ vẫn giúp? Tôi không thể biết rõ lý do mà từng người chung tay quyền góp giúp đỡ Anh là gì, tôi chỉ có thể tự lý giải cho thắc mắc và niềm xúc động của mình bằng việc nghi: Vì chúng ta là người nhà CEN!

Kỳ thực, chúng ta – mỗi cá thể đều tồn tại độc lập, vì vậy, khi tôi ngã gục trên đường, tất cả các bạn đều có thể tiếp tục đi. Tất cả các bạn đều có thể mặc kệ tiếng khóc của tôi. Hoặc các bạn cũng có thể chỉ dừng lại và nhìn chăm chăm vào sự đau đớn của tôi. Nhưng đã có rất nhiều trường hợp, các bạn - những người không thân quen đã làm điều ngược lại.

...

Ngày Quý kêu gọi ACE nhà CEN giúp đỡ Bùi Anh, một hai ngày đầu, Hằng – người hỗ trợ hành chính cho Quý thông báo đã quyền được hơn 40 triệu đồng. Sau đó, con số chỉ dừng lại ở đó. Chúng tôi bàn nhau, chắc phải truyền thông nữa, vì email lâu sẽ bị trôi đi mất, khi nhiều người còn chưa kịp đọc. Sau đó ít ngày, khi chúng tôi chưa kịp làm thêm gì, thì Hằng đã nhận tin thông báo, số tiền mà ACE chung tay giúp đỡ Anh đã được hơn 100 triệu đồng.

Tôi thấy lạ quá, chưa hết thắc mắc, thì sau hôm đó, có người gửi cho tôi ảnh màn hình tin nhắn, nội dung của cuộc hội thoại là một Giám đốc ở CENLAND kêu gọi mọi người chung tay giúp đỡ Bùi Anh. Thậm chí, vị Giám đốc đó còn hiểu rõ tường tận hoàn cảnh của Anh và một số trường hợp khác trong công ty nữa.

Rồi tôi được kể, vừa kêu gọi giúp đỡ Bùi Anh vượt qua căn bệnh suy thận giai đoạn cuối, một số ACE hành chính, Giám đốc vừa kêu gọi ACE có thể quyền góp thêm để giúp đỡ một hoàn cảnh khó khăn khác trong công ty: Con bị tim bẩm sinh.

...

Thực ra, 102 triệu đồng chỉ xấp xỉ 10% chi phí một ca ghép thận, nhưng có lẽ, với Bùi Anh, lớn hơn nhiều so với giá trị thực của 102 triệu chính là nguồn sức mạnh được truyền từ tình cảm mà tất cả ACE nhà CEN dành cho cô. Đó là niềm tin, là ý chí, là bản lĩnh, là dũng cảm và là những điều ấm áp tưởng như quá hiếm hoi trong cuộc sống quá vội vã này...

Ngày 29/06/2018 Quý và một số ACE nhà CEN đến thăm Anh ở bệnh viện Bạch Mai. Anh trông yếu và hơi nhợt nhạt nhưng vẫn toát ra nghị lực, bình tĩnh và mạnh mẽ. Hôm đó, Bùi Anh không khóc, nhưng ánh mắt Anh thể hiện niềm xúc động và sự cảm kích lớn lao, không từ nào diễn tả được. Và lạ là, sau cái nhìn đó của Anh, tôi có niềm tin rằng, Anh sẽ sớm khỏe lại, sớm mặc một bộ đồ công sở duyên dáng và trở lại làm việc tại CEN, cùng ACE nhà CEN.

Hôm nay mọi người đến thăm em, em thực sự rất xúc động. Cảm ơn tất cả anh chị trong công ty đã giúp đỡ em trong lúc em gặp khó khăn như thế này... Em thực sự không biết nói gì hơn, ngoài lời cảm ơn chân thành đến tình cảm mà mọi người đã dành cho em. Chúc ACE luôn có nhiều sức khỏe, hạnh phúc. Em thật sự cảm ơn ạ!

(Trích lời của Bùi Anh trong ngày Quý trao số tiền mà ACE nhà CEN giúp đỡ Anh).

TRẢI NGHIỆM CÁC HOẠT ĐỘNG VĂN HÓA THỦ VỊ TẠI CENGROUP



Là “tân binh” một tháng tuổi của bộ phận Marketing RSM Miền Nam, mình có cơ hội tham dự và trải nghiệm các hoạt động thú vị. Sự kiện khiến mình hào hứng nhất trong mùa hè năm nay là Miss Bikini và CEN Awards 6 tháng đầu năm 2018.

