

RA KHỎI

53

11.2018



 **CENHOMES.VN**

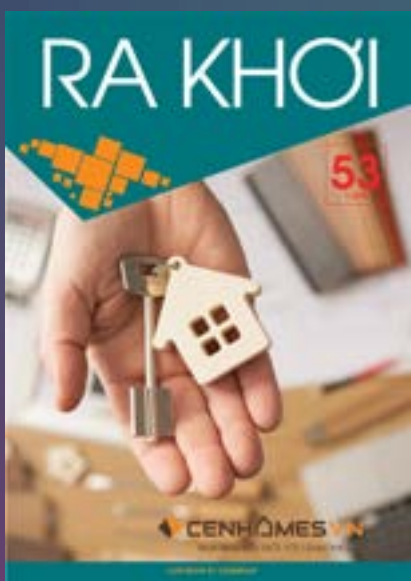
MUA NHÀ KIỂU MỚI, TỚI CENHOMES

COPYRIGHT BY CENGROUP

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
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
ĐT: (024) 6263 6688 - Fax: (024) 6281 4195

Mục lục

Bìa 1	
2	Mục lục
3	Lời ngỏ
4-6	Tin tức
7-13	Tiêu điểm <i>Hiểu gì về cổ phiếu CRE?</i> <i>Một ngày cuối thu...</i> <i>Tìm hiểu về khóa học chuẩn quốc tế đầu tiên của Cenhomes</i>
14-17	BDS nổi bật
18-25	Member of Cen <i>Người Thầy đặc biệt trong kinh doanh của tôi</i> <i>Tuổi trẻ chỉ ý nghĩa khi chúng ta vững vàng hơn từ những trải nghiệm</i>
26-31	CEN's Open <i>Rốt cuộc người già muốn gì?</i> <i>Hãy dùng 1 từ để nói về sếp của bạn</i>
32-33	Khám phá <i>Không đâu thích bằng nhà mình</i>
34	Thư viện Cen
35	<i>Khéo ăn nói có được thiên hạ</i> Truyện cười
Bìa 2	

Lời ngỏ

MÙA THU NÀY, BẠN ĐÃ SẴN SÀNG TĂNG TỐC CÙNG NHÀ CEN CHƯA?

Bạn đã trải qua bao nhiêu tháng cuối năm ở CEN?

Bạn đã đi qua mấy cái Tết ở nhà CEN rồi?

Nếu con số trên 3 năm thì bạn sẽ thấy rằng những tháng cuối năm ở CEN không khác các tháng khác là mấy, có chăng là khí hậu mỗi năm một đồng đánh hơn mà thôi.

Tâm này mọi năm, hoa sữa nở ngào ngạt, trắng các vĩa hè Hà Nội. Nhưng giờ đây chỉ thấy lác đác những bông sữa trắng kiêu hãnh ở tít trên ngọn cao, hương thơm cũng vô cùng "tiết kiệm". Hình như mùa đông năm nay tới muộn?

Mà kệ thôi, mùa đông tới hay không thì nhà CEN cũng đang nóng hơn bao giờ hết. Nhà đầu tư thứ cấp chuyên nghiệp sau một thời gian giăng lưới ở nhiều dự án, đây là thời điểm nước rút để kéo lưới về, thu những "mê cá" lớn. Để có vụ mùa bội thu, cả nhà CEN đang căng lên như dây đàn, rung lên bồng bồng những bản nhạc về truyền thông, về doanh số, về chốt deal, ... khi dồn dập, khi âm ỉ, khi hùng hục khí thế, khi ngấm ngấm xâm chiếm thị trường.

Xưa kia, khi cả thị trường BĐS còn sơ khai, tất cả cùng nhau kinh doanh kiểu truyền thống, với vũ khí thô sơ, CEN ta đã từng bước chiếm vị trí số 1 về mảng phân phối. Tới ngày hôm nay, CEN ta đã có quyền tự hào khi là đơn vị kinh doanh dịch vụ BĐS đầu tiên niêm yết trên sàn chứng khoán Việt Nam. Để tiếp tục giữ vị trí số 1 trên thị trường, bỏ xa các vị trí số 2, số 3, CEN ta liên tục thay đổi chiến lược, liên tục đưa ra những vũ khí mới khiến cả thị trường choáng váng. Như mới đây, ta vừa mới đưa ra một vũ khí chiến lược mới với tên CENHOMES, vũ khí này có tính "sát thương cao", hứa hẹn thay đổi nền công nghiệp môi giới BĐS hiện nay, giúp tất cả người mua – bán bất động sản chủ động và dễ dàng, minh bạch mà lại riêng tư hơn.

Tất cả mọi điều kiện đã chín muồi, lại thêm vũ khí tối tân, chẳng có lý do gì để chúng ta không thắng được những trận đánh cuối năm này.

HÃY CÙNG CEN MUA – BÁN BẤT ĐỘNG SẢN KIỂU MỚI, CHO MÙA "GẶT" BỘI THU!

Ban Biên tập

CENLAND THAM DỰ HỘI THẢO ĐẦU TƯ “TOUR LEARN EARN MORE IN HANOI”



Sáng ngày 23.10.2018, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ CENLAND (CRE) tham dự hội thảo “Tour learn earn more in Ha Noi” Tìm hiểu cơ hội đầu tư tại Hà Nội do VNDirect phối hợp với VVI Group tổ chức tại Khách sạn The Ha Noi Club Hotel & Lake Palais Residences Tây Hồ, Hà Nội. Sự kiện thu hút hơn 100 nhà đầu tư Thái Lan tham dự.

Tại sự kiện Ban lãnh đạo CENLAND đã giới thiệu về tiềm năng và cơ hội đầu tư tại CENLAND. Trước đó vào tháng 06.2018, CENLAND đã tham dự hội thảo giới thiệu cơ hội đầu tư tại Việt Nam tại Bangkok Thái Lan.

Sau phần trình bày của đại diện CENLAND, rất nhiều nhà đầu tư hào hứng với những kết quả CENLAND đã đạt được đúng như kì vọng BLĐ giới thiệu tại hội thảo tại Bangkok Thái Lan. Cũng tại sự kiện nhiều nhà đầu tư đã bày tỏ sự quan tâm đặc biệt tới CENLAND và đặt nhiều câu hỏi liên quan đến thị phần, nền tảng công nghệ, kế hoạch kinh doanh... của CENLAND trong thời gian tới.

Được biết, “Tour learn earn more in Ha Noi” là cơ hội cho các nhà đầu tư hiểu hơn về thị trường Việt Nam nói chung và cơ hội, tiềm năng phát triển của CENLAND nói riêng.

An Lê

CENLAND ATTENDS “TOUR LEARN EARN MORE IN HANOI”

On 23 October 2018, Cenland (CRE) participated in “Tour Learn Earn more in Hanoi” by VNDirect in collaboration with VVI Group at The Hanoi Club Hotel & Lake Palais Residences Tay Ho, Hanoi. The event attracted more than 100 Thai investors.

At the event, BoM of Cenland introduced the potential and investment opportunities at Cenland. Previously in June 2018, Cenland joined in a seminar to introduce investment opportunities in Vietnam in Bangkok, Thailand.

After the presentation of Cenland’s representative, many investors were excited about the results Cenland has achieved at the seminar in Bangkok, Thailand. Many investors paid special attention to Cenland and asked many questions related to market share, technology platform, business plan, etc in the near future.

“Tour Learn Earn more in Hanoi” is an opportunity for investors to understand more about Vietnam market in general and opportunities and potential development of Cenland in particular.

4 RA KHOI SỐ 53



CỔ PHIẾU CRE KHÔNG NGỪNG THU HÚT NHÀ ĐẦU TƯ

Đó là lời khẳng định của ông Nguyễn Anh Dũng – Phó Ban IR, Công ty cổ phần BĐS Thế Kỷ - CENLAND sau khi ông cùng Ban lãnh đạo CENLAND đã đón tiếp và chia sẻ nhiều điều thú vị về cổ phiếu CRE với các quỹ đầu tư lớn như: PVIAM, SSIAM,VCBF, SCIC, FPT Capital, VFM, Cathay Life Insurance,...

Trong một diễn biến khác vào sáng nay, ngày 24.0.2018, đại diện lãnh đạo CENLAND cũng đã có buổi làm việc cùng đại diện của Công ty cổ phần Chứng khoán KB Việt Nam (KBSV)- thành viên của Tập đoàn Tài chính KB tại Hàn Quốc.

Tham gia buổi làm việc tìm hiểu về cổ phiếu CRE của CENLAND cùng KB có sự hiện diện của lãnh đạo cao cấp của hai bên: ông Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CENLAND, ông Nguyễn Đức Hoàn – CEO KBSV, cùng các chuyên viên phân tích của KBSV.

Sau buổi gặp, đại diện KBSV bày tỏ thiện chí rất mong muốn có cơ hội hợp tác với CENLAND.

Lala

CRE IS CONSTANTLY ATTRACTING INVESTORS

Nguyen Anh Dung - IR Deputy Manager, Century Land Joint Stock Company - Cenland and BoM of Cenland shared many interesting things about CRE with major funds such as PVIAM, SSIAM, VCBF, SCIC, FPT Capital, VFM, Cathay Life Insurance, etc.

On 24 October 2018, representatives of Cenland had a meeting with representatives of KB Securities Vietnam (KBSV) - a member of the KB Financial Group in Korea.

Attending the meeting were Chairman of Cenland Nguyen Trung Vu, CEO of KBSV Nguyen Duc Hoan together with analysts of KBSV.

After the meeting, representatives of KBSV expressed their goodwill to have the opportunity to cooperate with Cenland.

CENLAND TỔ CHỨC NHIỀU HOẠT ĐỘNG MỞ BÁN LỚN



Tháng 10.2018, CENLAND tổ chức nhiều sự kiện mở bán ở cả 2 miền Bắc, Nam. Tại Hà Nội, ngày 27.10.2018 CENLAND đã phối hợp cùng CĐT Gamuda tổ chức sự kiện “Chạm Thu Hà Nội cùng Dahlia Homes” - một trong những hoạt động để khách hàng trực tiếp trải nghiệm không gian sống xanh tại khu liên kế Hoa Thược Dược, sản phẩm nhà liền kề cuối cùng trong KĐT Gamuda Gardens. Tiếp đó, ngày 28.10.2018 CENLAND cũng đã tổ chức sự kiện Mở bán Khai Sơn Town tại khách sạn Pan Pacific (Số 1 đường Thanh Niên) với chương trình bốc thăm iPhone X và XS thu hút hơn 300 khách hàng tham dự.

Trong khi đó, tại TP.HCM, CENLAND cũng ký kết triển khai hàng loạt các dự án mới như Eco Green Sai Gon (Quận 7), Akari City (Quận Bình Tân), Safira (Quận 9), đồng thời tiếp tục phân phối nhiều dự án như Saigon Intela, Charmington Iris...

An Lê

CENLAND HELD MANY OPEN FOR SALE EVENTS

In October 2018, Cenland held many open for sale events in the North and South. In Hanoi, on 27 October, Cenland in cooperation with the developer Gamuda Land to hold organize “Enjoy Hanoi autumn at Dahlia Homes” - one of the activities for customers to experience green living space at Dahlia Homes terraced houses, the last products in Gamuda Gardens Township. On 28 October, Cenland held the open for sale event of Khai Son Town at Pan Pacific Hotel (1 Thanh Nien Street). Attending customers have chance to get iPhone X and XS models. More than 300 customers attended to learn about the project.

In Ho Chi Minh City, Cenland signed cooperation agreements to sell a series of new projects such as Eco Green Saigon (District 7), Akari City (Binh Tan District), Safira (District 9), Saigon Intela, Charmington Iris, etc.



CENLAND THAM GIA NGÀY HỘI HƯỚNG NGHIỆP VÀ VIỆC LÀM: “NHÂN LỰC THỜI CÁCH MẠNG 4.0”

Sáng ngày 26.10.2018, CENLAND đã tham gia Ngày hội tư vấn hướng nghiệp và việc làm năm 2018 với chủ đề “Nhân lực thời cách mạng 4.0” tại Đại học Quốc gia Hà Nội, nhằm tuyển dụng và bổ sung nguồn nhân lực chất lượng cao cho Siêu thị S9, vị trí Mentor phát triển đại lý ủy quyền, Social Media, nhân viên Thẩm định giá...

Với định hướng mở rộng, phát triển kinh doanh, CENLAND đang cần một nguồn nhân lực với số lượng lớn, được đào tạo chuyên nghiệp để đáp ứng nhu cầu phát triển. Hiện, CENLAND đang đầu tư công nghệ để phát triển mạnh cenhomes.vn - website được đầu tư công nghệ tiên tiến và cần nguồn nhân lực lớn để triển khai, phát triển.

