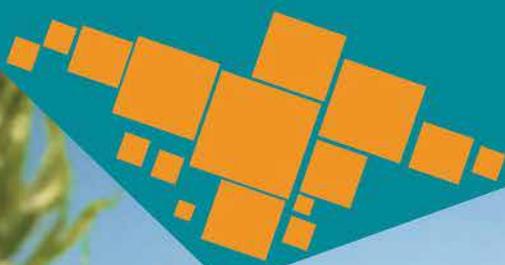


# RA KHỎI



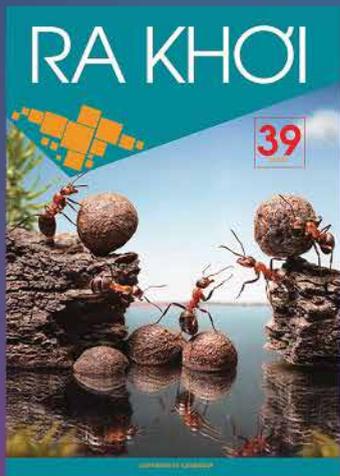
**39**  
09.2017



# RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:  
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

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



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

Website: cengroup.vn

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

CHI NHÁNH:  
Tòa nhà Samco, số 326 Võ Văn Kiệt,  
P. Cô Giang, Quận 1, TP.HCM  
ĐT: (08) 392 56 975 - Fax: (08) 392 56 955

# Mục lục

Bìa 1	
2	Mục lục
3	Lời ngỏ
4-9	Tin tức
10-15	<b>Tiêu điểm</b> <i>Cenland – đơn vị kinh doanh và phát triển BĐS chuyên nghiệp</i> <i>Thế hệ G3 nhà CEN: “Nở rộ” những tướng lĩnh đầy tài năng, họ là ai?</i>
16-19	<b>BDS nổi bật</b> <i>FLC Grand Hotel</i> <i>Iris Homes</i> <i>The Coastal Hill</i> <i>Sunshine City</i>
20-23	<b>Khám phá</b> <i>Hãy một lần đặt chân đến Cô Tô!</i> <i>Khám phá thiên đường biển đảo Quy Nhơn</i>
24-29	<b>Member of CEN</b> <i>An Bình City: Dấu chân trên cát</i> <i>Mentor của nghemoigioi.vn - Họ là ai?</i> <i>Học viện triệu phú bất động sản</i>
30-31	<b>Thư viện CEN</b> <i>Ping - vượt ao tù ra biển lớn: bạn có thể tạo ra những cú nhảy tuyệt diệu từ nội lực của chính mình</i> <i>Xóa hết dấu vết trước khi về nhà</i>
32-35	<b>CEN's Open</b> <i>Nguyễn Văn Hiếu: Best Saler tháng 6,7 &amp; Quý II</i> <i>Những mùa CEN's Got Talent năm ấy...</i>
36-39	<b>CEN Photo</b> <i>Những hình ảnh thú vị trong các lễ mở bán trong tháng 8/2017</i> <i>Đẹp mắt – Đã tai – Phê dài cùng vòng sơ loại Cen's Got Talent 2017</i>
40-41	<b>Truyện cười</b>
Bìa 2	

## Hiền tài là nguyên khí quốc gia Nhân tài giúp doanh nghiệp phát triển bền vững

Vai trò của người tài ở thời nào cũng thế, đối với mỗi quốc gia, có thể coi đó là hạt nhân, là nguyên khí ban đầu làm nên sự sống và phát triển. Doanh nghiệp cũng như một quốc gia thu nhỏ, nhân tài được xem là một trong những nhân tố quan trọng nhất giúp doanh nghiệp phát triển bền vững.

Ở Trung Hoa, vào thời Xuân Thu - Chiến Quốc rồi thời Tam Quốc, các nước mạnh yếu khác nhau đều là nhờ vào việc trọng dụng nhân tài. Ở nước ta từ xưa tới nay cũng vậy, thời nào người hiền tài được trọng dụng, triều đại nào, chế độ nào được người hiền tài giúp sức thì phát triển ngày càng mạnh. Còn đối với các doanh nghiệp ngày nay, muốn phát triển và phát triển bền vững thì việc trọng dụng người tài được xem là sức mạnh và ưu thế cạnh tranh của từng doanh nghiệp.

Tại nhà CEN, sức mạnh và ưu thế cạnh tranh ấy chính là thế hệ G2, G3 tài năng và bản lĩnh. Họ chính là “sinh khí” của doanh nghiệp, là những tướng tài đã và đang “chinh chiến” và cùng CEN viết nên bản hùng ca chiến thắng.

Nhà CEN đang nở rộ những tướng tài của thế hệ G2, G3 tài năng, cầu thị, dám đương đầu và sẵn sàng xông pha. Được đào tạo, hướng dẫn và truyền cảm hứng bởi các thế hệ đi trước bản lĩnh và dày dặn kinh nghiệm, chắc chắn con đường tới thành công của họ sẽ nhanh hơn, vững vàng hơn.

Với sức mạnh về nguồn nhân lực và trí lực, thế hệ G2, G3 đã và đang cùng CEN vươn xa ra biển lớn, chuyển mình từ đơn vị nghiên cứu, phân phối BĐS đến một đơn vị cung cấp dịch vụ Bất động sản trọn gói, quản lý kinh doanh và phát triển BĐS, đang từng bước trưởng thành trong lĩnh vực đầu tư và phát triển BĐS. Họ chính là nhân tố quan trọng giúp doanh nghiệp phát triển bền vững và trường tồn cùng thời gian.

Ban Biên tập

# RSM livestream

## loạt SỰ KIỆN LỚN



## CEN MIỀN NAM:

*Khai giảng khóa học*

## GIÁM ĐỐC KINH DOANH BDS CHUYÊN NGHIỆP

Ngày 13.08.2017, lần đầu tiên RSM tổ chức livestream 4 sự kiện giới thiệu dự án bất động sản lớn tại 4 địa điểm khác nhau trên fanpage nghemoigoi.vn. Là một trong những đơn vị tiên phong cập nhật và ứng dụng các kỹ thuật hiện đại trong việc truyền thông quảng cáo BĐS, RSM đã giúp đối tác, khách hàng, Nhà kết nối... có thể trực tiếp theo dõi và cập nhật thông tin nhanh nhất nhiều dự án, ở nhiều địa điểm khác nhau. Đây cũng là lần đầu tiên khách hàng ở khắp mọi miền đất nước có thể mua các sản phẩm BĐS tại Hà Nội, Quy Nhơn, Sầm Sơn,... chỉ bằng 1 comment trên facebook. 4 dự án được RSM livestream đồng loạt cùng lúc là dự án The Coastal Hill FLC Quy Nhơn tại khách sạn Melia Hanoi Hotel; dự án The K - Park tại Trống Đồng Palace, Melinh Plaza Hà Đông; dự án The Emerald tại khách sạn JW Marriott Hotel Hanoi và dự án FLC Grand Hotel Sầm Sơn tại khách sạn Daewoo Hotel Hanoi.

### **RSM LIVESTREAMS A SERIES OF BIG EVENTS**

*On August 13 2017, RSM livestreamed 4 launching ceremonies in 4 different locations on Facebook fanpage of nghemoigoi.vn. As one of the pioneering units in updating and applying modern techniques in property advertising & communication, RSM has helped partners, customers, connectors, etc to directly update information of multiple projects in many different locations. This is also the first time customers all over the country can buy real estate products in Hanoi, Quy Nhon, Sam Son, etc just by a comment on Facebook. 4 projects simultaneously livestreamed by RSM are The Coastal Hill - FLC Quy Nhon at Melia Hanoi Hotel; The K - Park at Trong Dong Palace- Melinh Plaza Ha Dong; The Emerald at JW Marriott Hotel Hanoi and FLC Grand Hotel Sam Son at Daewoo Hotel Hanoi.*

Thu Thủy

Nhằm phát triển, nâng cao chất lượng nguồn nhân lực để phù hợp với định hướng mới của tập đoàn, CENGROUP Miền Nam tổ chức khóa học "Giám đốc Kinh doanh BĐS Chuyên nghiệp". Khóa học được hướng dẫn bởi những giảng viên kinh nghiệm đến từ trường doanh nhân PTI, thu hút sự tham gia của 19 học viên - là những anh chị cấp quản lý và nhân sự kế thừa xuất sắc (đội ngũ nhân sự nòng cốt). Khóa học sẽ kéo dài 18 buổi, bắt đầu từ ngày 16.08.2017 - 12.10.2017, cung cấp đến ACE học viên những kiến thức chuyên sâu về: Chiến lược kinh doanh, Xây dựng bộ phận kinh doanh, Marketing dành cho Giám đốc Kinh doanh BĐS, Chăm sóc khách hàng và dịch vụ hậu mãi, Quản lý hoạt động hỗ trợ thương mại, Huấn luyện đào tạo và rèn luyện bán hàng...

### **SOUTH CENGROUP OPENS THE COURSE FOR SALES MANAGERS**

*In order to develop and improve the quality of human resources in accordance with new orientation of the Group, South CENGROUP held the course "Professional Property Manager". The course is guided by experienced instructors from PTI Business School, attracting 19 participants. The course will last 18 sessions from August 18 2017 to October 12 2017, providing in-depth knowledge of business strategy, team building, marketing strategy for sales managers, customer care and after sales services, sales training, etc.*

Kim Thịnh

# CENLAND độc quyền phát triển kinh doanh các dự án mang thương hiệu Vimefulland



Sáng 19.08.2017, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỳ (CENLAND) và Tập đoàn VIMEDIMEX đã tiến hành ký kết, công bố CENLAND là đơn vị độc quyền phát triển kinh doanh các dự án bất động sản mang thương hiệu Vimefulland. Theo hợp đồng đồng tác giữa CENLAND và VIMEDIMEX, CENLAND là đơn vị đầu tiên trên thị trường bất động sản giữ vai trò độc quyền phát triển kinh doanh kho dự án bất động sản mang thương hiệu Vimefulland. Với vai trò này, CENLAND có trách nhiệm phát triển kinh doanh, triển khai các hạng mục như lên concept sản phẩm, lên kế hoạch bán hàng, chiến lược marketing và cam kết số lượng hàng bán ra... cho các dự án mang thương hiệu Vimefulland. Trong giai đoạn đầu, CENLAND sẽ giới thiệu đến quý khách hàng dự án đầu tiên là The Emerald ngay cạnh The Manor, KĐT Mỹ Đình - Mễ Trì, Hà Nội.

## **CENLAND - EXCLUSIVE UNIT IN CHARGE OF PROJECT SALES DEVELOPMENT OF VIMEFULLAND**

*On August 19 2017, CENLAND and VIMEDIMEX have signed and announced CENLAND as the exclusive unit in charge of project sales development of Vimefulland. Under the cooperation agreement between CENLAND and VIMEDIMEX, CENLAND is the first unit in the real estate market to play the exclusive role of project sales development under Vimefulland. With this role, CENLAND is responsible for sales development and deployment of items such as product concept, sales planning, marketing strategy and commitment to sales volume, etc for projects of Vimefulland. In the first phase, CENLAND will introduce to customers The Emerald next to The Manor, My Dinh - Me Tri urban area, Hanoi.*

Hà Thanh

## Hơn 200 CEO Sàn liên kết **ĐÃ SỞ HỮU 5 BÍ QUYẾT** ĐỂ CÓ DOANH THU VƯỢT TRỘI



Chiều ngày 22.08.2017, khóa đào tạo "CEO bất động sản - 5 lựa chọn để có doanh thu vượt trội" đã chính thức diễn ra tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội. Đây là một trong nhiều khóa học đang được Học viện triệu phú tại nghemoigoi.vn tổ chức với mong muốn hỗ trợ các Sàn liên kết đưa ra những giải pháp hữu hiệu nhất để giảm bớt những lo lắng về việc: làm sao để tăng doanh thu, tăng lợi nhuận, giữ chân nhân sự... Diễn giả chính của khóa đào tạo là chuyên gia huấn luyện doanh nghiệp cấp cao, nhà tư vấn chiến lược hàng đầu khu vực Francis Hùng. Tại khóa đào tạo, chuyên gia Francis Hùng đã cùng các CEO các Sàn liên kết thảo luận về các nội dung: Thị trường BĐS và phong trào Startup trong BĐS; 5 lựa chọn để có doanh thu vượt trội trong BĐS. Kết thúc khóa học, các học viên đều được nhận chứng chỉ của nghemoigoi.vn. Đặc biệt, nhiều học viên xuất sắc còn nhận được học bổng, được giảm ngay 50% giá trị các khóa học tại nghemoigoi.vn do chuyên gia Francis Hùng lựa chọn và trao tặng.

Dự kiến, các khóa đào tạo nhằm nâng cao kỹ năng chuyên môn, nghiệp vụ và kinh nghiệm tư vấn bán BĐS cho các CEO sàn bất động sản, nhân viên môi giới BĐS sẽ được Học viện triệu phú của nghemoigoi.vn tiếp tục được tổ chức trong thời gian tới.

Thông tin về các khóa học tại Học viện triệu phú của nghemoigoi.vn: <https://daotao.nghemoigoi.vn/>

LaLa

## **OVER 200 CEOS OF CONNECTED AGENTS ARE SHARED ABOUT FIVE SECRETS TO ACHIEVE OUTSTANDING SALES**

*On August 22 2017, "Real Estate CEO - 5 secrets for considerable revenue" was officially held on Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi. This is one of many courses held by Millionaire Academy at nghemoigoi.vn with the desire to support Connected Agents and Connectors to offer the most effective solutions to reduce concerns about: How to increase sales, increase profit, retain personnel, etc. The speaker of the training course is Professional Speaker & Corporate Master Trainer Francis Hung. At the training course, expert Francis Hung discusses with CEOs about the contents: The real estate market and startup in real estate & 5 secrets to have superior sales in real estate. At the end of the course, all trainees are certified by nghemoigoi.vn. Many excellent trainees also receive 50% tuition fee discount at nghemoigoi.vn from expert Francis Hung.*

*It is expected that training courses to improve professional skills, expertise and experience for real estate CEOs and sales executives will be organized by Millionaire Academy in the near future.*

*Information about courses at the Millionaire Academy of nghemoigoi.vn: <https://daotao.nghemoigoi.vn/>*



## Tháng 8 NHÀ CEN

### đồng loạt ra quân nhiều dự án

Tháng 8/2017, nhà CEN đồng loạt ra quân nhiều dự án ở cả ba miền Bắc, Trung, Nam. Tại Hà Nội có dự án The K - Park (Văn Phú, Hà Đông), The Golden Palm (Lê Văn Lương), FLC Grand Hotel Sầm Sơn (Thanh Hóa), The Coastal Hill (Quy Nhơn), tại Đà Nẵng có dự án Sentosa Riverside (KĐT mới Điện Nam - Điện Ngọc) và tại Hồ Chí Minh có dự án Mizuki Park (Bình Chánh).