Gia nhập CEN nói chung và RSM Miền Nam nói riêng, điều mình ấn tượng nhất chính là môi trường làm việc trẻ tuổi, năng động và cực kì sáng tạo. Nhớ lại những ngày đầu làm việc, mình khá lạ lẫm, nhưng được sự giúp đỡ của các anh chị em phòng ban, luôn tận tình giải đáp mọi thắc mắc giúp mình xua tan mọi ngỡ ngàng. Mặc dù thời gian làm việc chưa lâu, nhưng những tình cảm, lời động viên, chia sẻ của cấp trên và đồng nghiệp khiến mình có cảm giác như đã gắn bó từ lâu lắm rồi.

Không chỉ giỏi giang, chuyên nghiệp trong công việc, độ “Ăn Chơi Nhảy Múa” của các nam thanh nữ tú nhà CEN cũng rất được chú trọng. Và hầu hết đều là những chương trình có quy mô lớn, tổ chức hoành tráng. Vừa qua, mình đã được tham dự Vòng ra mắt và sơ loại cuộc thi Miss Bikini khu vực Miền Nam và theo dõi Vòng bán kết cuộc thi. Cuộc thi đã quy tụ rất nhiều cô gái tài sắc vẹn toàn của CEN và của các đối tác. Sắp tới, mình sẽ tham gia chuyến du lịch Đà Nẵng và tham dự Chung kết cuộc thi Miss Bikini CENGROUPO 2018. Vì vậy, mình rất háo hức và mong chờ cuộc thi diễn ra để có thể ngắm nhìn những cô gái nóng bỏng cùng các tiết mục tài năng đầy bất ngờ. Đây cũng là cơ hội để mình có thể gặp gỡ, giao lưu cùng ACE nhà CEN trên khắp cả nước.

Ngoài ra, CEN Sài Gòn cũng chuẩn bị rất kỹ cho chương trình CEN Awards 6 tháng đầu năm 2018. Mình được biết, đây là chương trình được tổ chức hai lần mỗi năm nhằm tôn vinh những cá nhân, tập thể xuất sắc nhất với nhiều giải thưởng vinh danh cao quý: Mầm non triển vọng, Silent Warrior, Rainmaker, Cơ trưởng... Hy vọng, trong khoảng thời gian gần bó và làm việc cùng CEN, mình cũng sẽ có được những thành tích đáng ghi nhận và được xướng tên trong các giải thưởng cao quý này.

Đối với mình, CEN không chỉ mở ra cơ hội làm việc tốt với những cơ hội và thử thách mới mà còn là nơi giúp mình tự tin, cởi mở và trải nghiệm với rất nhiều hoạt động thú vị. Là một thành viên của CEN, mình luôn tự nhủ cần nỗ lực thật nhiều để quãng thời gian làm việc ở đây sẽ ngập tràn những niềm vui và điều bổ ích.

Trần Quỳnh My – Marketing RSM Miền Nam

Miss Bikini Cengroup và trải nghiệm trong vai trò mới



Dù là người vẫn thường xuyên tham gia các hoạt động văn hóa của Tập đoàn nói chung và Miss Bikini nói riêng, nhưng năm nay tâm trạng và cảm xúc của mình với chương trình này thật sự rất đặc biệt. Bởi lẽ mình không còn là một thành viên của tập đoàn được ngồi dưới khán đài thưởng thức vẻ đẹp của các Miss như mọi năm nữa mà đóng vai trò BTC cuộc thi.

Khi bắt tay vào lên nội dung và ý tưởng cùng team, tụi mình cảm thấy vô cùng lo lắng, áp lực & đây thật sự là thử thách với team, khi mà lần đầu tiên MKT tổ chức chương trình này cũng là khi chương trình tròn 10 năm tuổi – một dấu mốc quan trọng đánh dấu một nét đẹp văn hóa có 1 không 2 của nhà CEN.

Bởi vậy, team mình rất hiểu yêu cầu cũng như kỳ vọng của BLĐ khi kêu gọi rất nhiều sự tài trợ và tham gia của các đối tác, chủ đầu tư cũng như sự mong đợi của tất cả mọi người. Bọn mình luôn tâm niệm cần phải cố gắng và nỗ lực thật nhiều để chương trình Miss Bikini không chỉ được đầu tư hoành tráng về âm thanh, ánh sáng, sân khấu mà còn là một sự kiện có chiều sâu, lan tỏa được thông điệp nhân văn & nét đẹp văn hóa công ty tới tất cả thành viên nhà CEN và với những đối tác, khách mời tham gia sự kiện.