Thu Thủy

CENLAND JOINED IN CAREER DAY: “HUMAN RESOURCES IN INDUSTRY 4.0”

On 26 October 2018, Cenland participated in Career Day 2018 “Human Resources in Industry 4.0” at Vietnam National University - Hanoi to recruit quality sales executives for S9; agents, social media executives, appraisers, etc.

With the orientation to expand business development, Cenland is in need of well-trained employees to meet the needs of development. Currently, Cenland is investing technology to develop cenhomes.vn - an advanced platform.

5 RA KHOI SỐ 53

52 HỌC VIÊN VINH DỰ NHẬN CHỨNG CHỈ ĐÀO TẠO KHÓA MENTOR LEVEL 1 CHUẨN QUỐC TẾ



Sáng ngày 30.10.2018, “Lễ tổng kết và trao chứng chỉ cho Mentor Level 1 - BPM khóa 01” do CENLAND tổ chức đã chính thức diễn ra tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, TP.Hà Nội.

Tại sự kiện, 52 học viên đầu tiên của khóa BPM level 1 – Become a Professional Mentor đã được trao chứng chỉ đào tạo chuẩn quốc tế.

Được biết, đây là khóa học “đắt giá” nhất được CENLAND tổ chức từ trước tới nay với mục tiêu đào tạo đội ngũ Mentor đạt chuẩn quốc tế để xây dựng và phát triển hệ thống ủy quyền. Đây cũng là bước đi đầu tiên mà CENLAND sẽ mang tới cho thị trường một phương thức giao dịch bất động sản hoàn toàn mới trong thời gian tới.

Đại diện CENLAND chia sẻ: *Giây phút các học viên cầm chứng chỉ trên tay là những thành quả đầu tiên để đội ngũ Mentor cùng CENLAND bước tiếp trên hành trình minh bạch thị trường bất động sản, xây dựng cộng đồng nghề môi giới bất động sản chuyên nghiệp, vững mạnh và ngày càng phát triển hơn nữa.*

Trần Ban

52 TRAINEES RECEIVE BPM 1 CERTIFICATE

On 30 October 2018, “Award ceremony of BPM 1 certificates” was held by CENLAND on Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi.

At the event, the first 52 trainees of BPM 1 - Become a Professional Mentor were awarded international standard certificates.

This is the most expensive course to be held by CENLAND with the aim of training mentors to build and develop authorized agencies. CENLAND will bring to the market a completely new way of buying and selling real estate products in the future.

Representative of CENLAND shared: Trainees are all excited to receive BPM 1 certificate. CENLAND expects to develop transparent real estate market and professional brokerage community.

CENGROUP CHÀO ĐÓN TUỔI MỚI TUỔI 17: KHÍ THỂ PHƠI PHỐI



Cengroup đã có một ngày hội chào đón tuổi 17 tung bừng và sôi động tổ chức tại TP.Hà Nội và TP.HCM. Trong đó, đặc biệt hơn cả là chương trình Hội thao với nhiều hoạt động hấp dẫn.

Tại Hà Nội, chương trình Hội thao chào mừng sinh nhật CEN diễn ra vào sáng 15.10.2018 tại Công viên Yên Sở. Còn tại TP. HCM diễn ra trước một ngày, vào 14/10/2018 tại Khu du lịch Văn Thánh (Quận Bình Thạnh).

Chương trình Hội thao là nét đẹp văn hóa nhà CEN đã được duy trì trong suốt thời gian dài. Năm nay, để chào mừng tuổi 17 đầy khí thế với nhiều dấu mốc quan trọng (CENLAND chính thức niêm yết sàn chứng khoán HOSE; Sắp ra mắt mô hình kinh doanh mới mang tên Cenhomes;...), Hội thao năm nay diễn ra với chủ đề “Những nền văn minh trên thế giới”. Bằng sự sáng tạo và khéo léo, các đơn vị nhà CEN đã có những tiết mục biểu diễn, lồng ghép rất tinh tế để thể hiện những dấu mốc phát triển của CEN, đồng thời thể hiện rõ nét tính cách đặc trưng của người nhà CEN: Trẻ, năng động, tự tin, bản lĩnh và dám đương đầu thử thách.

Hà Thanh

CENGROUP’S 17TH BIRTHDAY: NEW BEGINNINGS

Cengroup has an unforgettable 17th birthday in Hanoi and Ho Chi Minh City with Sports Day and attractive activities.

In Hanoi, Sports Day took place on 15 October 2018 morning in Yen So Park. In Ho Chi Minh City, on 14 October 2018, Sports Day was held at Van Thanh Tourist Park (Binh Thanh District).

Sports Day is a feature of Cengroup’s culture. This year, to celebrate the 17th birthday with many milestones (Cenland is officially listed on HOSE, the launching of Cenhomes, etc), under the theme of “human civilizations”, 8 teams - 8 civilizations - 8 colors brought excellent performances. Thanks to solidarity and determination to win, all teams created a very meaningful sports day, affirming strong spirit as the message of this year’s Sports Day - Keep Moving Forward. Many activities occurred in the joyful atmosphere such as: team building games, beer festival, etc.

TIÊU ĐIỂM

HIỂU GÌ VỀ CỔ PHIẾU CRE?



Sau gần 2 tháng chính thức lên sàn, nhiều thông tin xung quanh cổ phiếu CRE như: cổ phiếu rớt giá do không được nhà đầu tư quan tâm, giá trị cổ phiếu không xứng tầm ... Tuy nhiên, thực tế giá trị của CRE và sức hút của mã cổ phiếu này thì có lẽ ít người biết.

CRE có gì đặc biệt?

CRE là mã cổ phiếu của Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ - CENLAND sau khi chính thức niêm yết trên sàn chứng khoán vào giữa tháng 9/2018 và là thành viên thứ 457 niêm yết trên HOSE. Đây được coi là mã chứng khoán đầu tiên của một doanh nghiệp thuần về cung cấp các dịch vụ liên quan đến bất động sản, trong đó nổi bật là môi giới bất động sản.

Chính bởi sự độc đáo của mình, CRE thu hút sự quan tâm của không chỉ các nhà đầu tư nhỏ, lẻ, mà còn gây sức hút lớn với các quỹ đầu tư ngoại lớn. Hiện, tỷ lệ sở hữu tối đa của khối ngoại tại CRE là 49%, trong đó 2 quỹ VinaCapital và Dragon Capital nắm giữ tổng cộng 25% vốn. Tuy nhiên, sự quan tâm đến CENLAND từ các cổ đông ngoại có lẽ chưa dừng lại ở đó khi mới đây doanh nghiệp này đã có hàng loạt buổi làm việc và tiếp nhiều quỹ đầu tư, tổ chức lớn như PVIAM, SSIAM,VCBF, SCIC, FPT Capital, VFM, Cathay Life Insurance...

Sức hút của CRE đến từ đâu?

Theo ông Phạm Thanh Hưng, Phó chủ tịch CENLAND thì việc tập trung đầu tư vào những mô hình kinh doanh độc đáo nhờ công nghệ như tại nghemoigoi.vn, cenhomes.vn,... của CENLAND là tâm điểm thu hút sự quan tâm đầu tư của các nhà đầu tư ngoại. Bên cạnh đó, việc mua lại nhiều bất động sản thứ cấp và đang tiến hành triển khai như Lovera Garden; The Central Thanh Hóa, Làng Việt Kiều Quốc tế tại Hải Phòng... cũng là điểm nhấn khiến mã CRE của CENLAND càng trở nên thu hút với nhà đầu tư.

Là một nhà đầu tư có thâm niên trong lĩnh vực chứng khoán, anh Đức (Quận Hai Bà Trưng, TP.Hà Nội) cho biết: *CRE có sức hút lớn với tôi bởi đây là mã giao dịch của một doanh nghiệp lớn về BĐS – CENLAND. Đặc biệt là doanh nghiệp này luôn có mức doanh thu và tỉ suất lợi nhuận tăng đều hằng năm. Đây cũng là doanh nghiệp mà theo tôi được biết, sở hữu nhiều “phương thức” kinh doanh rất độc đáo. Tôi rất hào hứng với CRE.*

Trong báo cáo kết quả kinh doanh quý I, II và III năm 2018 đã được CENLAND công bố, doanh thu cũng như tỉ lệ lợi nhuận trước thuế của đơn vị này luôn tăng. Lợi nhuận gộp 9 tháng đầu năm đạt hơn 372,2 tỷ đồng tăng 69%, lãi ròng gần 213,2 tỷ đồng tăng 89% so với cùng kỳ năm 2017, và hoàn thành 67% kế hoạch năm 2018.

Riêng trong quý III/2018, CENLAND ghi nhận doanh thu thuần và lợi nhuận trước thuế lần lượt 279,7 tỷ đồng và 88 tỷ đồng, tăng 3% và 5% so với cùng kỳ năm trước. Lũy kế 9 tháng từ đầu năm 2018, CENLAND đạt doanh thu thuần 870,6 tỷ đồng, tăng 43%. Trong đó, mảng môi giới bất động sản nguồn doanh thu chính với 792 tỷ đồng, chiếm 91% cơ cấu doanh thu.

Mảng dịch vụ quảng cáo, tổ chức sự kiện đóng góp 49,4 tỷ đồng (gấp 4 lần cùng kỳ) vào tổng doanh thu của CENLAND. Bên cạnh đó thì doanh thu từ chuyển nhượng bất động sản cũng là mảng đem lại doanh thu đáng kể cho đơn vị này.

Kết thúc 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, thị trường Hà Nội đóng góp phần lớn với gần 1.326 tỷ đồng doanh thu và 238 tỷ đồng lợi nhuận.

Dự kiến trong quý cuối cùng của năm 2018, CENLAND sẽ tăng tốc để đạt được những mục tiêu quan trọng đã đề ra từ đầu năm.



Kiến gió

MỘT NGÀY CUỐI THU...



Những ngày cuối tháng mười, gió mơn man mát mẻ. Bầu trời trong xanh như mắt cô bạn gái đầu tiên, nắng vàng ruộm như vàng trong két của vợ. Với thời tiết tươi đẹp của mùa thu này, sung sướng nhất là lấy xe máy rong ruổi trên một chặng đường rừng núi uốn lượn, hít căng lồng ngực không khí trong lành của núi rừng, ngắm những hoa lá bên đường, những vệt khói lam toả nhẹ trên nóc nhà một bản làng.

Nếu vẫn phải chôn chân trước màn hình máy tính, bạn vẫn có thể thả trí tưởng tượng theo những sắc màu xanh đỏ của thị trường chứng khoán chẳng hạn.

Trên sàn HOSE, không kể CENLAND, có 46 công ty được phân vào nhóm công ty bất động sản. 46 công ty này có tổng vốn hoá thị trường hơn 29,6 tỷ đô la Mỹ, đem lại lợi nhuận khoảng 1,2 tỷ đô. Trong nhóm này có những công ty dạng khổng lồ như VinGroup hay Vinhomes, cũng có những công ty đang lỗ nặng như công ty BĐS Du lịch Ninh Vân Bay. Chỉ số P/E (giá/lợi nhuận ròng) trung bình của nhóm công ty bất động sản là 24,7. Thực ra nếu tính trên các con số chính xác của ngày kết thúc tháng 10 thì P/E của nhóm này là 24.85, nhưng ta cứ lấy số 24,7 cho dễ nhớ. 24h/ngày, 7 ngày/tuần lẫn lộn với bất động sản. Làm bất động sản muốn thành công phải liên tục suy nghĩ về nó. Có đêm ở Sài Gòn, 3h sáng tôi thấy phòng anh Vũ đang sáng đèn làm việc.

P/E 24,7 có liên quan gì đến ta? Vốn của CENLAND, là 1.000 tỷ đồng, lợi nhuận ròng năm 2018 dự kiến 320 tỷ, tương đương 6,4 nghìn/cổ phiếu. Nếu tính P/E chung của các công ty bất động sản đang niêm yết, giá cổ phiếu của CENLAND, phải ở mức 158.000đ/cổ phiếu. Giả sử như loại bỏ hai công ty khổng lồ là VinGroup và Vinhomes, P/E ngành ở mức 15, giá cổ phiếu CENLAND tương ứng là 96.000đ/cổ phiếu. Nếu như thị trường chứng khoán cứ theo luật trung bình thì chúng ta kiếm tiền dễ lắm.

Những công ty có lợi thế thì P/E cũng cao hơn đáng kể các công ty khác. Đơn cử như VinGroup hay Vinhomes với lợi thế về quy mô, P/E tương ứng là 58 và 25.5. CENLAND có lợi thế gì? Từ góc nhìn của tôi, CENLAND có ba lợi thế lớn:

Thứ nhất, CENLAND là công ty bất động sản duy nhất tập trung vào phân phối. Chuyên nghiệp tạo nên khác biệt. CENLAND am hiểu sâu sắc thị trường và cách thức tiếp thị và phân phối các sản phẩm bất động sản đến tay người mua. CENLAND cũng đang có trong tay mạng lưới phân phối bất động sản lớn nhất Việt Nam, với 2.000 nhân viên, gần 752 Agency, 15.000 Agent, 120 khoá học online và offline về kinh doanh bất động sản.