#### IN AUGUST, A SERIES OF PROJECTS ARE OPENED FOR SALE

In August 2017, CENLAND opened for sale a number of projects in all three regions of North, Central and South. In Hanoi, there are The K - Park (Van Phu, Ha Dong), The Golden Palm (Le Van Luong), FLC Grand Hotel Sam Son (Thanh Hoa), The Coastal Hill (Quy Nhon); Sentosa Riverside (Dien Nam - Dien Ngoc new urban area) in Da Nang and in Ho Chi Minh City is Mizuki Park (Binh Chanh).

An Lê

## STDA ĐẨY MẠNH PHÂN PHỐI các sản phẩm BĐS nghỉ dưỡng

Bên cạnh việc phân phối các sản phẩm nhà ở phục vụ nhu cầu mua ở thực, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đang mở rộng sang các dòng sản phẩm mới, trong đó đặc biệt chú trọng tới các sản phẩm BĐS nghỉ dưỡng như: Forest in the sky - Flamingo Đại Lải, FLC Grand Hotel Sầm Sơn (Thanh Hóa), The Coastal Hill (Quy Nhơn)...

#### STDA PROMOTES THE SALE OF RESORT PROPERTY

In addition to sale of housing products for real demand, STDA is expanding into new product lines, with special focus on resort products. Forest in the sky - Flamingo Dai Lai, FLC Grand Hotel Sam Son (Thanh Hoa), The Coastal Hill (Quy Nhon), etc.

An Lê

## CENLAND tổ chức tiệc tri ân và mừng sinh nhật khách hàng thân thiết tháng 8

Nằm trong chuỗi sự kiện tri ân khách hàng, ngày 12/08/2017, Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỳ (CENLAND) đã tổ chức "Tiệc tri ân và mừng sinh nhật khách hàng thân thiết tháng 8" tại 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội. Cũng tại sự kiện, khách hàng được giới thiệu các gói bảo hiểm hữu ích của Generali Việt Nam (đối tác của CENLAND).

#### CENLAND HELD BIRTHDAY PARTY TO CUSTOMERS IN AUGUST

As part of customer gratitude events, on August 12 2017, CENLAND held a "Thanks Party and Happy Birthday" at 137 Nguyen Ngoc Vu, Cau Giay, Hanoi. Also at the event, customers are introduced about generous insurance packages of Generali Vietnam (a partner of CENLAND).

## BXH TOP 3 CONNECTED AGENT: Cuộc rượt đuổi đầy ngoạn mục

Tháng 8/2017, các Nhà kết nối doanh nghiệp (Connected Agent) của nghemoigoi.vn đã có cuộc đua đầy ngoạn mục để về đích. Ngôi vị Quán Quân đã thuộc về Công ty CP Tư vấn kinh doanh và đầu tư Bất Động Sản Thủ Đô với dự án Hòa Bình Green Đà Nẵng; vị trí thứ hai và thứ 3 lần lượt thuộc về Công ty TNHH Kinh doanh BĐS Megaland và Công ty CP Bất Động Sản Newhomes với dự án An Bình City.

#### TOP 3 CONNECTED AGENTS: SPECTACULAR CHASE

In August 2017, Connected Agents of nghemoigoi.vn had a spectacular race to finish. The first place belongs to Thu Do Real Estate Trading and Investment JSC with Hoa Binh Green Da Nang; The second and third place respectively are awarded to Megaland Property Business Company Limited and Newhomes Real Estate JSC with An Binh City project.

Ảnh Lâm



## Gần 100 tài năng Cen's Got Talent 2017 chính thức lộ diện

Chiều 25.08.2017, Lễ ra mắt và vòng sơ loại (miền Bắc) cuộc thi Cen's Got Talent 2017 đã chính thức diễn ra tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội. Tại Miền Nam, Lễ ra mắt được tổ chức vào ngày 31.08.2017. Sau 3 mùa thành công với nhiều tài năng tỏa sáng, năm nay chương trình được tổ chức với quy mô mở rộng, thu hút nhiều tài năng là nhân viên chính thức tại các sàn liên kết, nhà kết nối, các đơn vị doanh nghiệp là đối tác của CENLAND. Theo thông tin từ Ban tổ chức, số lượng thí sinh đăng ký cả 2 miền đã lên tới gần 100 người. Dự kiến, đêm chung kết Cen's Got Talent 2017 sẽ chính thức diễn ra vào ngày 16.09.2017.

#### NEARLY 100 CEN'S GOT TALENT 2017 CONTESTANTS OFFICIALLY REVEALED

On August 25 2017, the qualifying round of Cen's Got Talent 2017 contest in the North was officially held on the second floor, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Hanoi. In Ho Chi Minh City, the launching ceremony took place on August 31 2017. After three successful seasons with many talented contestants, this year's event is being organized on an expanded scale, attracting many talented contestants from connected agents, connectors and associates of CENLAND. According to information from Organizing Board, the number of contestants has reached nearly 100 people. Expectedly, Cen's Got Talent 2017 finale will officially occur on September 16 2017.

An Hà

## CenInvest tổ chức chương trình tri ân và vinh danh những chiến binh The K - Park

Ngày 27.08.2017, tại Nhà hàng New Sphinx Beer Bar, số 2 Láng Hạ, Công ty Cổ phần Đầu tư và Phát triển Bất động sản Thế Kỳ - CenInvest đã tổ chức bữa tiệc "Congratulations & Thank you Party" nhằm tri ân, vinh danh những chiến binh The K - Park (đến từ đội ngũ Mentor, Connector của nghemoigoi.vn) và đội ngũ hỗ trợ. Ngay tại buổi tiệc, chủ đầu tư đã trao 06 giải thưởng cho các team và các sàn liên kết có kết quả kinh doanh xuất sắc nhất tại dự án The K - Park. Top 3 team kinh doanh xuất sắc đã thuộc về team Huynt/ST1C; Team Luongpg/ST55 và Team Tholta/ST55. Top 3 Sàn liên kết thuộc nghemoigoi.vn được vinh danh và trao giải bao gồm: Sàn liên kết Gia Hưng (Giải Nhất); Sàn liên kết Tân Thịnh (Giải Nhì) và Sàn liên kết Viễn Đông (Giải Ba).



#### CENINVEST HELD A GRATITUDE PROGRAM AND HONORED THE K - PARK WARRIORS

On August 27 2017, at New Sphinx Beer Bar, 2 Lang Ha, CenInvest held "Congratulations & Thank you Party" to show gratitude and honor the warriors of The K - Park (from Mentor & Connector Network of nghemoigoi.vn) and support team. At the party, the developer awarded 6 prizes to the best teams and connected agents in The K - Park. Top 3 Best Teams belong to Huynt/ST1C; Luongpg/ST55 and Tholta/ST55. Top 3 Best Connected Agents of nghemoigoi.vn are honored: Gia Hung (First prize); Tan Thinh (Second prize) and Vien Dong (Third prize).

Thu Thủy



# CENLAND

## ĐƠN VỊ KINH DOANH VÀ PHÁT TRIỂN BĐS CHUYÊN NGHIỆP

*Xuất phát điểm là một doanh nghiệp nghiên cứu, kinh doanh BĐS uy tín, với 15 năm kinh nghiệm, đến nay CENLAND đã phát triển trở thành nhà phát triển, quản lý kinh doanh BĐS được nhiều chủ đầu tư tin tưởng, lựa chọn và là đối tác quản lý kho dự án lớn.*

Với tâm huyết là cầu nối giữa CĐT và người mua nhà nhằm mang những sản phẩm BĐS chất lượng đến tận tay khách hàng, CENLAND luôn tìm kiếm những dự án BĐS từ những CĐT uy tín, chuyên nghiệp. Đặc biệt, với sự hỗ trợ từ đội ngũ Mentor, Connector của nghemoigoi.vn, CENLAND mang đến cho mọi đối tác, khách hàng những dịch vụ, sản phẩm chất lượng nhất.

### TỪ MỘT ĐƠN VỊ NGHIÊN CỨU, PHÂN PHỐI BĐS CHUYÊN NGHIỆP...

CENLAND là tên viết tắt của Công ty cổ phần Bất động sản Thế kỷ, được thành lập từ năm 2002. Từ những ngày đầu tiên thành lập cho đến nay, Ban lãnh đạo CENLAND luôn đề ra những hướng đi cụ thể và phù hợp cho doanh nghiệp trong từng giai đoạn của thị trường.

Dù trong cơn sốt đất năm 1998 – 2000 hay cơn khủng hoảng gần đây nhất 2012 - 2013 khi nhà nhà đều “bỏ đất mà đi” hay khi “tấc đất tấc vàng”, CENLAND vẫn kiên cường và khẳng định vị thế của một doanh nghiệp BĐS lớn, có tâm và có tầm.



Kiên định với tầm nhìn và chiến lược kinh doanh: Cung cấp những dịch vụ chuyên nghiệp và tận tâm nhất, CENLAND luôn có những bước đi riêng, luôn đặt nhân sự lên hàng đầu, là tài sản quý giá nhất. Với nguồn nhân sự dày dặn kinh nghiệm, giỏi chuyên môn, bản lĩnh và khả năng chống chịu với mọi sự biến động, thay đổi của thị trường, CENLAND luôn đưa ra được những chiến lược kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn thị trường như: Cùng mua cùng ở; Mô hình bắt tay giữa ba nhà: Ngân hàng – Chủ đầu tư – Đơn vị phân phối; Hay chiến lược hướng vào thị trường căn hộ đáp ứng nhu cầu thực, và gần đây nhất là mô hình kinh doanh BĐS online với sự kết hợp giữa công nghệ - thương mại điện tử và BĐS tại nghemoigoi.vn (một sản phẩm của CENLAND)... đã và đang nhận được những đánh giá tích cực từ giới chuyên gia và sự ủng hộ của Chủ đầu tư, các đối tác và khách hàng.

Lý giải cho việc luôn có những hướng đi “độc - lạ” này, ông Nguyễn Thọ Tuyên – Tổng giám đốc CENLAND đã từng chia sẻ “CENLAND thấu hiểu rằng, thành công của ngày hôm qua không phải là thành công của ngày mai. Vì vậy chúng tôi sẽ lấy quá khứ làm hành trang; tri thức là sức mạnh; quý khách hàng là động lực để tạo ra sự thay đổi lớn hơn, để đáp ứng nhu cầu thị trường, cam kết với chủ đầu tư và tạo nên một cuộc sống tốt đẹp, đủ đầy cho toàn thể cán bộ nhân viên CENLAND và các đối tác.”

Chính bởi vậy, CENLAND luôn nhận được sự tin tưởng của nhiều chủ đầu tư lớn trong và ngoài nước, có thể kể đến: Vingroup, SunGroup, Geleximco, Gamuda Land, Capitaland,... Cũng như được xã hội công nhận là thương hiệu BĐS thân thuộc đối với khách hàng. Đồng thời, CENLAND được các đối tác, hơn 500 sản liên kết trên toàn quốc và hàng ngàn Nhà kết nối cá nhân tin tưởng, đồng hành.

## ĐẾN MỘT ĐƠN VỊ KINH DOANH VÀ PHÁT TRIỂN BĐS HÀNG ĐẦU

Sau hơn 15 năm phát triển, đến nay CENLAND đã nhanh chóng vươn mình mở rộng cả về quy mô và lĩnh vực hoạt động.



Về quy mô hoạt động, CENLAND hiện có nhiều văn phòng, chi nhánh trên cả nước như: Hà Nội, Quảng Ninh, Đà Nẵng, Quy Nhơn, TP.HCM,... Từ hơn 20 nhân sự những ngày đầu thành lập, đến nay số lượng chuyên viên, nhân viên tại CENLAND đã lên tới gần 2.000, bên cạnh đó là hàng ngàn cộng tác viên và 120.000 khách hàng thường xuyên.

Về lĩnh vực hoạt động, CENLAND không chỉ được biết đến là đơn vị nghiên cứu, phân phối BĐS uy tín mà còn nhanh chóng khẳng định được vị thế mới là đơn vị kinh doanh và phát triển BĐS chuyên nghiệp. Với mạng kinh doanh BĐS, CENLAND phát triển song song cả hai mô hình: phân phối BĐS offline với Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA bao gồm

hàng chục siêu thị thành viên khắp cả nước; và mô hình kinh doanh, phân phối BĐS online tại [ngheмоigloivn](http://ngheмоigloivn) với sự hợp tác của hơn 200 Sàn liên kết, hệ thống hàng ngàn Connector (Nhà kết nối), cùng các chuyên gia tư vấn (Mentor).

Với mạng quản lý, đầu tư và phát triển BĐS, CENLAND hiện là đơn vị quản lý, kinh doanh và phát triển BĐS được nhiều chủ đầu tư tin tưởng, lựa chọn là đối tác quản lý kho dự án.



Trong tháng 8/2017, CENLAND đã chính thức ký kết cùng Tập đoàn VIMEDIMEX để trở thành đơn vị độc quyền phát triển, kinh doanh các sản phẩm BĐS mang thương hiệu Vimefulland. Ngay trong lễ ký kết, Chủ tịch VIMEDIMEX đã tin tưởng giao cho CENLAND quản lý, kinh doanh và phát triển kho dự án "khủng" mang thương hiệu Vimefulland, khẳng định tài lực mạnh mẽ của CENLAND.

Chưa dừng lại ở đó, đại diện CENLAND cũng cho biết thêm, trong thời gian tới đây sẽ có nhiều hơn nữa chủ đầu tư lớn khác trên cả nước tiếp tục ký kết, công bố CENLAND là đơn vị quản lý, phát triển và kinh doanh các sản phẩm BĐS của họ. Hiểu thị trường, hiểu khách hàng, luôn đồng hành cùng chủ đầu tư, đối tác, CENLAND – đã và đang mang đến những dịch vụ thực, sản phẩm thực và một niềm tin cố thực cho tất cả khách hàng, đối tác. CENLAND – đơn vị kinh doanh và phát triển BĐS chuyên nghiệp hàng đầu tại Hà Nội.

LaLa



# Thế hệ G3 nhà CEN: "Nở rộ" những tướng lĩnh đầy tài năng, họ là AI

Dù tuổi đời còn rất trẻ, nhưng những 9x này đã và đang đại diện cho một thế hệ G3 đầy tài năng và nhiệt huyết của nhà CEN. Họ cũng là những người rất nhiệt, sẵn sàng cháy hết mình để chạm đến thành công.

BBT Ra Khơi hi vọng, sau bài chia sẻ này, ACE nhà CEN có thể tìm thấy được niềm cảm hứng để có thêm những bước đột phá trong công việc, để có thêm kinh nghiệm, có thêm động lực và không để nỗi sợ hãi hay bất cứ sự khó khăn nào có thể làm bạn chùn bước..Hãy cùng xem, họ là ai?

*"Hãy luôn chăm chỉ, chịu khó học hỏi và giữ ý chí phấn đấu, hãy làm nhiều hơn, học nhiều hơn và quyết tâm hơn người khác."*

**NGUYỄN VĂN TÂN – 25 TUỔI**  
- Giám đốc STS8

*"Hãy làm nhiều hơn những gì mình nói"*

**BUI QUỐC HƯNG**  
- Giám đốc phát triển dự án

"Mình có sự may mắn là theo đuổi BĐS ngay từ lúc vừa rời ghế nhà trường và mình xác định được đây chính là nghề nghiệp mà mình theo đuổi. Khi xác định được mục tiêu và làm việc trong môi trường đầy năng động ở nhà CEN đã giúp mình có nhiều cơ hội để phát triển và thể hiện bản thân.

