

RA KHOI

Người thực hiện:
Nhóm Biên tập Tập đoàn

Mọi ý kiến đóng góp xin gửi về địa chỉ:
anhntp@cengroup.vn



RA KHOI - AN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THE KY

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHÍNH - GROUP OFFICE:
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
ĐT: (04) 62633688 - Fax: (04) 62614195

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

Mục lục

Bìa 1: PHONG TRẢO NAM TIẾN BẮC TẬP

Phụ lục 1: Mục lục

Phụ lục 2: Lời ngỏ

Trang 4-6: Tin hot

Trang 6-7: Tiêu điểm

"Nam tiến – Bắc tập" dưới góc nhìn của lãnh đạo nhà CEN

Trang 8-10: Nhân vật

Nguyễn Thọ Tuyên: "Tướng giỏi dụng binh" của STDA
Bí quyết thành công của những "ông lớn" thương mại điện tử

Trang 10-13: Giờ thứ 9

Tháng 5 đi đâu, ăn gì, xem gì?

Trang 14-21: CEN ba miền

"Đi lính" – cách để chúng tôi rèn luyện và tìm ra chân trời mới
Cho tới một về... du lịch Sài Gòn
Chương trình "South CENGROUP & Friends Festival"

Trang 22-24: Thư viện CEN

Thư viện sách
Thư viện pháp luật

Trang 25: Chia sẻ

Hà Nội – Một tình yêu nồng nàn và da diết

Trang 26: Cover Face

Trang 27: Tin cảnh gì

Bìa 2: Dự án Hot - Mega Village

Lời ngỏ

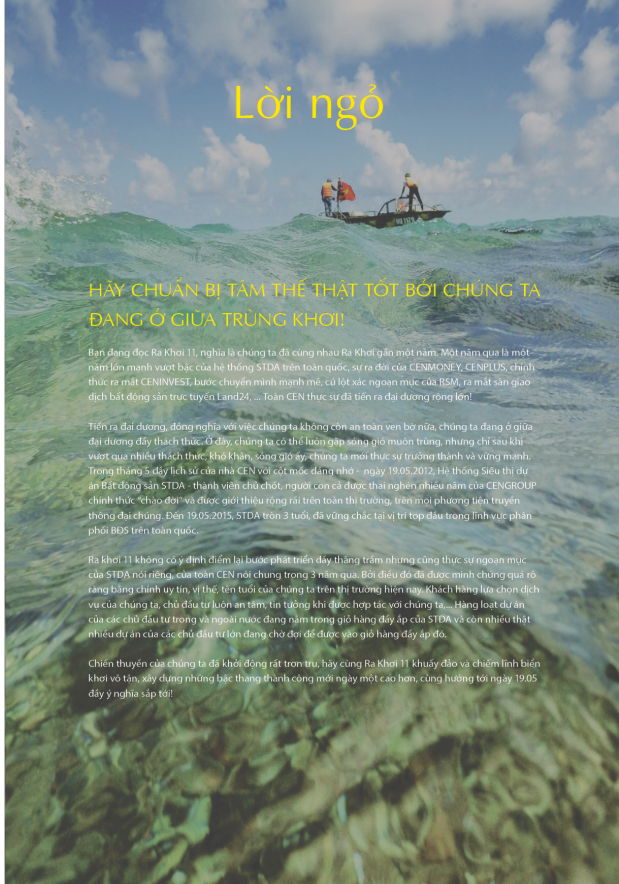
HÃY CHUẨN BỊ TÂM THẾ THẬT TỐT BỞI CHÚNG TA ĐANG Ở GIỮA TRUNG KHOI!

Bạn đang đọc Ra Khoi 11, nghĩa là chúng ta đã cùng nhau Ra Khoi gần một năm. Một năm qua là một năm lớn mạnh vượt bậc của hệ thống STDA trên toàn quốc, sự ra đời của CENMONEY, CENPLUS, chính thức ra mắt CENINVEST, bước chuyển mình mạnh mẽ, cũ lột xác ngoạn mục của BSM, ra mắt sản phẩm dịch bất động sản trực tuyến Land24, ... Toàn CEN thực sự đã tiến ra đại dương rộng lớn!

