

RA KHƠI

62

08.2019



Mục lục

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

Bìa 1	
2	Mục lục
3	Lời ngỏ
4-9	Tin tức
10-17	Tiêu điểm <i>Top 3 Miss Bikini CenGroup 2019: Bản thân luôn yêu đời, cuộc đời luôn tươi mới</i> <i>CenGroup và cú Hatrick trong lĩnh vực công nghệ</i> <i>CenGolf chinh phục khách hàng VIP như thế nào?</i>
18-21	BDS nổi bật
22-28	Member of CEN <i>Gặp gỡ những "viên kim cương" thuộc khối kinh doanh của nhà Cen</i> <i>Hỗ trợ nhau trong việc, các Cenner tiến bộ từng ngày</i>
29	Thư viện CEN <i>Vừa mưa đã lã, đất đai tuyệt vời</i>
30-33	CEN's Open <i>Sếp Nguyễn Trung Vũ lan truyền văn hóa đọc tại nhà Cen</i> <i>Ban Văn Hóa CenGroup: Muốn xây dựng một cộng đồng nhà Cen nhân văn và hạnh phúc</i>
34	Truyện cười

Bìa 2



"Make in Viet Nam" là khẩu hiệu hành động của diễn đàn quốc gia về phát triển doanh nghiệp công nghệ Việt Nam. Diễn đàn được tổ chức lần đầu tiên bởi Bộ TT&TT với chủ đề "Khát vọng, tầm nhìn và định hướng phát triển vì một Việt Nam hùng cường" và khẩu hiệu hành động "Make in VietNam" vào tháng 5/2019 vừa qua. Ý nghĩa của "Make in VietNam" là: Sáng tạo tại Việt Nam, thiết kế tại Việt Nam, Việt Nam làm chủ công nghệ và chủ động trong sản xuất. ...

Và trong chương trình Vinh danh CenAwards 6 tháng đầu năm 2019 tại nhà Cen, chúng ta bắt gặp thông điệp/ khẩu hiệu "Make in VietNam". Giống với tinh thần của "Make in VietNam" từ Bộ TT&TT, Make in Cen cũng là khẩu hiệu kêu gọi hành động từ BLĐ Cen: tại Cen, chúng ta cùng nhau chủ động, sáng tạo, cùng nhau làm nên những điều tốt đẹp – kiến thiết những công trình nhà ở, mang những tổ ấm hạnh phúc đến tận tay khách hàng, xây dựng môi trường làm việc thân thiện, gắn kết, giống như ngôi nhà thứ 2 cho mỗi cenner.

Cũng trong buổi vinh danh ấy, nhiều cenner đã xúc động chia sẻ lại một thông điệp: trong muôn vàn phúc lợi khi làm việc tại Cen, thì phúc lợi ý nghĩa nhất đó là "làm việc tại Cen, dù là ai, bạn đều có cơ hội để thể hiện bản thân, cơ hội được tham gia vào những công việc quan trọng, cơ hội sửa sai, cơ hội làm lại, cơ hội quay trở về, ... Và điều đặc biệt, nếu bạn gắn bó tại Cen bạn sẽ được ưu tiên để được build talent lên những vị quản lý cấp trung, tới cao cấp, thay vì công ty tuyển dụng nhân sự cao cấp bên ngoài. Đó là những chính sách nhân sự/ những phúc lợi cực kỳ đặc biệt mà chỉ ở Cen mới có.

Hơn nữa chặng đường năm 2019 đã qua, chúng ta đã cùng làm nên nhiều điều tuyệt vời tại Cen, còn nữa chặng đường phía trước, với nhiều lợi thế vượt trội giúp chúng ta làm những điều tuyệt vời hơn thế nữa.

Việc đầu tiên là, chúng ta hãy từ từ đón nhận những dự án mới siêu to khổng lồ, những hoạt động văn hóa siêu ý nghĩa vô cùng hào hứng sẽ ra mắt ngay trong tháng 8 này tại nhà Cen nhé!

Ban Biên tập

CENGROUP CÔNG BỐ DỰ ÁN ĐẦU TƯ PIN THÔNG MINH MOPO



Sáng ngày 17/07/2019, công ty cổ phần tập đoàn Thế Kỷ (CenGroup) đã chính thức ký kết và công bố đầu tư cùng công ty Powercentric để phát triển dự án pin thông minh Mopo.

Đây được cho là hướng đi mới mang tính đột phá của CenGroup trong việc ứng dụng công nghệ 4.0 trong lĩnh vực năng lượng xanh, thân thiện với môi trường, mang lại giá trị cao cho cộng đồng, xã hội. Hệ thống Pin thông minh dựa trên nền tảng pin Lithium – ion thế hệ mới, kết hợp với “công nghệ quản lý pin Mopo”.

Điểm khác biệt của pin thông minh Mopo là sử dụng năng lượng sạch, không gây ô nhiễm môi trường. Mopo có ứng dụng trên điện thoại di động chạy trên cả 2 hệ điều hành IOS và Android để quản lý thông số của pin như dung lượng, nhiệt độ, điện áp. Ngoài ra, ứng dụng có hệ thống GPS định vị và tìm kiếm các trạm sạc - đổi pin dễ dàng. Với dự án này, CenGroup không chỉ là nhà đầu tư tài chính đơn thuần mà còn là nhà đầu tư chiến lược, đảm bảo start – up về công nghệ “made in Việt Nam” sẽ thành công, cung cấp pin sạch cho các nhà máy sản xuất ô tô, xe máy, bảo vệ môi trường, góp phần nâng cao chất lượng cuộc sống, mang lại giá trị cao cho cộng đồng và xã hội.

An Lê

CENGROUP ANNOUNCES INVESTMENT FOR MOPO SMART BATTERY PROJECT

On the morning of July 17th, 2019, CenGroup officially signed and announced the investment with Powercentric Company to develop Mopo smart battery project.

This is considered a breakthrough new direction of CenGroup in the application of 4.0 technology in the field of green energy, friendly-environmental, creating good value to the community and society. Smart battery system based on the new generation Lithium-ion battery platform, combined with “Mopo battery management technology”.

The difference of Mopo smart battery is the use of clean energy, without causing environmental pollution. Mopo has a mobile application that runs on both IOS and Android to manage battery parameters such as capacity, temperature, and voltage. In addition, the application has a GPS system that locates and searches charging and changing battery stations - easily. With this project, CenGroup is not only a financial investor but also a strategic investor, ensuring the success of technology start-up “made in Vietnam”, providing clean batteries for the car and motobike manufacturing factory. This also helps to protect environment and contribute to improve the quality of life, bringing high value to the community and society.

CENLAND ĐƯỢC VINH DANH TẠI DOT PROPERTY VIETNAM AWARDS 2019



Ngày 25/07/2019, trong khuôn khổ Lễ Trao giải Dot Property Vietnam Awards 2019 diễn ra tại The Reverie Saigon (Quận 1, TP.HCM), CenLand đã vinh dự được vinh danh là Sàn giao dịch bất động sản tốt nhất Việt Nam 2019.

Đây là một trong những danh mục giải thưởng được Dot Property Vietnam tổ chức nhằm tôn vinh các chủ đầu tư dự án, công ty môi giới bất động sản đã có những đóng góp giá trị cho ngành bất động sản.

Giải thưởng chú trọng và ưu tiên tìm kiếm những đơn vị tiềm năng, sáng tạo, có những phát kiến đột phá, thúc đẩy thị trường bất động sản trong nước phát triển.

Cũng trong đêm trao giải, dự án Hoa Tiên Paradise của Chủ đầu tư Hồng Lam Xuân Thành được phân phối chính thức bởi CenLand cũng đã được vinh danh tại Hạng mục Khu nghỉ dưỡng và sân golf tốt nhất Việt Nam.

Lan Thy

CENLAND WAS HONOURED AT DOT PROPERTY VIETNAM AWARDS 2019

On July 25th, 2019 CenLand was honoured as the best real estate transaction in Vietnam at the Dot Property Vietnam Awards 2019, took place at The Reverie Saigon (District 1, Ho Chi Minh City).

This is one of the awards organized by Dot Property to honour the real estate investors and brokerage companies which has made valuable contributions to the real estate industry.

The award focused on and prioritized potential and creative units with breakthroughs initiatives, promoting the domestic real estate market.

On the night of the ceremony, Hoa Tien Paradise project of Hong Lam Xuan Thanh investor has been officially distributed by CenLand was also honored as Vietnam's Best Resort and Golf Course.

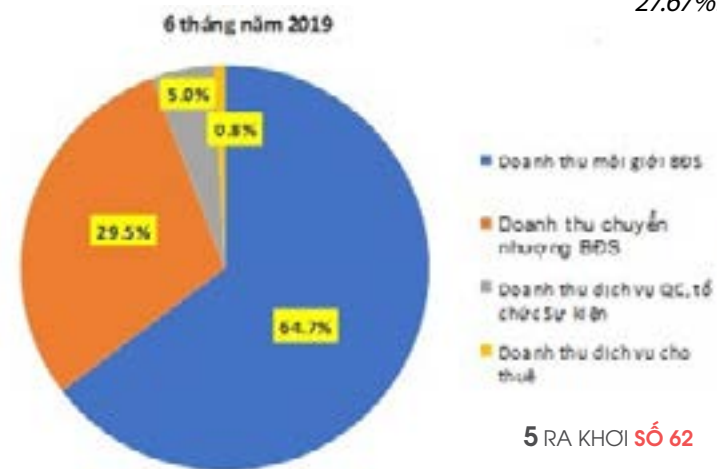
Lợi Nhuận Cenland Tăng Nửa Đầu 2019 27,19%

Sau 2 quý đầu năm 2019, CTCP Bất động sản Thế kỷ (CenLand, HoSE: CRE) ghi nhận doanh thu hơn 1.000 tỷ đồng, cao hơn 74% so với cùng kỳ 2018. Doanh thu từ môi giới bất động sản chiếm 64,7% trong cơ cấu, với 667 tỷ đồng, tăng 20%.

Doanh thu từ hoạt động chuyển nhượng bất động sản (đầu tư thứ cấp) đột biến tăng từ 2,2 tỷ đồng lên 304 tỷ đồng, nâng tỷ trọng từ 0,37% lên 29,5%, vượt qua lĩnh vực dịch vụ quảng cáo và cho thuê văn phòng.

Giữa năm 2018, doanh nghiệp công bố chiến lược dài hạn: bên cạnh giữ vị trí đứng đầu thị phần môi giới, CenLand sẽ tăng dần tỷ trọng đầu tư bất động sản thứ cấp.

Từ năm trước, công ty đã mua nhiều bất động sản thứ cấp như dự án 2.200 tỷ đồng tại Đồng Ky, Bắc Ninh; dự án 73 căn liền kề tại trung tâm tỉnh Thanh Hóa; dự án 9,3ha tại Hải Phòng; dự án tại Hạ Long, dự án hợp tác với Gamuda Land khoảng 1.500 tỷ đồng...



Trừ các chi phí, CenLand ghi nhận lợi nhuận trước thuế hơn 230.587 tỷ đồng sau 6 tháng, tăng 27,19% so với cùng kỳ 2018.

Với chiến lược đề ra, CenLand đã thu hút ngay hai nhà đầu tư chiến lược gồm VinaCapital và Dragon Capital, hai nhà đầu tư vẫn tiếp tục gắn bó, đồng hành cùng CenLand trong thời gian tới đây. Bên cạnh đó, đại diện CenLand cho biết, vừa qua, quỹ đầu tư Phần Lan PYN Elite Fund cũng đã rót vốn vào CenLand, qua đó nâng sở hữu của khối ngoại lên hơn 27,67%.

Đậu Đen

CENLAND'S PROFIT INCREASED 27.19% IN FIRST HALF-YEAR 2019

After the first two quarters of 2019, Century Real Estate JSC (CenLand, HoSE: CRE) recorded revenue of over VND 1,000 billion, higher than 74% as the same period in 2018. Revenue from real estate brokerage accounted for 64,7% in the structure with VND 667 billion, up 20%.

Revenue from real estate transfer (secondary investment) suddenly increased from VND 2.2 billion to VND 304 billion, raising the proportion from 0.37% to 29.5%, surpassing advertising and office leasing sector.

From mid-2018, the company announced its long-term strategy: besides holding the leading position in the brokerage market share, CenLand would gradually increase the proportion of secondary real estate investments.

Since last year, the company has purchased many secondary real estates such as VND 2,200 billion project in Dong Ky, Bac Ninh; project of 73 adjoining apartments in the center of Thanh Hoa province; 9,3 ha project in Hai Phong; projects in Ha Long, the project of cooperating with Gamuda Land with VND 1,500 billion... Except for expenses, CenLand recorded VND 230,587 billion in pre-tax profit after 6 months, increasing 27.19% compared to the same period in 2018.