Mình thấy team mình rất may mắn khi các thí sinh năm nay thật sự rất nhiệt huyết & trân trọng cuộc thi này. Các bạn ý thức rất rõ ràng rằng BLĐ công ty cũng như BTC đã tạo cho các bạn một sân chơi & trải nghiệm tuyệt vời để các bạn được tỏa sáng & lưu giữ lại những khoảnh khắc đẹp nhất thời thanh xuân của mình. Vì vậy, trong các buổi tập, các bạn đều tập trung và chăm chỉ rèn luyện bất chấp tối muộn hay nắng nóng giữa trưa. Xin dành lời cảm ơn chân thành và ngưỡng mộ tới tất cả các bạn.

Và lời cuối, mình muốn nhắn nhủ tới toàn thể các thành viên của đại gia đình CENGROUPO mong rằng tất cả các bạn hãy cùng đồng hành & dành sự quan tâm, yêu mến cho các chương trình nội bộ của nhà CEN, vì những chương trình này dành cho các bạn, vì các bạn, vì 1 CENGROUPO không chỉ có thành tích kinh doanh tốt mà còn là môi trường làm việc đáng mơ ước của bất kỳ ai.

Là Thị Nhâm – Marketing RSM

RSM MIỀN NAM

Rục rở tháng năm

Trong những năm tháng thanh xuân của tuổi trẻ, con người ta thường mong mỏi đi tìm kiếm hạnh phúc. Có người mong là thành công, là địa vị, là bạc tiền... Thế nhưng, ít ai nhận ra được rằng, hạnh phúc đơn giản chỉ là một sớm đi làm muộn, không phải gập đèn đỏ nhiều lần; là khi bánh xe thùng lốp, gặp ngay tiệm sửa xe trước mặt... và là khi chốn công sở không chỉ là nơi làm việc, mà còn là nơi ghi dấu những tháng năm tươi đẹp của tuổi trẻ; hơn hết là một Gia Đình.

Vừa qua, ACE RSM Miền Nam đã có chuyến Team Building thú vị và đầy màu sắc tại Thành phố Đà Lạt. Trộn vụn hai ngày cuồng nhiệt, hết mình bên nhau, ACE đã ghi lại những "thuốc phim" ý nghĩa và đáng nhớ.



Không chỉ vậy, chuyến đi đã giúp nhiều thành viên nhận ra họ đã chọn lựa được môi trường làm việc tuyệt vời. "Dù tưởng tìm được môi trường làm việc năng động, với những đồng đội thân thiện và "tâm đầu ý hợp" là một việc rất khó. Thế nhưng qua chuyến Team Building cùng đại gia đình RSM Miền Nam, mình nhận ra mình rất may mắn khi đã tìm được một nơi lý tưởng như thế. Mình hiểu rằng, nơi mình đang gắn bó không chỉ là nơi làm việc mà còn là Gia Đình. Ở đó, mọi người cùng nhau chia sẻ, trải nghiệm mọi vui buồn trong công việc và cuộc sống" - Chị Trương Linh Huyền Trinh (Content Creator) hào hứng chia sẻ.



Sau những ngày ngập đầu trong deadline, chuyến Team Building như một liều thuốc tinh thần giúp giảm mọi áp lực trong công việc, khơi dậy tinh thần tập thể và sự gắn bó, đoàn kết của tất cả ACE. Anh Nguyễn Tấn Đức Trọng (Graphic Designer) chia sẻ: "Chuyến đi với nhiều hoạt động hấp dẫn như chụp ảnh tập thể, trò chơi lớn, giải mật thư và bữa tiệc ẩm thực dành cho "cô gái đặc biệt của Tháng 6"... thực sự rất ý nghĩa với mình. Qua các hoạt động ấy, mình hiểu hơn về các thành viên của RSM. Dù rất nghiêm túc trong công việc, nhưng cũng rất "diên", "lầy lội" trong cuộc sống đời thường. Mình hiểu rằng, dù khác nhau về tính cách, về phong cách sống, nhưng tất cả đều vì mục tiêu chung của RSM mà hướng đến, mà cố gắng phấn đấu từng ngày".

30 RA KHOI SỐ 49



Điên theo cách riêng

Và "tỏa sáng" Theo cách chung vì chúng ta là cùng một đội



Gần 30 người trẻ không cùng quê hương, không cùng công việc, ước mơ... nhưng đầy đam mê, nhiệt huyết đã trở thành mảnh ghép không thể thiếu của đại gia đình RSM Miền Nam. Họ đã, đang và sẽ đồng hành cùng nhau trên chuyến tàu của tuổi trẻ mang tên "Tháng năm rục rở". Chuyến tàu đã lăn bánh, những con người ấy cũng đã nạp đầy năng lượng, sẵn sàng bứt phá mọi giới hạn và tiếp tục ghi dấu trong chặng đường sắp tới!