Thứ hai, CENLAND có đội ngũ nhân sự giỏi, trẻ và nhiệt huyết. Ngoài các anh Nguyễn Trung Vũ, Shark Hưng, anh Nguyễn Thọ Tuyển hay anh Lê Xuân Nga được nhiều người biết đến, các anh, chị Nguyễn Minh Hối, anh Trương Hùng Cường, anh Cấn Công Việt ... là những lãnh đạo kinh doanh xuất sắc. Đằng sau các anh chị là một đội ngũ trẻ trung, rất tài năng và tích cực trong đủ mọi lĩnh vực: Bán hàng, tiếp thị, tài chính, truyền thông, nhân sự, đào tạo...

Thứ ba, CENLAND đang dẫn đầu về áp dụng công nghệ trong các công ty ngành bất động sản. Hệ thống Cenhomes.vn sắp ra mắt sẽ thay đổi tận gốc cách thức mua bán bất động sản của thị trường. Hệ thống Định giá sử dụng trí tuệ nhân tạo và dữ liệu giá của 8 triệu căn nhà trên toàn quốc sẽ là tiêu chuẩn tham khảo cho khách hàng và ngân hàng. Với sự trợ giúp của công nghệ, thị trường bất động sản ngày càng minh bạch rõ ràng hơn, việc giao dịch ngày càng thuận lợi, nhanh chóng và an toàn hơn. Sau 11 năm, công ty Airbnb với mô hình kinh doanh nhà cho thuê mới sử dụng công nghệ có giá trị 31 tỷ đô, tương đương với chuỗi khách sạn Marriot 90 năm tuổi. Ứng dụng công nghệ là động cơ giúp CENLAND tăng trưởng và mở rộng rất nhanh.

Nói đến đây tôi chợt nhớ đến chuyện Ong và Bướm. Ai cũng biết Ong và Bướm thường đi đôi với nhau. Ai cũng nghĩ thế nào Bướm cũng lấy Ong. Bỗng dưng một ngày, Bướm lên xe hoa cùng với Ốc sên trong sự ngỡ ngàng của tất cả mọi loài. Ong đau khổ hỏi:

- Tại sao lại như thế? Chúng ta đã yêu nhau bao lâu rồi, sao cuối cùng em lại lấy người khác chứ?

Bướm thở dài:

- Chẳng là sau một thời gian dài cân nhắc, em mới phát hiện ra anh Ốc sên mới là người chồng mà em thật sự cần.

Ong bực tức:

- Thằng Ốc sên đó có gì hơn anh chứ? Béo ụ, chậm chạp mà lại không biết bay nữa! Anh còn có nọc, thằng nào hỗn với em anh đốt cho sưng mặt.

Bướm nhún vai:

- Nhưng ít ra anh ấy có nhà riêng. Còn anh phải ở nhà tập thể, lấy anh về em biết phải ở đâu chứ?

Thế mới thấy bất động sản quan trọng như thế nào. Hơn nữa, nếu bất động sản lại tăng trưởng nhanh, kiểu như Ốc sên hương có nhà, thơm ngon lại còn biết bay nữa thì dứt khoát phải lấy ngay.

Phan Văn Hưng – Giám đốc Công nghệ CENGROUP

TÌM HIỂU VỀ KHÓA HỌC CHUẨN QUỐC TẾ ĐẦU TIÊN CỦA CENHOMES



“Hiện nay có rất nhiều khóa đào tạo kỹ năng cho môi giới bất động sản (BDS) nhưng đa phần chỉ là những khóa kỹ năng riêng biệt, để giải quyết một nghiệp vụ tức thời nào đó như kỹ năng telesales, kỹ năng bán hàng, chốt sales... Rất ít khóa mà sau khi đào tạo xong có thể đo lường được hiệu quả thực tế hay trang bị cho người học những công cụ để áp dụng vào công việc. Môi giới BDS vẫn đang làm cách làm cũ và rơi vào vòng luẩn quẩn về việc mất quá nhiều chi phí cho chạy quảng cáo, phát tờ rơi... và “cắt máu”! – Chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm đào tạo CENGROU chia sẻ.

Quả thực, trong thời đại công nghệ 4.0, việc học những kỹ năng môi giới BDS trở nên nhanh và dễ dàng hơn. Bạn chỉ cần ngồi ở nhà và gõ bàn phím là có hàng nghìn tài liệu để bạn tự học mà không cần phải đi đâu xa xôi.

Bạn cũng có thể đến các trung tâm đăng ký khóa học trực tuyến để tiếp cận kiến thức. Tuy nhiên, mỗi khóa học chỉ đào tạo một kỹ năng cho môi giới BDS, ít có khóa học nào cam kết hiệu quả thực tế những kỹ năng đã được học cho học viên.

Cách truyền thống hơn, bạn có thể học những kỹ năng mềm từ đồng nghiệp. Việc bạn cần làm là theo sát những anh chị đã có thành tích cao để học hỏi kinh nghiệm và lối tư duy bán hàng của họ. Nhưng để đạt được hiệu quả cao, bạn phải liên tục đặt câu hỏi: Vì sao?

Tuy nhiên, với những cách thức như trên, việc trở thành một môi giới BDS không khó, nhưng để trở thành môi giới BDS chuyên nghiệp thì lại không hề dễ dàng. Bởi vậy, khi bước chân vào nghề môi giới BDS nhiều người vẫn luôn kiếm tìm cho mình một khóa đào tạo kỹ năng cơ bản. Đặc biệt, sau khóa đào tạo sẽ đo lường được hiệu quả thực tế hay trang bị cho những người học những công cụ để áp dụng vào công việc.

Chương trình đào tạo chuẩn quốc tế cho Mentor và Đại lý ủy quyền của Nghemoigioi.vn

Xuất phát từ thực tế và mong muốn của nhiều anh chị em làm nghề môi giới BDS, chương trình đào tạo chuẩn quốc tế cho Mentor và Đại lý ủy quyền của Cenhomes đã nhanh chóng được xây dựng. Ngay từ khi ra mắt, chương trình đào tạo chuẩn quốc tế cho môi giới BDS nhận được sự hưởng ứng của đông đảo nhân viên kinh doanh đến từ CENLAND và các Sàn liên kết của Cenhomes.

Vậy chương trình đào tạo cho Mentor và Đại lý ủy quyền của Cenhomes trên website nghemoigioi.vn có điều gì khác biệt?

Đến với chương trình đào tạo cho Mentor và Đại lý ủy quyền của Cenhomes, môi giới BDS sẽ được các chuyên gia đào tạo hàng đầu tại Việt Nam và Singapore trực tiếp huấn luyện, được đào tạo toàn diện các kỹ năng cần thiết cho công việc của một môi giới BDS. Từ kỹ năng chụp ảnh, quay video chuyên nghiệp để quảng cáo đến khả năng thẩm định, đánh giá BDS và tư vấn cho khách hàng và những kỹ năng nâng cao như Quản lý, Giám sát, Đào tạo hệ thống đại lý, cộng tác viên...

Bạn nghĩ sao nếu sau khi tham gia đào tạo bạn có luôn bộ công cụ để áp dụng thực tế? Và chuyên gia cũng là người cố vấn, là đối tác trong công việc?

Đặc biệt, đối với Level 2 của chương trình đào tạo dành cho Mentor và Đại lý ủy quyền: Học viên sẽ được huấn luyện bởi chuyên gia hàng đầu của Singapore – đối tác IEA với hơn 20 năm đào tạo và huấn luyện môi giới, agents trên toàn Đông Nam Á với các kỹ năng:

- Nghệ thuật Listing bất động sản chuẩn quốc tế dành cho ĐLUQ
- Nghệ thuật bán hàng (Selling) trong BDS dành cho ĐLUQ



Đối với Mentor:

- Kỹ năng: Vận hành – Quản lý – Giám sát & Đào tạo môi giới BDS/ Đại lý ủy quyền dành cho Mentor.
- Học trực tuyến khóa huấn luyện Listing và Selling Real Estate trên website nghemoigioi.vn

“Chúng tôi đã nghiên cứu rất kỹ trước khi xây dựng thời lượng giảng dạy cho từng khóa học. Hãy nhớ rằng không phải bạn chưa từng có kỹ năng này! Bạn vẫn đang ngày ngày sử dụng các kỹ năng trong công việc, bạn vẫn đang cập nhật kiến thức và thông tin liên tục. Việc của chúng tôi là giúp bạn hệ thống lại mọi thứ một cách SMART, giúp bạn vận dụng tốt hơn trong thực tế công việc! Bạn có biết, để học mới hoàn toàn 1 kỹ năng chúng ta chỉ cần học tập trung trong 20 giờ liên tục chứ không mất đến 10.000 giờ. Trong khi thực tế đa số các bạn có thể đã có đến hơn 1 năm kinh nghiệm”, chị Phạm Thùy Linh – Trưởng nhóm đào tạo CENGROU chia sẻ.



Ngoài ra, chương trình đào tạo cho Mentor và Đại lý ủy quyền của Cenhomes trên nghemoigioi.vn cũng xác định mục tiêu đầu ra rõ ràng, cụ thể như:

- Trở thành môi giới chuyên nghiệp, được cấp chứng chỉ quốc tế do IEA Singapore cấp.
- Trở thành Mentor, Đại lý ủy quyền của Cenhomes để độc quyền tư vấn, chăm sóc khách hàng trên 500 dự án BĐS toàn quốc niêm yết tại website và thị trường mua bán nhà lẻ được định giá ước tính hàng tỷ USD.
- Học xong là có ngay công cụ áp dụng thực tế trong công việc.
- Dịch vụ hỗ trợ - chăm sóc khách hàng vượt trội.
- Được các chuyên gia hỗ trợ trong và sau đào tạo: tư vấn pháp lý, tranh chấp trong giao dịch mua bán, ekip chụp ảnh BĐS để listing với những BĐS giá trị lớn, tư vấn về đánh giá, cải tạo, sửa chữa BĐS, chăm sóc khách hàng, đàm phán...
- Thu nhập cao và ổn định: Tăng cả về số lượng và chất lượng giao dịch!

Chia sẻ về mục tiêu đầu ra của chương trình đào tạo Mentor và Đại lý ủy quyền của cenhomes.vn trên nghemoigioi.vn chị Linh cho biết: *“Sau khi hoàn thành chương trình đào tạo, ngoài việc bạn đủ điều kiện trở thành Mentor, Đại lý ủy quyền chính thức của Cenhomes, bạn còn là một trong rất ít người trên tổng hàng triệu người đang làm nghề môi giới ở ngoài kia được đào tạo bài bản, chuyên nghiệp chuẩn quốc tế về kỹ năng môi giới BĐS. Khách hàng của bạn sẽ cảm nhận được sự khác biệt từ sự tư vấn, chăm sóc và kiến thức của bạn so với những người khác, được khách hàng đánh giá tốt, được xây dựng và quảng bá thương hiệu cá nhân. Vậy bạn làm gì mà không được?”*



Và quả thực, sau khi kết thúc Level 1 của chương trình đào tạo Mentor và Đại lý ủy quyền của Cenhomes, 100% học viên đều đánh giá cao về khóa đào tạo chuẩn quốc tế này.

An Hà

Cảm nhận của học viên sau khi học xong khóa đào tạo Mentor và Đại lý ủy quyền



Nguyễn Văn Tuấn – Học viên khóa đào tạo Mentor

Sau khóa học này, chúng tôi hoàn toàn tự tin với khối kiến thức mà các bạn Mentor được trang bị. Đó là sự chuyên nghiệp đến từ những gì nhỏ nhất. Thế giới đang thay đổi cách vận hành, nhưng với tấm chứng chỉ quốc tế đến từ Cenhomes, chúng tôi sẽ là những nhà môi giới đầu tiên nhận “passport” lên con tàu đi đến tương lai phía trước.

Nguyễn Đỗ Vinh – Học viên khóa đào tạo Mentor

Tôi nghĩ khoá học này đóng vai trò quan trọng và là bước ngoặt trong công việc bất động sản của mình. Thứ nhất khoá học giúp tôi tổng kết lại các kiến thức thực tế tôi đã trải qua sau 3 năm làm bất động sản. Bên cạnh đó khoá học bổ sung thêm các kiến thức cần thiết để làm nghề như pháp luật, chụp ảnh, đàm phán... Thứ 2 khoá học cho tôi cảm nhận rõ hơn về bản thân, tôi có một nơi được thể hiện quan điểm, được tham gia các tình huống trên lớp, tranh luận các kiến thức. Qua khoá học này tôi hiểu thêm về văn hoá mở, tinh thần làm việc hăng say hết mình và luôn lấy kết quả cuối cùng làm thước đo thay mọi lời nói. Qua đây, tôi xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến ban lãnh đạo cùng toàn thể anh chị em trong Tập đoàn. Tôi xin cảm ơn!