Với tâm tuổi này, mình cho rằng những điều mình gặt hái được chưa phải là thành công. Chưa bao giờ mình cho phép bản thân mình nghĩ là đang thành công vì khi bạn nghĩ mình ở trên đỉnh núi thì đó cũng là lúc mình sẽ tụt xuống ngay chân núi. Hãy luôn chăm chỉ, chịu khó học hỏi và giữ ý chí phấn đấu, hãy làm nhiều hơn, học nhiều hơn và quyết tâm hơn người khác. Như Jack Ma đã nói: Trước 30 tuổi quan trọng nhất đối bạn trẻ là theo ai để học hỏi và chọn người Thầy tốt nhất. May mắn của mình là gặp được Anh Cườngth, Chị Dungth và ekip làm việc rất tốt ở Line Cuongth. Do đó, các bạn trẻ sau khi xác định được mục tiêu của mình thì hãy chọn người Thầy tốt để học và cứ thế xông lên chiến đấu, đừng suy nghĩ, đắn đo mà hành động luôn. Trong quá trình đó mình có thể điều chỉnh và rút kinh nghiệm. Hãy hành động - đừng suy nghĩ nhiều."

"Mình gia nhập CEN từ năm 2013 với vai trò Nhân viên kinh doanh trong hệ thống khoảng 120 người. Từ cuối năm 2014 mình được làm trợ lý cho anh Cườngth và 2 năm sau - năm 2016 mình trở thành Giám đốc phát triển dự án.

Với xuất phát điểm là sinh viên ngành Quản trị kinh doanh của trường Đại học Kinh tế Quốc dân, được học, được tiếp cận với ngành BĐS nên tư duy về ngành nghề cũng như công việc hiện tại của mình có nhiều thuận lợi hơn. Tuy nhiên để có được sự thành công, theo mình cần phải có sự bền bỉ và một phần may mắn. Là thế hệ đi sau rất nhiều anh chị trong nhà CEN với thâm niên 10-15 năm kinh nghiệm, đã và chạm với nhiều giai đoạn phát triển, mình luôn khát khao học hỏi, trau dồi kiến thức. Đặc biệt, mình được anh Cườngth tạo rất nhiều điều kiện để thử sức và chỉ bảo tận tình.

Với những người trẻ, để chạm được đến ước mơ thì hãy làm nhiều hơn những gì mình nói. Chỉ khi còn trẻ bạn mới thể hiện được nhiều khả năng và ưu thế nhất."

## NGUYỄN ĐỨC CHÍNH – 27 TUỔI

- Giám đốc phát triển dự án

*"Khi nào bạn sẵn sàng dành tối đa thời gian cho công việc thì hãy nghĩ đến chuyện đạt được thành công"*

Từng đảm nhiệm nhiều vị trí công việc khác nhau tại nhà CEN, Nguyễn Đức Chính đã và đang gặt hái được nhiều thành công với vai trò Giám đốc phát triển dự án. Với niềm đam mê kinh doanh BĐS, Chìnhhd đang từng bước khẳng định giá trị của bản thân.

"Mình gia nhập CEN từ năm 4/2014 và đến tháng 8/2015 mình chính thức được bổ nhiệm chức vụ Giám đốc phát triển dự án. Vì rất đam mê công việc kinh doanh nên từ năm thứ 2 Đại học mình đã tự khởi doanh và tương đối thành công tại thời điểm đó. Đến khi ra trường vào năm 2012, mình thực hiện 1 StartUp về lĩnh vực nội thất, tuy nhiên đã thất bại. Lý do khiến mình thất bại là bởi tại thời điểm đó, mình không có đủ kiến thức về tài chính, kế toán và đây là một bài học rất đáng nhớ trong cuộc đời của mình."

Thất bại là mẹ của thành công, sau những bài học rút ra từ chính mình, Chìnhhd đã luôn dùng tư duy vận hành của doanh nghiệp để áp dụng vào mọi vị trí công việc tại nhà CEN. "Theo mình, bất kỳ công việc nào chúng ta đều phải đưa ra mục tiêu rõ ràng. Và liên tục học

hỏi, tích lũy kiến thức để trở thành một chuyên gia trong lĩnh vực mà mình theo đuổi. Ngoài ra, bạn phải thực sự yêu thích công việc và đam mê nó, khi nào bạn sẵn sàng dành tối đa thời gian cho công việc thì hãy nghĩ đến chuyện đạt được thành công." Chìnhhd chia sẻ.

## NGUYỄN VĂN DƯƠNG - 26 TUỔI

- Giám đốc kinh doanh, Giám đốc phát triển dự án

*"Đừng sợ khó, đừng sợ khổ, đừng ngại ngại, đừng tự ti....  
Hãy đứng dậy, dấn vào ngực và nói  
"Tôi sẽ thành công!"*

Một ngọn lửa không bao giờ tắt, một khát khao thành công cháy bỏng là những động lực giúp Nguyễn Văn Dương (Duongnv) luôn cháy hết mình với công việc. Trên con đường chinh phục giấc mơ của mình, Duongnv luôn cảm thấy may mắn khi có những người anh, người thầy trong nhà CEN chỉ bảo, hỗ trợ.

Chia sẻ với BBT Ra Khơi, Duongnv cho biết: "Mình bước vào làm việc trong lĩnh vực BĐS được 5 năm và mình cũng

trải qua quãng thời gian khó khăn khi mới ra trường. Chính từ thời gian khó khăn và cực khổ đó mà mình đã rút ra được những bài học cho bản thân và lời khuyên dành cho các bạn trẻ: Hãy khổ cực để biết cách trân trọng đồng tiền; Hãy lăn lộn; Hãy học hỏi, suy nghĩ; Hãy lạc quan; Hãy ước mơ và hãy ra ngoài để gặp gỡ, để tạo nhiều mối quan hệ với những người xung quanh.

Nếu bạn là 1 người trẻ, là nhân viên mới thì hãy ra ngoài cuộc sống, hãy cứ để cho các ông chủ bóc lột sức lao động của bạn vì khi đó bạn mới có giá trị. Đừng sợ khó, đừng sợ khổ, đừng ngại ngại, đừng tự ti,... Hãy đứng dậy, dấn vào ngực và nói "Tôi sẽ thành công". Khi có khó khăn hãy vạch ra cách giải quyết và nghĩ về ước mơ lớn của tương lai, như vậy khó khăn hiện tại sẽ giảm đi."

## NGUYỄN XUÂN ĐỨC – 25 TUỔI

- Giám đốc phát triển dự án

Nguyễn Xuân Đức (Ducnx2), Giám đốc trẻ tuổi nhất tại nhà CEN. Gia nhập CEN từ năm 2014, đến nay, Ducnx2 đã đạt được nhiều giải thưởng, danh hiệu ghi nhận sự cố gắng không ngừng. Là Giám đốc trực tiếp triển khai nhiều dự án trọng điểm của nhà CEN với những kết quả kinh doanh đáng ngưỡng mộ nhưng Ducnx2 vẫn luôn cho rằng, đó là chưa đủ.

"Mình chưa thành công và mình còn phải học hỏi và tích lũy kinh nghiệm nhiều hơn nữa. Nếu bạn muốn làm tốt công việc thì ngoài khả năng của cá nhân, thì quan trọng hơn đó chính là thái độ tiếp cận vấn đề. Đối với mình, mỗi khi được giao nhiệm vụ hoặc nhận phụ trách dự án, mình sẽ luôn tập trung cao độ, luôn suy nghĩ làm thế nào để hoàn thiện nó, thật nhanh, thật gọn và đặc biệt phải thật tốt, thật xuất sắc.

Mình không nghĩ rằng mình đang thành công hơn bất cứ bạn trẻ nào nên không dám đưa ra lời khuyên. Mình chỉ xin chia sẻ quá trình của cá nhân và cũng là hành trình trên con đường chinh phục ước mơ của mình: Hãy cứ xông xáo, hãy học thật nhiều, hãy làm thật nhiều và hãy dám nhận, dám đương đầu với trách nhiệm."

*"Hãy cứ xông xáo, hãy học thật nhiều, hãy làm thật nhiều và hãy dám nhận, dám đương đầu với trách nhiệm."*

*Đó là những chìa khóa của những nhân vật trẻ tuổi – đại diện cho thế hệ G3 tài năng, bản lĩnh của nhà CEN. Và với sự trẻ, sự nhiệt huyết, bản lĩnh của họ, chắc họ sẽ thành công và đưa con thuyền nhà CEN vươn xa ra biển lớn."*

Ảnh Lâm

The K- Pool



FLC Grand Hotel - trái tim của quần thể FLC Lux City - là một tòa khách sạn đẳng cấp cao 15 tầng được xây dựng trên diện tích 3,6 ha. FLC Grand Hotel hội tụ những yếu tố hoàn hảo để trở thành dự án căn hộ dịch vụ nghỉ dưỡng hàng đầu trong khu vực.

## TỔNG QUAN:

**Tên dự án:** FLC Grand Hotel

**Địa chỉ:** Đường Hồ Xuân Hương, xã Quảng Cư, thị xã Sầm Sơn, Thanh Hóa

**Tổng diện tích đất:** 3,6 ha

**Quy mô:** 402 căn hộ khách sạn

**Mật độ xây dựng:** 30%

**Diện tích căn hộ:** 43-158 m<sup>2</sup>

**Khởi công:** 2016

**Bàn giao:** 2017

## VỊ TRÍ

Tọa lạc tại nơi giao thoa giữa dòng sông Mã anh hùng và biển Sầm Sơn thơ mộng, FLC Grand Hotel được ví như một bản giao hưởng của cuộc sống kết hợp hài hòa giữa giai điệu của thiên nhiên, phong cách kiến trúc tinh tế, dịch vụ hoàn hảo và cộng đồng thân thiện.

## THIẾT KẾ

FLC Grand Hotel Sầm Sơn gồm 402 phòng khách sạn cao cấp với trang thiết bị hiện đại và tiện nghi. Tất cả các phòng đều được thiết kế tinh tế với tầm nhìn trọn vẹn ra bãi biển Sầm Sơn thơ mộng. Căn hộ FLC Grand Hotel được trang bị nội thất sang trọng và được vận hành theo tiêu chuẩn khách sạn 5 sao.

## TIỆN ÍCH

Trải nghiệm không gian nghỉ dưỡng đẳng cấp với hệ thống tiện ích 5 sao: đánh thức mọi giác quan với không gian ẩm thực độc đáo với chuỗi nhà hàng Âu - Á; tận hưởng một đêm sôi động với hệ thống âm thanh, ánh sáng hoành tráng cùng bạn bè tại The Grand; Hệ thống bể bơi trong nhà - ngoài trời hiện đại là nơi lý tưởng để tận hưởng kì nghỉ thú vị cùng gia đình và bạn bè.

FLC Grand Hotel - the heart of the FLC Lux City - is a 15-storey hotel on an area of 3.6 hectares. FLC Grand Hotel possesses a panoramic view of the ocean, extravagant interior and high-class services for a truly resort lifestyle.

## OVERVIEW

**Project name:** FLC Grand Hotel

**Address:** Ho Xuan Huong Street, Quang Cu, Sam Son, Thanh Hoa

**Total land area:** 3.6 ha

**Scale:** 402 hotel rooms

**Construction density:** 30%

**Apartment area:** 43 - 158 m<sup>2</sup>

**Year of commencement:** 2016

**Year of hand-over:** 2017

## LOCATION

Situated where the majestic Ma River meets the poetic Samson beach, FLC Grand Hotel Sam Son is like a symphony of life harmonizing the tone of nature, architectural style, perfect service and friendly community.

## DESIGN

Facing FLC Luxury Hotel, FLC Grand Hotel consists of 402 hotel rooms, designed like sparkling pieces of diamond. This 15-storey structure possesses a panoramic view of the ocean, extravagant interior and high-class services for a truly resort lifestyle. FLC Grand Hotel condotels are luxuriously furnished and operated according to 5-star hotel standards.

## AMENITIES

FLC Samson Beach & Golf Resort was thoughtfully planned to become the only complex in the North of Vietnam with more than 70 amenities: hospitality- entertainment- shopping - F&B - healthcare. All of these will help satisfy the needs of residents and maximize rental capacity throughout the entire year.

An Lê

# Iris Homes

Biệt thự song lập Iris Homes nằm trong tổng thể KĐT Gamuda Gardens kiến tạo môi trường sống lý tưởng, hạnh phúc cho cư dân.

## TỔNG QUAN:

**Tên dự án:** Iris Homes

**Quy mô:** 77 căn song lập (với 20 căn góc)

**Diện tích:** Từ 147 - 303,3 m<sup>2</sup>

**Mật độ xây dựng:** 45%

**Chủ đầu tư:** Gamuda Land

**Bàn giao:** Quý II/2019

## VỊ TRÍ

Iris Homes tọa lạc tại vị trí đẹp nhất trong khu đô thị Gamuda Gardens, Iris Homes tiếp giáp với khu biệt thự đơn lập - trái tim của dự án với những công viên cây xanh chạy dọc theo các con đường nội khu. Mặt bên là cổng chính thứ 2 của dự án, gần ngay các con đường nổi thẳng vào trung tâm thành phố như Tam Trinh, tuyến đường tương lai Yên Duyên - Minh Khai, đường nối thẳng từ khu đô thị lên Times City chỉ cách 1,5 km.

## THIẾT KẾ

Tại Iris Homes, mỗi căn nhà có mặt tiền từ 7m và sâu từ 21m, được xây dựng với chiều cao vừa phải: 3,5 tầng. Giao thông đứng trong nhà được xử lý để tối ưu diện tích, tạo sự kết nối đẹp mắt giữa các tầng. Mặt bằng các tầng được thiết kế tỉ mỉ với phòng khách, phòng ăn và bếp có tầm nhìn ra sân vườn ở tầng 1. Các phòng ngủ đan xen với ban công và logia rộng mở ở cả tầng 2 và tầng 3.

## TIỆN ÍCH

Iris Homes đem đến nhiều tiện ích tối ưu, đáp ứng nhu cầu của cư dân. Khu biệt thự được bao quanh bởi những thảm cỏ, tán cây xanh, tạo nên không gian xanh mát, thoáng đãng để các gia đình tổ chức picnic, tiệc vui chơi ngoài trời hay tản bộ, đạp xe, chơi thể thao.

Ngoài ra, cư dân tại Iris Homes còn được trải nghiệm nhiều tiện ích vượt trội như: Bể bơi tiêu chuẩn Olympic, hồ bơi trẻ em và phòng vui chơi trẻ em, bể sục jacuzzi, sân tennis, phòng hội nghị, phòng tập gym, phòng xông khô, xông ướt theo tiêu chuẩn, trường Liên cấp Quốc tế Singapore,...

The superiority of Iris Homes at Gamuda Gardens Township in Hanoi's Hoang Mai district lies in providing the owners with exactly what they want in a private residence in Hanoi.