With the proposed strategy, CenLand immediately attracts two strategic investors, including VinaCapital and Dragon Capital. And both of these investors will support CenLand in the next time. Besides, the representative of CenLand said that PYN Elite Fund has recently invested capital into CenLand, thereby raising foreign ownership to over 27.67%.

LỄ CÔNG BỐ GIAI ĐOẠN 2 DỰ ÁN C-SKY VIEW (BÌNH DƯƠNG) DẤU ẨM TIÊN PHONG



Ngày 20/07/2019, Lễ Công bố giai đoạn 2 dự án C-Sky View - Dấu ấn tiên phong diễn ra tại Trung tâm Hội nghị Grand Square (Bình Dương). Buổi lễ thu hút nhiều khách hàng quan tâm đến dự án đến tham dự.

Tại sự kiện, bên cạnh việc tìm hiểu và cập nhật thông tin mới nhất về dự án C-Sky View, nhiều khách hàng đã may mắn nhận được những giải thưởng giá trị thông qua phần quay số và bốc thăm may mắn.

Dự án C-Sky View gồm 1.166 căn hộ, với 2 block, cao 36 tầng. Dự án sở hữu vị trí đắc địa, tọa lạc tại phường Chánh Nghĩa - nơi được mệnh danh là trung tâm kinh tế - tài chính và giải trí sầm uất bậc nhất thành phố Thủ Dầu Một với môi trường sống văn minh và an ninh đảm bảo.

Bên cạnh đó, C-Sky View được xây dựng và thiết kế với không gian xanh cùng với hệ thống tiện ích nội khu đẳng cấp: hồ bơi 600m2, bể sục Jacuzzi, khu nhà chòi thư giãn và tắm nắng, bãi cỏ đa năng, vườn BBQ, công viên cây xanh, khu vui chơi trẻ em, khoang lánh nạn...

Với lợi thế về vị trí trung tâm và hệ thống tiện ích đa dạng, C-Sky View sẽ tiếp tục là dự án nổi bật tại thị trường bất động sản Bình Dương trong thời gian tới.

Lam Thy

RADIO CENHOMES
ÂM THANH CỦA BẠN - XÚC CẢM CỦA BẠN

Sáng **THỨ 3**
THỨ 6
8h15

15 phút mỗi sáng thứ 3 và thứ 6 hàng tuần - Radio CenHomes - Nơi cập nhật nhanh nhất thông tin văn hóa, kinh tế của nhà Cen - Nơi lắng nghe những câu chuyện đi dóm đầy cảm xúc của mỗi Cenner - Và những âm thanh, xúc cảm giúp ACE có một ngày mới tràn đầy năng lượng.

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

THE CEREMONY OF ANNOUNCING THE SECOND PHASE OF C-SKY VIEW PROJECT - THE SEAL OF PIONEERING

On July 20th, 2019, the ceremony of announcing the second phase of C-Sky View project - The Seal of Pioneering was took place at Grand Square Convention (Binh Duong). Many customers who interested in the project attended the ceremony.

Being at the event, customers could not only understand and update the newest informations of C-Sky View project, but also had chances to get valuable prizes through lucky draw and lottery.

C-Sky View project consists of 1,166 apartments with 2 blocks, 36 floors. The project has a prime location in Chanh Nghia ward which is known as the the most crowded economic, financial and entertainment center of Thu Dau Mot City. The project has security and civilized living environment.

Moreover, C-Sky View has been built and designed with green space and high-class internal utility system: 600m2 swimming pool, Jacuzzi, relaxing hut and sunbathing area, perfect lawn, BBQ garden, green park, play ground, shelter ...

With the advantage of central location and diversified utility system, C-Sky View project will be a remarkable project in Binh Duong real estate market in the up-coming time.

FASTEE LÀ NHÀ TÀI TRỢ XƯỚNG DANH GIẢI VÔ ĐỊCH CÁC CLB GOLF HÀ NỘI LẦN THỨ 3 - FASTEE CUP

Sáng ngày 03/08, tại sân golf Long Biên, Tp. Hà Nội, Hội golf thành phố Hà Nội đã tổ chức buổi họp kỹ thuật Giải vô địch các câu lạc bộ golf Hà Nội lần thứ 3 - Fasteer Cup. Tại sự kiện Ban tổ chức đã thông qua điều luật giải, luật thi đấu, bốc thăm đội chơi, ký thỏa ước tập thể và giới thiệu đội chơi.

Tham dự sự kiện có Hội đồng giải, ban trọng tài, chủ tịch, tổng thư ký và Đội trưởng của 34 CLB. Tại sự kiện BTC cũng công bố Fasteer chính thức trở thành đơn vị tài trợ xướng danh cho giải đấu năm nay. Theo đó, tất cả các golfer tham gia đánh tập và đánh giải sẽ được hướng dẫn cài đặt và trải nghiệm book sân mọi lúc mọi nơi qua ứng dụng đặt sân thông minh Fasteer. Đồng hành cùng giải đấu năm nay còn có sự tham gia của các nhà tài trợ Hole in One là CenHomes và Mopo với tổng giá trị giải thưởng lên tới hàng tỉ đồng.

Được biết đây là giải đấu thường niên do Hội golf thành phố Hà Nội tổ chức theo hình thức đồng đội và xác lập kỷ lục có nhiều đội tham gia nhất với 34 CLB golf trên địa bàn Hà Nội. Vòng sơ loại sẽ được tổ chức vào ngày 29, 30 và 31.08, vòng chung kết sẽ diễn ra vào ngày 27 và 28.09.

An Lê



FASTEE IS THE SPONSOR OF THE 3RD HANOI'S GOLF CLUB CHAMPIONSHIP - FASTEE CUP

On the morning of August 3rd, Hanoi Golf Association held a technical meeting of the 3rd Hanoi's Golf Club Championship - Fasteer Cup, at the Long Bien golf course, Hanoi. At the event, the organizers approved rules of the tournament, competition law, team draw, signing collective agreement and introducing golf clubs.

The committee of tournament, the judges, the president, general secretary and the captain of the 34 golf clubs attended the meeting. At the event, the organizers also announced that Fasteer officially became the sponsor for the tournament this year. Accordingly, all golfers participating in the training and tournament will be instructed to install and experience Fasteer for booking golf anytime, anywhere. Accompanying the tournament this year, CenHomes and Mopo is also the sponsor of Hole in One with a total prize value of up to billions of VND.

It is known that this is an annual tournament organized by Hanoi Golf Association in the form of teammates and established a record with the most participating with 34 golf clubs in Hanoi. Preliminary rounds will be held on 29, 30 and 31 August, the final round will take place on September 27 and 28.



CENLAND VÀ CHUỖI THÀNH TÍCH

6 THÁNG ĐẦU NĂM



6 tháng đầu năm 2019, CenLand đã được vinh danh ở nhiều hạng mục giải thưởng danh giá như: Top 10 sàn giao dịch tiêu biểu năm 2018; Top 50 Công ty kinh doanh Hiệu quả nhất Việt Nam năm 2018; Chủ tịch Ủy ban Nhân dân quận Đống Đa tặng Giấy khen vì đã có thành tích chấp hành tốt chính sách pháp luật thuế năm 2018.

Và mới đây nhất là giải thưởng Sàn giao dịch bất động sản tốt nhất Việt Nam. Đây là những minh chứng cho sự phát triển lớn mạnh và đóng góp cho xã hội, xây dựng cộng đồng môi giới BĐS chuyên nghiệp của CenLand.

Thu Thủy

CENLAND AND ACHIEVEMENTS IN THE FIRST 6 MONTHS OF 2019

The first 6 months of 2019, CenLand was honoured in many prestigious awards such as: Top 10 typical real estate transactions 2018, top 50 most effective business companies in Viet Nam 2018; The Chairman of People's Committee of Dong Da District awarded certificate for having successfully complied with the tax policy in 2018.

Recently, CenLand was also honoured as the best real estate transaction in Viet Nam. These are evidences for CenLand is strong growing and contributing to society, building a professional real estate brokerage community.

CEN AWARDS 6 THÁNG ĐẦU NĂM 2019 GẦN 500 NHÂN SỰ ĐƯỢC VINH DANH

Ngày 16/07/2019 và ngày 18/07/2019, ACE nhà Cen khắp 3 miền Bắc – Trung – Nam đã tề tựu đông đủ để tham gia chương trình tổng kết hoạt động kinh doanh và vinh danh những cá nhân, tập thể xuất sắc nhất 6 tháng đầu năm 2019 của Cen Group – Cen Awards với chủ đề “Land of Dreamers”.

Tại sự kiện, Ban Lãnh đạo Tập đoàn đã vinh danh và trao thưởng cho gần 500 nhân sự và tập thể có thành tích xuất sắc, ở nhiều hạng mục giải thưởng như: Mầm non triển vọng; Silent Warrior (hạng Silver, Gold, Diamond); Rainmakers (hạng Silver, Gold, Diamond); Cơ trưởng tiên tiến và Cơ trưởng xuất sắc (dành cho cấp quản lý); Giải thưởng đặc biệt Fire Warriors – Chiến binh Lửa dành cho Phòng Phát triển dự án CenInvest; Danh hiệu Người hùng thầm lặng – Shadow Hero (Cen Miền Nam); Và danh hiệu Cenner Returns dành cho ACE nhân viên quay lại với nhà Cen sau một thời gian không làm việc (Cen Miền Nam).

Tương đương với các danh mục giải thưởng ACE cũng sẽ nhận được những phần thưởng bao gồm tiền mặt, bằng khen và CUP.

Song song đó, chương trình còn tương xứng hơn với phần bốc thăm trúng thưởng và vòng quay may mắn với tổng giá trị giải thưởng hơn 100 triệu đồng.

Ảnh Lâm



NEARLY 500 EMPLOYEES WERE HONOURED IN CEN AWARDS – THE FIRST 6 MONTHS OF 2019.

On July 16th, 2019 and on July 18th, 2019, a lot of members of CenGroup in North - Central - South gathered to participate in Cen Awards - an event of business summarization and honoring best individuals and teams of the first 6 months of 2019.

At the event, the executive board of CenGroup honored and awarded nearly 500 employees and teams with outstanding achievements with many awards such as Prospective Seed; Silent Warrior (class Silver, Gold, Diamond); Rainmakers (class Silver, Gold, Diamond); good captain and outstanding captain (for management level); special award Fire Warrior - for CenInvest Project Development Department; The title of Silent Hero - Shadow Hero (Cen Sai Gon); and the Cenner Returns Award was for employees who used to work at CenGroup and then return (Cen Sai Gon);

The honored employees also received rewards including cash, certificate and cup.

The event was more amazing with the lucky draw and lucky spin with total prize value of over VND 100 million.

CEN BOCAR VÔ ĐỊCH GIẢI BÓNG ĐÁ TỨ HÙNG CENGROUP 2019

Giải bóng đá Tứ Hùng CenGroup chính thức khai mạc và khởi động các trận đấu vào ngày 23/07/2019 tại sân bóng Mỹ Gia Anh Khánh, Thành phố Nha Trang với sự tham dự của 4 đội bóng: S5 Land of Dreamers, Cen BoCar, FC Cen Đà Nẵng và Toro Marvel.

Ở loạt trận đầu tiên, S5 Land of Dreamers gặp đối thủ là Cen Bocar. Trước những chân sút dày dặn kinh nghiệm, S5 đành ngậm ngùi nói lời chia tay giải đấu với tỉ số 2-1.

Trong khi đó, Toro Marvel và FC Cen Đà Nẵng phải dùng đến loạt đá penalty để phân thắng bại. Kết quả cuối cùng, Toro Marvel chiến thắng với tỉ số chung cuộc 6-5. Hai đội bước vào trận đấu chung kết là Cen Bocar và Toro Marvel.

Trải qua những giây phút thi đấu cam go, Cen Bocar đã dành chiến thắng với tỉ số 4-3.

Với kết quả này, nhà vô địch giải bóng đá Tứ Hùng CenGroup 2019 gọi tên Cen Bocar, Á quân của giải đấu là đội bóng Toro Marvel, 2 đội đồng giải ba: S5 Land of Dreamers và FC Cen Đà Nẵng.