Vũ Liên Hương – Học viên khóa đào tạo Mentor

Khoá học đã giúp các học viên bắt kịp xu hướng bất động sản 4.0 hội nhập quốc tế đồng thời nâng tầm giá trị thương hiệu của nghề môi giới chuyên nghiệp ngoài nước nói chung và trong nước nói riêng.



Lê Văn Chính - Học viên khóa đào tạo Mentor

Khoá học BPM kết thúc nhưng lại là khởi đầu mới cho công việc của một Mentor chuyên nghiệp. Một mô hình mới, một tương lai mới. Những kiến thức tích lũy được từ khoá học giúp công việc trở lên rõ ràng hơn và thuận lợi hơn rất nhiều. Chúc cho Cenhomes thành công rực rỡ.



Lê Đức Sơn – Học viên khóa đào tạo Đại lý ủy quyền

Khoá học Đại lý ủy quyền là chương trình đào tạo cơ bản, đầy đủ. Nội dung khóa học chi tiết, cụ thể và có tính kịp thời, nhạy bén đáp ứng mong mỏi của môi giới tại thời điểm này. Sau khi kết thúc khóa học, chúng tôi đều thấy công việc môi giới BĐS có tương lai hơn.



BDS NỔI BẬT



CHỈ TỪ

3 TỶ

SỔ HỒNG VĨNH VIỄN
QUÝ 3/2020 BÀN GIAO NHÀ

Shophouse
KHAI SƠN TOWN - LONG BIÊN



10 PHÚT TỚI PHỐ CỔ

HỖ TRỢ LÃI SUẤT
MIỄN AN HẠN NỢ GỐC
MIỄN PHẠT TRẢ NỢ TRƯỚC HẠN

0%/24 THÁNG

14 RA KHOI SỐ 53

PHUCKHANG
CORPORATION
GREEN BUILDING DEVELOPER

ROMIE
BY
DIAMOND LOTUS

CENLAND
the real services



Điểm đến từ
những con đường thịnh vượng

- ✓ Vị trí đặc địa, ngay giao lộ 2 trục giao thông xương sống đô thị Thủ Thiêm
- ✓ Tuyệt tác kiến trúc châu Âu xưa tại Hòn Ngọc Viễn Đông nay
- ✓ Môi trường sinh thái theo chuẩn mực xanh toàn cầu

15 RA KHOI SỐ 53

SKY PARK RESIDENCE

MỘT BƯỚC XUỐNG PHỐ
Hai bước tới hồ

TRUNG TÂM
QUẬN CẦU GIẤY

— KHÔNG GIAN SỐNG THOÁNG ĐẰNG —

GẦN 2 HỒ LỚN

16 RA KHƠI SỐ 53

T&T MILLENNIA CITY THÀNH PHỐ THIÊN NIÊN KỶ

Từ hoang sơ tới tổ ấm, từ tổ ấm tới thiên đường

- ✓ Không gian sống đẳng cấp dành cho những chủ nhân xứng tầm
- ✓ Một bước ra phố, tích hợp chức năng kép để ở và kinh doanh



NGƯỜI THẦY ĐẶC BIỆT TRONG KINH DOANH CỦA TÔI

Trong cuộc đời mỗi chúng ta luôn có những người thầy đáng mến để nhớ về. Đó có thể là người thầy với từng hạt bụi phấn vương trên mái đầu, cũng có thể là người thầy nâng bước ta trên con đường sự nghiệp. Chị Võ Thị Minh Thư – Giám đốc điều hành Cenvalue Miền Nam cũng như vậy, chị có một người thầy vô cùng đặc biệt của mình. Hãy cùng Ra Khơi 53 tìm hiểu nhé.

Ra Khơi: Bước vào ngôi nhà mang tên CEN Miền Nam, chị đã thay đổi như thế nào để đi đến thành công như hôm nay?

Ms.Thư: Năm 2013, tôi ứng tuyển vào Cenvalue Miền Nam với vị trí nhân viên kinh doanh. Sau gần 2 năm làm việc tại đây, từ một người hướng nội ít giao tiếp, tôi đã trở nên hướng ngoại, năng động hơn. Công việc vì thế cũng ngày càng phát triển với doanh thu tốt và có được lượng khách hàng tương đối lớn. Có thể nói, môi trường tại Cenvalue nói riêng và CEN Miền Nam nói chung đã mở ra một cánh cửa mới cho tôi, khiến tôi vượt qua giới hạn của bản thân, làm được những điều trước đây không nghĩ sẽ làm được. Từ Cenvalue, tôi vừa học hỏi vừa tiến bộ để đạt được những dấu ấn trên con đường sự nghiệp.



Ra Khơi: Trong quá trình làm việc chắc hẳn không tránh khỏi những lúc gặp khó khăn. Chị có thể chia sẻ về điều đó?

Ms.Thư: Hơn một năm công tác tại Cenvalue Miền Nam, tôi đã xin ngừng làm việc vì sinh em bé và cũng nhiều vướng bận chuyện gia đình. Phải đến tháng 4 năm 2018, tôi mới trở lại CEN ứng tuyển vị trí Phó Giám đốc Kinh doanh.

Dù quay trở lại làm việc tại công ty mình từng làm nhưng mọi thứ đối với tôi lại như mới. Tôi phải làm quen tất cả lại từ đầu ngay tại chính môi trường mà tôi từng gắn bó, với những khách hàng mà tôi từng thiết lập mối quan hệ rất tốt. Mọi thứ khó khăn buộc tôi phải cố gắng và nỗ lực rất nhiều: từ việc hoàn thành tốt vai trò của một người vợ, người mẹ, con dâu trong gia đình cho đến việc thích ứng ngay với công việc, hòa nhập thật nhanh với môi trường. Ba tháng sau đó, tôi được bổ nhiệm vị trí Giám Đốc Điều Hành Cenvalue Miền Nam – một nhiệm vụ hoàn toàn mới và đầy thách thức đối với một người gần như mới bắt đầu lại như tôi. Thế nhưng sau một thời gian miệt mài làm việc, cố gắng phát triển không ngừng, cho đến thời điểm hiện tại tôi tự tin khẳng định rằng tôi đã chiến đấu cùng Cenvalue Miền Nam bằng đam mê, bằng tình yêu của chính mình. Tôi luôn cảm thấy may mắn khi được sống và làm việc trong môi trường này: một môi trường trẻ, đầy nhiệt huyết và đam mê.

Ra Khơi: Vậy tại CEN Miền Nam, với riêng chị ai là người có ảnh hưởng nhất đến sự nghiệp của chị ngày hôm nay?

Ms.Thư: Những ai từng tiếp xúc với Cenvalue sẽ cảm nhận được một nguồn năng lượng vô tận tỏa ra từ tập thể này. Các bạn luôn giữ vững tinh thần “làm hết sức - chơi hết mình” của văn hoá CEN. Văn hóa truyền thống ấy được kết tinh và ảnh hưởng rất lớn từ người sếp cũ – một người thầy đặc biệt của tôi. Và tất nhiên anh cũng là người ảnh hưởng rất lớn đến sự nghiệp của tôi ở CEN ngày hôm nay.

Ra Khơi: Chị có thể chia sẻ thêm về “người thầy đặc biệt” đó?

Ms.Thư: Còn nhớ những ngày đầu khi mới bước vào làm việc tại Cenvalue Miền Nam, tôi không có một khái niệm nào về kinh doanh thậm chí định giá là gì và như thế nào? Khi ấy, chính người thầy đặc biệt đó đã hướng dẫn tôi rất nhiều, giúp tôi có cái nhìn cơ bản về công việc mình đang làm. Rồi sếp cùng tôi đi gặp khách hàng đầu tiên. Tôi còn nhớ hôm ấy là ngày sinh nhật của Cục trưởng cục Thi Hành Ấn Quận 4. Trên đường đến Chi cục, sếp tập vào đường mua một lẵng hoa thật lớn và không quên hướng dẫn tôi nên nói gì và nói như thế nào. Trong tôi vẫn không bao giờ quên lời sếp nói về cách giao tiếp với khách hàng: chỉ khi khách hàng thực sự thấy được sự chân thành và nhiệt tình của mình, họ mới tin tưởng giao cho ta những dự án quan trọng. Ngày hôm đó, tôi nhớ mãi hình ảnh người sếp dù còn rất trẻ nhưng vẫn tự tin và khéo léo khi trò chuyện cùng khách hàng. Cả tôi và sếp đều ở lại rất lâu để trao đổi công việc cùng khách hàng.

Ngày hôm sau, tôi nhận được cuộc điện thoại từ Chi cục Thi Hành Ấn quận 4 phát sinh hồ định giá. Sếp đã giao cho tôi thực hiện hồ sơ và chăm sóc khách hàng này. Lần đầu tiên trong công việc, tôi cảm nhận rằng mình đang được được truyền lửa: sự chân thành, niềm đam mê của sếp tôi đã giúp tôi nhận ra con đường kinh doanh của chính mình.

Kể từ ngày hôm ấy, tôi như được tiếp thêm động lực trong công việc. Tôi được gặp gỡ nhiều khách hàng hơn bằng chính sự đam mê và chân thành trong công việc. Tôi nhận ra rằng cả tôi và sếp đều đang đạt được những thành công trong sự nghiệp nhờ vào suy nghĩ này.

Ra Khơi: Với những kinh nghiệm và nền tảng kiến thức của mình, chị có lời nhắn nhủ gì đến những bạn trẻ?

Ms.Thư: Tôi chỉ muốn nói với các bạn trẻ rằng: hiện tại các bạn đang có nhiều lợi thế và cơ hội hơn so với chúng tôi ngày xưa. Vì thế tại sao các bạn không nắm bắt cơ hội và nắm bắt thật nhanh vì chắc chắn sẽ chẳng ai chờ bạn cả.



TUỔI TRẺ CHỈ Ý NGHĨA KHI CHÚNG TA VỮNG VÀNG HƠN TỪ TRẢI NGHIỆM MỚI

Thanh xuân của bạn là gì và tuổi trẻ của bạn sẽ đáng giá bao nhiêu nếu bạn không dám dấn thân, nếu bạn không sẵn sàng bứt phá và sẵn sàng đón chờ những con sóng lớn? Hãy cùng BBT Ra Khơi trò chuyện với Mr.Nguyễn Xuân Đức – anh chàng 9x điển trai vừa đảm nhận vị trí Giám đốc kinh doanh CEN Đà Nẵng.

Dù mới nhận công tác tại Đà Nẵng được hơn một tháng, nhưng qua cách nói chuyện rất hóm hỉnh và cởi mở, tôi biết Đức đã quen với công việc mới, môi trường mới. Và nó làm tôi nhớ lại cách đây khoảng 1 năm khi lần đầu làm việc với Đứcnx tại dự án The K – Park. Đằng sau gương mặt trẻ, đôi mắt biết cười ấy là một chàng trai thông minh, điềm đạm, nhiệt tình và rất quyết đoán. Trong công việc, Đứcnx phản ứng rất nhanh, chủ động trong mọi việc ở tất cả các khâu.

Với Đức, tuổi trẻ là thời điểm sung sức nhất trong cuộc đời nhưng lại thiếu kinh nghiệm thực tế nhất, chúng ta cần nhiều va chạm, cần nhiều tiếp xúc và có nhiều mối quan hệ hơn để trưởng thành và bản lĩnh. Thực tế, sự ổn định là điều ai cũng muốn có, tuy nhiên ổn định không có nghĩa là đứng im một vị trí, càng trẻ, bạn càng cần phải lên kế hoạch để phát triển bản thân và liên tục tiến về phía trước, tiến về các hoài bão của bản thân mình.

Cảm hứng làm việc của Đức đến từ các anh chị trong Ban lãnh đạo và tất cả đồng nghiệp trong tập đoàn, thấy ai có cái gì hay, có gì nổi bật là Đức học hỏi và tiếp thu. Đứcnx không ngại thay đổi và sẵn sàng chấp nhận thử thách mới.

Riêng tập thể Cenvalue Miền Nam, tôi muốn nhắn nhủ các bạn rằng: tôi đã sống trong môi trường này, đã được làm chung cùng các bạn và tôi nhìn thấy được tiềm lực rất lớn từ các bạn. Các bạn có sức trẻ, có đam mê, có hoài bão, chỉ cần dám vươn ra biển lớn thì sẽ có ngày các bạn thành công.