## OVERVIEW

**Project name:** Iris Homes

**Scale:** 77 semi-detached houses

**Area:** 147 - 303.3 m<sup>2</sup>

**Construction density:** 45%

**Developer:** Gamuda Land

**Year of handover:** Quarter II 2019

## LOCATION

Iris Homes is located inside Eden precinct, one of the main precincts of Gamuda Gardens township. Embracing similar philosophy as its precinct and based on the growth and survival characteristics of trees in natural habitat, Iris Homes' message transitions beautifully and subtly to all audience. Iris Homes is close to main routes such as Tam Trinh, Yen Duyen - Minh Khai and 1.5km away from Times City.

## DESIGN

The units of Iris Homes have the minimum dimensions of seven meters in width and 21 meters in depth, and are built to a moderate height of 3.5 stories. The layout of each unit is designed to optimize the area, creating convenient connection between floors. The floor plan is meticulously arranged to give people sitting in the living room, dining room, and kitchen a frontal view of the garden on the ground floor, while all bedrooms are interconnected with open balconies and loggias on the second and third floors.

## AMENITIES

Not only does Iris Homes bring customers to a homely haven, it also offers a high standard of living with the ultimate amenities residents can enjoy outside their homes. The surrounding area is decorated with green grass and luscious trees, creating a relaxing space ideal for family picnics, BBQ parties at the weekends or taking a simple stroll, going cycling, and playing sports after a hard day at work.

In addition, Gamuda Gardens Clubhouse, with its Olympic-standard swimming pool, modern spa and gym areas, as well as comprehensive educational system including Singapore International School (SIS) allow residents old and young to live a healthy, balanced, and sustainable life.

An Hà

# FLC Grand Hotel





# The Coastal Hill

The Coastal Hill được thiết kế mô phỏng làn sóng nhấp nhô vô cùng ấn tượng. Dự án có chiều dài xấp xỉ 1km, bao gồm 4 tòa với chiều cao 11 tầng và 1.500 căn phòng khách sạn. Đặc biệt hơn, mỗi khối khách sạn sẽ như một vườn treo Babylon với những không gian đặc biệt dành cho cây xanh.

## TỔNG QUAN

**Tên dự án:** The Coastal Hill

**Chủ đầu tư:** Công Ty Cổ Phần Tập Đoàn FLC

**Thiết kế:** Baumschlager Eberle Architekten

**Vị trí:** Xã Nhơn Lý, TP Quy Nhơn, Bình Định (Eo Gió Nhơn Lý, Quy Nhơn, Bình Định).

**Quy mô:** 10 ha trong tổng thể 1.300 ha của toàn khu du lịch sinh thái FLC Quy Nhơn

**Tổng mức đầu tư:** 2.800 tỷ đồng

**Khởi công:** Tháng 7/2017

**Hoàn thành:** Tháng 8/2018

## VỊ TRÍ

Dự án The Coastal Hill nằm tại trung tâm quần thể FLC Quy Nhơn. Với vị trí trên khu đồi cao nhất, từ dự án The Coastal Hill sẽ thấy được toàn cảnh quần thể dự án FLC Quy Nhơn và biển Nhơn Lý – Cát Tiên.

## TIỆN ÍCH

Bên cạnh việc kế thừa những tiện ích vượt trội của quần thể FLC Quy Nhơn như: Sân golf 36 hố dạng link, trung tâm hội nghị quốc tế có sức chứa 1.500 khách, công viên động vật hoang dã, trường học, bệnh viện quốc tế,...The Coastal Hill còn được thiết kế với đầy đủ các tiện ích nhằm nâng cao chất lượng sống cho cư dân như: Bể bơi vô cực ngoài trời, khu vui chơi trẻ em, nhà biểu diễn ngoài trời,...

## THIẾT KẾ

The Coastal Hill được thiết kế nằm trên đồi cao hướng ra biển. Theo phong thủy, đây là thế "tựa sơn hướng thủy" rất tốt. Dự án được thiết kế theo hướng hòa mình vào thiên nhiên, ôm trọn núi cao và biển rộng tạo sự gắn gũi với thiên nhiên. Điểm nổi bật nhất của dự án là thiết kế biển nhân tạo dài 1km chạy dài theo 4 tòa, tạo ra một không gian mặt biển nhân tạo vô cực giúp cho du khách vừa cảm nhận sự hùng vĩ của đồi núi vừa tận hưởng cảm giác ở gần biển.

An Hà

The Coastal Hill is designed to simulate the undulating wave. The project is approximately 1km long, including four towers with 11 floors and 1,500 hotel rooms. More specifically, each block will be like a hanging garden of Babylon with special spaces for trees.

## OVERVIEW

**Project name:** The Coastal Hill

**Developer:** FLC Corporation

**Design unit:** Baumschlager Eberle Architekten

**Location:** Nhon Ly Commune, Quy Nhon City, Binh Dinh (Eo Gio Nhon Ly, Quy Nhon, Binh Dinh).

**Scale:** 10 hectares in total 1,300 hectares of Quy Nhon FLC ecological resort

**Total investment:** 2,800 billion dong

**Year of commencement:** July 2017

**Year of completion:** August 2018

## LOCATION

The Coastal Hill is located at the center of FLC Quy Nhon complex. Situated on the highest hill, from The Coastal Hill, residents will see the whole complex of FLC Quy Nhon and Nhon Ly - Cat Tien.

## AMENITIES

Besides the outstanding facilities of FLC Quy Nhon complex such as: 36-hole golf course, international convention center with capacity of 1,500 guests, wildlife park, school, international hospital, etc. The Coastal Hill is also designed with full facilities to improve the quality of life for residents such as outdoor infinity pool, children's play area, outdoor performances, etc.

## DESIGN

The Coastal Hill is located on a hill overlooking the sea. The project is designed in harmony with nature, embracing the mountains and the sea to create a close proximity to nature. The most prominent feature of the project is the 1km long artificial beach, allowing visitors to feel both the majestic mountains and enjoy the senses near the sea.



Sunshine City là khu đô thị ven sông đẳng cấp bậc nhất phía Tây Hà Nội. Dự án được ví như viên kim cương hội tụ tinh hoa của những thành phố trên thế giới, nâng tầm cuộc sống của cư dân thành một nghệ thuật sống.

## TỔNG QUAN

**Tên dự án:** Sunshine City

**Địa chỉ:** KĐT Nam Thăng Long-KĐT Ciputra, Bắc Từ Liêm, Hà Nội

**Tổng diện tích dự án:** 42.187 m<sup>2</sup>

**Tổng diện tích xây dựng:** 16.144 m<sup>2</sup>

Diện tích cây xanh, công trình công cộng, đường giao thông: 26.073 m<sup>2</sup>

**Diện tích công viên, hồ điều hòa:** 3.119 m<sup>2</sup>

**Loại hình phát triển:** 6 tòa chung cư cao cấp 40 tầng (1.790 căn hộ) và 69 căn biệt thự liền kề.

## VỊ TRÍ KIM CƯƠNG- NÂNG TẦM THỊNH VƯỢNG

Sunshine City nằm trong khu đô thị Ciputra, sở hữu vị trí đắc địa trong khu vực giao thoa độc đáo giữa dải đất bên bờ sông Hồng và khu Tây Hồ Tây, tạo nên một thế đất có giá trị cao về phong thủy, hưởng trọn sinh khí từ dòng chảy tài lộc.

## SUNSHINE CITY - ĐỈNH CAO KIẾN TRÚC HIỆN ĐẠI

Như một Paris đầy cảm hứng nghệ thuật cổ điển nhưng vẫn sở hữu nét đẹp tinh tế của kiến trúc hiện đại, Sunshine City được bao quanh bởi hệ thống ánh sáng gồm các trục đèn lớn, tạo ra một kinh đô ánh sáng giữa lòng Hà Nội khi đêm về.

Đặc biệt, 6 tòa cao tầng được thiết kế ánh sáng thay đổi màu sắc theo chủ đề, tạo nên vẻ đẹp lung linh riêng có của Sunshine City, góp phần mang lại một diện mạo hoàn toàn mới cho cảnh quan ven trục lộ giao thông từ sân bay Nội Bài vào trung tâm Hà Nội.

## 40 TIỆN ÍCH - DỊCH VỤ NỘI KHU

Sunshine City có tới 40 tiện ích cao cấp, gồm: bể bơi bốn mùa, khu tập gym và yoga, trường mầm non tiêu chuẩn (hơn 1.000 m<sup>2</sup>) và khởi sinh hoạt cộng đồng... Ngay dưới chân các tòa căn hộ là trung tâm mua sắm, ẩm thực cao cấp, bar, café... Trung tâm nội khu được thiết kế thành một công viên diễm lệ, với điểm nhấn là lối cảnh quan gần 3.000m<sup>2</sup> gồm các lối dạo bộ đẹp mắt, hồ điều hòa,... địa điểm lý tưởng cho các hoạt động ngoài trời của cư dân.

Đặc biệt, hệ thống tiện ích đẳng cấp khác biệt tại dự án bao gồm bãi đỗ trực thăng, đường dạo bộ trên cao nối giữa các tòa tháp cao tầng, sky bar, bể bơi vô cực trên tầng thượng... Tất cả tạo nên một hệ thống tiện ích riêng biệt mang đẳng cấp khác biệt cho từng cư dân Sunshine City.

The Coastal Hill is designed to simulate the undulating wave. The project is approximately 1km long, including four towers with 11 floors and 1,500 hotel rooms. More specifically, each block will be like a hanging garden of Babylon with special spaces for trees.

# Sunshine City

## Nghệ thuật sống thượng lưu

### Sunshine City - The art of elites

**Area for park and lakes:** 3,119 m<sup>2</sup>

**Scale:** 6 40-storey apartment buildings (1,790 apartments) and 69 terraced houses.

## PRIME LOCATION - RAISING PROSPERITY

Sunshine City is located in Ciputra Hanoi Township, not far from Red River and West Lake, creating a land of high feng shui values.

## SUNSHINE CITY - PINNACLE OF MODERN ARCHITECTURE

As a Parisian-inspired classical art and the subtle beauty of modern architecture, Sunshine City is surrounded by light systems, creating a light-hearted township in the heart of the Hanoi at night.

6 high-rise buildings are designed to change the color of the theme, contributing to a completely new look for the landscape along the traffic route from Noi Bai International Airport to central Hanoi.

## 40 HIGH-END AMENITIES

Sunshine City has 40 high-end amenities including a four-season swimming pool, gym, yoga, nursery (more than 1,000 m<sup>2</sup>) and community area. The podium of apartment buildings are shopping center, food court, bar, café, etc. The center is designed as a beautiful park; the highlight is the landscape of walking paths, lakes, etc for outdoor activities of residents.

The system of other amenities at the project includes a helipad, an overhead walkway linking high rise towers, a sky bar, an infinity pool on the top floor, etc. All offer a distinct class for each Sunshine City resident.

Ảnh Lâm



Đến Cô Tô có nghĩa là bạn đã cho mình niềm hân hoan được ngắm bình minh trên hòn đảo đã từng đi vào ký sự của Nguyễn Tuân và hồi hộp chờ đến hoàng hôn để thấy ánh nắng tắt dần trên đảo Ngọc.

Yêu Cô Tô từ khi ngồi trên ghế nhà trường, qua ký sự của nhà văn Nguyễn Tuân, tôi đã thắm ao ước được một lần đặt chân đến mảnh đất vừa hùng vĩ, tráng lệ và rực rỡ này. Trong suốt cả tuổi trẻ, tôi vẫn không ngừng sôi sục sự trải nghiệm và thường ngoạo bức tranh trong sáng, tinh khôi của Cô Tô.

Và nếu đã đặt chân đến hòn đảo xinh đẹp này, bạn sẽ chẳng muốn về!

## TRẢI NGHIỆM CÔ TÔ 2017

Trên con đường dẫn với Cô Tô, tôi tưởng như mình đang lạc vào cuộc hành trình khám phá mê cung của các hòn đảo xinh đẹp. Với mê cung quyến rũ như chiếc đuôi rồng, quần đảo Cô Tô được tưởng tượng như khi con rồng đang vùng vẫy giữa biển sâu, thì thân hình của nó uốn khúc lúc chìm lúc nổi giống như những hòn đảo hay quả núi kỳ lạ ở nơi đây.



toàn cảnh Cô Tô vô cùng đẹp với một màu xanh bát ngát của biển của rừng khiến cho tâm hồn trở lên vô cùng thư thái khi đứng ở nơi đây. Đó thực sự là một trải nghiệm khó quên đối với cả cuộc hành trình.



Đến với Cô Tô, tôi và những người bạn của mình đã có rất nhiều trải nghiệm với những điểm đến ở nơi đây. Ngay từ đặt chân đến hòn đảo xinh đẹp này, một luồng không khí trong lành, mát mẻ mơn man da thịt như đang chào đón tất cả những thành viên trong đoàn. Chúng tôi bắt đầu cuộc hành trình với việc tham quan nhà tưởng niệm Bác Hồ và tượng đài Bắc Hồ trên đảo Cô Tô. Những công trình kiến trúc đã phần nào thể hiện lòng tự tôn dân tộc của Cô Tô đến mọi du khách.

Đường lên ngọn Hải Đăng Cô Tô, chúng tôi đã đi qua những quả đồi có cảnh quan vô cùng đẹp và xanh ngắt một màu với đường đi khá quanh co uốn lượn. Trải qua hết 72 bậc cầu thang, chúng tôi đã được tận mắt ngắm nhìn



Đảo Cô Tô còn hấp dẫn tôi và những thành viên trong đoàn bởi vẻ đẹp trầm mặc của những cánh rừng nguyên sinh được bảo tồn hoàn toàn nguyên vẹn đến tận bây giờ. Tại nơi đây, chúng tôi được trải nghiệm ngắm nhìn những rừng phi lao như những đường viền xanh ngắt cuốn hút đến vô cùng. Đặc biệt, bạn cũng có thể ngắm nhìn san hô đẹp vô cùng ẩn dưới làn nước trong vắt. Một vẻ đẹp rất riêng của đảo Cô Tô này.



Với làn nước trong xanh, bờ biển cát trắng tinh, Cô Tô đã làm bao nhiêu du khách say đắm và chẳng muốn về. Ngay cả chúng tôi, những người có đủ "bản lĩnh" trước cái đẹp cũng khó khước từ sự quyến rũ của Cô Tô.

Con người có tấm lòng đẹp như đảo

Cũng giống như nét hoang sơ của vùng đất nơi đây, con người Cô Tô vô cùng mộc mạc, chân chất và vô cùng giản dị. Tấm hồn người dân nơi đây như được hòa quyện cùng với vị mặn mòi của nước biển, cái hanh hanh của nắng, những làn da rám nắng. Đặc biệt dù công việc có vất vả đến đâu trên môi họ luôn nở những nụ cười, tiếng cười giòn tan thường xuất hiện sau những ngày làm việc vất vả.



Với cuộc sống mưu sinh người dân nơi đây từ mờ sáng đã tiến hành kinh doanh buôn bán các loại hải sản như tôm, cua, ghẹ, cá, mực... tất cả chúng đều vừa được đánh bắt và đưa vào cảng. Không khí vui tươi nhộn nhịp ấy khiến cho du khách cảm thấy vô cùng thích thú không chút xa lạ khi đặt chân tới nơi đây.