Tiến ra đại dương, đồng nghĩa với việc chúng ta không còn an toàn ven bờ nữa, chúng ta đang ở giữa đại dương đầy thách thức. Ở đây, chúng ta có thể luôn gặp sóng gió muôn trùng, nhưng chỉ sau khi vượt qua nhiều thách thức, khê khê hân, sóng gió ấy, chúng ta mới thực sự trưởng thành và vững mạnh. Trong tháng 5 đầy lịch sử của nhà CEN với cột mốc đáng nhớ – ngày 19.05.2012, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA - thành viên chủ chốt, người con cả được thai nghén nhiều năm của CENGROUP chính thức "chào đời" và được giới thiệu rộng rãi trên toàn thị trường, trên mọi phương tiện truyền thông đại chúng. Đến 19.05.2015, STDA tròn 3 tuổi, đã vững chắc tại vị trí top đầu trong lĩnh vực phân phối BĐS trên toàn quốc.

Ra khoi 11 không có ý định đi tìm lại bước phát triển đầy thăng trầm những cùng thực sự ngoạn mục của STDA nói riêng, của toàn CEN nói chung trong 3 năm qua. Bởi điều đó đã được minh chứng quá rõ ràng bằng chính uy tín, vị thế, tên tuổi của chúng ta trên thị trường hiện nay. Khách hàng lựa chọn dịch vụ của chúng ta, chủ đầu tư luôn an tâm, tin tưởng khi được hợp tác với chúng ta. ... Hàng loạt dự án của các chủ đầu tư trong và ngoài nước đang nằm trong giỏ hàng đầy ắp của STDA và còn nhiều thật nhiều dự án của các chủ đầu tư lớn đang chờ đợi để được vào giỏ hàng đầy ắp đó.

Chiến thuyền của chúng ta đã khơi động rất trơn tru, hãy cùng Ra Khoi 11 khuấy đảo và chiếm lĩnh biển khơi vô tận, xây dựng những bậc thang thành công mới ngày một cao hơn, cùng hưởng tới ngày 19.05 đầy ý nghĩa sắp tới!





Khai mạc "CEN CLOSE SUMMER CUP 2015"

+ TIN HOT

Khai mạc "CEN CLOSE SUMMER CUP 2015" – Cuộc tranh tài của những "mãnh hổ"

Sáng 05/04/2015, giải bóng đá "CEN Close Summer Cup 2015" đã chính thức được khai mạc tại sân bóng Thiên Trường (Số 65 Hoàng Minh Giám, Hà Nội). Giải đấu năm nay quy tụ 19 đội bóng trực thuộc các công ty thành viên, các phòng ban tại CENGROUP. "CEN Close Summer Cup 2015" do Ban ACNM tập đoàn tổ chức và được tài trợ bởi các "Mãnh Thúơng Quân" đến từ CENGROUP nhằm gửi gắm giải thưởng lên tới hàng trăm triệu đồng.

Ngay sau lễ khai mạc, 8 trận đấu đã diễn ra dưới sự cổ vũ cuồng nhiệt của các CĐV nhà CEN. Không có nhiều bất ngờ xảy ra trong lượt trận đầu tiên khi các đội bóng được đánh giá cao như 2B1, Big Team (bảng A), 4A1 (bảng B), 1A2 (bảng C), 2B2 (bảng D) đều giành phần thắng.



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NHÂN LỰC BẮT ĐỘNG SẢN (KHÓA 23)

Ngày 23/04/2015, Công ty Cổ phần Bất động sản Thế Kỷ 21 tổ chức kỳ thi kết thúc khóa đào tạo KINH DOANH MÔI GIỚI BẮT ĐỘNG SẢN năm trong chương trình đào tạo nhân lực bắt động sản (khóa 23) tại Tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội. Khóa đào tạo lần này có sự có mặt của 82 học viên, thời gian đào tạo từ ngày 13/04/2015 đến ngày 11/05/2015.