Ra Khơi: Ngày 20/11 sắp đến, nếu được gửi lời chúc tới người thầy đặc biệt đó chị muốn nói gì?

Ms.Thư: Không chỉ riêng ngày 20/11, mà tôi luôn mong sếp có thật nhiều sức khỏe. Có sức khỏe, tôi tin chắc anh sẽ đạt được những thành công mới, bởi tôi biết trong anh lúc nào cũng đầy đam mê, hoài bão cùng sự chân thành.

Cảm ơn những chia sẻ chân thành của chị. Chúc chị và tập thể Cenvalue Miền Nam ngày càng đạt được nhiều thành công hơn nữa!

Quỳnh Như



Vị trí mới rất hứng thú, Đức có cơ hội giao lưu và làm việc với rất nhiều đối tác trong Đà Nẵng, việc này giúp ích cho bản thân mình rất nhiều khi lượng kiến thức về BĐS được tăng lên đáng kể. Mặc dù cũng có đôi chút khó khăn về văn hóa vùng miền. Hiện tại Đà Nẵng chưa có nhiều dự án, nhưng lại có rất nhiều việc để làm, đặc biệt mình rất muốn xây dựng mô hình Cenhomes trong Đà Nẵng thật mạnh và đem lại doanh số thật khủng.

Mục tiêu trước mắt của Đức là đem lại nguồn hàng thật lớn cho Cen Đà Nẵng để Đà Nẵng có một kho hàng thật phong phú. Song song với đó, việc phát triển mô hình “Hàng Lẻ” Cenhomes trong Đà Nẵng cũng sẽ là một trong những mục tiêu hàng đầu. Còn kế hoạch xa hơn Đức muốn xây dựng Cen Đà Nẵng thành Cen Miền Trung và là một trong những đơn vị dẫn đầu về doanh thu cho Tập Đoàn.

“Điều Đức thấy tâm đắc nhất khi làm việc tại CEN chính là cơ hội được trao cho bất cứ ai, không phân biệt tuổi tác và giới tính. Chỉ cần bạn có năng lực và quyết tâm cống hiến, bạn sẽ có cơ hội”. Đứcnx

An Lê



MƯỜI SÁU TUỔI EM ĐẸP NHƯ ÁNH TRĂNG!

16 tuổi em đẹp như ánh trăng

Từ bao khó khăn em hôm nay tỏa sáng

Mơ mắt từng bước đi, ngày ngày tháng tháng

Hôm nay em lớn thật rồi sáng lạn ánh bình minh

CEN em à, em như một cô gái xinh

Vừa 16 tràn căng sức sống

Ra khơi xa căng buồm cùng gió lộng

Hái quả ngọt ngào mơ mộng đời đẹp tươi.

Em mang hạnh phúc cho biết bao con người

Căn nhà ước mơ cùng tiếng cười đầm ấm

Mỗi căn hộ em trao, nghĩa tình sâu đậm

16 năm tròn bước chậm mà tiến xa

Em chất chứa trong mình một tình yêu bao la

Như ngọn lửa cháy lên từ nghìn đốm lửa nhỏ bé

Em cứ kiêu sa chinh phục những đỉnh cao nhưng vô cùng lặng lẽ

CEN đẹp lắm rồi khiến bao chàng mê mẩn chạy theo.

16 năm tròn đẹp như ánh trăng treo

Cứ đẹp mãi nhé đỉnh cao nào CEN cũng chinh phục

Vì hôm nay vì ngày mai bên CEN là hạnh phúc

16 trăng tròn, CEN đẹp hơn cả ánh trăng!

Hà Nội, ngày 18 tháng 9 năm 2018.

Lưu Thanh Tuấn

CAMERA CÔNG SỞ: MỤC TIÊU KINH DOANH QUÝ IV/2018 CỦA “CÁC CEN” ?



CEN HẠ LONG
the real services

Mục tiêu của CEN Hạ Long trong quý cuối năm 2018 là đẩy mạnh các dự án cũ, triển khai 2 đến 3 dự án mới, đạt doanh thu 10 tỷ, dẫn đầu các thị trường tỉnh về doanh số cũng như số lượng giao dịch.

Anh Đặng Thái Sơn – Phó Giám đốc CEN Hạ Long



CEN BẮC NINH
the real services

Mục tiêu của CEN Bắc Ninh trong quý IV/2018 là phát triển nhân sự khoảng 2 trưởng phòng kinh doanh và 30 nhân viên kinh doanh. Bên cạnh đó, CEN Bắc Ninh sẽ nhận thêm các sản phẩm ra mắt trong tháng 11/2018 như: Dự án HimLam Đại Phúc, liền kề Hanaka, dự án chung cư Đồng Kỵ Square,... CEN Bắc Ninh cũng đề ra doanh số quý IV/2018 đạt khoảng 5 tỷ.

Anh Phạm Hữu Quân - Phó Giám đốc CEN Bắc Ninh



CEN VĨNH PHÚC
the real services

Trong quý IV/2018, CEN Vĩnh Phúc sẽ thành lập một đội kinh doanh từ 10 – 20 nhân sự. Đây là những nhân viên kinh doanh thiện chiến và chuyên sâu về thị trường Vĩnh Phúc. CEN Vĩnh Phúc sẽ giải phóng dự án TMS Grand City, tiếp cận thêm một số chủ đầu tư mới để có thêm các dự án mới tại Vĩnh Phúc. Mục tiêu dài hạn: Xây dựng và phát triển văn phòng đại diện CEN Vĩnh Phúc thành một thương hiệu uy tín tại tỉnh Vĩnh Phúc.

Anh Quân Trọng Vinh - Phó Giám đốc CEN Vĩnh Phúc



CEN NGHỆ AN
the real services

Về mục tiêu doanh thu, CEN Nghệ An đặt ra mục tiêu 1,5 tỷ tiền môi giới trong quý IV/2018 với 2 sản phẩm chung cư đang bán là Eurowindow Vinh và Bảo Sơn. Về mục tiêu phát triển sản phẩm: CEN Nghệ An ký xong 2 dự án phân phối đất nền để sang quý I/2019 có hàng cho ACE nhân viên kinh doanh triển khai.

Anh Nguyễn Xuân Quang - Phó Giám đốc CEN Nghệ An



Năm 2018 đã bước đến thời gian cuối cùng, CEN Đà Nẵng đang trong guồng quay công việc rất lớn để kịp về đích với kế hoạch đã đề ra.

Trong 3 tháng cuối năm, CEN Đà Nẵng với mục tiêu 15 tỷ doanh số đã kí kết hợp tác phân phối với một loạt dự án mới tại Đà Nẵng, đồng thời tập trung tinh thần chiến đấu trên mặt trận FLC Quảng Bình.

Trong thời gian tới tất cả ACE CEN Đà Nẵng sẽ dốc toàn lực hơn nữa để hoàn thành mục tiêu và hướng tới cái Tết trọn vẹn.

Anh Nguyễn Xuân Đức – Giám đốc Kinh doanh CEN Đà Nẵng



Từ nay đến cuối năm 2018, CEN Nha Trang sẽ nỗ lực hết mình với hy vọng ký được hai hợp đồng độc quyền tại Thành phố Nha Trang. Một sản phẩm Condotel của Chủ đầu tư đình đám nhất Việt Nam; Và một sản phẩm chung cư giá cực tốt tại vị trí đông dân cư bậc nhất Nha Trang. Thông tin chi tiết của hai dự án này CEN Nha Trang sẽ bật mí đến ACE trong thời gian sớm nhất.

Bên cạnh đó, CEN Nha Trang cũng sẽ cố gắng để nảy số với thị trường bán lẻ từ hệ thống Cenhomes.

Anh Đỗ Thanh Duẩn - Phó Giám Đốc CEN Nha Trang



Trong Quý IV/2018, CEN Sài Gòn sẽ tập trung cao độ để bán các dự án tiềm năng như Cộng Hoà Garden, Eco Green Saigon, Safira, The Infinity, Rome Diamond Lotus, T&T Millennia City... với mục tiêu đạt doanh thu 100 tỷ.

Bên cạnh đó, CEN Sài Gòn sẽ chú trọng củng cố và phát huy nội lực của đội quân bán hàng nòng cốt STDA Miền Nam; Xây dựng đội ngũ Mentor vững mạnh nhằm chuẩn bị cho bước ngoặt mới của Cenhomes tại khu vực phía Nam; Đồng thời thay đổi cách thức truyền thông và bán hàng với cách tiếp cận đầy sáng tạo, truyền cảm hứng bán hàng thông qua những TVC, video clip có mức độ viral cao; Chuẩn bị tinh thần, sẵn sàng triển khai các dự án mới trong năm 2019.

Anh Nguyễn Văn Hùng – Phó Tổng Giám đốc thường trực CENLAND



CEN Cần Thơ vừa thành lập vào Tháng 07/2018 nhưng đã nhanh chóng hòa nhập vào thị trường bất động sản địa phương với dự án KD9TM (thị xã Ngã Bảy, Hậu Giang, cách Cần Thơ 30km). Thị trường Cần Thơ là thị trường non trẻ và đang trong quá trình chuyển mình cải tổ và kêu gọi đầu tư. Điểm sáng là tháng 8 vừa rồi, hội nghị xúc tiến đầu tư tại Cần Thơ thu hút khá nhiều nhà đầu tư lớn cả nước về tham dự. Trong đó, có khá nhiều cam kết từ các dự án bất động sản. Trong bối cảnh này, CEN Cần Thơ sẽ nỗ lực hoàn thành tốt việc phân phối hiện tại; đồng thời nắm bắt cơ hội để gia tăng kho hàng phân phối từ các Chủ đầu tư khác.

Anh Nguyễn Minh Toàn – Phó Giám đốc CEN Cần Thơ

22 RA KHỎI SỐ 53

Gặp gỡ những người trong line “Đoàn kết thì sống một mống là die”



Gặp gỡ và trò chuyện với họ, bạn sẽ thực sự cảm nhận được tinh thần làm việc cực kỳ nghiêm túc và kỷ luật cao. Nhưng bạn cũng sẽ dễ bị cuốn theo câu chuyện hài hước, dí dỏm của họ và dĩ nhiên, bạn cũng sẽ nhanh chóng cảm nhận được không khí ấm áp như gia đình trong line Việtcc.

Line Việtcc là line có nhiều PM nữ nhất; là line phong trào ăn chơi cũng tưng bừng nhất nhì; cũng là line làm việc cực kỳ nghiêm túc với nhiều châm ngôn dí dỏm như: “Làm thì ảm vào thân” hay “Lao động là vinh quang, lang thang là chết đói”...

Làm thì ảm vào thân - Con số nói lên tất cả

Là bộ phận kết nối đầu vào, làm việc với chủ đầu tư, đối tác và cả anh em kinh doanh cùng các bộ phận hỗ trợ khác trong công ty, đảm bảo dự án chạy hiệu quả nhất, vì vậy, hiệu quả công việc tại line được đo lường bằng con số.

Cũng bởi vậy mà rất nhiều châm ngôn dí dỏm được anh Việt – người “anh cả” của line truyền đạt nhiều đến mức thành “câu cửa miệng” của cả line: *Mình luôn nói với anh em rằng “làm việc thì ảm vào thân”, cứ làm đi rồi ngày tháng anh em sẽ có thêm kinh nghiệm, thêm kiến thức. Và chỉ có làm việc thực sự mới cho ra con số thực sự.*

Mọi kết quả đều được đo lường dựa trên con số - thoạt đầu nghe tưởng chừng nhắc và những tưởng line Việtcc luôn trong bầu không khí căng thẳng. Nhưng không!

Anh em trong line chia sẻ đầy khí thế và tự hào về môi trường làm việc trong line. Rất nhiều thành viên kỳ cựu của line như chị Hương, anh Chính, chị Thanh, chị Mai hồ hởi chia sẻ: *Mọi thành viên trong line đều được trao cơ hội và đề cao tính tự chủ trong công việc. Nhưng không vì thế mà trở nên đơn độc. Ai cũng có quyền được phát triển bản thân và tự quyết công việc nhưng mỗi khi gặp khó khăn, thử thách và cần sự hỗ trợ, cả team sẽ cùng đồng sức, đồng lòng giúp vượt qua.*

23 RA KHỎI SỐ 53



Có lẽ vì tinh thần đoàn kết, trách nhiệm đến cùng và tương trợ nhau mà anh chị em trong line truyền tai nhau slogan “Đoàn kết thì sống, một mống là chết”.

Quan trọng hơn mỗi anh em trong line đều tự ý thức được “làm thì ả vào thân” nên không phải không có những căng thẳng, những áp lực. Tuy nhiên, anh em đều tư duy tích cực rằng áp lực sẽ giúp mình chiến thắng và trưởng thành; vượt qua mỗi khó khăn sẽ hình thành nên những con người cứng cáp và bản lĩnh.