Với điểm đến tuyệt vời này, bạn còn ngại ngần gì mà chưa lựa chọn? Hãy đến và "ôm" lấy Cô Tô để mọi mệt nhọc của cuộc sống theo gió "cuốn trôi".

# Khám phá thiên đường biển đảo Quy Nhơn



**N**hững người đã từng đến Quy Nhơn thường ví đây là “Thiên đường biển đảo”, bởi bạn sẽ được đắm chìm trong thế giới, không phải là nhộn nhịp, xô bồ của hàng quán, của dịch vụ, mà hoàn toàn là của biển của đảo, hoang sơ, đầy nắng và đầy gió...

Quy Nhơn hoang sơ, Quy Nhơn đẹp đến nỗi, ở bất cứ góc nào bạn cũng sẽ chụp được những bức ảnh trong veo trên nền thiên nhiên hoang sơ và kỳ vĩ.



Là một trong những nơi hội tụ nhiều biển đảo của Việt Nam, đến Quy Nhơn bạn sẽ đến thăm Đảo Kỳ Co, được mệnh danh là “Maldives của Việt Nam”; Trung Lương - “Jeju Việt Nam” hay một Eo Gió vừa lãng mạn vừa hùng vĩ để ngắm hoàng hôn; Hòn Khô với làn nước trong suốt...

Được mệnh danh là “Đệ nhất thiên đường Quy Nhơn”, Kỳ Co là nơi sở hữu vẻ đẹp nguyên thủy của bãi tắm ít dấu chân người. Đến Kỳ Co, bạn có thể bị mê hoặc bởi không gian đầy màu sắc, như một bức họa thiên nhiên thơ mộng, trữ tình. Sự hài hòa của cát, của đá như những nét chấm phá trên nền xanh trong của nước biển mênh mông. Sức hút đặc biệt tại

đây là nước biển được chia thành hai màu rõ rệt, ở gần bờ màu xanh lam trong tận đáy, đi ra xa hơn một chút, nước biển thâm màu hơn như chứa đựng những bí ẩn của đại dương.

Cách thành phố Quy Nhơn khoảng 30km, khu du lịch dã ngoại Trung Lương thu hút du khách đến vui chơi, tận hưởng không khí trong lành. Đây là địa điểm bạn có thể thỏa sức chụp ảnh “check-in” cùng những mái lều xanh đỏ nhấp nhô, hàng ghế nghỉ đủ màu hướng về biển cùng nắng vàng, cỏ xanh, ghềnh đá.

Trong số nhiều điểm đến dọc biển trên mảnh đất Quy Nhơn, Eo Gió được nhắc đến bởi vẻ đẹp nguyên sơ và hùng vĩ. Nơi ấy, trời - mây - nước và đá giao hòa với nhau tạo nên bức tranh thiên nhiên hữu tình. Đứng từ trên cao nhìn xuống eo biển, bạn sẽ choáng ngợp trước thiên nhiên hùng vĩ của núi non, trước những cơn gió mạnh mẽ thổi từ biển khơi. Cái tên Eo Gió được gọi giản dị như vậy. Nếu kịp đến đây vào lúc sáng sớm, du khách có thể ngắm cảnh bình minh, lắng nghe sóng biển xô bờ hòa cùng tiếng gió vi vu.



Sang đến Đảo Hòn Khô (hay còn gọi là cù lao Hòn Khô) là một điểm đến còn khá mới lạ với nhiều người. Hòn đảo này hoang sơ, xen giữa những mỏm núi đá nhô ra biển là nhiều bãi cát phẳng mịn. Trên tàu ra đảo bạn sẽ được đắm chìm trong cảnh sắc thiên

thiên hùng vĩ của biển và trời, với những dãy núi đá chạy dọc sát bờ biển. Bạn có thể thuê ca nô lướt trên những con sóng biển, để cái nắng, cái gió biển tấp vào mặt, khi đó bạn sẽ cảm nhận được sự thoải mái và khoan khoái vô cùng.

Bên cạnh đó, bạn không nên bỏ lỡ trải nghiệm lặn ngắm san hô đầy thú vị để chìm đắm trong không gian “thủy cung” đầy màu sắc với những dải san hô đẹp, đa dạng, đa sắc không kém so với san hô ở Cù Lao Chàm.

Mặt trời lặn xuống sau biển, Quy Nhơn mang trong mình vẻ đẹp dịu êm của màn đêm với tiếng vỗ rì rào của từng con sóng biển, êm đềm trong ánh đèn mờ ảo của thành phố. Đây là khoảng thời gian thích hợp để bạn đi dạo bờ biển, nghe một bản nhạc nhẹ nhàng và thả hồn theo những cơn gió.

Đến Quy Nhơn là bạn được đến một thế giới hoàn toàn khác, tách biệt khỏi sự xô bồ, náo nhiệt thường ngày, để lặng đi và thả mình trong vẻ đẹp của thiên nhiên kì vĩ, hoang sơ. Hãy cùng gia đình, bạn bè và người thân có một kỳ nghỉ thật thú vị cùng “Thiên đường biển đảo” đáng yêu này nhé.

Tips:

Thời điểm lý tưởng: từ tháng 2 đến tháng 8, khi thời tiết nắng đẹp, không bị mưa bão.

Phương tiện: xe ô tô giường nằm, tàu hỏa hoặc đường hàng không. Nếu đi đường hàng không, bạn có thể bay từ sân bay Nội Bài vào sân bay Phù Cát (cách Quy Nhơn khoảng 30 km) với khoảng 1 giờ 30 phút.

Phương tiện di chuyển: Các địa điểm du lịch ở Quy Nhơn cách nhau khoảng tầm 15-25 km, nên bạn có thể thuê xe máy để chủ động đi lại.

Ẩm thực: Tất nhiên là hải sản, đặc biệt là thưởng thức trên các bệ hải sản.

Hải sản làm quà: nem chợ huyện, mắm nhum Mỹ An, rượu Bàu Đá hay bánh ít lá gai...

# An Bình City: Dấu chân trên cát

1.800 CĂN HỘ được giao dịch sau hơn 10 tháng ra mắt thị trường là thành tích rất đáng ghi nhận của team An Bình. Những chiến binh đã ăn cùng dự án, ngủ cùng dự án và yêu dự án như người yêu của mình. Hãy cùng Ra Khơi số 39, lắng nghe những chia sẻ của họ về “người yêu” đặc biệt này nhé!

## ANH CẬN CÔNG VIỆT PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC CENLAND



Tự hào và hạnh phúc là những cảm xúc tôi sẽ nhớ mãi khi nhắc tới An Bình City. Bởi đây là dự án có mức đầu tư khủng (cười), rất khó khăn vất vả để được triển khai dự án (đảm chiêu); Số lượng căn hộ quá nhiều: 2.732 căn/8 toà (hóm hỉnh) và kỳ vọng của Chủ đầu tư và Lãnh đạo Tập đoàn rất lớn (háo hức). Do đó ngay từ những ngày đầu, Vietcc đã xác định tâm thế bắt buộc phải thành công; giao dịch liên tục và không được phép để gãy nhịp bán hàng.

Trong quá trình triển khai dự án, điều khiến Vietcc cảm thấy tâm đắc nhất là luôn nhận được niềm tin, sự hỗ trợ của Chủ đầu tư; sự máu lửa, nhiệt huyết của tất cả đội ngũ bán hàng và sự yêu mến của khách hàng. Khi đã hội tụ cả 3 yếu tố: sản phẩm, khách hàng và người bán hàng, chắc chắn An Bình City sẽ thành công.

## ANH NGUYỄN ĐỨC CHÍNH GIÁM ĐỐC PHÁT TRIỂN DỰ ÁN



Có thể nói An Bình City là sản phẩm – “Hữu xạ tự nhiên hương” (sản phẩm tốt thì tự nhiên có người biết đến). Có sản phẩm tốt rồi thì việc triển khai đội ngũ bán hàng rất quan trọng. Không chỉ đưa ra các chính sách bán hàng phù hợp, Chinh và anh Vietcc còn thường xuyên “truyền nhiệt” cho đội quân bán hàng và các sàn liên kết. Có thể nói, An Bình City chính là tình yêu lớn, mọi người yêu dự án như người yêu của mình và sẵn sàng hết mình vì “người mình yêu”.

Tôi tự hào về con số 1.800 căn hộ, nhưng để giải quyết toàn bộ giỏ hàng còn lại, chắc chắn toàn bộ ekip An Bình City cần phải cố gắng hơn và “máu lửa” hơn nữa.

## ANH HÀ TRỌNG KIẾN GIÁM ĐỐC KINH DOANH SIÊU THỊ S4



An Bình City là dự án rất hào hứng khi triển khai và không hề lo lắng khi nhận dự án. Tôi tự tin sẽ thành công trong việc bán hàng và chắc chắn đến 100% sẽ bán tốt.

Mỗi ngày, mỗi tuần khi xuống dự án, nhìn hạ tầng, cơ sở, và sản phẩm thay đổi từng ngày, cao hơn, đẹp hơn, xanh hơn và tôi thấy càng yêu mến sản phẩm hơn. Sản phẩm tốt, Chủ đầu tư cầu thị, lắng nghe tâm tư nguyện vọng của đơn vị bán hàng và khách hàng là điều khiến tôi thấy tâm đắc nhất. Chủ đầu tư rất linh hoạt, sẵn sàng thay đổi sản phẩm, chính sách bán hàng để phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Do đó, đội ngũ sale luôn sẵn sàng đồng lòng cùng Chủ đầu tư đi đến những sản phẩm cuối cùng của dự án.



## CHỊ ĐẶNG THỊ NGA TEAM ANHLN3 SIÊU THỊ S3

Kể từ khi nhận dự án đến thời điểm hiện tại mình không nhớ rõ là bán chính xác được bao nhiêu căn đâu, khoảng trên dưới 25 căn. Mình nghĩ với dự án này, nhiều bạn sale còn có kết quả cao hơn mình nhiều lắm đấy. Bạn thấy đấy, cả 1 dự án gần 3.000 căn mà bán được có thế này thì chưa có gì đặc biệt cả, phải phấn đấu dài dài. (cười)

Nhưng điều đặc biệt là có đến 80% khách hàng đều muốn lựa chọn An Bình City khi nghe mình tư vấn và chỉ có 20 khách hàng ngậm ngùi quay về chỉ vì không đủ tài chính.

Mình nhớ, có lần khách hàng chưa hề có ý định mua nhà, nhưng sau buổi chiều đi chơi cùng bạn (lúc đó 3-5h chiều), thế là thích luôn, lúc đó 22h đêm rồi còn gọi mình đến để tư vấn. Khách hàng là nam mà lúc đó chồng mình lại không có nhà để nhờ đi cùng, vừa đi vừa run là không biết đến nhà khách thế nào. Mặc dù đã có chồng và xấu gái nhưng mình vẫn sợ, nhưng khi đến nhà khách thì mình rất choáng... có cả tú đạ đóng đường ngồi chờ sẵn mình đến tư vấn. Thế là mình thở phào nhẹ nhõm tư vấn cho cả gia đình. Sau khi mỗi người 1 ý kiến, thì cuối cùng sau 2 tiếng, mình đã chốt được căn ưng cho khách vào giữa đêm, cảm tiền của khách rồi mà vẫn không tin nổi là khách hàng đặt cọc vì thực sự là “quá nhanh và quá nguy hiểm”. Đấy công việc của sale là vậy đấy, “đi khách” ngay trong đêm, kệ nắng kệ mưa, cứ khách gọi là đi, mệt phờ nhưng vẫn vui.

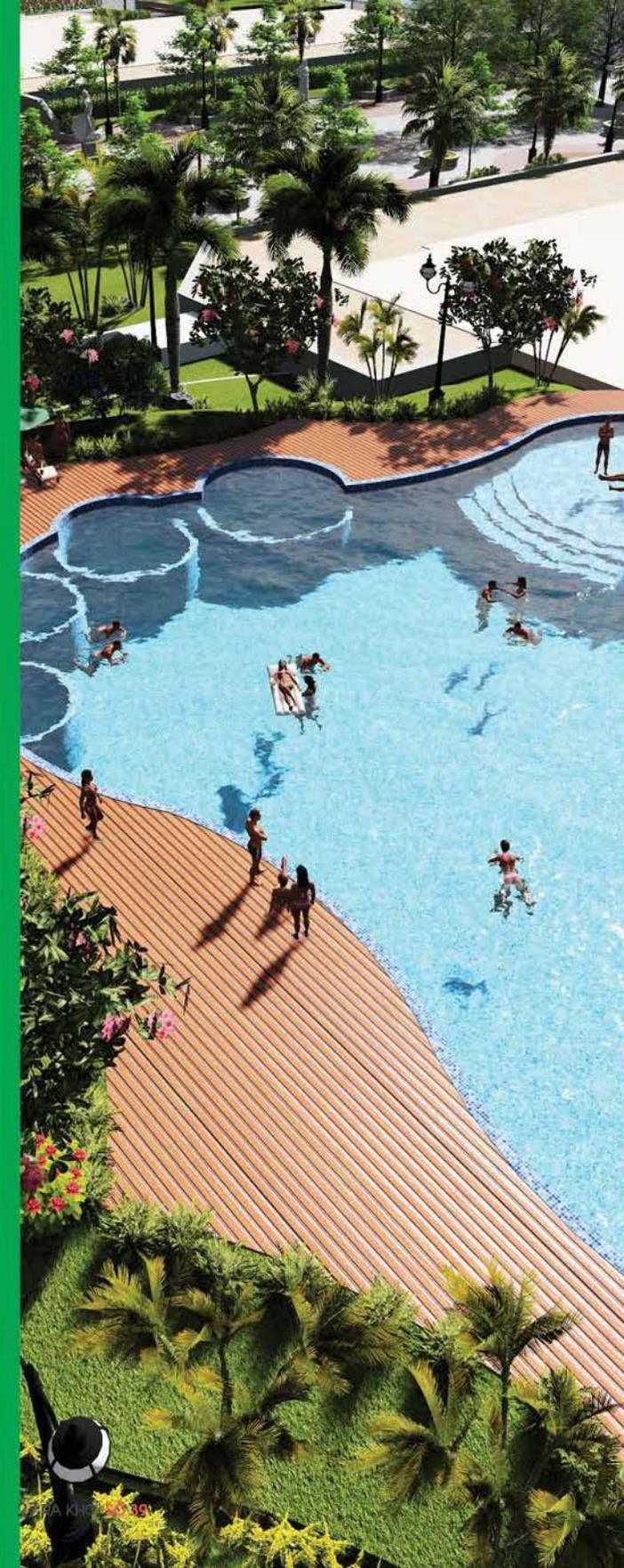
Theo mình để làm được điều này, chắc chắn bạn phải YÊU dự án, chỉ có tình yêu mới làm nên mọi thứ. Và mình cũng tin rằng: làm việc chăm tay - vận may sẽ tới. Nếu bạn chưa xuất sắc, chưa thành công, hãy chăm chỉ thêm gấp 5 lần - gấp 10 lần, chắc chắn thành công sẽ tới.