Trần Ban



CEN BOCAR WAS THE CHAMPION OF TU HUNG CENGROUP 2019

Tu Hung CenGroup officially opened and started matches on July 23th, 2019 with 4 football teams: S5 Land of Dreamers, Cen BoCar, FC Cen Da Nang and Toro Marvel at My Gia Anh Khanh stadium, Nha Trang City

In the first matches, S5 Land of Dreamers played against Cen Bocar. With a lot of skilled – football players of Cen BoCar, S5 was defeated with the score: 2 – 1 and had to say goodbye to the tournament.

Meanwhile, Toro Marvel and FC Cen Da Nang had to use penalty shots to find out the winner. In the end, Toro Marvel won with the final score 6-5. The two teams officially entered the final match were Toro Marvel and Cen Bocar.

Cen Bocar finally defeated Toro Marvel with the score 4-3 after tough competition moments.

With this result, the champion of Tu Hung CenGroup 2019 named Cen Bocar, the runner-up of the tournament was Toro Marvel, two teams of third prize were S5 Land of Dreamers and FC Cen Da Nang.

CHUNG KẾT MISS BIKINI CENGROUP 2019: HOÀNH TRẮNG VÀ ĐẦY ẮN TƯỢNG

Ngày 23/07/2019, đêm chung kết Miss Bikini CenGroup 2019 đã được diễn ra với quy mô vô cùng hoành tráng và để lại ấn tượng tốt đẹp với khán giả.

16 thí sinh đẹp nhất đến từ các công ty thành viên, phòng ban của CenGroup đã vượt qua nhiều vòng thi để có mặt tại đêm chung kết. Cùng với đó, là sự góp mặt của dàn sao nổi tiếng như: Nghệ sĩ Trần Thành, Ca sĩ Trọng Hiếu, Á hậu Thu Trang, Vũ đoàn Bước Nhảy, Đạo diễn Việt Tú,... và đặc biệt là gần 2.000 anh chị em nhà Cen.

Đêm chung kết Miss Bikini CenGroup 2019 trở thành sự kiện sôi động, ấn tượng không thể nào quên bên bờ biển tại Diamond Bay Resort & Spa, TP. Nha Trang. Sau những màn trình diễn mãn nhãn, Miss Bikini CenGroup 2019 đã tìm ra chủ nhân của 3 ngôi vị cao nhất: Hoa Hậu Vũ Thị Ngọc Ánh – CenInvest; Á hậu 1 Đinh Thị Quân – STS8; Á hậu 2 Đinh Thùy Dương – CenInvest và 13 giải phụ.

Thùy Dung



FINALS NIGHT MISS BIKINI CENGROUP 2019: IMPRESSION AND SPECTACULAR

On July 23th, 2019, the final night of Miss Bikini CenGroup was held spectacularly and impressed.

The 16 best contestants came from subsidiaries and departments of CenGroup has passed many rounds to be present at the final night. There were also famous artists such as Tran Thanh, Trong Hieu Idol, Viet Tu, Miss Thu Trang – The runner up of Vietnamese Beauty Contest in the Czech Republic, Buoc Nhay Dance Band ... and nearly 2,000 Cenners.

The final night of Miss Bikini CenGroup 2019 became an unforgettable and exciting event on the beach at Diamond Bay Resort & Spa, Nha Trang City. After the eye-catching performances, the owner of the 3 highest positions was found: Miss Vu Thi Ngoc Anh (CenInvest); Runner-up 1 Dinh Thi Quan – (STS8); Runner-up 2 Dinh Thuy Duong – (CenInvest). Besides, the 13 sub-prizes of Miss Bikini CenGroup 2019 were also awards to 13 other beauties.

TOP 3

MISS BIKINI CENGROUP 2019

Bản Thân Luôn Yêu Đời, Cuộc Đời Luôn Tươi Mới!

Xinh đẹp, tài năng và đầy bản lĩnh, hãy cùng Ra Khơi 62 trò chuyện cùng top 3 người đẹp Miss Bikini CenGroup 2019: Hoa hậu Ngọc Ánh, Á hậu 1 Đinh Quân và Á hậu 2 Thùy Dương để hiểu rõ hơn về họ nhé!

Ra Khơi (RK): Chào những cô gái xinh đẹp, các bạn có thể chia sẻ một chút về khoảng thời gian mà mọi người thấy ấn tượng nhất khi tham dự Miss Bikini CenGroup 2019?



Hoa hậu Vũ Thị Ngọc Ánh (Ngọc Ánh): Thực sự thì toàn bộ khoảng thời gian tham dự Miss Bikini CenGroup 2019 đối với em đều rất khó quên. Tuy nhiên, giây phút em thực sự ấn tượng nhất đó chính là khoảng thời gian tập luyện trước đêm chung kết. Đó là giây phút em thấy đáng nhớ nhất trong cuộc đời!



Á hậu 1 Đinh Thị Quân (Đinh Quân): Với em thì khi tham gia Miss Bikini CenGroup 2019, em được hiểu rõ hơn về môi trường và văn hóa của nhà Cen, nơi mà em đang làm việc và cống hiến. Đặc biệt, khoảng thời gian luyện tập trước mỗi vòng thi giúp em làm quen và được nói chuyện với nhiều chị em đồng nghiệp rất tuyệt vời. Được mọi người chỉ dẫn từng cử chỉ, lời nói, bước đi, nhìn nhận, đánh giá khách quan hơn từ huấn luyện viên. Em rất vui khi được là thành viên của CenGroup ạ.



Á hậu 2 Đinh Thùy Dương (Thùy Dương): Đối với em, khoảng thời gian mọi người tập luyện cùng nhau là khoảng thời gian tuyệt vời nhất. Miss Bikini CenGroup 2019 đã tạo ra một sân chơi để cho các thí sinh, đến từ các bộ phận khác nhau có cơ hội được giao lưu, được học hỏi cùng nhau. Để từ đó, không chỉ trong thời gian diễn ra cuộc thi, chúng em trở thành bạn, thành những người đồng nghiệp thân thiết của nhau.



Ra Khơi: Là những người giữ ngôi vị cao nhất trong cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019, các bạn mong muốn sẽ làm gì để quảng bá hình ảnh CenGroup, quảng bá hình ảnh Miss Bikini CenGroup?

Ngọc Ánh và Đinh Quân: Với cương vị là Hoa hậu, Á Hậu của Miss Bikini CenGroup 2019, việc đầu tiên chúng em cần làm đó là hoàn thiện bản thân nhiều hơn. Em sẽ tham gia các hoạt động của Cen để cống hiến đúng với vị trí mà Ban tổ chức và Tập Đoàn đã giao. Bên cạnh đó, chúng em vẫn sẽ cố gắng hoàn thành tốt công việc hiện tại của mình.

Thùy Dương: Em đã được cống hiến và đồng hành cùng đại gia đình nhà Cen trong suốt 4 năm qua. Em cảm thấy yếu tố con người luôn luôn được đề cao, tinh thần đoàn kết, gắn bó... Vinh dự được lựa chọn với danh hiệu Á hậu 2 Miss Bikini CenGroup 2019, em sẽ sử dụng tiếng nói, sự tự tin, sức ảnh hưởng và hành động của mình để truyền cảm hứng tới mọi người trong và ngoài công ty, tạo động lực cho mọi người sẽ luôn luôn tin tưởng và đồng hành... cùng xây dựng nên một CenGroup ngày càng đoàn kết, lớn mạnh và phát triển hơn nữa.

Ra Khơi: Mọi thành công đều có sự đánh đổi, tham dự Miss Bikini CenGroup 2019, các bạn có phải đánh đổi điều gì?

Ngọc Ánh: Tham gia Miss Bikini CenGroup 2019, em dường như không phải đánh đổi điều gì. Thay vào đó, em được học hỏi, được vượt qua chính bản thân mình. Và đặc biệt, được vinh dự trở thành đại diện cho các cô gái đăng quang ngôi vị cao nhất, mang hình ảnh Cen đi muôn nơi.

Đinh Quân: Với Miss Bikini CenGroup 2019, thử thách lớn nhất của em có lẽ là thời gian vì em là nhân viên kinh doanh. Tuy nhiên, sau đó, em đã cân bằng lại được và chốt được 2 deal của dự án Eco Lake View và Gamuda Gardens. Do đó, em nhận thấy chỉ cần sự tập trung và yêu nghề, thì bạn sẽ làm được tất cả.

Ra Khơi: Kỷ niệm đáng nhớ nhất của mọi người khi tham dự Miss Bikini CenGroup 2019?

Ngọc Ánh, Thùy Dương: Khi tham gia Miss Bikini, các anh chị CenInvest đã giúp đỡ chúng em rất nhiều. Những lúc dành thời gian tập mọi người cùng nhau chia sẻ công việc để chúng em vừa hoàn thành tốt công việc ở công ty, cũng như vừa có thời gian để tập luyện.

Một lần nữa em xin cảm ơn Ban lãnh đạo, Ban tổ chức và đặc biệt xin cảm ơn CenInvest đã luôn ủng hộ cổ vũ các cô gái xinh đẹp nhà Cen.

Đinh Quân: (Cười) Cái mà em nhớ nhất là hồi đầu em chưa thật sự hứng thú tham gia cuộc thi vì sợ mất thời gian. Nhưng chị Trần Thị Minh Trang, Hành Chính STS8 và chị gái ruột của em TM Kientdt3/STS8 cũng như đại gia đình STS8 đã luôn đồng hành cùng em trong suốt hành trình em dự thi.

Đặc biệt, em muốn gửi lời cảm ơn tới bố em, người luôn đi theo và đi cùng em ở mọi chương trình. Ông đã luôn đợi em về ăn cơm mỗi khi em đi tập về muộn. 2 chị em em luôn luôn yêu quý bố nhất trên cuộc đời này.

Một lần nữa em xin chân thành cảm ơn Tập đoàn CenGroup đã có 1 sân chơi chuyên nghiệp, Ban tổ chức, Huấn luyện viên, Ban giám khảo cùng toàn thể ekip đã có 1 mùa Miss Bikini CenGroup 2019 diễn ra thành công tốt đẹp nhất.

Ra Khơi: Cuộc sống của các bạn có gì thay đổi sau khi dành những giải thưởng cao nhất của cuộc thi?

Ngọc Ánh: Thực ra cuộc sống của em không có thay đổi gì lớn, em chỉ tự cảm nhận bản thân mình phải trách nhiệm hơn trong mọi việc mình làm.

Đinh Quân: Sau ngày 23/07 vừa qua, em thấy yêu đời và tươi trẻ hơn. Em luôn giữ đúng quan điểm như khi trả lời câu hỏi ở phần thi ứng xử đó là "Bản thân luôn yêu đời, luôn tươi trẻ thì dù có ở độ tuổi nào, cuộc sống của bạn cũng luôn tươi mới.". Và em vẫn làm việc bình thường. (cười)

Ra Khơi: Các bạn có lời gì muốn chia sẻ với những thí sinh sẽ tham dự Miss Bikini CenGroup 2019 mùa tới?

Ngọc Ánh: Các bạn hãy cố gắng hết mình, chỉ cần bản thân không bỏ cuộc, nỗ lực và tự tin hết mình thì bạn sẽ làm được. Dù kết quả thế nào cũng không quan trọng vì chúng ta đã cố gắng.

Thùy Dương: Ngoài việc hăng say tập luyện, Dương xin chia sẻ một chút xíu kinh nghiệm nho nhỏ, đó là trên sân khấu, các bạn hãy luôn tự tin vào chính mình và đặc biệt luôn giữ nụ cười tươi và ánh mắt sáng.

Trân trọng cảm ơn những chia sẻ chân thành của Top 3 cô gái xuất sắc nhất cuộc thi Miss Bikini CenGroup 2019!

Thùy Dung & Trần Ban

Họ tên đầy đủ: Vũ Thị Ngọc Ánh

Danh hiệu: Hoa Hậu Miss Bikini CenGroup 2019

Đơn vị: CenInvest

Năm sinh: 1996

Chiều cao (cm): 167

Số đo 3 vòng (cm): 82 – 60 – 88

Sở thích: Đi du lịch

Câu nói yêu thích:

"Hãy cứ khao khát, hãy cứ dại khờ"

Họ tên đầy đủ: Đinh Thị Quân

Danh hiệu: Á hậu 1

Đơn vị: STS8

Năm sinh: 1994

Chiều cao (cm): 166

Số đo 3 vòng (cm): 83-63-90

Sở thích: Nghe nhạc quốc tế, đọc báo, đọc sách, du lịch

Câu nói yêu thích:

"Sự quan tâm chân thành đến người khác sẽ tạo ra phép màu. Phép màu ấy không chỉ dành cho người khác mà còn dành cho chính bạn."