Chương trình đào tạo nhân lực bắt động sản được tổ chức theo Quyết định số 760/QĐ-BXD của Bộ trưởng Bộ Xây dựng bắt đầu từ ngày 30/05/2008. Sau khi được đào tạo, học viên sẽ:

1. Nắm chắc được những kiến thức cơ bản và kiến thức chuyên môn về môi giới bất động sản;
2. Nắm vững được các vấn đề pháp lý liên quan đến BDS, thi trường BDS và đầu tư kinh doanh BDS;

"South CENGROUP & Friends Festival"

Ngày 25/04/2015 vừa qua, Ban ACNM CEN Sài Gòn đã phối hợp cùng phòng Hành chính CEN Sài Gòn tổ chức chương trình "South CENGROUP & Friends Festival" tại nhà hàng Chateau - số 1B Lý Thái Tổ - TP.HCM. Chương trình có sự tham gia của hơn 400 khách mời đến từ các siêu thị trong Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam, CENVALLE miền Nam, CENPLUS miền Nam và RSM miền Nam. Theo đại diện BTC cho biết: "South CENGROUP & Friends Festival" được tổ chức nhằm tạo ra sân chơi cho ACE CEN Sài Gòn để lại tinh thần sau một khoảng thời gian làm việc căng thẳng, để biết chương trình của dịp để ACE kỷ niệm sinh nhật 1 tuổi của Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA. "South CENGROUP & Friends Festival" diễn ra với nhiều cung bậc cảm xúc hồi hộp, phấn khích, vui vẻ, hạnh phúc và khép lại với nhiều niềm tin và hy vọng.



Chinh thức khởi động Miss Bikini 2015

Theo thông tin từ ban ACNM, Miss Bikini 2015 đã chính thức được khởi động vào ngày 04/05/2015. Đây là cuộc thi được tổ chức thường niên, dành riêng cho các nữ nhân viên có tham niên làm việc tại CENGROUP từ 3 tháng trở lên.

Theo thông tin từ BTC, chương trình năm nay sẽ có nhiều điểm mới hấp dẫn hơn, thú vị hơn. Cuốn Miss Bikini 2015 sẽ có 3 vòng sơ loại qua ảnh, vòng loại trực tiếp và Chung kết. Ở vòng sơ loại qua ảnh, tất cả thí sinh sẽ gửi ảnh cho BTC. ACE sẽ vote cho những thí sinh yêu thích, số lượt vote sẽ được quy thành 50% số điểm để được vào vòng thi chung kết tại thành phố Đà Nẵng. Toàn bộ thí sinh tham gia vòng loại qua ảnh sẽ tiếp tục vòng loại trực tiếp tại resort đẹp nhất Miền Bắc - Flamingo Đại Lải (dự kiến). Tại vòng thi này, ban giám khảo sẽ chấm điểm thí sinh, điểm của BKG chiếm 50% số điểm xét vào vòng Chung kết. 15 thí sinh có tổng điểm của BKG + khán giả bình chọn qua mạng cao nhất sẽ bước vào vòng Chung kết. Đặc biệt nhất, Chung kết Miss Bikini 2015 dự kiến sẽ diễn ra vào ngày 12/07/2015 hoành tráng tại bãi biển Đà Nẵng.

Hàng loạt lễ ký kết hợp tác giữa STDA và các chủ đầu tư lớn trong Nam ngoài Bắc

Chiều 09/04/2015, Lễ ký kết hợp tác phân phối The Crown - Mulberry Lane giữa Công ty TNHH Capitaland - Hoàng Thành và Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA tại tầng 1 - Tòa C, Khu chung cư cao cấp Mulberry Lane - KĐT M5 Lao đã diễn ra thành công tốt đẹp. STDA chính thức được quyền phân phối tòa căn hộ hạng sang The Crown - Mulberry Lane.

Sáng 14/04/2015, Công ty Cổ phần Novaland và Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã tiến hành ký kết hợp tác phân phối Tòa căn hộ sang SAV2 - The Sun Avenue tại khách sạn Daewoo (360 Kim Mã, Hà Nội). The Sun Avenue chính là một sản phẩm tạm huyết mà đơn vị này lựa chọn để đầu tư của mình tại thị trường bất động sản Thủ đô.

9h30 sáng 16/04/2015, tại tầng 2, Cầu lực bộ Gamuda Gardens (Khu đô thị Gamuda Gardens) đã diễn ra lễ ký kết hợp tác phân phối độc quyền The Khu Botanic - Khu đô thị Gamuda Gardens giữa Công ty TNHH Gamuda Land Việt Nam (thành viên của Tập đoàn Gamuda Berhad) và Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA. Sau lễ ký kết, STDA đã trở thành nhà phân phối độc quyền đầu tiên trên toàn cầu của một trong những chủ đầu tư uy tín hàng đầu Malaysia - Gamuda Berhad.