Mình thấy may mắn và hạnh phúc khi được bán An Bình City và mục tiêu ngắn hạn của mình là trong 6 tháng cuối năm doanh số bán hàng sẽ tăng gấp đôi so với 6 tháng đầu năm. Và mình cũng hi vọng kết thúc dự án mình sẽ được sở hữu 1 căn hộ 86,5m2 tại An Bình City.

Cảm ơn những chia sẻ rất tâm huyết của ACE team An Bình City!

Chúc đội bán hàng An Bình City luôn thành công!

An Lê



# MENTOR của nghemoigioi.vn

Trong năm 2017, nhà CEN đã kết nạp thêm nhiều thành viên mới - họ là những con người rất tài năng và đầy nhiệt huyết, đó chính là đội ngũ Mentor của nghemoigioi.vn.

Họ là những người có trách nhiệm hỗ trợ & tư vấn trực tiếp cho khách hàng để hoàn thành giao dịch.

Họ cũng là người xây dựng nên hệ thống hàng ngàn Nhà kết nối cá nhân, hàng trăm Nhà kết nối doanh nghiệp đang hoạt động tích cực trên nghemoigioi.vn

Với một công việc mới thật lắm khó khăn, thật nhiều thử thách nhưng cũng thật tự hào khi đạt được những kết quả ấn tượng.

Trong Ra Khơi số 39 này, ACE hãy cùng xem Mentor của nghemoigioi.vn -

## Họ là ai ?



### NGUYỄN XUÂN QUANG

Rất vinh dự và tự hào khi trở thành Mentor - mắt xích kết nối trực tiếp, chuyên nghiệp và tin cậy giữa các nghemoigioi.vn với Connected Agent, Connector và khách hàng. Công việc Mentor cho tôi nhiều trải nghiệm mới trong lĩnh vực BĐS, gia tăng thêm các mối quan hệ với các CĐT, hệ thống Connector trên khắp cả nước.

Mục tiêu của tôi trong thời gian tới là xây dựng hệ thống khoảng 100 Nhà kết nối với 20 Nhà kết nối doanh nghiệp chiến lược và 1.000 Connector cũng tham gia phân phối sản phẩm trên website nghemoigioi.vn.

### PHẠM ĐỨC HÙNG

Được đứng trong hàng ngũ Mentor của nghemoigioi.vn là niềm tự hào lớn đối với tôi. Tôi tin nghemoigioi.vn sẽ là nơi tôi thực hiện được hoài bão và khát vọng làm giàu, làm chủ vận mệnh của mình. Công việc Mentor là cơ hội để tôi tiếp cận và làm việc với các chủ doanh nghiệp, các đối tác chuyên môn trong lĩnh vực BĐS; được rèn luyện nhiều kỹ năng chuyên sâu; được trau dồi bản lĩnh, ý chí để chinh phục những thách thức và quan trọng là đạt được những thành quả xứng đáng với công sức và nhiệt huyết của bản thân.



### LÊ HUY TÀI

Tôi rất hào hứng khi trở thành Mentor tại nghemoigioi.vn bởi tôi có niềm đam mê lớn với lĩnh vực BĐS. Công việc Mentor giúp tôi có điều kiện tiếp xúc, học hỏi với nhiều đơn vị kinh doanh BĐS, từ đó có thêm sự hiểu biết về môi trường làm việc cũng như văn hóa của nhiều doanh nghiệp. Nhưng quan trọng hơn cả là việc mang đến những sản phẩm chất lượng đến với khách hàng một cách nhanh chóng và hiệu quả nhất.

Trong thời gian tới, tôi hy vọng sẽ phát triển hệ thống Connector rộng khắp cả nước và giới thiệu website nghemoigioi.vn đến tất cả mọi người.

### QUẦN TRỌNG VINH

Mình rất tự hào khi trở thành Mentor tại nghemoigioi.vn. Với công việc này, mình được học hỏi thêm nhiều kỹ năng phát triển bản thân, được giao lưu học hỏi với nhiều người và có cơ hội phát triển lớn trong công việc. Kế hoạch của mình trong thời gian tới sẽ là xây dựng và phát triển hệ thống Connected Agent và Connector đông đảo hơn, chất lượng hơn. Ngoài ra thì mình cũng sẽ học hỏi thêm nhiều kỹ năng của các PM, AM để hoàn thiện bản thân, nâng cao nghiệp vụ trong công việc.



### ĐỖ ANH CƯỜNG

Là một người thích trải nghiệm, thách thức, chính vì vậy tôi đã lựa chọn vai trò Mentor để cùng đồng hành cùng CENLAND, cùng nghemoigioi.vn đi thực hiện sứ mệnh tìm kiếm và xây dựng hệ thống Connected Agent và Connector chất lượng. Với công việc này tôi được trải nghiệm môi trường làm việc mới, năng động hơn, chuyên nghiệp hơn và mở rộng được nhiều mối quan hệ hơn. Trong thời gian tới, tôi hy vọng sẽ phát triển thêm nhiều Nhà kết nối mới và tiếp tục tạo dựng mối quan hệ thân thiết với các Nhà kết nối đã và đang tham gia vào hệ thống của nghemoigioi.vn

### NGUYỄN MẠNH HÙNG

Tôi thực sự rất hào hứng khi tham gia làm Mentor của nghemoigioi.vn bởi đây là một sân chơi tiện dụng và minh bạch trên thị trường BĐS. Tại môi trường này, sứ mệnh của Mentor vô cùng to lớn, chúng tôi sẽ là tư vấn, giúp đỡ các Nhà kết nối tìm được khách hàng phù hợp, giúp đỡ khách hàng chọn lựa được sản phẩm BĐS ưng ý.

Trong thời gian tới, kế hoạch của tôi là phát triển được thêm nhiều Connector, Connected Agent đến với nghemoigioi.vn và hỗ trợ họ nhiệt tình, hiệu quả nhất.





Chị Nguyễn Lệ Hằng - Giám đốc dự án Đào tạo

# HỌC VIỆN TRIỆU PHÚ Bất động sản

**T**rong giới Bất động sản, các chuyên gia (Mentor), các nhà kết nối cá nhân (Connector) và các nhà kết nối doanh nghiệp (Connected Agent) vẫn hay ví von, dự án "Học viện triệu phú Bất động sản" là "Lò luyện linh đơn". Ở đó, bất kì ai chỉ cần có đam mê trở thành những Connector chuyên nghiệp, cũng sẽ trở thành những viên linh đơn được tinh luyện một cách bài bản và trau chuốt.

Vậy "cụ tí" "Học viện triệu phú Bất động sản" là gì? ACE hãy cùng tìm hiểu qua chia sẻ của Giám đốc dự án Đào tạo Công ty cổ phần Bất động sản Thế Kỷ, chị Nguyễn Lệ Hằng nhé!

## RK: Thưa chị! Học viện triệu phú Bất động sản ra đời bắt nguồn từ ý tưởng nào?

Xuất phát từ thực tế, nghề môi giới đặc biệt là môi giới BĐS chưa được xã hội coi trọng cũng chưa có bất kì trường lớp nào đào tạo về Nghề môi giới. Hầu hết người làm nghề môi giới đều từ các ngành khác "nhảy sang" và tuổi nghề thường rất ngắn chỉ từ 2 - 3 năm. Với mong muốn nâng tầm cho nghề môi giới nói chung và người làm nghề môi giới BĐS nói riêng lên tầm cao mới, chủ tịch Tập đoàn anh Nguyễn Trung Vũ chính là người "khai sinh" ra Học viện triệu phú Bất động sản.

## RK: Vì sao lại có tên gọi này thưa chị?

Theo mình, Học viện triệu phú Bất động sản được hình thành với 3 yếu tố:

**Thứ nhất:** Bản thân tên của Học viện đã rất đặc biệt, "Triệu phú" - chỉ rõ mục tiêu, đích đến; và "Bất động sản" - chỉ rõ loại hàng hóa để giúp học viên thành triệu phú.

**Thứ hai:** Là học viện đầu tiên và duy nhất đào tạo về chuyên ngành Môi giới BĐS

**Thứ ba:** Là học viện được thành lập bởi một doanh nghiệp BĐS uy tín, có đủ TÂM và TÀI.

## RK: So với các học viện hiện khác "Học viện triệu phú Bất động sản" có gì khác biệt? Mục tiêu của học viện là gì, thưa chị?

Học viện triệu phú Bất động sản khác biệt bởi Bất động là ngành nghề đặc thù, hàng hóa mang giá trị lớn, ... Vậy nên người làm nghề môi giới muốn trở thành Chuyên gia tư vấn chuyên nghiệp ngoài các kiến thức về Bất động sản cần nắm được nhiều kiến thức hơn nữa như kinh tế, tài chính, pháp luật, xây dựng... Tất cả các kiến thức đó nhằm mục đích giúp người làm nghề Môi giới Bất động sản có các kiến thức từ tổng quát đến chi tiết, để trở thành một chuyên gia tư vấn thực sự. Là cánh tay nối dài của chủ đầu tư, kết nối và đưa các sản phẩm đến tận tay khách hàng có nhu cầu ở thực.

## RK: Thưa chị, đối tượng đào tạo của học viện là ai và cần điều kiện gì đặc biệt để được tham gia các khóa học?

Bất kể bạn là ai, bạn làm nghề gì, chỉ cần bạn có niềm đam mê với BĐS, muốn làm giàu với BĐS, hoặc đơn giản chỉ cần bạn muốn tìm hiểu kĩ hơn các kiến thức liên quan đến thị trường BĐS, bạn đều có thể là học viên của Học viện triệu phú BĐS.

## RK: Để đáp ứng mục tiêu đào tạo, chắc hẳn học viên sẽ có những tiêu chí riêng để lựa chọn giảng viên?

Tại Học viện triệu phú Bất động sản, đội ngũ giảng viên được lựa chọn rất kĩ, họ là các nhà giáo chuyên nghiệp, các chuyên gia, các cán bộ quản lý, có trình độ từ đại học trở lên thuộc chuyên ngành phù hợp với nội dung tham gia giảng dạy; Giảng viên phải có kinh nghiệm thực tế tối thiểu từ 05 năm trở lên.

## RK: Chị có thể chia sẻ một số nội dung liên quan đến các khóa học?

Tại học viện triệu phú Bất động sản, các nội dung đào tạo được phân loại theo các tiêu chí như:

Cấp độ người học (người mới bắt đầu hay đã làm một thời gian): Các kiến thức về BĐS, pháp luật, tài chính... và các kĩ năng được chia theo cấp độ, phù hợp với sự tiếp thu và kinh nghiệm của người học. Tất cả đều được hệ thống một cách tổng quát, dễ hiểu.

Thể mạnh của người học: cùng là một khung chương trình học, nhưng mỗi người học sẽ được điều hướng theo các nội dung riêng, phù hợp với khả năng và phát huy tối đa ưu điểm và thể mạnh của từng học viên.

Bên cạnh đó, Học viện còn thường xuyên có các chương trình liên quan đến kĩ năng quản lý dành cho các đối tượng Manager và CEO.

## RK: Thời gian đào tạo của mỗi khóa học thường diễn ra trong bao lâu, thưa chị?

## CÁC KHÓA HỌC NỔI BẬT



**FLC GRAND HOTEL SẦM SƠN** - Tuyệt tác kim cương bên bờ biển

Sầm Sơn - Thanh Hóa từ trước đến nay vẫn được xem là một trong những khu du lịch nổi tiếng và sầm uất nhất của phía Bắc, tuy nhiên nơi đây vẫn chưa...

Miễn phí (0 VND)



**Dự án SUN GRAND CITY ANCORA RESIDENCE** - Nhìn xa, trông rộng, ở gần

Định vị thương hiệu là một trong những công việc khó khăn và gian nan nhất đối với bất kì doanh nghiệp hay sản phẩm nào, đặc biệt là trong lĩnh vực bất...

Miễn phí (0 VND)



**Dự án THE GOLDEN PALM**: Vị trí vàng - Đón đầu sinh khí

Khi nhắc đến các yếu tố ảnh hưởng đến giá trị của một bất động sản, vị trí luôn là một trong những điều kiện quan trọng nhất tác động không nhỏ đến...

Miễn phí (0 VND)

## TẤT CẢ CÁC KHÓA HỌC

FLC GRAND HOTEL SẦM SƠN - Tuyệt tác kim cương bên bờ biển

Giá khuyến mãi: 0 VND

Hiện tại Học viện đang tập trung vào các khóa học ngắn hạn nhằm củng cố, bổ sung kiến thức cho người làm Môi giới. Trong thời gian tới, khi đã hoàn thiện bộ giáo trình, để cương chi tiết cùng các đơn vị Đào tạo nổi tiếng, Học viện triệu phú BĐS sẽ chính thức ra mắt các chương trình đào tạo chuyên sâu theo từng cấp độ khác nhau.

## RK: Sau khi kết thúc khóa học tại học viện, học viên có được cấp chứng chỉ không?

Có chứ! Tất cả học viên hoàn thành khóa học đều được cấp chứng chỉ.

## RK: Hiện học viện đang có những chương trình học/khóa đào tạo nào?

Hiện tại Học viện đang tập trung vào các khóa đào tạo online với mục đích giúp người làm nghề Môi giới có thể cập nhật kiến thức mọi lúc mọi nơi. Nội dung các khóa học hiện tại tập trung vào "Huấn luyện sản phẩm" - giúp người học hiểu rõ sản phẩm mình bán và các khóa học "Kĩ năng môi giới" - các kiến thức, kĩ năng cơ bản giúp người học ứng dụng vào thực tiễn, phục vụ việc tư vấn môi giới BĐS.

## RK: Trong tương lai, Học viện sẽ phát triển thêm khóa đào tạo mới nữa không, thưa chị?

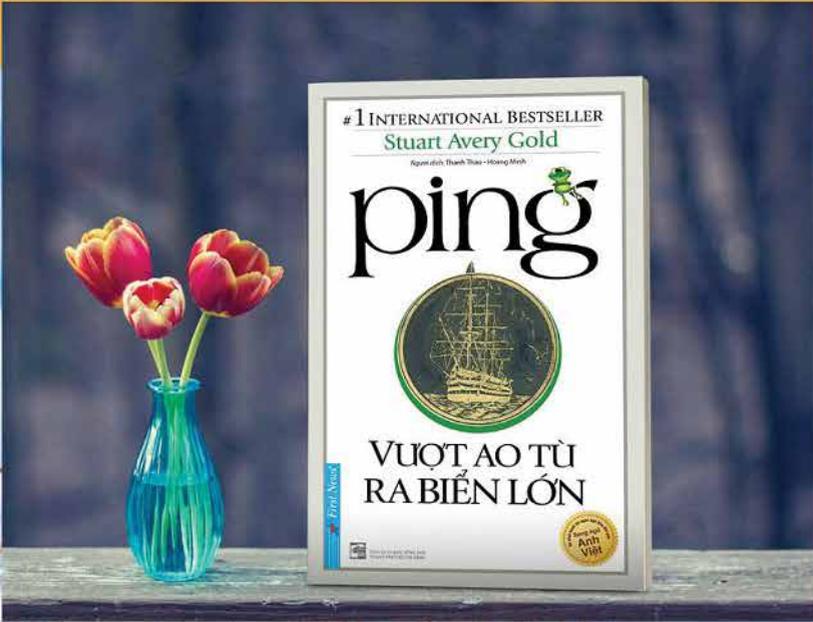
Chắc chắn rồi, các khóa học online - dành cho chuyên viên môi giới BĐS đã vào quỹ đạo, cứ thế triển khai sản xuất nên phòng Đào tạo tiếp tục triển khai các khóa học đào tạo offline đánh mạnh vào nhu cầu học của các Manager và các CEO trong cộng đồng môi giới BĐS hiện nay.