12 RA KHƠI SỐ 62

Họ tên đầy đủ: Đinh Thùy Dương

Danh hiệu: Á hậu 2

Đơn vị: CenInvest

Năm sinh: 1993

Chiều cao (cm): 164

Số đo 3 vòng (cm): 90-63-92

Sở thích: Thể thao, đi từ thiện, du lịch cùng bạn bè, khám phá ẩm thực

Câu nói yêu thích:

"Mình làm việc ở đâu thì trái tim mình ở đó"

CENGROUP VÀ CÚ HAT-TRICK TRONG LĨNH VỰC CÔNG NGHỆ

Lịch sử đã chứng minh: Chỉ có những người dám dẫn thân, dám thay đổi thì mới tạo nên những cú đột phá. Và tại CenGroup chỉ trong 6 tháng đầu năm, CenGroup liên tiếp lập nên cú hat-trick, là đơn vị tiên phong đầu tư và ứng dụng công nghệ trong nhiều lĩnh vực: Bất động sản, đặt sân golf và năng lượng tái tạo.



Đổi mới để dẫn đầu

Chúng ta đang sống trong thời đại công nghiệp 4.0, công nghệ đã và đang từng ngày, từng giờ làm thay đổi thói quen và hành vi của người dùng trong mọi lĩnh vực, đem lại doanh thu hàng tỉ đô cho những nhà sáng lập. Nếu như tại Trung Quốc, sự bùng nổ fintech đã biến nơi đây thành thị trường lớn nhất thế giới cho thanh toán điện tử, thậm chí thay đổi cách tương tác giữa ngân hàng với các công ty.

13 RA KHƠI SỐ 62



Tiêu biểu nhất phải kể đến ngân hàng online của tỷ phú Jack Ma. MYbank thu thập hàng loạt dữ liệu mới từ hệ thống thanh toán, mạng xã hội và các nguồn khác, tỷ lệ chấp thuận cho vay tại MYbank cao gấp 4 lần ngân hàng truyền thống. Người vay chỉ cần vài thao tác trên smartphone là sẽ nhận được tiền gần như ngay lập tức nếu được chấp thuận. Toàn bộ quá trình chỉ mất 3 phút, không cần nhân viên thực, tỷ lệ vỡ nợ chỉ là 1%.

Còn tại Ấn Độ, mới đây một cựu thầy giáo 37 tuổi đã trở thành tỷ phú mới nhất của Ấn Độ nhờ phát triển một ứng dụng giáo dục với mức định giá gần 6 tỷ USD.

Tại Việt Nam, CenGroup đã, đang khẳng định vị thế là một thương hiệu BĐS uy tín hàng đầu trong lĩnh vực BĐS, tiếp tục với định hướng lấy BĐS làm nòng cốt, tập đoàn lấy công nghệ để thúc đẩy, phát triển hơn nữa, hoàn thiện hơn nữa hệ sinh thái BĐS của mình.

Để giải quyết những rối rắm của thị trường BĐS, kết nối người mua với người bán, CenGroup cho ra mắt nền tảng công nghệ Bất động sản CenHomes. Giải quyết những bất cập của golfer khi đặt sân, CenGroup đầu tư và phát triển ứng dụng Fastee, cho phép golfer đặt sân mọi lúc, mọi nơi chỉ bằng vài thao tác trên smart phone. Đặc biệt, gần đây nhất với việc công bố dự án đầu tư pin thông minh Mopo, CenGroup đã tạo nên cú "hat trick" cực ấn tượng trong lĩnh vực công nghệ và công nghệ năng lượng tái tạo do người Việt sáng chế.

Hướng đi thời thượng với các sáng chế năng lượng xanh "made in Việt Nam"

Thị trường xe điện hai bánh (xe máy điện và xe đạp điện) ở Việt Nam đang tăng trưởng mạnh mẽ. Số liệu của Cục Quản lý thị trường (Bộ Công Thương) cho thấy, hiện cả nước có trên 3 triệu chiếc đang lưu hành, trong đó khoảng 70% là xe máy điện.

Xe đạp điện và xe máy điện được giới trẻ năng động, học sinh - sinh viên đón nhận tích cực vì sự nhỏ gọn, thuận tiện, mức chi phí khá hợp lý. CenGroup kì vọng với việc đầu tư dự án pin thông minh Mopo sẽ cung cấp hệ thống pin sạch cho các nhà máy sản xuất ô tô, xe máy, hạn chế việc sử dụng phương tiện giao thông chạy bằng động cơ xăng, dầu, góp phần bảo vệ môi trường.

Mopo là sản phẩm của công ty Powercentric – công ty phát minh công nghệ cao, sở hữu các sáng chế độc quyền về hệ thống lưu trữ và phát năng lượng lưu động được chính phủ Mỹ cấp quyền và bảo hộ. Pin Mopo có đặc điểm là rất nhẹ, có thể di chuyển dễ dàng, mở rộng công suất, không có khí thải và tiếng ồn. Có thể dùng để thay thế các thiết bị, ắc quy chì, máy phát điện chạy bằng xăng hiện tại. Đây cũng là giải pháp năng lượng mặt trời cho công trình, toà nhà - vốn là thế mạnh của CenGroup trong lĩnh vực phân phối, phát triển các dự án BĐS.

Hiện tại, Mopo đã hoàn thành việc ra mắt đồng thời 4 sản phẩm chủ đạo gồm Pin lithium-ion Mopo cùng phụ kiện như bộ chuyển điện, bộ sạc, app quản lý trạng thái pin; trạm sạc đổi pin; Xe điện Xyndi; Tấm thu năng lượng dùng trong gia đình và di động.

Trong đó app được cài đặt trên điện thoại sẽ giúp quản lý và vận hành pin thuận tiện: chỉ cần quét mã QR để kiểm tra tình trạng pin, tìm kiếm trạm sạc/ đổi pin gần nhất, cung cấp thông tin về lượng pin đã sử dụng, đi quãng đường bao xa thì pin sẽ hết và chỉ dẫn trạm sạc pin gần nhất... Với dự án này, CenGroup là nhà đầu tư chiến lược, đảm bảo start – up về công nghệ "made in Việt Nam" sẽ thành công, cung cấp pin sạch cho các nhà máy sản xuất ô tô, xe máy.

CenGroup cũng kì vọng việc đầu tư vào các dự án start-up công nghệ, đặc biệt là lĩnh vực công nghệ tái tạo cho người Việt phát minh và sáng chế sẽ cổ vũ, truyền cảm hứng và lan tỏa tinh thần khởi nghiệp cho cộng đồng start-up, đồng thời góp phần tích cực và hiệu quả trong việc bảo vệ môi trường, nâng cao chất lượng cuộc sống, mang lại giá trị cao cho cộng đồng và xã hội.

An Lê



CENGOLF CHINH PHỤC KHÁCH HÀNG NHƯ THẾ NÀO? VIP

Hầu hết khách VIP đều là những "thượng đế" rất khó tính, chính bởi vậy, việc chăm sóc nhóm khách hàng này tạo nhiều áp lực cho các doanh nghiệp. Chỉ bất cần một chút thôi, doanh nghiệp của bạn sẽ phải trả giá khi "vụt mất" những thượng đế này. Ngoài ra, nếu dịch vụ không đủ hấp dẫn và đáp ứng như cầu của VIP, doanh nghiệp cũng khó lòng giữ chân được nhóm khách hàng này.

Hãy cùng Ra khơi số 62 tìm hiểu bí quyết chăm sóc và phát triển nhóm khách VIP của CenGolf qua cuộc trò chuyện với anh Doãn Văn Trung – PGĐ Điều hành CenGolf.

Ra Khơi (RK): CSKH luôn cần nhiều kỹ năng, nhưng với golf – lĩnh vực được coi là dành cho "người giàu" thì CSKH cần có điều gì khác biệt không thưa anh?

Anh Doãn Văn Trung (Mr. TrungDV): Đa phần người chơi golf đều là những người thành đạt, hiểu biết và có địa vị cao trong xã hội. Khi tiếp xúc với họ, tôi thấy, phần lớn họ là những người khá kỹ tính, chu toàn nhưng lại không có nhiều thời gian.

Chính vì vậy, họ thường yêu cầu dịch vụ phải kịp thời, chính xác và chần chừ. Mức độ yêu cầu của họ thường cao hơn và khắt khe hơn nhiều so với mặt bằng chung của xã hội. Do đó, cách CSKH VIP trong lĩnh vực golf cũng cần phải hết sức chu đáo, tinh tế, thậm chí còn mang đậm tính cá nhân hoá nữa.

RK: Để giữ chân khách hàng đã khó, giữ chân khách hàng VIP lại càng khó hơn, vậy bí quyết CSKH VIP của CenGolf là gì?

Mr. TrungDV: Đối với mọi khách hàng, CenGolf đều chăm sóc theo tiêu chí: Kịp thời, chu đáo và tận tâm. Việc giữ chân khách hàng VIP và để khách hàng VIP luôn tin tưởng dịch vụ của CenGolf đúng là không đơn giản. Bởi những khách hàng này luôn được nhiều đơn vị khác cạnh tranh, chào mời, lôi kéo. Chính vì vậy, CenGolf luôn đặc biệt coi trọng nhóm khách hàng VIP. Tôi cũng xin chia sẻ một số yếu tố quan trọng nhất mà CenGolf đang tập trung thực hiện để CSKH VIP là:

Đầu tiên, quan trọng nhất, chính là tinh thần CSKH của cả tập thể. CenGolf đặc biệt chú trọng truyền ngọn lửa yêu thương khách hàng và tinh thần phục vụ CSKH đến toàn thể cán bộ trong công ty.



Đây chính là điều tiên quyết. Công tác CSKH phải được xuất phát từ tinh thần và trái tim của người làm dịch vụ. Tinh thần này không phải chỉ có ở nhân viên CSKH, mà phải là của toàn thể CBNV CenGolf, từ người đứng đầu CenGolf đến cán bộ kinh doanh... thậm chí là cả cán bộ kế toán, hành chính. Mỗi nhân sự, mỗi bộ phận đều là những mắt xích quan trọng để tạo nên một dịch vụ tổng thể trong việc CSKH.

Thứ hai, nhân sự CSKH VIP: CenGolf luôn điều phối những nhân viên CSKH tốt nhất để trực tiếp CSKH VIP. Đây là những anh chị em có cách làm việc, CSKH chu đáo và tận tâm bậc nhất công ty. Họ là những người nhanh nhẹn, chủ động, sáng tạo khi giải quyết các vấn đề cho khách VIP vốn đòi hỏi khắt khe về dịch vụ.



Thứ ba, cung cấp dịch vụ chăm sóc vượt trên cả sự mong đợi của khách hàng. Thông thường, một công ty cung cấp dịch vụ đúng như khách yêu cầu cũng là một điều tốt rồi. Tuy nhiên, đối với khách hàng VIP, chúng ta cần phải làm được nhiều hơn thế. Bạn hãy thử tưởng tượng rằng: bạn đang tham dự một giải golf dưới thời tiết vô cùng nắng nóng và phải cố gắng chơi tiếp 2 hố golf nữa thì mới tới được ki-ốt gần nhất để nghỉ ngơi và mua nước mát. Đây là điều thường xuyên gặp phải khi đi chơi golf. Nhưng nếu xe điện của ban tổ chức CenGolf đi đến, đỗ bên cạnh, được nhân viên hỗ trợ với nụ cười tươi tắn trên xe bước xuống hỏi thăm bạn có nóng không, rồi tươi cười đưa cho bạn chiếc khăn mát và chai nước mát cùng lời chúc chơi tốt thì cảm xúc của bạn có dễ chịu hơn không? Tôi tin chắc, dưới sự khắc nghiệt của thời tiết chỉ những dịch vụ nhỏ vậy thôi cũng sẽ giúp các golfer cảm thấy dễ chịu và sảng khoái hơn rất nhiều.

Thứ tư, xây dựng mối quan hệ hài hoà, thân tình với khách hàng VIP. CenGolf hiện tại luôn khuyến khích các nhân sự nói chuyện cởi mở, hỏi han khách hàng. Những người chơi golf đều muốn được hỏi thăm về niềm đam mê golf, về kế hoạch chơi golf của họ hoặc đơn giản chỉ là thông báo cho họ về một sân golf vừa mới khai trương. Điều này sẽ giúp các bạn CSKH của CenGolf và khách hàng rút ngắn khoảng cách trong mối quan hệ, cũng như giúp bộ phận CSKH hiểu được rõ hơn về từng khách hàng VIP. Từ đó, sẽ giúp mỗi khách hàng VIP dẫn thân thiết như một người anh, người chị của các bạn CSKH. Bản thân các bạn CSKH cũng thêm yêu công việc và phục vụ các khách hàng VIP được tốt hơn.