Line Việtcc nói gì về anh Việtcc?

“Điều tuyệt vời nhất ở anh Việt làm mình và các anh em trong line nể anh ấy là cách quản lý của anh. Anh Việt rất biết cách khích lệ tinh thần anh em. Đặc biệt, nếu khen anh ấy sẽ khen công khai, trong cuộc họp, trước toàn thể anh chị em. Nhưng nếu anh em sai thì đúng kiểu “đóng cửa bảo nhau”, anh Việt sẽ gọi riêng, góp ý riêng”, chị Hương – PM line Việtcc chia sẻ.

Vì tính chất công việc và vì tinh thần trách nhiệm đến cùng trong từng công việc nhỏ nhất nên dĩ nhiên cũng không tránh những lần không khí căng thẳng trong line. Tuy nhiên, vị “trưởng line” lại có cách làm đặc biệt để giảm sự căng thẳng nhưng không mất đi tính nghiêm túc của sự việc. (Việc này anh em trong line có chia sẻ nhưng BBT xin được cắt đi (cười lớn)).

Là “đệ tử chân truyền”, cũng là người làm việc cùng anh Việt từ những ngày đầu, anh Chínhhnd – PM line Việtcc là người “nắm mặt nắm gai” với anh Việt ở nhiều dự án, nhiều mặt trận nhất.

Anh Chính bộc bạch: “Mình nhớ nhất vào một ngày Chủ nhật, hôm đó là ngày lạnh nhất mùa đông năm 2016. Khi đó mình và anh Việt vẫn còn làm bên WSL ở Trung Kính. Hai anh em làm việc đến hơn 12h đêm mới về để ra đề xuất cho dự án mới. Hoặc là có những thời điểm khó khăn, anh em ngày nào cũng xuống dự án, ngày nào cũng làm về khuya. Hai anh em luôn nghĩ và tìm hướng giải quyết để sales chạy thông dự án. Đó là những thời điểm khó khăn nhưng cũng chính nhờ những lúc đó mình mới nhận ra hai anh em đam mê và dành nhiều tình yêu cho dự án đến mức nào. Kỷ niệm thì rất nhiều nhưng có lẽ vẫn sẽ nhớ mãi những ngày “đánh” “chiến trận” An Bình City và giờ là Khai Sơn Town...”.

“Anh Việt là người đam mê và cháy hết mình với từng dự án. Anh em trong line coi nhau như anh em trong nhà, sẵn sàng nhận thêm nhiệm vụ mới và giúp đỡ lẫn nhau khi triển khai dự án”, anh Chính chia sẻ thêm.

Không cầu kỳ, không “đao to búa lớn”, họ làm việc, lao động và sống với nhau chân thành; giúp đỡ nhau chân thành và thúc đẩy cùng nhau đi lên. Họ thường nói với nhau “Anh em mình là một gia đình”. Tôi đang nói về họ – những người trong line Việtcc.

Hỏi nhanh – đáp gọn:

3 tính từ mô tả line Việt cc:

Trách nhiệm, nhiệt huyết và quyết liệt.

3 từ để mô tả “Trưởng line” Việtcc?

Tâm – Tầm – Tình.

Câu “cửa miệng” của line?

Làm việc thì ả vào thân.

Con số nói lên tất cả.

KHÔNG TRẢ LỜI TIN NHẮN, MAIL KHÔNG PHẢN HỒI: ĐỨC TÍNH TIÊU BIỂU CỦA NHỮNG NHÂN VIÊN ĐÁNG “VÚT ĐI”

Hôm trước, khi đang cà phê với một chị bên đối tác, thấy điện thoại chị báo tin nhắn liên hồi. Chị chỉ liếc nhìn điện thoại rồi bỏ qua, tôi tò mò hỏi chị: Chị không kiểm tra điện thoại xem có việc gì ạ?

Chị lạnh lùng trả lời tôi: Mấy việc ở công ty ấy mà, kệ đi!

Trước giờ đi làm, có 2 người mà tôi thương nhất. Một là sếp tôi – cái bà gầy như nhện nhưng chưa bao giờ ốm đau. Hơn 90% thời gian bà ấy dùng để đi họp và trả lời các thể loại email, tin nhắn. Thứ hai là đứa em đồng nghiệp cũ của tôi – người sau khi ra khỏi công ty, mọi thứ tin nhắn, điện thoại nhất định đều không nghe.

Chắc sẽ có người hỏi tôi: Rảnh quá phải không? Ai không thương lại đi thương hai cái người ấy? Nhưng tôi có lý do của riêng mình và tôi tin nhiều người sẽ đồng cảm với suy nghĩ của tôi.

Chắc mọi người đều biết, thời đại của chúng ta hiện nay là thời đại của công nghệ. Nói một cách đơn giản thì công nghệ đã giúp kết nối tất cả mọi người dễ dàng hơn, gần nhau hơn. Hàng tỉ tỉ các thể loại « chat » không chỉ để chúng ta tán gẫu, chúng còn được sử dụng để phục vụ công việc. Bởi vậy, chẳng lấy làm lạ khi nếu có lỡ 1 phút quên check điện thoại, hàng trăm tin nhắn mới đến là điều rất dễ hiểu với một người đi làm ở thời đại 4.0.

Riêng với bản thân mình, tôi quan niệm rằng, mọi tin nhắn đều cần được kiểm tra. Mọi email đều phải có phản hồi và mọi cuộc điện thoại cần thiết phải nhắc máy. Đặc biệt, với những tin nhắn liên quan đến công việc, tôi mặc định là cần-trả-lời-gấp. Cho dù đó là tin nhắn của công việc có deadline là tuần sau, hay tháng sau, quý sau, việc thì không gấp, nhưng tin nhắn phải được trả lời ngay lập tức. Hồi đáp để cho người hỏi biết bạn tôn trọng họ và cũng là cách khẳng định bản thân mình là người thực sự có trách nhiệm.

Với quan niệm này, nên tôi thương sếp tôi vô cùng. Bạn nghĩ xem, chỉ là một nhân viên quen thôi mà trung bình 1 ngày tôi nhận được tới hơn 500 tin nhắn ở các nhóm (group) công việc. Số lượng các nhóm tôi tham gia lên tới hơn chục nhóm, chưa kể những nhóm liên quan đến ăn – chơi – nhảy – múa. Vậy bạn tưởng tượng xem, sếp tôi quản lý hơn chục nhân sự như tôi, phải quản lý tất tần tật mọi thứ thì một ngày sếp phải nhận bao nhiêu tin nhắn, email...? Và cũng với cấp số ấy nhân lên, sếp lớn của tôi một ngày sẽ phải trả lời và quản lý bao nhiêu tin nhắn, email, cuộc gọi đến...?

Nhưng sếp vẫn luôn là sếp, chưa trả lời trễ hay bỏ qua bất cứ tin nhắn nào của nhân viên. Rồi nào là họp hành, gặp đối tác, chăm con nhỏ, lo cơm nước cho gia đình,...



Thời đại Cách mạng công nghiệp 4.0 rồi, chat chit không đơn thuần là chơi bởi nữa, hãy nghiêm túc khi giao tiếp công việc qua chat

thử hỏi, không thương sếp thì thương ai? Sếp chính là tấm gương để tôi có trách nhiệm hơn với công việc của mình từ việc phải hồi đáp, đầy đủ mọi tin nhắn, email,... liên quan đến công việc.

Còn về người em đồng nghiệp, tôi cũng thương hẳn, cũng bởi cái lý do liên quan đến trả lời tin nhắn, email,... ấy thôi. Tôi nhớ, cách đây khoảng 5 năm, hẳn trúng cái hợp đồng chạy quảng cáo VOV cho một bên xe hơi, nghe đâu hoa hồng sau khi chiết khấu các kiểu hẳn cũng sẽ nhận đến hàng trăm triệu. Ấy vậy mà cách ngày ký hợp đồng 1 hôm, vì quên không trả lời đối tác mà hẳn bỏ lỡ cái hợp đồng ấy. Nghe hẳn kể lể rằng: Khách hỏi lúc nào không hỏi, lại nhắn tin lúc hẳn tan làm rồi. Ai mà chăm sóc được???? Và cũng cứ với thói quen làm việc như vậy, 6 - 7 tháng làm việc mà hẳn chẳng có nổi 1 khách hàng, bỏ việc, rời công ty dù hẳn có năng lực đầy mình.

Tôi nghiệm ra rằng, cái việc trả lời tin nhắn hay email nó bé tý, nhưng mà nó ảnh hưởng lớn vô cùng tới cách người khác nhìn nhận về mình. Bởi sao ư? Đơn giản vì chẳng ai muốn làm việc với một người mà mãi không trả lời tin nhắn, dẫn dần, đồng nghiệp, đối tác... mất lòng tin về bạn.

Sếp thà giao việc cho một người ít kinh nghiệm hơn nhưng chủ động và nhiệt tình hơn là một kẻ tài giỏi nhưng suốt ngày tỏ ra bơ lác. Đối tác thà lựa một bên chăm chút và yêu sản phẩm, dịch vụ của họ, còn hơn 1 kẻ khinh khỉnh chẳng đặt dịch vụ, sản phẩm của họ trong 1 góc trí nhớ, phải không?

Bởi vậy, tôi thương cả sếp và đứa em tôi. Tôi còn thương cả những ai cứ găm mặt vào công việc mà quên mất phải phản hồi. Họ cứ nghĩ “đọc đã rồi lát trả lời sau”, một hành vi vô tình nhưng khiến người khác khó chịu hết sức. Bởi, cái “trả lời sau” ấy cứ dần dần trôi đi đâu mất vào quên lãng, còn người hóng hổi âm thì cứ e cở ra đợi.



Dần dần, bạn sẽ trở thành kẻ “vút đi” bởi người ta thà giao việc cho một người ít kinh nghiệm hơn nhưng chủ động và nhiệt tình hơn là một kẻ tài giỏi nhưng suốt ngày “bơ lác”.

Không những chat mà còn cả email. Rất nhiều người có suy nghĩ email là để thông báo, không phải để phản hồi, mình đọc để biết rồi làm sau đó nộp sản phẩm là được. Sai rồi, khi bạn nhận mail, văn hoá tối thiểu là bạn phải hồi đáp một cách tử tế, thông báo với người ta là bạn đã nhận việc, đã biết việc rồi muốn làm gì cũng được. Một dòng xác nhận “vâng ạ” không khiến người yêu bỏ đi, cũng chẳng làm bạn mất đi phân nửa cuộc đời.

Nếu bạn là người quá bận rộn trong cuộc sống, đến cả cái email cũng đến 10 nghìn mail chưa đọc, phần mềm chat thì cứ đùn một đám thông báo chưa được duyệt qua thì tôi nghĩ bạn nên thay đổi. Hãy tập check các email vào khoảng thời gian thông thả đầu ngày, tập lựa ra một thời điểm nhất định để đọc cho bằng hết các inbox công việc đi.

Tôi biết có nhiều người, phần mềm chat của họ luôn bị tắt thông báo vì tham gia quá nhiều nhóm công việc, không thể để tiếng ting-ting làm họ phát điên, điều này dễ hiểu và hoàn toàn có thể thông cảm được. Nhưng cái đáng nói là, chưa bao giờ họ bị mất thông tin và bỏ qua email nào không check cả. Theo tôi, đây chính là điểm khác biệt lớn nhất giữa những người thật sự coi trọng công việc và những kẻ hời hợt nửa vời, cũng là điểm khác biệt giữa người chuyên nghiệp và những kẻ lêu têu.

Và tôi cũng chắc rằng, trong công việc cũng như cuộc sống, mỗi người có định nghĩa về sự thành công khác nhau, nhưng sẽ chẳng có ai thành công nếu giữ nguyên trong mình đức tính: **KHÔNG TRẢ LỜI TIN NHẮN, MAIL KHÔNG PHẢN HỒI, ...**



Đã là tin nhắn liên quan đến công việc, bạn phải mặc định coi đó là cần-trả-lời-gấp

Lala (ảnh và bài viết có tham khảo ý tưởng trên kênh14.vn)

RỐT CỤC NGƯỜI GIÀ MUỐN GÌ?



Tôi đã nhiều lần cáu mẹ mình, chỉ vì mẹ thực sự rất phiền, mẹ hỏi đi hỏi lại giá cái áo hôm bữa tôi mua cho mẹ là bao nhiêu, mẹ chặc lưỡi vì từng đó tiền có thể mua được 3 cái áo ở chợ quê rồi...