Và sắp tới, chắc chắn Học viện triệu phú BĐS sẽ còn có thêm rất nhiều chương trình và nội dung thú vị nữa, các bạn cùng chờ đón nhé!

Xin cảm ơn chị vì những chia sẻ rất hữu ích này!



# PING - VƯỢT AO TÙ RA BIỂN LỚN: BẠN CÓ THỂ TẠO RA NHỮNG CÚ NHẢY TUYỆT DIỆU TỪ NỘI LỰC CỦA CHÍNH MÌNH



đến sự giúp đỡ của một bác Cú thông thái. Từ đây, hai bác cháu Cú và Éch cùng trải qua chặng đường gian nan để tới luyện tinh thần, vượt lên thử thách nhằm tìm ra con đường minh triết – con đường **SỐNG CÓ CHỦ ĐÍCH** – giữa cuộc đời, nơi mỗi cá thể có thể nắm giữ vận mệnh của chính mình thông qua quá trình TRI NGỘ.

Khép lại với hai cuộc hành trình thú vị của chú ếch Ping chúng ta có thể nhận thấy được rằng câu chuyện không chỉ là sự khôi hài, thông minh, tinh duyên bác, trong cả việc xây dựng cốt truyện lẫn gợi mở những bài học tinh thần có giá trị. Mà cuốn sách còn gửi gắm đến độc giả trẻ thông điệp về cách sống một cuộc đời tốt nhất – cuộc đời mà từ sâu thẳm tâm hồn bạn luôn khao khát, có thể đạt được thông qua một cuộc sống biết chọn lựa và dám hành động. Có như vậy bạn mới đạt được một đời sống đầy sôi động và say mê, thông qua sự nhận ra bản chất thật sự và những tiềm năng bất tận của bản thân.

Mong rằng Ping – Vượt Ao Tù Ra Biển Lớn sẽ khơi nguồn cảm hứng và giúp bạn thực hiện một cú nhảy vọt bằng những khả năng tuyệt vời của chính bản thân mình. Khi bạn cầm quyển sách này trên tay, chứng tỏ rằng bạn đang mở rộng lòng mình trước những tiềm năng vô hạn của bản thân.



**P**ing - vượt ao tù ra biển lớn là phần 2 nối tiếp thành công của Ping - Vượt khỏi ao tù, được First News biên dịch từ hai cuốn The Way of Ping- Journey to the Great Ocean – A Frog in Search of a New Pond của tác giả Stuart Avery Gold (Hoa Kỳ).

Ẩn sâu sau mỗi câu chuyện của chú ếch tí hon đáng yêu và ngộ nghĩnh là những lời nhắn nhủ đầy nhân văn dành cho tất cả mọi người. Với Ping – Hành trình ra biển lớn, mỗi người sẽ dường như thấy được bóng dáng của mình trong từng trang sách, được trải nghiệm thú vị cùng với những cuộc hành trình của chú ếch Ping. Cảm nhận được điều đó bạn đọc biết trân trọng quá khứ, tiếp sinh lực cho hiện tại, từ đó định hướng tương lai một cách sâu sắc và đầy nghị lực, tạo ra bước nhảy vọt cho chính mình.

**P**ing sẽ giúp bạn nhìn lại, hiểu hơn về những năng lực của bản thân và rút ra bài học để bạn bước tiếp: “Hãy sống một cuộc sống đầy sôi động và say mê, thông qua sự nhận ra bản chất thật sự và những

tiềm năng bất tận của bản thân”.

**P**ing - vượt ao tù ra biển lớn là sự kết hợp của hai phần: “Ping - Vượt khỏi ao tù” và “Ping – Hành trình ra biển lớn”, mới hơn về cách trình bày giúp các bạn đọc có mạch cảm hứng liên tục, qua đó dễ dàng cảm nhận, đưa hồn vào cùng trang sách, cùng trải nghiệm với những cuộc hành trình xuyên suốt của chú ếch Ping và những người bạn.

Với tài nhay xa vô địch thiên hạ, chú ếch Ping có đủ lý do để tự cao, tự mãn, để rồi cuối cùng lại bị chính sức ỳ của thói xấu ấy kìm kẹp. Nếu mạch truyện phát triển theo hướng đó, ta có thể hình dung đoạn kết sẽ là những bài học lý lẽ khô khan, bản về sự trả giá cho thói kiêu ngạo, bảo thủ, về sự hối hận muộn màng của Ping. Với những câu chuyện hấp dẫn này, Stuart Avery Gold dẫn dắt bạn đọc vào một chuyến phiêu lưu cực kỳ thú vị cùng chú ếch Ping nhằm tìm kiếm sự thay đổi, thay đổi từ chính nội tâm mình. “Cuộc hành trình có ý nghĩa nhất chính là cuộc hành trình bên trong mỗi chúng ta”, để có thể vững bước trên hành trình ấy, Ping cần

# Xóa hết dấu vết trước khi về nhà

*“Phụ nữ phải đọc để biết cách cảm cương đàn ông  
Đàn ông cần đọc để được Tự do”*

Ai cũng biết, phụ nữ và đàn ông có đến một vạn tám ngàn điểm khác biệt. Trong đây có đến một vạn bảy ngàn bảy trăm bảy chín điểm rơi vào hệ thần kinh.

Thật ra chỉ cần một điểm ở hệ thần kinh khác nhau đã đủ để tạo ra sự khác biệt về cách hành xử, chứ đừng nói đến hơn một vạn bảy điểm. Thế nên người ta mới bảo, phụ nữ và đàn ông dù có sống với nhau đến hai ngàn năm cũng không thể nào hiểu được nhau hoàn toàn.

Nhưng có khi, chính vì không hiểu nổi nhau nên họ mới sống được cùng nhau hai ngàn năm. Ngược lại chỉ hai năm là chán phè.

*“Xóa hết dấu vết trước khi về nhà”* chính là *“kho báu”* ẩn chứa những cái không hiểu (hoặc không muốn hiểu) ấy.

Cuốn sách này hoàn toàn không phải là một cuốn sách tâm lý về đàn ông và phụ nữ. Các bài viết trong đó bày tỏ góc nhìn hài hước của tác giả về cách hành xử của phụ nữ và giải thích theo cách của riêng mình. Tất cả những thói quen cư xử của phụ nữ được viết qua các câu chuyện dí dỏm, không triết lý nhưng khá nhiều thông điệp khiến bạn đọc tâm đắc. Hoặc về những điều *“khó chịu một cách đáng yêu”* của phụ nữ:

*“Phụ nữ tò mò muốn biết anh người yêu của mình có yêu mình thật không? Yêu mình như thế nào? Yêu sâu đậm hay hời hợt, có yêu mọi lúc mọi nơi không? Có yêu đủ để vượt qua cả lúc bận bịu không? Có yêu đủ để vẫn ngọt ngào với mình ngay cả khi anh ta vừa bị sếp đi không? Hơn nữa, có đủ yêu để vượt qua tình huống rất dễ mất kiên nhẫn vì bị hỏi đi hỏi lại một câu cũ mèm không? Vì là có thể này mà đã câu, không biết chừng lấy nhau rồi thì ăn đá. Bởi một khi đã kết hôn, phụ nữ còn tò mò hơn nữa, hỏi nhiều hơn nữa”. (Anh có yêu em không?)*

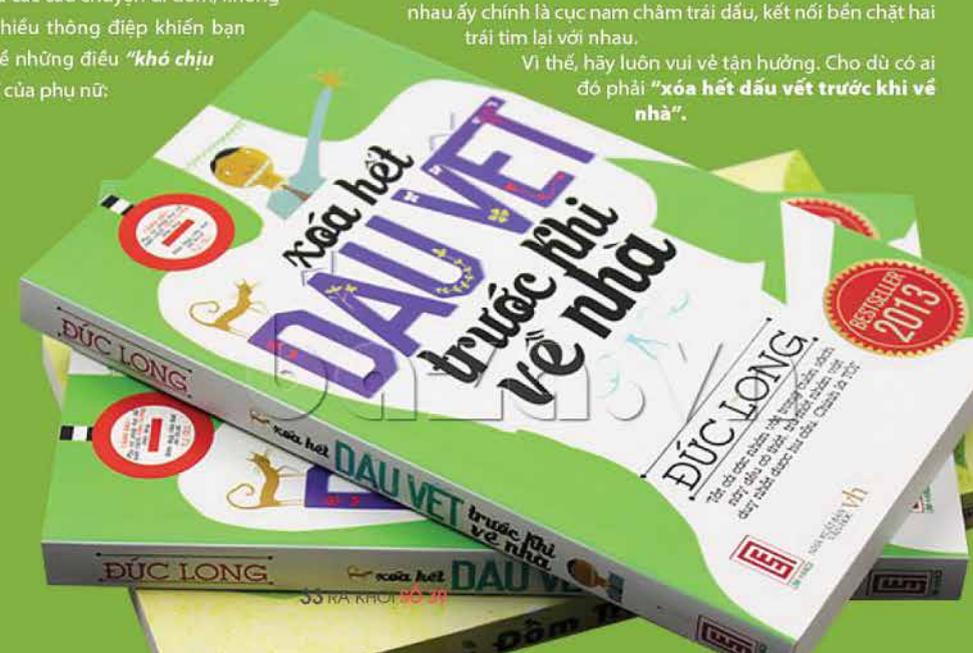
Hoặc khẳng định bản chất tử tế của đàn ông:

*“Đàn ông luôn thích các cô gái sống thoáng mà không dễ dãi, vì nhờ thế họ có mục đích để theo đuổi. Dù gì, tuyệt đại đa số đàn ông cũng là những sinh vật tử tế, họ mơ ước ôm ấp cái đích ấy, nhưng không bao giờ đánh đổi bằng mọi giá.”*

*“Xóa hết dấu vết trước khi về nhà”* sẽ là một món quà thú vị, nó giúp bạn làm tăng thêm sự...không hiểu nhau giữa hai phe (để có thể sống cùng nhau đến hai ngàn năm), nhưng ngược lại, cuốn sách này cũng giúp bạn biết rằng cái sự không hiểu nhau ấy chính là cục nam châm trái dấu, kết nối bền chặt hai trái tim lại với nhau.

Vì thế, hãy luôn vui vẻ tận hưởng. Cho dù có ai đó phải *“xóa hết dấu vết trước khi về nhà”*.

Theo Limbooks



Đạt "cú đúp" danh hiệu Best Saler tháng 6,7 và Best Saler Quý II, Nguyễn Văn Hiếu để lại nhiều ấn tượng tốt đẹp cho anh chị em đồng nghiệp. Đặc biệt, là tình cảm rất lớn dành cho gia đình. Trong Ra Khơi số này, Ban biên tập đã có cuộc gặp gỡ và lắng nghe những chia sẻ chân thành từ nhân vật có kết quả kinh doanh tốt nhất.

**NGUYỄN VĂN HIẾU: BEST SALER THÁNG 6,7 & QUÝ II**  
 "Gia đình là động lực lớn nhất để tôi vượt qua mọi khó khăn trong công việc".

**Ra Khơi (RK):** Chào Hiếu, cảm xúc của Hiếu như thế nào khi đạt cú đúp danh hiệu Best Saler tháng 6,7 và Best Saler Quý II?

**Nguyễn Văn Hiếu (Hiếuvn):** Hiếu cảm thấy hết sức bất ngờ và xúc động khi biết mình đạt được cả 2 danh hiệu cao nhất trong chương trình "Vinh danh Best Saler tháng 6,7 & Quý II". Khi được xướng tên, Hiếu đã nghĩ ngay đến ba mẹ - những người đã động viên và giúp đỡ Hiếu rất nhiều trong những lúc khó khăn trong công việc. Chấn chấn danh hiệu này sẽ là món quà tinh thần rất lớn đối với ba mẹ Hiếu.

**RK:** Hiếu có thể chia sẻ một chút về quá trình làm việc của mình từ lúc mới vào nghề cho đến bây giờ?

**Hiếuvn:** Đến với BĐS với Hiếu thật sự là một cơ duyên và làm việc đến ngày hôm nay có thể xem là "nợ". Khi mới vào nghề, Hiếu chỉ bán đất nên khi chuyển qua bán căn hộ cao cấp thì gặp rất nhiều khó khăn về nguồn khách. Nhưng rất may, tại STDA Miền Nam, Hiếu được các anh chị đồng nghiệp hỗ trợ rất nhiều. Công ty còn hỗ trợ hotline nên mọi việc cũng dần dần tốt lên. Đến bây giờ, Hiếu đã quen và yêu công việc của một chuyên viên BĐS tại STDA Miền Nam.

**RK:** Trước mỗi khó khăn trong công việc, Hiếu đã nghĩ đến điều gì để tiếp thêm động lực cho bản thân?

**Hiếuvn:** Như Hiếu đã chia sẻ trước đó, gia đình là nguồn động lực lớn nhất để Hiếu vượt qua mọi khó khăn trong công việc. Bên cạnh đó, Hiếu cũng nghĩ đến bạn bè và những ACE đồng nghiệp đã luôn kề vai sát cánh cùng Hiếu.

**RK:** Hiếu có thể chia sẻ về quy trình bán hàng của mình để ACE có thể cùng tham khảo và rút ra được những bài học riêng, được không?

**Hiếuvn:** Đầu tiên, Hiếu sẽ tư vấn tổng quan về sản phẩm cho khách hàng. Sau đó dựa trên nhu cầu thực tế là mua để ở hay để đầu tư, Hiếu sẽ đi sâu phân tích những vấn đề mà khách hàng quan tâm. Cuối cùng là nắm bắt tâm lý khách hàng để lựa chọn thời điểm "chốt cọc" phù hợp. Quan trọng nhất, trong suốt quá trình tư vấn Hiếu luôn thể hiện được sự chân thành và chuyên nghiệp.

*Cảm ơn Anh Nguyễn Văn Hiếu về những chia sẻ hết thú vị vừa rồi. Ban biên tập Ra Khơi chúc Hiếu sức khỏe và ngày càng thành công hơn nữa trong công việc.*

# CEN'S GOT TALENT

Season 4 -2017

Những mùa  
 Cens Got Talent  
 năm ấy...

Tôi vào CEN giữa tháng 9/2014. Thời điểm ấy, CEN's Got Talent mùa đầu tiên đang bước vào những giai đoạn cuối. Đêm Chung kết đầy cảm xúc đã diễn ra vào 20/09/2014, khi tôi mới gia nhập CEN được 5 ngày.