Thứ năm, thường xuyên chia sẻ nội bộ với nhau về các câu chuyện liên quan đến các khách hàng VIP. Đây là một trong những điều tôi yêu thích nhất. Tại CenGolf, mọi người thường hỏi thăm và kể cho nhau nghe những câu chuyện liên quan đến khách hàng mà các bạn chăm sóc.

Ví dụ: Có khách hàng khó tính mà bạn CSKH hiện tại phục vụ kiểu gì khách cũng thấy không thấy ưng, sau khi nghe xong câu chuyện thì tôi đã “đổi kèo” cho bạn CSKH khác phục vụ khách hàng này thì mọi chuyện lại êm xuôi. Hay như trường hợp một khách hàng tuy gần 70 tuổi, nhưng vẫn vô cùng vui tính và xì-tin: khi khách này gặp khó khăn trong việc cài App Fasteer thì nhắn tin cho bạn CSKH là “anh phó hand rồi!” :D, sau khi được hỗ trợ cài app xong xuôi và đã quen dần với App Fasteer rồi, khách rất happy và nhắn “chúc bc vui vẻ!”. Cả văn phòng CenGolf đều không hiểu khách nhắn gì, cho đến khi một bạn dịch được ra là “chúc buổi chiều vui vẻ!” thì cả văn phòng phá lên cười vì “bác” khách hàng xì-tin quá. Những câu chuyện được chia sẻ nội bộ này giúp tôi và các bạn CenGolf có thêm những phút giây nói chuyện thư giãn, vui vẻ cũng như cùng nhau trao đổi để đưa ra giải pháp CSKH tốt hơn.

RK: Anh có nhắc đến ứng dụng app Fasteer, anh có thể chia sẻ sâu hơn về ứng dụng này và việc CSKH của CenGolf có gì thay đổi khi đưa app vào ứng dụng?

Mr. TrungDV: Việc booking qua app Fasteer ưu việt hơn rất nhiều so với cách đặt booking golf truyền thống qua điện thoại, email, tin nhắn. Do đó, số lượng khách hàng và lượng booking của CenGolf sau khi có ứng dụng Fasteer đã tăng lên rất nhiều lần. Cụ thể là sau khi Fasteer ra đời khoảng 4 tháng, thì doanh thu booking golf đã tăng khoảng 10 lần và tương lai sẽ còn tiếp tục tăng gấp nhiều lần nữa. Điều này cũng dẫn đến việc khối lượng công việc của bộ phận CSKH của CenGolf cũng nhiều lên, thậm chí còn đang bị “overload” và chúng tôi cũng đang triển khai tuyển thêm nhân sự bộ phận CSKH, để phục vụ golfers được tốt hơn.

Bên cạnh đó, app Fasteer ra đời giúp CenGolf có được một hệ thống quản trị các đơn đặt hàng và khách hàng khá bài bản. Điều này cũng giúp cho bộ phận CSKH hoạt động thuận tiện và hiệu quả hơn.

RK: Với những khách hàng VIP, đôi khi sẽ chỉ vì một vài lý do rất nhỏ cũng khiến họ phật ý? Những trường hợp như vậy CenGolf giải quyết như thế nào?



Mr. TrungDV: CenGolf luôn nỗ lực cố gắng hết tời để chăm sóc các KH VIP và khách hàng nói chung một cách chu đáo nhất có thể. Tuy nhiên, tôi cũng hiểu mọi thứ không phải lúc nào cũng hoàn hảo. Ngay cả những khách hàng khó tính nhất cũng hiểu điều này. Tuy từng lý do khiến khách hàng không hài lòng, CenGolf sẽ có cách giải quyết khác nhau. Tuy nhiên, cách giải quyết của bộ phận CSKH CenGolf thường được thực hiện dựa trên một số tiêu chí/nguyên tắc sau:

Thứ nhất, xử lý kịp thời: Thông thường, trong vòng 24 tiếng, CenGolf phải tìm hiểu ngọn nguồn vấn đề và đưa ra phản hồi cho khách hàng, tùy vào mức độ gấp gáp.

Thứ hai, tôn trọng sự thật: Để giải quyết được vấn đề, đầu tiên ta phải nhìn thẳng vào sự thật. Tôi luôn khuyến khích và yêu cầu tất cả các nhân sự CenGolf phải báo cáo, tường trình lại sự việc một cách khách quan nhất, đảm bảo 100% sự thật. Sai ở đâu, khó khăn chỗ nào, nút thắt ở đâu, ta khắc phục ở đúng chỗ đó.

Thứ ba, bảo vệ quyền lợi chính đáng và cảm xúc của khách hàng: Dù ta sai hay đúng, ta cũng cần phải tìm hiểu tại sao khách hàng lại không hài lòng. Nếu ta sai, ta cần phải xin lỗi một cách chân thành và cố gắng đảm bảo quyền lợi cho khách hàng. Nếu ta đúng, mà khách hàng vẫn phật ý, thì có thể có một điều gì đó ta chưa làm được, thông thường là do ta chưa đủ khéo léo hoặc tinh tế với khách hàng trong giao tiếp.



Thứ tư, bảo vệ hình ảnh của công ty: Đối với CenGolf, điều này vô cùng quan trọng. Tôi không cho phép bất cứ một sự lùm xùm nào ảnh hưởng đến hình ảnh của CenGolf và Fasteer, đặc biệt khi truyền thông và mạng xã hội hiện tại có sức mạnh và sự lan toả vô cùng ghê gớm. Vì vậy, đối với những bài báo hay bài post có thể khiến dư luận hiểu sai về công ty, tôi sẽ ưu tiên giải quyết và phản hồi trước tiên. Bởi tôi muốn mọi người trong giới golf hiểu được rằng, CenGolf hay Fasteer là đơn vị làm ăn đàng hoàng với sản phẩm tốt, mang tính thiết thực giúp ích cho cộng đồng golf Việt Nam nói riêng và nền kinh tế Việt Nam nói chung.

Thứ năm, đưa ra giải pháp hài hoà cho sự việc: Thông thường, nếu sự cố xảy ra giữa khách hàng và công ty trở nên căng thẳng thì công ty sẽ mất khách hàng đó trong tương lai, cũng như có thể dẫn đến một số hệ lụy không đáng có và rất khó lường tiếp theo. Vì vậy, tôi thường họp cả phòng CSKH lại để cùng brainstorm đưa ra một giải pháp hài hoà cho cả hai bên, thậm chí công ty có thể chịu thiệt một chút ở một mức độ chấp nhận được. Quan trọng là sau khi giải quyết, CenGolf và Fasteer sẽ được lòng cộng đồng và được giới golf tiếp tục ủng hộ trong tương lai. Đó cũng chính là điều tôi mong muốn và cũng là cách tôi giải quyết những sự việc tương tự.

Thứ sáu, tâm thư cho khách hàng: Khi cần thiết, tôi có thể gửi tâm thư cho khách hàng. Đối với tôi, để giải quyết được vấn đề và chạm đến cảm xúc của khách hàng, tâm thư không chỉ được định hướng bởi lý trí, mà còn phải được viết bằng cả trái tim.

RK: CenGolf đang làm như thế nào để ngày càng nâng cao chất lượng dịch vụ?

Mr. TrungDV: CenGolf và Fasteer đang tăng trưởng rất nhanh và còn rất nhiều việc phải làm để nâng cao chất lượng dịch vụ hơn nữa. Tuy nhiên, trước mắt tôi đang tập trung triển khai một số việc cho bộ phận CSKH là:

- Tuyển thêm nhân sự bộ phận CSKH để các bạn ấy làm việc đỡ bị quá tải.
- Tuyển nhân sự CSKH nói tiếng Hàn Quốc để phục vụ khách hàng Hàn Quốc.
- Thiết lập hệ thống tổng đài 24/24 để phục vụ golfer vào mọi lúc.
- Tổ chức các buổi đào tạo CSKH để truyền thêm nhiệt huyết cũng như nâng cao dịch vụ CSKH của CenGolf và Fasteer lên nữa.
- Tiếp tục cải thiện và tinh chỉnh phần mềm quản trị CSKH.

RK: Xin cảm ơn những chia sẻ của anh! Chúc CenGolf sẽ luôn dẫn đầu trong dịch vụ CSKH.



Vương quốc nghỉ dưỡng hàng đầu Việt Nam

FLC QUẢNG NGÃI

Tâm điểm giao thương, Vượng khí sinh tài



- Quần thể nghỉ dưỡng có diện tích lớn nhất Việt Nam
- Phong thủy vượng, thế đất mã đáo thành công
- Đường bờ biển dài nhất Việt Nam
- Nơi giá trị văn hóa đất Quảng được tôn vinh



CHỈ TỪ
17.7
.....
TRIỆU/M²

KHU DÂN CƯ NGÂN THUẬN
HIỆN ĐẠI BẬC NHẤT
LIÊN KỀ SÂN BAY CẦN THƠ



CƠ HỘI ĐẦU TƯ
HẤP DẪN



VỊ TRÍ VƯỢT TRỘI
THUẬN LỢI KINH DOANH



ĐÃ CÓ SỔ ĐỎ RIÊNG
TỪNG NỀN

0908 212 266



CĂN HỘ CHUẨN “MẸY ĐO” DÀNH CHO GIA ĐÌNH VIỆT

Mua căn hộ nhận lãi suất **9%**
Chiết khấu **23%** khi thanh toán **95%**

CƠ HỘI SỞ HỮU



 **0985 662 066**



TSG Lotus Sài Gòn

Tiềm năng Bất động sản phía Đông Thành phố

Tọa lạc tại ngã ba phố Sài Gòn, tiếp giáp Khu đô thị Vinhomes Riverside, Dự án TSG Lotus Sài Gòn nằm gọn trong vùng quy hoạch mới của thủ đô Hà Nội, được đánh giá là một trong những khu căn hộ kiểu mẫu cho cuộc sống tiện nghi, cao cấp tại khu vực phía Đông thành phố.

Dự án chỉ mất 5 phút để đi đến Trung tâm thương mại Aeon Mall Long Biên, hơn 10 phút đến trung tâm Hồ Gươm; đồng thời dễ dàng kết nối với trung tâm thành phố thông qua các tuyến đường huyết mạch như cầu Vĩnh Tuy, cầu Thanh Trì, cầu Chương Dương, quốc lộ 5, đường cao tốc Hà Nội - Hải Phòng... Ngoài ra, dự án được thừa hưởng hệ thống hạ tầng đồng bộ với nhiều tiện ích trong phạm vi bán kính 3km bao gồm hệ thống y tế, giáo dục, trung tâm thương mại chất lượng cao,...

Ngày 07/07/2019, chủ đầu tư dự án (công ty cổ phần TSG Việt Nam) đã tiến hành khai trương căn hộ mẫu ứng dụng công nghệ thông minh 4.0 SmartHomes và được khách hàng tham dự đánh giá cao.

Sở hữu nhiều lợi thế vượt trội về vị trí, hạ tầng và tiện ích, đa dạng với hệ thống tiện ích nội khu đầy đủ như: trường mầm non, khu nhà phố shophouse, kiot thương mại, văn phòng cho thuê, bể bơi trong nhà, khu tập Gym-Yoga, sân chơi ngoài trời, đài phun nước,... TSG Lotus Sài Gòn đang được coi là dự án căn hộ cao cấp đáng lựa chọn cho các khách hàng có nhu cầu an cư và đầu tư tại khu vực Long Biên.

Sau khi hoàn thành, bàn giao cho Khách hàng, TSG Lotus Sài Gòn sẽ trở thành khu căn hộ biểu tượng cho cuộc sống tiện nghi tại Long Biên nói chung và Sài Gòn nói riêng; đồng thời hứa hẹn nhiều tiềm năng đầu tư cho thuê và đầu tư thanh khoản căn hộ cao cấp hiện nay.



21 RA KHỎI SỐ 62

6 tháng đầu năm 2019, đội quân kinh doanh nhà Cen đã lăn xả, chinh chiến trên mọi mặt trận từ Bắc vào Nam. Với mức doanh số khủng, “siêu to khổng lồ”, họ đã mang về cho Cen những “mẻ cá lớn”, họ cũng là những người đã và đang “làm mưa làm gió” trên thị trường bất động sản.

GẶP GỠ NHỮNG “VIÊN KIM CƯƠNG” THUỘC KHỐI KINH DOANH CỦA NHÀ CEN

Để ghi nhận những chiến tích đó, trong sự kiện Cen Awards 6 tháng đầu năm 2019, BLĐ nhà Cen đã vinh danh những chiến binh xuất sắc nhất với danh hiệu -Rainmaker hạng Diamond.