31 RA KHOI SỐ 49

CEN's PHOTO

6 THÁNG ĐẦU NĂM 2018

Nỗ lực không ngừng

Năm 2018 là một năm quan trọng của nhà CEN trước thềm năm mới. Ngay từ những tháng đầu năm, ACE nhà CEN đã nỗ lực không ngừng, tăng tốc để có thể hoàn thành kế hoạch đề ra trong năm 2018.



Ký kết hợp tác phân phối hàng loạt dự án môi: Khai Sơn, Eco Charm Premier Island, Saigon Intela, Green Star Sky Garden, West Intela



CENLAND giành 03 giải thưởng vinh danh "Sàn giao dịch BĐS xuất sắc"



Giải bóng đá nữ CEN Game Summer Cup



Miss Bikini CENGROUPE: Sắc màu hội tụ



CEN League 2018



168 sự kiện giới thiệu, mở bán của gần 50 dự án



Đón tiếp hàng chục đoàn khách quốc tế tới thăm và làm việc



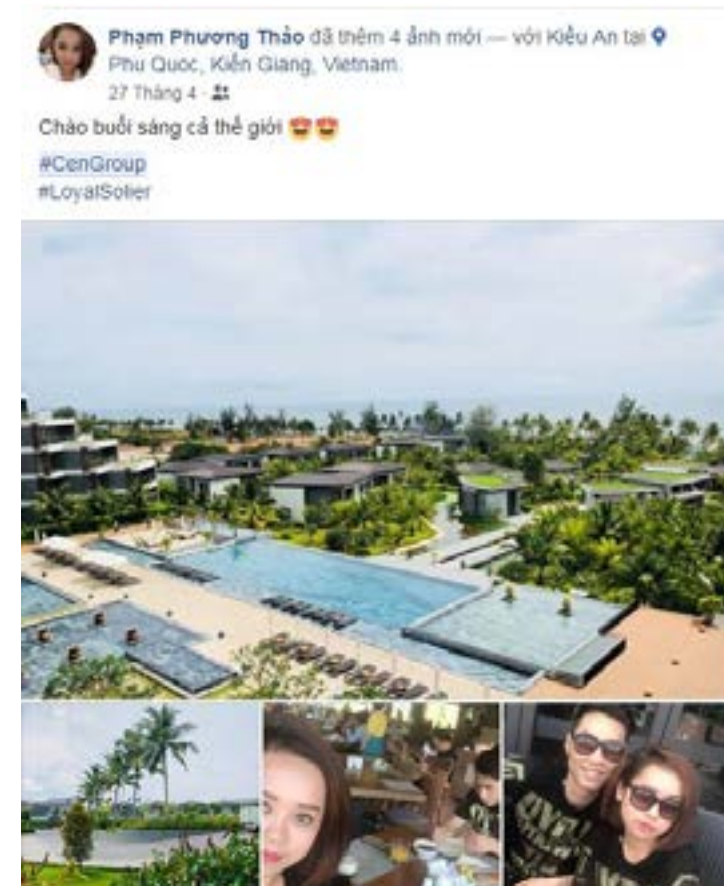
9 chuyến đi gắn kết cùng CEN



5 hoạt động thiện nguyện
Thu Thủy

Người nhà CEN rạo rức trong những chuyến đi

Mặc dù chưa bước vào khoảng thời gian cao điểm “check in” của người nhà CEN, song trên facebook đã ngập tràn những lời “tỏ tình có cánh” với người tình CENGROUP ở khắp mọi nơi. Hãy cùng Ban biên tập Ra Khơi khám phá những chuyến đi đầy hứng khởi của người nhà CEN.



VÒNG BÁN KẾT MISS BIKINI CENGROUP 2018

Đêm bán kết Miss Bikini CENGROUP 2018 đã khiến khán giả thực sự "màn nhãn". 16 thí sinh xuất sắc nhất, nóng bỏng nhất đã chính thức dành được tấm vé vào đêm Chung kết thể hiện vẻ đẹp hình thể, tài năng, bản lĩnh và cá tính của riêng mình. Hãy cùng Ra Khỏi 49 "ngắm" những hình ảnh đẹp nhất của 16 cô gái ấy nhé!