Bạn tôi nói người già thực sự rất phiền. Bởi vì thế nên đến cả chuyện quan tâm con cái cũng đã trở thành phiền. Mỗi ngày bạn tôi đều phải trả lời rất nhiều câu hỏi của mẹ, đại loại như: Sáng nay con muốn ăn gì? Bún nhé, hay phở? Phở con có ăn thêm rau không? Rau gì? Còn chanh và ớt thì sao?... Hôm nay con thích ăn ở nhà hay thôi ra ngoài ăn?...

Bà của chị bạn tôi cũng quan tâm nhỏ nhặt như thế...

Chị tôi đi học xa nhà, thường về thăm bà một vài lần trong năm. Mỗi lần về, bà thích được chị ngồi bên giường tỉ tê; thích được cầm quạt mo quạt mát cho chị; thích chị khen bà nấu ngon kể cả đó là món khoai luộc. Bà thích được khen đẹp. Mỗi lần cả đám cháu của bà hòa vào khen tóc bà đẹp quá, vẫn nhiều và mượt, bà tủm tỉm cười mãi.

Bà thích mỗi lần đi học xa nhà về, bà sẽ lì tất cả bánh trái mà bà có, có khi để dành đã từ lâu lắm rồi cho các cháu của bà ăn. Bà đương nhiên sẽ quên mất rằng, đồ ăn cần kiểm tra hạn sử dụng. Nhưng ai mà cần quan tâm điều đó chứ, bà đâu biết để mà quan tâm chứ. Điều quan trọng nhất với bà, là những thức quà ngon nhất đó, bà nhất định để dành cho các cháu.

Chị tôi kể, điều khiến chị tôi cảm thấy hối tiếc nhất là khi xưa, mỗi lần chị đi ra thành phố, bà đều vận cái túi rút (túi đựng tiền tự may có dây rút) từ trong mấy lớp áo ra, lôi mấy đồng tiền lẻ, gấp nhỏ dúm vào tay chị: - Bà cho chị cầm đi đường ăn bánh! Mỗi lần đó, chị tôi đều từ chối. Số tiền lẻ của bà cứ đẩy qua đẩy lại, rồi chị tôi lên xe, còn bà và còn những tờ tiền đó, lại được để dành, cho lần sau...

Hôm nọ cha tôi đã đổi các con của mình. Cha nói với mẹ, từ nay về sau sẽ không nghe điện thoại của chúng nó nữa. Tôi bật cười và nghĩ lại thấy cũng dễ hiểu. Chúng tôi gọi về nói chuyện với mẹ cả 30 phút đồng hồ. 30 phút đó phân nửa thời gian tôi hỏi cha dạo này có khỏe không? Cha ăn được bao nhiêu bát cơm mỗi bữa? Cha đã đi ngủ rồi à? Cha hôm nay đi đâu về?... nhưng lại quên mất cha cũng thích mấy đồ chuông và hiển thị tên con gái, dù thực ra mỗi cuộc gọi với cha chỉ vài ba câu là hết; dù cha sẽ luôn nói: Thôi tắt đi, tốn tiền điện thoại quá. Hoặc: Thôi con nhé, trời mưa rồi, cha không nghe gì nữa cả.

Mẹ tôi gọi điện và kể chuyện. Chuyện nọ chuyện kia, chuyện người này đã đối xử với kia như thế kia. Mẹ thấy như thế không hợp lý. Mẹ vừa kể được một phần nhỏ, tôi liền ngắt lời, bảo mẹ bận tâm làm gì, kệ họ. Bảo mẹ nên thế này, nên thế kia,... mẹ tôi im lặng, tiếng mẹ nhỏ dần,... rồi mẹ tắt điện thoại.

Mẹ tắt điện thoại rồi, tôi vào Messenger nói chuyện tâm sự với bạn cả mấy tiếng trời, nghe bạn than thở, trách móc, kêu ca, thắc mắc,... Thật kiên nhẫn!

...

Đôi khi, bản thân chúng ta đã đầy rẫy mâu thuẫn. Lờ chúng ta nói và việc chúng ta làm sau đó, luôn tồn tại sự đối nghịch. Ta có thể nghe bạn khóc lóc cả nửa ngày mà không thể dành cho mẹ một câu chuyện trọn vẹn. Ta có thể dành nhiều thời gian hỏi thăm, quan tâm một người xa lạ mà không thể nhớ khốp gối của cha đã sưng tấy khi trở trời.

Thực ra bà sẽ cảm thấy thật vui, thật sung sướng và thật... giàu nếu như chị tôi đã nhận tiền của bà. Rốt cục một người già sẽ có cảm giác như thế nào khi họ vẫn có thể nói với cháu mình: Con thích ăn gì mua nhé?! Rốt cục đồng tiền đó bằng cách nào họ đã có và họ đã dành dụm nó trong bao lâu? Rốt cục là vì ai, vì điều gì mà bất kể những lúc túng quẫn như thế nào, một mực họ vẫn bóp chặt cái túi rút cũ mềm, giấu kỹ trong lớp áo đó?

Và thực ra, mẹ bạn không phiền như bạn vẫn nghĩ; Không giận dữ vô cơ như bạn vẫn tưởng. Mẹ bạn, cha bạn, ông bà bạn... những người thân lớn tuổi bên cạnh bạn – đơn giản chỉ là muốn, một lúc nào đó, bạn trở về, có thể kiên nhẫn ngồi xuống cạnh họ, để họ kể cho bạn nghe những câu chuyện – mà họ đã chờ đợi người nghe lâu lắm rồi./

Hà Thanh



HÃY DỪNG 1 TỪ ĐỂ NÓI VỀ SẾP CỦA BẠN ?



“Anh trai”

Cảm giác sếp mang đến cho nhân viên trong phòng đó là sự hòa đồng, thân thiết và quan tâm như một người anh trong gia đình. Trong công việc, anh Nam để mọi người thoải mái trong khuôn khổ quy định của công ty. Lúc đi họp với cấp trên về, dù có bị áp lực doanh số nhưng không bao giờ thấy sếp đặt lại áp lực đó lên nhân viên. Sếp cũng chưa bao giờ quát nạt hay to tiếng với cấp dưới. Ai có vướng mắc gì hỏi sếp, sếp chỉ bảo tận tình như một người anh, chia sẻ lại những kinh nghiệm, phân tích về hoàn cảnh hiện tại để mọi người nhìn nhận và có hướng đi phù hợp chứ không phải áp đặt: em phải làm thế này hay thế kia.

Ngoài công việc, sếp lại rất tâm lý và quan tâm đến nhân viên. Khi ai đó có chuyện vui, sếp sẽ là người đầu tiên khơi mào, rủ cả phòng ăn uống. Còn ai gặp chuyện buồn, sếp đều tinh ý nhận ra và tìm thời điểm thích hợp để nói chuyện, chia sẻ. Có thể không giúp được gì nhiều nhưng cách quan tâm của sếp mang lại cho mọi người cảm giác gần gũi như là người thân.

Chị Trần Thị Hiền- Trợ lý kinh doanh STDA S1

“Đại bàng”

Không biết từ bao giờ, mình và các đồng nghiệp đã quen gọi chị Thu là đại bàng. Có lẽ vì chị là người mạnh mẽ và nghiêm khắc trong công việc. Chị Thu luôn làm việc công tâm, cầu toàn vì muốn mọi thứ đạt được chất lượng tốt nhất. Nghiêm khắc trong công việc là vậy nhưng đối với tụi mình, chị lại rất dễ thương và vui vẻ. Lúc mới vào làm, có rất nhiều công việc không biết cách giải quyết, chị Thu đều tận tình hướng dẫn mình. Chị luôn bảo có bất kỳ điều gì không hiểu thì cứ hỏi, không được giấu vì cứ như vậy sẽ ảnh hưởng đến công việc. Trong phòng, chị Thu là đại bàng còn tụi mình là những chim sẻ dễ thương luôn được đại bàng che chở. Chị lại rất hay mời cả phòng uống trà sữa, đôi khi chỉ vì thích thôi chứ không cần lý do gì. Đặc biệt, chị rất sợ mình “ế”, cho nên đi đâu cũng gửi gắm hay ghép đôi mình với rất nhiều người.

Thông qua Ra khơi, chúc chị Thu luôn vui vẻ và thành công trong sự nghiệp. Đặc biệt là nhanh kiếm thêm em cho Sumo (con trai chị Thu) nhé!

Lương Bội Linh – Chuyên viên Hành chính

“Tâm”

Nếu dùng 1 từ để nói về sếp của mình là chị Đặng Thị Như Anh, mình sẽ dùng chữ “TÂM”. Đối với mình, chị là người luôn tận tâm với công việc. Chị thường xuyên về trễ nhất văn phòng, công việc luôn hoàn thành đúng hoặc trước thời hạn, không bao giờ bị chậm trễ.

Mình nhớ có một thời gian, công ty có rất nhiều hồ sơ nhưng thời điểm đó lại đang thiếu nhân sự, chị và mình phải làm việc gấp đôi bình thường để xử lý. Ngay cả đến gần ngày cưới, chị cũng chỉ xin nghỉ phép 1 ngày để cùng anh em hoàn tất công việc. Công việc bận rộn là vậy nhưng chị luôn hòa đồng, vui vẻ với nhân viên. Với những nhân viên mới, chị nhẹ nhàng hướng dẫn từ những việc nhỏ nhất để các bạn dễ dàng hòa nhập môi trường mới. Đối với mình, chị cũng như là người thầy trong ngôi nhà Cenvalue bởi sự nhiệt tâm trong công việc và hết lòng với mọi người.

Ngày 20.11 sắp đến, chúc chị Như Anh có thật nhiều sức khỏe để có thể cùng anh em hoàn thành tốt mọi việc. Chúc chị ngày càng xinh đẹp và sớm có “tin vui” để anh chị em cùng ăn mừng, chị nhé!

Phạm Nguyễn Hoàng Anh Tuấn – Phó Phòng Thẩm Định CENvalue Miền Nam

“Thần Shiva”

Từ sau ngày sinh nhật lần thứ 16 của CEN mọi người trong STDA S2 vẫn luôn gọi sếp Quân là thần Shiva. Đầu tiên, cái tên đó là để “mua vui” vì hình ảnh hóa thân “ông thần” Shiva của sếp rất đáng yêu. Nhưng còn một điều nữa là để thể hiện sự kính trọng, ngưỡng mộ của các anh em trong STDA S2. Bởi sếp dù trẻ tuổi nhưng rất tài giỏi, làm việc công tâm và luôn cố gắng mang đến những điều tốt đẹp nhất anh em kinh doanh.

Sếp Quân không chỉ là một người sếp mà còn là một người anh cả trong đại gia đình S2, luôn luôn đồng hành cùng anh em trong các chặng đường bằng sự chân thành, nhiệt huyết, ấm áp. Đặc biệt, sếp cũng là người có “tinh thần” ăn chơi đứng nhất STDA S2. Sếp thường mời mọi người đi ăn tiệc, và tổ chức những chuyến đi sau những ngày nỗ lực làm việc. Vì đối với Sếp, đã làm được thì chơi được, làm cho ra làm, còn làm xong thì chơi thôi, tinh thần vô cùng thoải mái.

Thông qua Ra Khơi, em cùng toàn thể anh em trong S2 chúc sếp luôn thành công, đạt được nhiều mục tiêu đặt ra. Đặc biệt là anh em đang đợi mong tấm thiệp mời trên bàn, thời gian địa điểm rõ ràng của sếp đó nha!

Phan Thị Ngọc Giàu - STDA S2

“Bạch Tỷ”

Người ta luôn nói rằng ấn tượng ban đầu rất quan trọng.

Khi đặt chân vào CEN, người đầu tiên mình chạm trán không ai khác chính là sếp. Cảm giác “Lão” ta có gì đó khá “nguy hiểm”. Nguy hiểm vì sếp khá nghiêm túc, kiến thức sâu rộng về các lĩnh vực liên quan trong công việc. Thời gian đầu, mình cứ nghĩ sếp rất khó tính và nghiêm khắc. Nhưng trong quá trình làm việc cùng nhau, mình nhận thấy sếp luôn hòa đồng với tất cả mọi người, vui tính và cực kỳ thân thiện. Trong công việc, Bạch tỷ là một người sếp rất có tinh thần trách nhiệm, luôn đề cao sự trung thực và tính tự giác. Sếp luôn tìm và đưa ra các giải pháp để hỗ trợ công việc cho ACE một cách tốt nhất. Có việc gì khó không phải cứ để sếp lo, mà sếp sẽ dẫn dắt anh em cùng vượt qua cái khó đó. Đó là điều khiến mình kính nể và tôn trọng.