Trong Ra Khơi số 62, ACE cùng gặp gỡ một vài cá nhân trong số những viên kim cương lấp lánh nhất của đội ngũ kinh doanh nhà Cen trong 6 tháng đầu năm 2019.

Chị Nguyễn Thị Tân – STDA S9

Vui sướng và tự hào là cảm xúc đầu tiên khi mình nhận được danh hiệu Rainmaker hạng Diamond. Lý do là bởi mình vừa “comeback” được 3 tháng sau kỳ nghỉ sinh em bé, nên danh hiệu này với mình là kết quả đạt mức kỳ vọng. Mình thật sự cảm thấy biết ơn BLĐ vì sự cố gắng nỗ lực không ngừng nghỉ của mình đã được công ty ghi nhận. Mình rất thích một câu của Paulo Coelho tạm dịch “Khi bạn khao khát một điều gì đó, cả vũ trụ sẽ hợp lực giúp bạn đạt được điều đó”, nên mình sẽ luôn giữ lửa đam mê và dùng 200% năng lượng để cống hiến và có kết quả tốt nhất.



Anh Nguyễn Trường Giang – STDA S4

Đây không phải là lần đầu tiên mình nhận được danh hiệu tại Cen Awards, nhưng được thăng hạng từ Gold lên Diamond là cảm xúc vui sướng, tự hào, vinh dự và thật khó diễn tả. Khi làm việc, mình luôn nghĩ làm sao để bán dự án tốt nhất, làm sao để chốt khách nhanh nhất, công việc đạt hiệu quả cao nhất và chưa bao giờ nghĩ đến sẽ đạt được danh hiệu.

6 tháng đầu năm 2019 vừa rồi cũng là quãng thời gian mình học được rất nhiều thứ, được trải nghiệm về dòng sản phẩm cao cấp, tiếp xúc với đối tượng khách hàng đẳng cấp hơn mà trước đó mình chưa khai thác và thật bất ngờ khi kết quả đạt được trên sự kỳ vọng và có thể tạm gọi nó là “thành công” trong lựa chọn mới của mình.

Cũng nhờ đó mà mình trưởng thành hơn không chỉ trong chuyên môn mà còn được nhiều cơ hội tiếp xúc với anh chị lãnh đạo là những người với tầm nhìn rộng mở. Hy vọng đây sẽ là một bước ngoặt lớn, một dấu ấn trong nghề bắt đầu từ danh hiệu Rainmaker Diamond này.



Anh Nguyễn Sinh Thắng – STDA SPlus

Danh hiệu Rainmaker Diamond mang đến cho mình niềm vinh dự và tự hào rất lớn. Để đạt được danh hiệu này, mình xin gửi lời cảm ơn đến mái nhà Cen – nơi mang đến môi trường để chúng mình phấn đấu; xin gửi lời cảm ơn tới người thủ lĩnh – anh Viết Anh, Giám đốc STDA SPlus đã lái con tàu và dẫn dắt các chiến binh của SPlus ra khơi. Ngoài ra, mình cũng xin cảm ơn chị Tuyển – Phó GD SPlus đã luôn hỗ trợ mình, truyền nhiệt huyết cho mình để mình có được danh hiệu Rainmaker hạng Diamond.

Mình rất vui và tự hào khi là một thành viên trong ngôi nhà Cen nói chung và team Tuyển LT/ Siêu thị SPlus nói riêng, được cống hiến và làm việc hết mình, đóng góp cho sự phát triển ngày càng lớn mạnh của Tập đoàn là đam mê và động lực trên con đường sự nghiệp của mình.

Chị Nguyễn Thị Tám – STDA S8

Mình rất vui khi nhận được danh hiệu cao quý nhất của khối kinh doanh. Xin được cảm ơn nhà Cen, cảm ơn S8 và các bạn đồng nghiệp đã luôn hỗ trợ để mình đạt được thành tích này. Danh hiệu Rainmaker Diamond cũng là động lực để mình cố gắng hơn nữa cho chặng đường 6 tháng cuối năm. Mục tiêu của mình trong 6 tháng tới là doanh số phải đạt ít nhất 2 tỉ đồng.



Anh Nguyễn Hoài Nam – Cen Đà Nẵng

Mình rất bất ngờ và vinh hạnh khi được nhận danh hiệu Rainmaker hạng Diamond. Danh hiệu này có ý nghĩa rất lớn với mình trong khoảng thời gian 6 tháng đầu năm 2019, bởi mình phải cực kỳ cố gắng và cạnh tranh khốc liệt với thị trường đầy khó khăn. Thị trường bất động sản Đà Nẵng hiện tại không còn là thời điểm vàng nữa nên bản thân mình phải cố gắng hơn rất nhiều, mình chấp nhận đương đầu với thử thách nhiều hơn để 6 tháng tới, mình sẽ tiếp tục được đứng trên bục vinh danh Rainmaker hạng Diamond.

Ảnh Lâm

Hỗ trợ nhau trong công việc, các cenners tiến bộ từng ngày

Trong công việc, không phải lúc nào chúng ta cũng gặp may mắn và suôn sẻ, sẽ có những lúc gặp khó khăn đến mức chúng ta nghĩ đến bỏ cuộc. Thế nhưng, nhờ vào sự hỗ trợ từ đồng nghiệp đã giúp chúng ta vượt qua những điều trở ngại ấy.

Trong số Ra khơi lần này, mời anh chị em hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của Cenners để xem họ đã giúp đỡ nhau vượt qua những khó khăn trong công việc như thế nào nhé!



Anh Ngô Tấn Đồng - Trưởng phòng Phát triển đại lý (phòng APM) - Cen Sài Gòn

Xin chào anh chị em nhà Cen. Đã 7 tháng trôi qua kể từ ngày tôi về với Cen Miền Nam. Nhớ lại những ngày đầu vào Cen, tôi cảm thấy mọi người đều rất hòa đồng và cởi mở. Tôi là người con của mảnh đất miền Trung đầy nắng gió - Thành phố Đà Nẵng. Xa xứ và xa gia đình, nhưng vào môi trường Cen, tôi cảm cảm nhận được sự ấm áp và thân quen như gia đình của mình.

Cũng như bao người từ miền xa vào TP.HCM lập nghiệp, tôi đã gặp nhiều khó khăn từ đường sá, giọng nói đến khẩu vị các món ăn... Trong đó, khó khăn lớn nhất đối với tôi là thị trường bất động sản ở TP.HCM và các tỉnh lân cận rất rộng lớn. Nhưng tôi hiểu rằng, nếu mình thật sự biết nắm bắt, thì khó khăn này chính là cơ hội cho tôi khi dẫn thân vào lĩnh vực bất động sản.

Tôi bắt đầu thích nghi cuộc sống nơi đây và tìm hiểu về thị trường bất động sản sôi động bậc nhất phía Nam này. Các anh chị em trong phòng APM đã giúp tôi rất nhiều. Họ vừa là người giúp tôi thích nghi nhanh với miền đất mới, vừa là người hướng dẫn, hỗ trợ tôi trong công việc.

Tôi xin đặc biệt gửi lời cảm ơn đến chị Đỗ Ngọc Mai Linh - Giám đốc dự án đã hết lòng chỉ dẫn tôi trong những ngày đầu đặt chân vào Cen Miền Nam, để tôi luôn có được nguồn năng lượng tích cực khi mỗi ngày đến cơ quan và hoàn hiện bản thân như ngày hôm nay.



Chị Nguyễn Ngũ Uyên - Graphic Designer RSM Miền Nam

Xin chào mọi người. Mình là thành viên mới gia nhập nhà Cen vào tháng 03/2019. Vào những ngày đầu tiên đi làm, mình cảm thấy khá lạ lẫm vì môi trường mới, lĩnh vực thiết kế mới. Thế nên, có rất nhiều điều mà mình cần trau dồi và học hỏi, từ sản phẩm mới, kỹ năng mới cũng như cách tương tác, làm việc với anh chị em đồng nghiệp.

Mình là người thích nghi khá nhanh với môi trường làm việc mới. Khi mới vào Cen, mình chủ động học hỏi và kết nối với mọi người. Song song đó, mình nỗ lực hoàn thành tốt công việc của mình và học cách suy nghĩ tích cực trước những khó khăn. Bởi đây là cách hiệu quả để tìm được sự thoải mái trong công việc. Để từ đó, mình có thêm nguồn cảm hứng để làm việc, sáng tạo ra những ấn phẩm tốt hơn, chất lượng hơn.

Bên cạnh đó, mình còn nhận được sự hướng dẫn tận tình từ anh Vũ Hoàng Phương - Trưởng bộ phận Thiết kế. Với kinh nghiệm dày dặn trong nghề, anh luôn sẵn sàng hỗ trợ, giúp mình hoàn thành công việc hiệu quả hơn.

Có một điều mà mình đã cảm nhận được từ khi vừa bước vào nhà Cen và cho đến bây giờ, điều này vẫn không thay đổi: Sự cởi mở và sẵn sàng giúp đỡ của ACE nhà Cen dành cho nhau. Với văn hóa tốt đẹp này, những thành viên mới của nhà Cen sẽ cảm thấy mình được chào đón và hỗ trợ để gắn kết với nhau, tạo nên một tập thể vững mạnh hơn nữa



Anh Lâm Thanh Duy - Chuyên viên kinh doanh STDA S1

Xin chào mọi người. Đã 5 tháng trôi qua kể từ ngày tôi đặt chân đến nhà Cen. Cen là môi trường tốt để tôi được học hỏi và phát huy được năng lực của chính mình, là nơi cho tôi nhiều cơ hội để trau dồi và khẳng định được khả năng của bản thân. Cen cũng là nơi ghi nhận những nỗ lực, sự tiến bộ của tôi từng ngày.

Khi mới vào Cen, tôi bắt đầu ngày vào công việc bằng cách học hỏi kinh nghiệm từ các anh chị đồng nghiệp. Khi gặp khó khăn, trước hết tôi sẽ vận dụng kinh nghiệm của bản thân để tìm giải pháp hiệu quả nhất. Đối với những vấn đề lớn hơn, tôi chia sẻ với quản lý trực tiếp và nhận được sự hướng dẫn và hỗ trợ tận tình của anh.

Song song đó, có một điều mà tôi rất trân quý khi được làm việc tại Cen: Sự gắn kết. Tất cả thành viên trong team đều có sự kết nối và hỗ trợ, giúp đỡ nhau để cùng hướng tới một mục tiêu chung: Hỗ trợ và mang đến cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất. Sự đoàn kết của các thành viên trong team làm cho tôi ngày càng muốn gắn bó, trải nghiệm và làm việc lâu dài cùng team.

Công tác tại nhà Cen, mọi người được cùng nhau làm việc, cùng nhau vui chơi và sẽ chia những khó khăn như những người thân trong một gia đình. Từ sự gắn kết này, chúng tôi học hỏi lẫn nhau để cùng tiến bộ. Các thành viên đang giỏi lên từng ngày và sẵn sàng "chiến đấu" và "bùng nổ" hết mình tại các dự án mới của nhà Cen.



Chị Nguyễn Thị Thanh Thảo - Chuyên viên thủ tục Cen Miền Nam

Xin chào anh chị em. Nhớ lại ngày nào mình vào Cen, đến nay cũng đã 1 năm trôi qua. Trong khoảng thời gian vừa bắt đầu làm việc tại Cen, mình chưa quen với công việc và mọi người trong công ty, nên chưa xử lý công việc nhanh như mong muốn. Tuy nhiên, nhờ sự giúp đỡ của mọi người, mình đã tiến bộ hơn rất nhiều.

Nói về điều này, mình cảm thấy tự hào khi công tác tại phòng Thủ tục. Bởi khi có khó khăn hay có vấn đề cần hỗ trợ, chỉ cần "ói" nhẹ một câu là các chị em nhà "vịt trời" phòng Thủ tục đều nhiệt tình giúp đỡ, hỗ trợ ngay và luôn.

Cũng như lúc mới gia nhập Cen, mình được mọi người giúp đỡ tận tình và bây giờ mình mang tinh thần ấy đến với những thành viên mới. Mình cũng sẵn lòng hỗ trợ các thành viên mới trong cùng bộ phận cũng như các phòng ban. Môi trường Cen rất năng động và chuyên nghiệp nên việc tương tác và kết nối giữa các thành viên để cùng đạt được kết quả tốt nhất là điều chắc chắn.