Đinh Thị Thu Thủy
MS - 08 - STDA S9



Gysun Q Lee
MS - 041 - CEN Korea



Hà Thu Trang
MS - 027 - nghemoigioi.vn



Nguyễn Minh Phương
MS - 042 - CEN Đà Nẵng



Nguyễn Ngô Linh Giang
MS - 02 - TOHO



Nguyễn Thị Bích Loan
MS - 016 - STDA S5



Huỳnh Thị Phương Thủy
MS - 038 - SLK Thuận Phát Hưng Group



Hoàng Thùy Ngân
MS - 023 - RSM Hà Nội

Sắc màu hội tụ



Nguyễn Thị Sen
MS - 021 - STDA S6



Nguyễn Thị Huỳnh Như
MS - 013
STDA S4 Miền Nam



Nguyễn Thị Yến Phi
MS - 031
STDA S4 Miền Nam



Vũ Thị Ngọc Ánh
MS - 017 - Cengolf



Nguyễn Thị Hương
MS - 05 - STDA S8



Văn Thị Linh
MS-03 - STDA SPLUS



Võ Bảo Ngân
MS - 026 - RSM Miền Nam



Võ Thị Phương Chi
MS - 025 - CenValue Miền Nam

Gọi sếp là gì?

Tại buổi họp, trong lúc rảnh rỗi, hai cô thư ký tâm sự với nhau:

- Mình trông cậu với sếp có vẻ thân nhau đấy. Thế cậu xưng hô với ông ấy thế nào?

- Đơn giản thôi! Trước mặt vợ con sếp hay đồng nghiệp, tớ gọi là chú. Khi chỉ còn lại hai người, tớ gọi là anh. Thế còn cậu?

- Tớ thì khác. Có mặt mọi người tớ gọi là chú. Khi có riêng hai người tớ gọi là cụ.

- Eo ôi! Gọi thế chắc sếp ghét cậu lắm nhỉ?

- Ghét thế nào được! Mỗi khi tớ chu mỏm lên gọi: "Ồi... dê cụ của em ơi!" là ông ấy lại cười khanh khách.



Bí quyết thành công

Phóng viên phỏng vấn một giám đốc có tiếng trong giới kinh doanh:

- Xin ngài cho biết nguyên tắc nào quyết định sự thành công của ngài?

- Tôi thành đạt nhờ hai phương châm: trung tín và khôn ngoan. Trung tín là đã hứa làm gì thì bất kể trường hợp nào, dù phải phá sản đi nữa, cũng vẫn cứ làm.

- Thật là một tấm gương mẫu mực cho giới kinh doanh. Thế còn khôn ngoan là thế nào?

- Khôn ngoan thì đơn giản thôi: Đừng hứa bất kỳ điều gì hết.



Bí quyết giúp nhân viên luôn đi làm đúng giờ

Trong cuộc phỏng vấn về nghệ thuật quản lý, một phóng viên hỏi John:

- Ngài có thể vui lòng chia sẻ bí quyết nào khiến cho 100% nhân viên của công ty ngài luôn đi làm đúng giờ không ạ?

John mỉm cười đáp:

- Tôi xin đính chính lại, nhân viên công ty tôi không chỉ đến đúng giờ, thậm chí có khi còn đến sớm hơn một giờ nữa đấy!

Phóng viên trầm trồ:

- Một thành tích thật đáng ngưỡng mộ! Bí quyết nào thưa ngài?

John chậm rãi:

- Thật ra cũng chẳng có bí quyết gì to tát đâu. Chỉ là công ty tôi có tất cả 30 chỗ giữ xe. Trong đó, 29 chỗ là miễn phí, 1 chỗ còn lại tính phí gấp 30 lần phí bình thường cho người đến công ty sau cùng.



VÒNG CHUNG KẾT **MISS BIKINI CENGROUP 2018**

Sắc màu
TỎA SÁNG

CA SỸ
KHÁCH MỜI **TUẤN HƯNG**



⌚ Thời gian: **18h30** ngày 15 tháng 07 năm 2018.

📍 Địa điểm: Khu vực bể bơi, Olalani Resort, 111 Võ Nguyên Giáp, Đà Nẵng.

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH

17h00 - 17h30: Đón khách
17h30 - 18h00: Khai tiệc
18h00 - 20h55: Phần thi chung kết Miss Bikini 2018
20h55 - 21h15: Giao lưu ca sĩ khách mời
21h15 - 21h20: Công bố Top 5 Miss Bikini 2018
21h20 - 21h40: Phần thi ứng xử
21h40 - 21h50: Công bố kết quả.

NHÀ TÀI TRỢ



TỔNG GIÁ TRỊ GIẢI THƯỞNG LÊN ĐẾN **500.000.000 VNĐ**