NGUYỄN THỌ TUYẾN:

"TƯỚNG GIỎI DÙNG BINH" CỦA STDA

NHÂN VẬT

"Khi đàm phán kỹ kết thì về cùng gay cấn, quyết liệt và khắt khe để đảm bảo những nguyên tắc nhất định và mang lại sự tin tưởng lẫn nhau... Nhưng khi đã ký kết xong, hợp đồng sẽ được cất vào két sắt, khóa lại và... vứt qua cửa sổ đi". Đó là phong cách kỹ kết của CEN nói chung, STDA nói riêng và đặc biệt là vị lãnh đạo "giỏi dụng binh" của STDA – anh Nguyễn Thọ Tuyển.

Trong khi STDA đang tiếp tục mở rộng thị trường, tăng cường về chất thì việc "dụng binh" như thế nào để giành về những hợp đồng phân phối lớn là yếu tố về cùng quan trọng. Theo anh Tuyển, niềm tin chiến lược vẫn là yếu tố then chốt để STDA và các CDT hợp tác lâu dài và sẵn sàng chia sẻ với nhau những lợi nhuận.



ĐÀM PHẢN THEO PHONG CÁCH "WIN – WIN"

Cuộc trò chuyện vội vã của chúng tôi (*BBT Ra Khỏi – PV*) và anh rất nhanh chóng vào đúng giữa thời điểm STDA "nhiệm vụ" phải làm – chốt hàng trước nghỉ lễ; đàm phán các hợp đồng mới...

Với vai trò là "người đầu tàu" của STDA, nguyên tắc then chốt của bất kỳ một cuộc đàm phán nào dẫn tới thành công và đạt tốc độ nhanh của anh đó là sự "win - win" tức là 2 bên cùng có lợi. Trong các cuộc đàm phán, anh là người khả năng tác để đảm bảo quyền lợi của 2 bên. Để đảm bảo sau khi ký kết, cả 2 bên sẽ không phải "ngó lơ" gì đến các điều khoản đã ký trong hợp đồng. Đó là điểm đặc biệt mà các CDT và "quen phong cách" rất thích và những chủ đầu tư mới khá bất ngờ. Đầu tiên làm việc với STDA cảm thấy: "Ơi sao ông này thì dễ dàng cho anh thế? Ơi sao ông này nhiều điều khoản chặt chẽ thế, tôi là chủ đầu tư công, anh là người bán hàng cơ mà? Tại sao ông làm dịch vụ mà ông cứ đòi hỏi cái này cái kia?...". Tuy nhiên, với "tướng STDA"; khi mà dưới mình còn hơn 1.500 nhân viên kinh doanh, việc đảm bảo quyền lợi cho họ cũng là điều ưu tiên: "Làm gì thì làm, đàm phán gì thì đàm phán cũng phải cần bảo vệ quyền lợi của công ty, từ đó mà quyền lợi của nhân viên kinh doanh mới được đảm bảo" – Anh nói.

STDA đã từng bước khẳng định được thương hiệu trên thị trường BĐS, đây là một lợi thế trong khi làm việc cùng nhiều CĐT lớn. Bởi, các CĐT tự nhận thấy, lãnh đạo của STDA thực sự tâm huyết với nghề. Đặc biệt, STDA có đội ngũ nhân sự trẻ nhưng có kinh nghiệm. Điều này tạo sự tin tưởng trong khi những lãnh đạo như anh ngồi đàm phán với các đối tác. Hơn nữa, STDA sẵn sàng tham gia không chỉ với vai trò là đơn vị phân phối bán hàng đơn thuần mà còn bao tiêu sản phẩm hoặc là đầu tư cùng với các chủ đầu tư, đảm bảo cam kết mạnh mẽ, vững chắc cho những đầu mà chủ đầu tư còn bán không. Và đó chính là sự tin tưởng.