### MÙA ĐẦU TIÊN - NHỮNG KỶ NIỆM ĐẸP KHÓ QUÊN



Vào CEN chưa kịp thích nghi với nhịp làm việc mới, tôi đã bị văn hóa ACNM của CEN làm cho choáng ngợp. Ở một nơi mà người ta làm việc hay vui chơi đều hừng hực khí thế. Những ngày trước khi đêm Chung kết diễn ra, nhà CEN tràn ngập hình ảnh của cuộc thi: poster cổ động dán đầy cửa kính nhà CEN, ACE tập luyện giờ nghỉ trưa và cả sau giờ làm việc,... không khí thực sự sôi động, cho một cuộc thi mà phần lớn những thí sinh lúc đó đều gọi là "sân khấu lớn".

"Máu lửa" có lẽ là từ dùng để mô tả chính xác nhất khán giả trong đêm Chung kết CEN's Got Talent mùa đầu tiên. Đêm Chung kết diễn ra tại Bảo tàng Hà Nội, từ 18h00 ACE nhà CEN đã nườm nượp, banroll, khẩu hiệu và màu cờ sắc áo của các đơn vị được giăng đầy hội trường. Thậm chí, có nhiều đơn vị còn dán hình biểu trưng đội nhà lên mặt để cổ vũ.



Dù là năm đầu tiên CEN tổ chức cuộc thi tài năng lớn như thế nhưng chương trình thực sự chuyên nghiệp, từ đội ngũ Ban giám khảo đến sân khấu, âm thanh, ánh sáng và sự đầu tư của tất cả thí sinh. Mùa CEN's Got Talent đầu tiên ấy để lại nhiều cảm xúc và dư âm cho ACE như những kỷ niệm đẹp và được xem là bước đệm hoàn hảo để những mùa sau này, CEN's Got Talent càng ngày càng quy mô và chất lượng hơn.



### MÙA THỨ BA

Từ CEN's Got Talent 2016 chuyên nghiệp đến mở rộng quy mô CEN's Got Talent 2017

Sau hai mùa rất thành công, năm 2016 CEN's Got Talent thu hút gần 100 thí sinh ở cả 3 miền Bắc - Trung - Nam tham gia. Đây cũng là năm mà BTC rất thành công khi "khai quật" được rất nhiều tài năng ca hát có chuyên môn cao.



Các thí sinh CEN's Got Talent 2016 đã có sự tiến bộ vượt bậc và đầu tư kỹ lưỡng cho các phần trình diễn. Họ đã mang tới những phần biểu diễn chuyên nghiệp, sáng tạo, thỏa mãn về cả phần "nghe" lẫn phần "nhìn" cho khán giả.

Thành công của CEN's Got Talent 2016 cũng chính là tiền đề và động lực thúc đẩy Ban tổ chức cuộc thi quyết định mở rộng quy mô ở mùa thứ 4 khi chào đón tất cả tài năng đến từ các Sàn liên kết của nghemoigoi.vn.

### MÙA THỨ TƯ

CEN's Got Talent mùa thứ 4 được tổ chức quy mô hơn, hoành tráng hơn, chất lượng hơn với màn Led cỡ lớn; âm thanh, ánh sáng đỉnh cao;... ngay từ vòng loại. Đặc biệt, năm nay vòng loại và bán kết được tổ chức hoành tráng ở cả hai khu vực: phía Bắc tổ chức tại Hà Nội và phía Nam tổ chức tại TP.HCM.



Theo thông tin từ BTC, đêm Bán kết và Chung kết sẽ được đầu tư công phu hơn nữa và được tổ chức tại sân khấu lớn hơn, hứa hẹn sẽ phục vụ chỗ ngồi cho gần 2.000 khán giả.

Hà Thanh

### CEN'S GOT TALENT MÙA THỨ HAI - "BỘI THU" TÀI NĂNG

Nếu ACE nào làm việc ở CEN từ những năm 2015 đến nay chắc hẳn vẫn chưa thể quên được những tài năng thực sự nổi bật lúc bấy giờ như: Đặng Hào Quang, Ngô Quang Hiếu, Nguyễn Hồng Minh, Lê Huy Quỳnh, Phạm Gia Lương,...



Mùa CEN's Got Talent 2015 được xem là mùa "bội thu" tài năng và khiến Ban tổ chức thực sự bất ngờ về sức hút cuộc thi cũng như tài năng của người nhà CEN.

Ngoài việc trở thành sân chơi bổ ích cho ACE nhà CEN, CEN's Got Talent 2015 còn trở thành nơi giải trí tuyệt vời sau giờ làm việc đến từ sự chân thật, dí dỏm, hài hước của thí sinh cùng những lời nhận xét rất thông minh và "bá đạo" của đội ngũ Ban giám khảo.



CEN's Got Talent 2015 được đông đảo ACE nhà CEN đánh giá là đạt đến mức "Chất - đã - đỉnh", mỗi thí sinh mang đến một màu sắc riêng, không trùng lặp, cùng nhau hội tụ và cùng nhau tỏa sáng.

CEN's Got Talent 2015 khép lại thành công khi tìm kiếm được những "củ hiếm - độc - lạ". Họ không chỉ là những nhân viên giỏi giang, kinh doanh xuất sắc mà còn là những tài năng ấn tượng, tuyệt vời.

# Những hình ảnh thú vị trong các lễ mở bán trong tháng 8/2017

**T**háng 8 này, nhà CEN đã tổ chức gần 50 sự kiện giới thiệu, mở bán lớn nhỏ khắp cả 3 miền Bắc - Trung - Nam. Hàng nghìn khách hàng đến tham dự, hàng trăm phần quà đã được trao. Đặc biệt, hàng trăm căn hộ đã tìm được chủ nhân. Và cũng không thể thiếu những hình ảnh vô cùng thú vị tại các buổi Lễ mở bán.



Hoa hậu Jennifer Phạm đăng ký thành công condotel FLC Grand Hotel Sầm Sơn



Lễ ra mắt Best Western Premier Sonasea Phu Quoc chật kín khách hàng tham dự



FLC The Coastal Hill Quy Nhơn với Lễ ra quân hoành tráng nhất Vịnh Bắc Bộ



Khách hàng tập nập tham quan mô hình dự án Vạn Phúc City



ACE nhà CEN làm việc hết công suất tại khu vực Check-in trong Lễ ra mắt Rosita Garden



Khách hàng được tặng xe máy SH Mode tại sự kiện Lễ giới thiệu dự án The K - Park



Hòa Bình Green Đà Nẵng hấp dẫn khách hàng với những ưu điểm nổi bật



Sức "quyền rũ" mãnh liệt đến từ dự án Lancaster Lincoln

## Và đặc biệt là sự xuất hiện của các ngôi sao V-Pop với các màn trình diễn vô cùng mãn nhãn



Yanbi- Yến Lê



Soobin Hoàng Sơn



Yến Trang

# Đẹp mắt - Đã tai - Phê dài cùng vòng sơ loại Cen's Got Talent 2017



Đội ngũ BGK "cực chất"

Những phần thi đặc sắc cùng sự cổ vũ cuồng nhiệt từ phía khán giả đã mang đến ấn tượng khó quên tại sân khấu vòng sơ loại Cen's Got Talent 2017. Để kiểm chứng điều đó, bạn hãy cùng chúng tôi khám phá qua những hình ảnh dưới đây nhé!



Khán phòng chật kín khán giả



Những tiết mục biểu diễn ấn tượng



Những tài năng vượt trội cháy hết mình trên sân khấu nhà CEN



Niềm hân hoan khi "ấm" về vàng vào vòng trong

## CÁC HÌNH ẢNH ĐẸP MẮT TẠI SÂN KHẤU KHU VỰC PHÍA NAM



19 thí sinh và 6 giám khảo tại Lễ ra mắt CEN's Got Talent khu vực phía Nam



Hai cô nàng xinh xắn Mai Ngọc Thảo và Nguyễn Thị Thùy Vân (sàn Thuận Phát Hưng) trình diễn thể loại belly dance



Tiết mục múa Ấn Độ của thí sinh Trần Thị Thùy Dương (sàn World Land)



Tiếng kèn saxophone điêu luyện của thí sinh Trần Thụy Nguyên Thủy (sàn Nguyễn Long) chinh phục khán giả và Ban giám khảo



Bằng chất giọng trầm ấm, thí sinh Đặng Ngọc Bảo (RSM Miền Nam) đã thể hiện thành công ca khúc "Nơi nào có em"



Tiết mục hát đơn ca khúc "Đất nước trọn niềm vui" của thí sinh Trần Phi Bảo (Phòng Đào tạo - CENGROUP Miền Nam)

# TIẾP THỊ



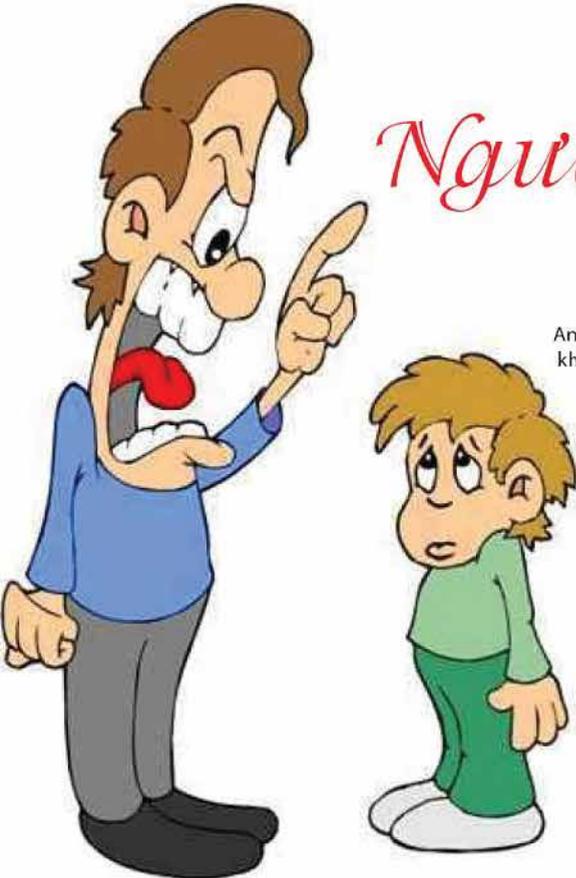
Bạn nhìn thấy một cô gái xinh đẹp trong bữa tiệc. Bạn đến chỗ cô ta và nói: "Tôi là một người đàn ông vô cùng quyến rũ" - đó là tiếp thị trực tiếp.

Bạn nhìn thấy một cô gái xinh đẹp trong bữa tiệc. Một người bạn của bạn đến chỗ cô ta, chỉ về phía bạn và nói: "Hắn là một người đàn ông vô cùng quyến rũ" - đó là quảng cáo.

Bạn nhìn thấy một cô gái xinh đẹp trong bữa tiệc. Bạn xin số điện thoại cô ta. Hôm sau bạn gọi cho cô ấy và nói: "Tôi là một người đàn ông vô cùng quyến rũ" - đó là tiếp thị tận nhà.

Bạn nhìn thấy một cô gái xinh đẹp trong bữa tiệc. Bạn đứng dậy, chỉnh lại cà vạt, đến mời cô ấy một ly rượu rồi cùng cô ta trò chuyện. Bữa tiệc kết thúc, bạn mở cửa cho cô ấy, cầm túi xách hộ cô ấy, đưa cô ấy về tận nhà và trước khi chia tay, nói thêm: "Tiện thể, tôi là một người đàn ông vô cùng quyến rũ" - đó là công tác quần chúng.

Bạn nhìn thấy một cô gái xinh đẹp trong bữa tiệc. Cô ấy đi đến và nói: "Nghe nói anh là một người đàn ông vô cùng quyến rũ" - đó là thương hiệu đã được đăng ký.



## Người ngoài cuộc mới có thể bình tĩnh

Anh chồng nhà nợ tan làm về nhà, nhìn thấy vợ đang đánh con trai, không ngó ngang gì đến họ, đi thẳng vào nhà bếp, nhìn thấy nồi vẫn thần nghi ngút khói trên bàn, bèn múc một bát để ăn.

Ăn xong nhìn thấy vợ vẫn đang đánh con trai, không nhìn nổi nữa, nói:

*"Giáo dục con cái không thể lúc nào cũng dùng bạo lực được em ạ, phải giảng giải đạo lý cho nó hiểu!"*

Chị vợ nói:

*"Em mất công nấu nồi vẫn thần ngon là thế, mà nó lại tè một bãi vào, anh nói xem có điên không chứ?"*

Anh chồng nghe thấy thế, lập tức nói:

*"Bà xã, em nghỉ ngơi chút đi, để anh đánh nó!"*

**BÀI HỌC RÚT RA:** Người ngoài cuộc, đều có thể bình tĩnh; người trong cuộc, ai có thể thông dong, bình thản? Bởi vậy, đừng tùy tiện đánh giá bất cứ ai, bởi vì bạn không ở trong hoàn cảnh của họ...

# BÀI HỌC KINH DOANH

Một đêm nọ, chiếc thuyền du lịch đang ở giữa đại dương bao la thì đột nhiên đâm phải tảng băng trôi, bị thủng một lỗ rất to và sắp chìm. Vị thuyền trưởng liền ra lệnh cho tất cả mọi người phải ôm phao cứu sinh nhảy xuống biển. Nhưng các hành khách nhất quyết không nghe. Ông bực mình quá liền giao cho viên thuyền phó nhiệm vụ thuyết phục mọi người nhảy xuống nước và quay lại buồm lái. Mười phút sau, thuyền trưởng quay lại thì đã thấy mọi người nhảy hết xuống biển rồi. Ông ngạc nhiên vô cùng và hỏi viên thuyền phó đã làm cách nào.

**Thuyền phó đáp:** Rất đơn giản thôi, tôi đã thuyết phục mọi người theo cách riêng phù hợp với họ.

+ **Với tay người Đức, tôi nói:** Đây là mệnh lệnh tối thượng, anh phải nhảy. Thế là anh ta nhảy ngay.

+ **Với mấy người Nga, tôi nói:** Đó là hành động cách mạng đúng đắn. Và họ nhảy.

+ **Với người Mỹ, tôi nói:** Cứ nhảy đi, anh đã đóng bảo hiểm rồi cơ mà.

+ **Với người Anh, tôi bảo:** Đây là một môn thể thao thời thượng đó!

+ **Với người Pháp, tôi nhận xét:** Theo kinh nghiệm của tôi, ôm phao và nhảy xuống nước vào buổi đêm là một hành động rất lãng mạn.

+ **Với người Ý, tôi nói nhỏ:** Tôi chỉ nói cho mình anh thôi nhé! Thật ra đây là hành động bị cấm, nhưng...

+ **Còn lại anh chàng người Việt Nam, tôi nói:** Mọi người nhảy hết cả rồi, ta nhảy đi thôi!

### BÀI HỌC RÚT RA:

Muốn thuyết phục khách hàng, cần phải thấu hiểu tâm lý và văn hóa tiêu dùng của họ.

Muốn hợp tác với đối tác nước ngoài, cần nghiên cứu kỹ văn hóa tập quán kinh doanh của họ. Chớ nên áp dụng chỉ một chiến lược kinh doanh duy nhất cho mọi thị trường hay mọi đối tượng khách hàng.





**CEN'S GOT**  
**TALENT**  
*Season 4 -2017*