Bên cạnh đó, văn hóa nhà Cen rất sôi nổi và thú vị. Điều này tạo thêm động lực và là cầu nối gắn kết mọi người với nhau. Mình rất thích vẻ đẹp văn hóa này và hy vọng rằng, Cen sẽ ngày càng phát triển hơn nữa trong tương lai để vẻ đẹp này ngày càng "tỏa hương".



Chị Phạm Thị Quỳnh Anh - Chuyên viên pháp chế Cen Miền Nam

Xin chào cả nhà. Mình gia nhập Cen vào tháng 4/2018. Từ đó đến nay, mình nhận thấy rằng, mình không gặp nhiều khó khăn trong quá trình làm việc tại Cen. Nếu có, mình nghĩ đó là cơ hội để mình rèn luyện và thể hiện được năng lực của bản thân. Mình cảm thấy may mắn khi được làm việc cùng những đồng nghiệp tại Cen. Họ là những người rất dễ mến và sẵn sàng hỗ trợ nhau hết mình. Mình nhận được rất nhiều sự hỗ trợ từ các anh chị trong Ban pháp chế của nhà Cen tại Hà Nội. Mình cũng xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban pháp chế của CenGroup, đặc biệt là anh Phạm Trần Thọ, chị Nguyễn Lê Hồng và bạn Nguyễn Văn Linh đã hỗ trợ mình rất nhiều trong thời gian qua. Đối với các thành viên mới, mình chia sẻ một kinh nghiệm có thể giúp công việc của các bạn suôn sẻ hơn, đó là: sơ đồ. Khi mới vào Cen, mình đọc lại quy trình làm việc, hỏi mọi người những điều chưa rõ. Sau đó, mình hệ thống và tự vẽ sơ đồ cho riêng mình. Điều này đã giúp mình nắm bắt nhanh và làm việc hiệu quả hơn. Việc tương tác, kết nối và hỗ trợ nhau là điều cần thiết để duy trì và phát triển một tập thể. Ở Cen, mình nhận thấy mọi người làm điều này rất tốt. Mình mong nhà Cen hãy tiếp tục duy trì và phát triển nét văn hóa này để mỗi ngày đi làm là một ngày vui và ý nghĩa.

KHI BÌNH YÊN, CHÚNG TA KHÔNG QUÊN LỜI THỀ TRONG GIÔNG BÃO

Chúng ta không biết trước được tương lai, nhưng sự ổn định nhằm chấn của hiện tại đôi lúc khiến một phần nào đó trong ta bảo rằng ta đang bỏ lỡ cơ hội, những công việc hay ho đang ở ngoài kia, hay ngoài đại dương có rất nhiều cá... Nếu chúng ta đã cùng nhau trải qua giông bão, khi bình yên đừng quên những lời thề!

Nghỉ đi, đừng sợ!

Tôi tin ai cũng từng có một khoảng thời gian khủng hoảng về câu chuyện của chính bản thân mình: Nghỉ việc hay không nghỉ việc. Bởi có những sáng thức dậy, thấy người rã rời, không muốn làm việc nữa, xung quanh chỉ thấy những áp lực, mệt mỏi bao trùm. Những lúc như thế, điều duy nhất cần làm là dừng lại.

Nguyễn Quỳnh Trang (cây bút của một Tạp chí cho giới trẻ) từng có một bài chia sẻ dậy sóng mạng xã hội với tựa đề "Nghỉ đi, đừng sợ". Chúng ta không dám nghỉ việc vì sợ thất nghiệp, không có tiền. Sợ không biết làm gì tiếp theo. Sợ mất những gì đang có. Sợ mất vị thế. Mất mối quan hệ. Sợ sự thay đổi. Sợ phải làm lại từ đầu. Làm việc là một dạng tình yêu, một mối quan hệ cần tôn trọng. Sự tôn trọng thể hiện bằng việc mình chấp nhận cái giá của nó. Nếu bạn chấp nhận, hãy nghỉ đi, đừng sợ!

Hay ở Amazon, họ sẵn sàng trả cho những trường hợp "chán ghét công việc nhưng vẫn cố thủ" 5.000 USD để... nghỉ việc. Đây là chiến dịch "Pay to Quit" (tạm dịch là Trả để ra đi) mà CEO Jeff Bezos gửi tới các cổ đông vào năm 2014. Tuy nhiên, khẩu hiệu quan trọng trong kế hoạch này là: **"Xin đừng nhận lời để nghỉ này!"**. Ý tưởng này theo CEO Bezos nhằm khuyến khích mọi người dành thời gian để suy nghĩ về điều họ thực sự muốn. Trong dài hạn, một nhân viên không thích làm việc sẽ không tốt cho bản thân họ cũng như cả công ty.

Họ mong muốn nhân viên của mình tạm dừng lại để nhìn lại toàn bộ hành trình mình đã đi, những việc đã làm, " nạp" thêm năng lượng, suy nghĩ tích cực để làm mới bản thân, làm mới công việc mà đang cảm rậm nó nhằm chấn.

Khi bình yên, chúng ta không quên lời thề trong giông bão

Ở Cen, cũng có nhiều người ra đi – rồi trở về. Thứ mà tôi tin tức nướ nhiều nhất của những cuộc "chia tay" chính là tình cảm: tình cảm đồng nghiệp, tình anh em gắn bó. Thứ luyến tiếc nhiều nhất chắc chắn là ký ức thanh xuân. Và thứ được nhiều nhất là trải nghiệm. Người ra đi chắc chắn là người mang những hoài bão, mong mỏi lớn về sự nghiệp riêng của mình. Và đội ngũ kế cận chính là những lực lượng để "bù đắp" và làm mới những khoảng trống.



Ở Cen, thế hệ kế cận luôn được chú trọng phát triển, tạo động lực để phấn đấu, và được giao quyền để trưởng thành. Họ đều là những người ăn cơm nhà Cen, yêu Cen, hiểu Cen và được lựa chọn để gánh vác trách nhiệm mà Cen giao phó.

Khi bạn quyết định rời đi hoặc chưa rời đi, thì công ty của bạn vẫn luôn trong một guồng quay và sẵn sàng đối diện với sự thật: một mắt xích nào đó có thể được chuyển đổi và thay thế để vòng quay luôn trơn tru! Công ty cần duy trì hoạt động kinh doanh để phát triển và phát triển hơn nữa. Công ty không thể vì bạn mà ngừng.

Sẽ có lúc sóng gió, sẽ có lúc bình yên. Nếu đã cùng nhau vượt qua khó khăn để xây dựng Cen thành công, phát triển, thì cũng sẽ cùng nhau chia sẻ thành công ấy.

Những lúc muốn dừng lại, hãy nghĩ tới lý do mà bạn muốn bắt đầu! Và bạn hãy luôn tin rằng, mọi quyết định đều có lý do riêng của nó. Nhưng có một lý do luôn luôn không thay đổi đó chính là sự phát triển của công ty!

Thu Thủy

NGHỀ "CẦM PHẤN" Ở NHÀ CEN!

Xây dựng văn hóa học hỏi là một phần trong việc xây dựng văn hóa doanh nghiệp. Tại CenGroup BLĐ luôn tạo điều kiện cho nhân sự phát triển năng lực chuyên môn và trau dồi kỹ năng nghề nghiệp.

Không ngừng bám sát định hướng phát triển của BLĐ, phòng Đào tạo luôn nỗ lực triển khai các chương trình đào tạo chất lượng, với nhiệm vụ xây dựng đội ngũ giảng viên nội bộ (GVNB) để trực tiếp triển khai đào tạo. Đây thực sự là cơ hội để các nhà quản lý giàu kiến thức chuyên môn và kỹ năng thực chiến có "đất diễn" cho bản thân và môi trường để chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức một cách bài bản.



Anh Đinh Tuấn Linh - PMM

Chia sẻ với chúng tôi khoảng thời gian đầu khi nhận lời làm giảng viên nội bộ, các "trainer" nhà Cen gặp không ít khó khăn như quá bận rộn với thời gian quản lý đội nhóm, công việc kinh doanh,... Các anh chị hầu như chưa có chút kinh nghiệm về việc xây dựng tài liệu, học liệu hay việc tổ chức lớp học. Nhưng rất may mắn, trong tháng 7 vừa qua, cùng với sự hỗ trợ đặc lực từ phòng Đào tạo các anh chị GVNB đã có đầy đủ hành trang và tinh thần để "chiến đấu" với những bản thảo, vượt qua những trở ngại ban đầu. Nội dung các chuyên đề lần lượt được hoàn thiện, các giảng viên nội bộ cũng lần lượt được "show off" thành công với sự phản hồi và đánh giá rất tốt từ các học viên tân tuyển. Vậy là mọi khó khăn bước đầu cũng vượt qua. Chúng ta cùng lắng nghe trải lòng của một số ACE quản lý sau khi đảm nhiệm một vai trò, một sứ mệnh mới nhé:



Anh Nguyễn Trung Kiên - TP Kinh Doanh STS8

"Mình ước mơ là cô giáo đã lâu, bước chân vào làm môi giới bất động sản với sự bộn bề công việc khiến mình chột quên đi ước mơ cô giáo từ thuở nhỏ. Nhưng khi biết phòng Đào tạo tuyển giảng viên nội bộ, mình đăng ký ngay. Những chuyên đề lên lớp, những giờ chia sẻ, mình cảm thấy như tìm lại được ước mơ và được sống với đam mê nghề nghiệp", chị Quách Thị Thanh Phương, Giám đốc siêu thị S2 - giảng viên chuyên đề "Pháp lý trong Bất động sản" chia sẻ.

"Tôi cảm thấy rất vui và hào hứng với một vai trò mới, khi được chia sẻ kinh nghiệm, kỹ năng nghề nghiệp với các bạn NVKD. Những kiến thức có được từ việc phân tích kỹ thuật xây dựng trong BĐS sẽ giúp các bạn rất nhiều trong việc tư vấn với khách hàng một cách chuyên nghiệp và thực tiễn hơn". Anh "Kiên Râu" - Trưởng phòng kinh doanh siêu thị S8, giảng viên chuyên đề "Ứng dụng kỹ thuật Bất động sản vào việc tư vấn bán hàng" cho biết.

"Nhiều khi lên lớp với các bạn tân tuyển, tôi cảm thấy như được truyền lửa vì các bạn năng lượng, yêu nghề và luôn hào hứng, chăm chú lắng nghe. Mỗi giờ lên lớp, tôi lại càng cảm thấy bản thân phải nỗ lực nghiên cứu, tìm hiểu để tiếp thêm thật nhiều kiến thức, đáp lại sự nhiệt tình và tinh thần cầu tiến của các member nhà Cen". Anh Đinh Tuấn Linh - PMM cho biết thêm.

Bất cứ ai khi lựa chọn tham gia một đội nhóm đều mong muốn được học hỏi từ người quản lý thực chiến trong kinh doanh để được nâng cao khả năng. Vậy anh chị em nào muốn vào "tim" của các anh chị GVNБ của nhà Cen nào?

Thay mặt tất cả anh chị em tân tuyển, phòng Đào tạo Cen xin gửi lời cảm ơn tới các Cenner đã ủng hộ và nhiệt tình tham gia dự án phát triển giảng viên nội bộ và chúc mừng 3 giảng viên đã show off thành công trong tháng 7 vừa qua. Chúc cho các giảng viên nhà Cen luôn mạnh khỏe, giữ trọn ngọn lửa đam mê với nghề tiếp tục mang đến cho các nhân sự nhà Cen những kiến thức, kỹ năng hữu ích, thực chiến.

Hiện tại, Phòng Đào tạo vẫn tiếp tục chiêu mộ các GVNБ và hãy đón chờ các GV mới siêu hot hit sẽ ra mắt vào tháng 8 này.

Hoàng Huệ



Chị Quách Thị Thanh Phương - Giám đốc STS2



THƯ VIỆN CEN

"Vừa mua đã lãi, đất đai tuyệt vời" là cuốn sách do hai tác giả Khang - Nhung chấp bút. Cuốn sách được xuất bản là sản phẩm đầy tính thực tiễn cho bất kỳ ai đang là những chiến binh "sale" trên thị trường BĐS, cho những nhà đầu tư đang tích lũy kinh nghiệm để "thắng" trên thị trường đầy màu mỡ.

Cuốn sách là những thông tin, kiến thức được tác giả đúc rút trong quá trình lăn lộn với thị trường BĐS, với khách hàng, với các Nhà đầu tư. Kiếm được tiền nhiều thật ra không khó, khó là cách kiếm. Mua đất có lãi hóa ra rất dễ, vấn đề là biết cách. Làm bất động sản thắng hay không, đều ở chỗ lựa chọn phân khúc thị trường. Chọn phải đúng thời điểm, lại còn phải am hiểu sản phẩm, thị trường.