Nói đi cũng phải nói lại, sếp mình cũng không thực sự hoàn hảo đâu. Tuy có những lúc sếp rất tốt nhưng đôi khi lại rất hại não anh em. Từ những câu chuyện đòi hỏi IQ cao cho đến những đòn “đánh yêu” kinh hoàng. Nhưng cuối cùng thì những điều đó đã tạo nên một người sếp - một người anh cả khiến mọi người yêu mến. Và có lẽ sẽ rất khó có thể được làm việc với một người khác giống như vậy.

Nguyễn Quang Duy - Digital Marketing Executive

Quỳnh Như



KHÔNG ĐAU THÍCH BẰNG NHÀ MÌNH!

Đúng là không đau thích bằng nhà mình, nơi mà mình muốn cười sẽ được cười, muốn khóc sẽ được khóc... và chẳng phải lo sợ ai đó sẽ lấy đi ngôi nhà ấy của mình.

Năm tôi 18 tuổi, lần đầu tiên tôi xa nhà – nhập học và ở trọ. Chẳng còn cuộc sống thư thái, sáng đi học, trưa về mẹ chuẩn bị cơm sẵn, nhà rộng thênh thang với vườn, với ao. Tôi ở trọ trong căn phòng rộng chưa đầy 10m2. Căn phòng ấy có mọi thứ: từ bếp nấu ăn, giường chiếu, bàn học,... và cả cái nhà tắm rộng chưa tới 2 m2.

Nhưng cuộc sống mà, ngoài xã hội bao la không có bố mẹ ở bên, chỉ có thể tự dựa vào sức mình.

Ra trường, tôi chuyển chỗ ở, một nơi rộng hơn chốn cũ chừng 1m2. Hiện đại hơn vì có nhà tắm riêng, bếp riêng ở khu hành lang. Ai từng đến nơi tôi ở thì đều kêu “sao lại ở nơi tốt lắm như thế này? Sao không kiếm căn hộ hay nơi nào đáng hoàng hơn để ở?... Nhưng với một đứa mới ra trường, lương cũng chỉ ngót ngét 4 triệu đồng, có nơi ở như thế này cũng đã là tử tế và hạnh phúc lắm rồi.

Bố mẹ thương tôi vất vả, cũng nhờ người quen rồi bà con cho ở cùng. Tôi còn nhớ có đợt ở nhà người quen bên Tân Bình, là nhà di họ tôi. Nhà di lớn lắm, 3 hay 4 tầng gì đó. Tầng nào cũng có phòng điều hòa mát lạnh, cơm canh thì đã có người giúp việc lo. Bố mẹ kêu di cho tôi ở cùng để có người chăm sóc và quan trọng là tôi được ở nơi tốt hơn. Chú di đồng ý.

Nhưng, đúng là “không đau bằng nhà mình”, cái cuộc sống bí bách, ăn cơm chỉ sợ rớt xuống bàn là nghe mắng như tát nước, ở chỉ cần hơi dơ hay đồ đạc để không ngay ngắn cũng sợ cái lườm huýt của di, tôi sợ cái cảnh về nhà mà ngủ nhưng chẳng ngon giấc...

Tôi lại quyết định lại ra riêng, ở trọ ...

Đợt này chẳng phải thuê ở Sài Gòn, tôi chuyển ra Đà Nẵng, rồi lại Hà Nội và ở chung cùng vài người bạn. Chúng tôi ở với nhau rất vui và có nhiều kỉ niệm, nhưng cái cảnh đi thuê nhà nó lại khiến tôi đau đầu. Từ đầu tháng, bà chủ nhà đã đánh tiếng, điện nước cũng phải hạn chế, đi phải khề khàng, nói phải nhẹ nhàng. Nói to, cần thận đưa hàng xóm nó đánh “vỡ răng” – con bạn cùng phòng tôi nói.

Có những chiều cuối tuần, muốn tụ tập bạn bè hay những dịp có bố mẹ, người thân lên Hà Nội chơi cũng chẳng được thoải mái. Nhà thì như cái hộp, bố mẹ biết ở đâu? Và mỗi lúc như thế, câu thần chú: “ước gì mình có một ngôi nhà, nơi mà mình chẳng cần lo lắng mỗi khi cuối tháng” lại ám ảnh tôi.

Tôi làm việc cật lực, tiết kiệm tối đa. Tôi có thể 1 năm không mua quần áo mới, cả tháng không cần ăn ngon, nhưng không ngày nào tôi quên giấc mơ về “ngôi nhà mơ ước”. Tôi khát khao và hằng đêm vẫn mơ rằng mình sẽ có một nơi thuộc về mình, nơi mình có thể làm gì mình thích, được hít hà thoải mái mùi thơm của nắng, mùi tươi mát của hoa,... mà chẳng sợ ai sẽ mắng hay lấy đi không gian dành cho riêng mình.

1 năm,

2 năm,

5 năm

8 năm

Tròn 10 năm ngày ra trường, tôi mua được nhà khi được gia đình và bạn bè giúp sức.

Chẳng phải ngôi nhà mặt phố to vật vờ, cũng chẳng phải căn hộ tầng cao có tầm nhìn thành phố xa hoa, cũng chẳng phải là căn hộ hiện đại ứng dụng công nghệ 4.0. Nhà của tôi chỉ bé bé, xinh xinh nằm ẩn mình cạnh vườn hoa nội khu. Nhà tôi ở The K – Park!

Tôi yêu ngôi nhà của mình, yêu từng nhánh cây, ngọn cỏ và yêu cả tiếng trẻ con cười mỗi chiều khi tôi đi làm về, bình yên ngồi ghế đá và ngắm nhìn mọi thứ xung quanh. Tôi cảm thấy trái tim mình ấm áp và hạnh phúc ngập tràn mỗi khi được trở về tổ ấm. Tôi hiểu rằng, hóa ra, hạnh phúc chẳng phải là điều gì cao xa, hạnh phúc là khi tôi thực hiện được giấc mơ của mình, phấn đấu từng ngày để cuộc sống của mình hoàn thiện hơn. Tôi yêu những điều bình dị xung quanh mình và tôi yêu The K – Park. Nơi mà tôi biết rằng, càng ở tôi sẽ càng thích!

Bút bút



KHÉO ĂN NÓI SẼ CÓ ĐƯỢC THIÊN HẠ

Hàng ngày dù muốn hay không chúng ta đều phải giao tiếp với người khác. Nhưng rất nhiều người vô cùng chủ quan khi giao tiếp, cụ thể là không chú trọng trong việc tạo thiện cảm thậm chí còn để rất nhiều thói quen xấu làm ảnh hưởng đến các mối quan hệ trong giao tiếp.

Làm thế nào để nói năng trôi chảy? Làm thế nào để nói lời “đi vào lòng người”? Trong những dịp khác nhau, với những người khác nhau, ở những tình huống không giống nhau... có cuốn sách “Khéo ăn nói sẽ có được thiên hạ (chủ biên - Trác Nhã) gợi ý, bạn sẽ thành người khéo ăn nói.

Cuốn sách được chia làm 3 phần với phân mục chi tiết:

Phần 1: Dám nói chuyện - nắm vững kỹ năng giao tiếp

Trước khi để nói chuyện hay, trước hết phải dám nói đã. Giống như trước khi lên sàng catwalk thì phải tập đi, tác giả muốn nhấn mạnh tầm quan trọng của việc dám làm và rèn luyện. Rèn luyện ở đây còn thể hiện ở việc trau dồi kiến thức: đọc nhiều, đi nhiều thì mới tích lũy được kiến thức để chia sẻ. Việc lắng nghe và biết sửa sai cũng cực kỳ quan trọng. Nói nhiều không thể tránh khỏi nói sai, biết sai mà sửa trên cái sai, sẵn sàng giải thích lại một cách khéo léo lại càng là nước đi khôn ngoan.

Phần 2: Kỹ năng giao tiếp với mỗi hoàn cảnh và đối tượng khác nhau

Tác giả phân tích dựa trên các hoàn cảnh cụ thể: phỏng vấn xin việc, giao tiếp với lãnh đạo, đồng nghiệp, bán hàng hay hòa nhập vào buổi tiệc như thế nào, ngọt ngào trong tình yêu ra sao.

Phần 3: Nói năng khéo léo trong những tình huống khó xử

Nếu cần từ chối, cần nhờ người khác giúp đỡ thì nên nói như thế nào? Chân thành nhờ vả, sử dụng lời nói khích bác,... khi nào thì dùng cách nào. Khi cần phê bình chỉ trích, khi an ủi người khác thì ra sao? Tuy nhiên bằng cách nào đi nữa, tác giả nhấn mạnh vào sự chân thành. Lời nói hoa mỹ mà không chân thành thì cũng không thể đi vào lòng người.

Thu Hường (st)



TIỀN TẶNG VÌ THÓI QUEN DỪNG ĐIỆN THOẠI CƠ QUAN

Hóa đơn tiền điện thoại trong tháng đột nhiên cao chót vót, Tom lập tức mở cuộc họp gia đình để bàn bạc về vấn đề này.

Bố Tom nói:

- Bố vô can nhé! Ở cơ quan bố có điện thoại mà, nên có bao giờ bố sử dụng điện thoại ở nhà đâu.

Mẹ Tom cũng lắc đầu nói:

- Mẹ cũng dùng điện thoại ở công ty, chẳng mấy khi ở nhà mà dùng điện thoại cả.

Tom nhú mày nói:

- Con cũng vậy, hơn nữa con chỉ quen dùng điện thoại di động thôi.

Nói đến đây, cả ba người cùng nhìn về phía cô giúp việc. Cô ấy thấy thế liền vội xua tay:

- Ấy, sao mọi người lại nhìn tôi như thế. Tôi cũng dùng điện thoại của chỗ làm như mọi người thôi mà!

MONG MUỐN KHI CHẾT

Ba người đàn ông trò chuyện với nhau về việc người thân sẽ nói gì khi họ nằm trong quan tài giữa ngày đám tang của họ. Người thứ nhất:

- Tôi muốn được nghe người thân nói rằng tôi là một bác sĩ cao thượng và là một người đàn ông mẫu mực trong gia đình.

Người thứ hai:

- Tôi muốn được nghe người thân nói rằng tôi là một người chồng tuyệt vời và là một người thầy giáo cao cả.

- Điều này sẽ làm nên sự khác biệt lớn đối với các con của tôi sau này.

Người thứ ba:

- Còn tôi muốn được nghe họ nói: “Nhìn kia! Anh ấy đang cử động”.



MARKETING VÀ..

Bạn thấy một cô gái tuyệt đẹp ở bữa tiệc. Bạn tới bên cô ta và nói “Tôi cực kỳ sành chuyện ấy”. Đó gọi là Tiếp thị trực tiếp (Direct Marketing).

Bạn đang ở bữa tiệc với một nhóm bạn và thấy một cô gái tuyệt đẹp. Một người bạn của bạn tới chỗ cô ta và chỉ vào bạn nói, “Anh chàng này sành chuyện ấy lắm”. Đó là quảng cáo.

Bạn thấy một cô gái tuyệt đẹp ở buổi tiệc. Bạn tới chỗ cô ta và xin số điện thoại. Ngày hôm sau bạn gọi điện và nói “Xin chào, anh thành thạo chuyện ấy lắm.” Đó là tiếp thị qua điện thoại (Telemarketing).

Bạn đang ở bữa tiệc và thấy một cô gái tuyệt đẹp. Bạn đứng dậy, sửa lại cà vạt; bạn tới chỗ cô ta và mời cô ta uống. Bạn mở cửa cho cô ta, nhặt túi xách của cô ta khi cô ta đánh rơi nó, ngỏ ý chở cô ta về nhà, và nói, “À còn cái này, tôi sành chuyện ấy lắm.” Đó là PR (Public Relations).

Bạn đang ở bữa tiệc và bạn thấy một cô gái tuyệt đẹp. Cô ta bước tới bên bạn và nói, “Em nghe nói anh sành chuyện ấy lắm.” Đó là sự nhận diện nhãn hiệu (Brand Recognition).

Bạn đang ở bữa tiệc và bạn thấy một cô gái đẹp. Bạn tới bên chỗ cô ta và nói, “Này, tôi sành chuyện ấy lắm”. Cô ta tát cho bạn một phát vào mặt. Ấy là Sự phản hồi của khách hàng (Customer Feedback).

Thu Hường (st)



RADIO CENHOMES

ÂM THANH CỦA BẠN - XÚC CẢM CỦA BẠN

Sáng THỨ 3
THỨ 6

8h15

Những câu chuyện
dĩ dỏm đầy xúc cảm
của chính
người nhà CEN

Cập nhật
nhANH NHẤT
thông tin văn hóa,
kinh tế nhà CEN

Bắt đầu Ngày mới
ngập tràn năng lượng
cùng những thanh âm
từ ngôi nhà CEN
Radio Cenhomes



Mọi thông tin chi tiết, ACE vui lòng liên hệ:
radiocenhomes@cengroup.vn hoặc fanpage Cengroup!