Thị trường ngách trong lĩnh vực BĐS giống như một đại dương xanh ít người câu cá. Vì thế nó cho phép nhà đầu tư bắt nhịp xu hướng, đầu tư thắng lợi. Muốn vậy phải tìm hiểu rất kỹ, nhắm cho thật đúng mục tiêu của mình, nhận định chính xác tình hình thị trường. Phải tìm sản phẩm tốt để đầu tư, để chắc thắng!

Cuốn sách được chia ra với 7 phần lớn: Trước vạch xuất phát; Hành trang đầu tư; Bức tranh toàn cảnh; Chìa khóa thành công; Những điều không phải ai cũng biết; Nhìn xa nghĩ lớn; Bước đi tiên phong của thời đại. Trong mỗi phần tác giả đều phân tích rất chi tiết với những ví dụ rất thực tế trong từng phân khúc, từng sản phẩm và tâm lý với từng nhóm khách hàng.

Với bất động sản nếu hiểu thị trường, bạn sẽ có tất. Mù mờ thông tin, bạn sẽ mất tất. Chính vì thế, lời khuyên cho các Nhà đầu tư khi quyết định đầu tư vào thị trường BĐS cần áp dụng 3 chiến lược:

- Chiến lược lãi vốn - dòng tiền
- Chiến lược thắng tại thời điểm mua
- Chiến lược mua 3, bán 2, giữ 1

Để chiến lược lãi vốn hiệu quả, cần chú ý hai thời điểm nên mua BĐS là giai đoạn đầu dự án mới mở bán và giai đoạn đã định hình. Hai thời điểm nên bán là khoảng 1/3 thời gian đầu dự án và giai đoạn hoàn thiện dự án.

Bên cạnh đó, các yếu tố then chốt được xem là "chìa khóa thành công" như vị trí, phong thủy, hiệu suất, vị trí dự án, chủ đầu tư, tính pháp lý cũng được phân tích rất sâu để nhà đầu tư có cái nhìn tổng quan. Nhưng đầu tư BĐS cũng cần rất tinh tế. Họ phải có kiến thức, phải có sự tìm hiểu thông tin đa chiều để tránh bị "đắt", tránh bị thua lỗ. Sai là những kinh nghiệm quý giá nhất khi va vấp thị trường để rút ra những bài học và có những chiến lược đầu tư mới hợp lý...

VỪA MUA ĐÃ LÃI, ĐẤT ĐAI TUYỆT VỜI



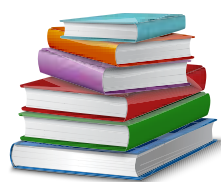
Chờ thời gặp vận không phải là cách đầu tư kinh doanh lâu bền. Làm chủ thời cuộc bằng sự nhạy bén, am hiểu tường tận mọi sản phẩm, thị trường mới chính là "lá bùa cho chiến thắng".

Trong phần kết "Bước đi tiên phong của thời đại", tác giả có chia sẻ: "Phần lớn xã hội đang nhìn nhận nhà đầu tư BĐS thứ cấp là những kẻ "buôn nước bọt ra tiền". Bởi không ít người ăn xổi, lướt sóng, chỉ cốt sao nhét tiền đầy túi mà bỏ qua lợi ích của khách hàng cuối. Thiết nghĩ, nhà đầu tư phải luôn phấn đấu trau dồi hiểu biết, tăng thêm kinh nghiệm, góp sức mình thay đổi cục diện nghề đầu tư BĐS. Tôi hy vọng các nhà đầu tư BĐS ai ai cũng đầu tư vào những sản phẩm BĐS có chất lượng. Nhà đầu tư khi ấy sẽ chính là bộ lọc cho đầu ra của sản phẩm BĐS trên thị trường"...

Hy vọng bạn sẽ mỉm cười khi đọc xong cuốn sách như lúc đã sở hữu trong tay những bất động sản: Vừa mua đã lãi!

Thu Thủy

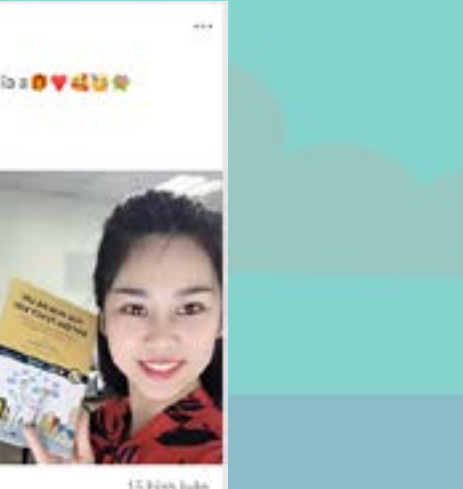




Sếp Nguyễn Trung Vũ lan truyền văn hóa đọc tại CEN

Ngày 30/06/2019, với một đoạn ngắn trong bài post trên facebook cá nhân, anh Nguyễn Trung Vũ – vị Chủ tịch đáng kính của nhà Cen đã lan truyền văn hóa đọc đến toàn thể ACE nhà Cen.

Với lời chia sẻ: “Và sẽ rất vui nếu bạn chỉ dành khoảng 2h đọc cuốn sách “Vừa mua đã lãi đất đai tuyệt vời” của hai bạn trẻ Khang & Nhung tại TP.HCM viết về đầu tư, kinh doanh, môi giới BĐS... Với lối viết đơn giản, dễ hiểu từ vấn đề thị trường, pháp lý, loại hình BĐS, vị trí... và mình đảm bảo nếu bạn hiểu nó, bạn sẽ là chuyên gia BĐS luôn đó.” thì đến ngày 11/07/2019, gần 500 cuốn “Vừa mua đã lãi, đất đai tuyệt vời” đã về tay ACE nhà Cen với vô vàn các cung bậc cảm xúc khác nhau.





TÀI TRỢ CHÍNH
CEN HOMES.VN



ĐỒNG TÀI TRỢ
SANCO

CƠ HỘI NGHIỆP HẤP DẪN
ĐẾN TỪ VỊ SẾP LỚN CỦA NHÀ CEN
BẠN ĐÃ SẴN SÀNG ĐÓN NHẬN?



Nhận xét thông minh

Một bà vợ soi mình trước gương trước khi đi ngủ và nói với chồng: "Mình ơi, trông em thật kinh khủng, béo và xấu nữa... Cho em một lời nhận xét tốt hơn đi mình".

Anh chồng bỏ quyển sách ra trả lời, về mặt trầm ngâm:

- Ủ, thị lực của em thật tuyệt!



Khi bạn gái không thích tiền

Cô gái nói với người yêu tại một triển lãm siêu xe.

- Em không thích tiền, tình yêu không mua bằng tiền được!

Chàng trai tỏ vẻ hết sức hạnh phúc:

- Thế em thích gì?

- Một chiếc xe, anh biết đó xe em cũ quá rồi.

- Một chiếc siêu xe màu đỏ nhé?

- Vàng vàng! Một chiếc như vậy thì tình yêu mới nồng thắm.



Thay phi công khác

Đang từ từ lăn bánh trên đường băng, chiếc máy bay đột ngột dừng lại rồi quay trở về nơi xuất phát. Hơn một tiếng sau nó mới cất cánh.

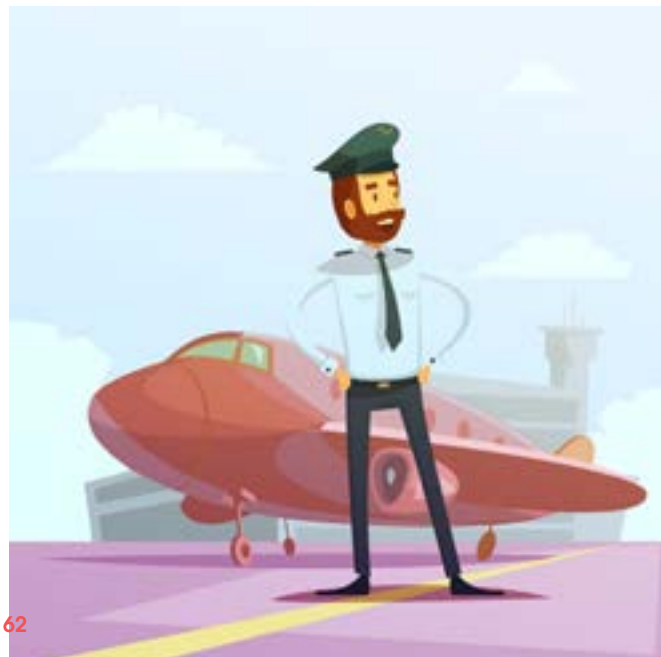
Một hành khách hỏi cô tiếp viên chuyện gì đã xảy ra.

- Chẳng có gì quan trọng cả! – Cô tiếp viên đáp.

- Sao lại lâu vậy?

- Ông phi công trước từ chối lái vì nghe có tiếng động bất thường trong động cơ. Chúng tôi phải mất cả giờ để kiểm một phi công khác.

Trần Ban



BẠN VĂN HOÁ CENGROUP: MUỐN XÂY DỰNG MỘT CỘNG ĐỒNG NHÀ CEN NHÂN VĂN VÀ HẠNH PHÚC

BẠN VĂN HÓA
CENGROUP
You belong to here!

Thế giới này là của chúng mình!

Có thể chúng ta đã quen với việc ngày ngày đến công ty chấm công, làm việc và trở về nhà. Có thể chúng ta từng có rất nhiều niềm yêu thích riêng và đã từng say mê một hoạt động nào đó. Nhưng những năng lượng đó dần bị sức ì nhấn chìm và chúng đang bị lãng quên.

Bạn thân mến! Bạn Văn hoá muốn bạn, chúng tôi và chúng ta cùng nhau tạo nên một cộng đồng ở Cen vui vẻ, nhân văn và hạnh phúc. Nơi tất cả chúng ta đều được trực tiếp tham gia, trải nghiệm.

Đó là giá trị lớn nhất mà chúng ta sẽ cùng mang lại cho nhau.

Trong lịch sử 17 năm phát triển, Cen chưa từng một giây ngơi nghỉ việc phát triển văn hoá. 17 năm qua sức sống của Cen vẫn căng tràn với nhiều sự kiện mới mẻ, sôi động. Chúng ta vẫn sẽ tiếp tục giữ những sự kiện hoành tráng đó.

Nhưng, bạn ơi, chúng ta sẽ có thêm một góc riêng cho niềm yêu thích của mỗi cá nhân. Bạn sẽ tìm thấy những người cùng sở thích, cùng tình yêu với thứ gì đó xinh xắn, cùng style, cùng "tần số"... Bạn có thể gặp gỡ những người mà khi các bạn cùng sinh hoạt chung một câu lạc bộ (CLB), chung một nhóm, bạn sẽ mỉm cười gật gù: Đây rồi, thế giới của mình đây rồi!

Bạn muốn thử chứ?

Chúng tôi tin rằng, cộng đồng mà Bạn Văn hoá Cen đang từng ngày xây dựng sẽ có đủ góc cho tất cả mọi người. Chúng ta sẽ có bóng đá, yoga, chạy, leo núi, golf, tennis, nghệ thuật,... thậm chí là CLB nhậu, nếu chúng ta có một cộng đồng hoạt động trên nền tảng của sự tin tưởng, sẻ chia và thực sự thoải mái.

Bạn sẽ tham gia chứ?

Hẳn rồi, sẽ có lúc bạn muốn tìm một người bạn cùng sở thích để chia sẻ kiến thức, thông tin, cảm xúc và hoạt động cùng nhau. Nhưng thật khó nhĩ? Có vài người lệch "múi giờ", có vài người lại lệch địa điểm.

Bạn Văn hoá sẽ đứng ra thành lập những câu lạc bộ, tạo nhóm và hỗ trợ điều hành hoạt động để tất cả chúng ta đều được được ăn, được nói, được hoạt động và được vui vẻ.

Bạn tự quyết định cộng đồng của mình sẽ đẹp đẽ như thế nào, theo cách của các bạn.

Bạn đăng ký ngay bây giờ chứ?

Bạn Văn Hóa

Quét mã QR ngay



BẠN CÓ "N" ĐAM MÊ & TÀI LỎ?



BẠN THÍCH HÁT?
YÊU TREKKING?



BẠN LÀ MỘT
YOGA EXPERT!

HAY CÓ MỘT
SỞ THÍCH BẤT KỲ?



BẠN MUỐN GẶP NHỮNG NGƯỜI
CÙNG **"TẬN SỞ"**
"BẮT SÓNG NHAU" NGAY TẠI
Những câu lạc bộ dành cho chính các bạn