TƯỚNG TÀI GIỎI DÙNG BINH

Nhiều nhân viên nhà CEN "y tá" nhau là anh Tuyển rất am hiểu về lịch sử quán sự Trung Quốc và có niềm yêu thích đặc biệt với cách điều binh bố trận, sử dụng chiến thuật trong quân đội của nhiều tướng tài trong lịch sử nước này. Đó là thông tin hoàn toàn chính xác! Anh cho biết, mặc dù ước mơ trước đây không phải là kinh doanh nhưng ở vị trí hiện tại của anh lại rất "cần dùng" đến những hiểu biết về dụng binh. Việc am hiểu dụng binh trong quân sự đã giúp ích rất nhiều cho anh trong việc điều hành STDA "dành chiếm" thị trường BĐS trên cả nước. "STDA cũng như một đội quân có quy mô từ cấp tiểu đội đến trung đội, đại đội, sư đoàn, quân đoàn. Đặc biệt, STDA đang có rất nhiều mục tiêu cần phải hoàn thành, vì vậy việc chia quân ra làm sao, việc cử tướng nào đi đánh đứn án nào, quân khỏe, ngựa vựa và ngựa yếu nên dùng con nào vào thời điểm nào thì đây chính là điều binh" – Anh hài hước chia sẻ. Có những lúc STDA cũng gặp phải những đối thủ cạnh tranh rất mạnh, có tương quan về mặt lực không sát nhập vào Amazon. Tuy rất cân nhắc về những người cấp lãnh đạo như anh. "Có thể "vây Ngụy" của Triệu" tức là thu hút sinh lực của địch vào khu vực mà chúng ta không cho đẩy là khu vực: máu mủ để ta chiếm lại rất nhiều thú khác". Anh nói.

Với thị trường BĐS miền Bắc, hiện STDA đang chiếm thế thượng phong bởi ngoài chiến lược được định ra từ các cấp Tổng, STDA còn có người đứng đầu tương tạc đại lý, giỏi dụng

binh như anh Tuyển, lực lượng STDA tinh nhuệ, công cụ marketing và truyền thông... tất cả là sự yếu trợ rất đắc lực của những "vũ khí tối tân hàng nặng": "Đàn quân của ta gọi là sau khi bom tấn truyền thông dội xuống thì xem có kẻ địch nào kịp nâng bả dấy thì tiêu diệt thôi". Anh hài hước nói.

Trong khi STDA đang tiếp tục mở rộng thị trường, tăng cường về chất thì việc "dụng binh" như thế nào để giành về những hợp đồng phân phối lớn là yếu tố về cùng quan trọng. Theo anh Tuyển, niềm tin chiến lược vẫn là yếu tố then chốt để STDA và các CDT hợp tác lâu dài và sẵn sàng chia sẻ với nhau những lợi nhuận.

LAND24 RA KHỎI

Khi Zappos.com ra đời năm 1999, từ người sáng lập là Nick Swinburn và sau đó là Tony Hsieh, ít có ai nghĩ rằng có thể bán giày trực tuyến. Đơn giản vì người mua không được thử giày. Nick Swinburn rất khó chịu vì không có website nào có một số lượng giày thật lớn cho người mua lựa chọn thỏa thích, và ông quyết tâm làm một website như vậy. Để bắt đầu, ông đến các tiệm giày ở địa phương và hỏi xem liệu mình có thể chụp hình kho hàng của họ không. Đối lại việc được phép chụp hình, Nick sẽ đưa các bức ảnh lên mạng và quay lại mua giày của họ đúng giá niêm yết trừ khách hàng chịu mua online.

Các nhà đầu tư mạo hiểm từ chối đầu tư Zappos, vậy nên vốn cho anh trong vài năm đầu, nhưng sau đó tăng trưởng nhanh chóng. Năm 2004, họ bán được số giày trị giá 184 triệu đô la và nhận được khoản đầu tư mạo hiểm đầu tiên từ Sequoia Capital. Năm 2008, doanh thu của họ đạt 1 tỷ đô la. Năm 2009, Amazon thanh toán tổng cộng 1,2 tỷ đô la để mua Zappos và vẫn để công ty hoạt động độc lập chứ không sát nhập vào Amazon. Người ta gọi Tony Hsieh, CEO của Zappos là tỷ phú bán giày. Với triết lý đem lại niềm vui cho người mua giày, công việc sự hỗ trợ của công mạng, Zappos đã thay đổi cách thức mua giày của nhiều người Mỹ và thu được cả tỷ đô la. Công nghệ đã làm thay đổi cuộc sống và mô ra rất nhiều cơ hội mới. Trulia.com là website bất động sản dành cho người mua nhà, bán nhà, thuê và cho thuê ở Mỹ. Nó bắt đầu với lý do đơn giản, hai người sáng lập đã gặp khó khăn khi muốn tìm mua một căn hộ tại vùng biển San Francisco, các thông tin đăng có phần lớn không tốt hoặc quá lỗi thời. Trulia chạy bán thử nghiệm vào tháng 9 năm 2005 chỉ với các tài sản tại California nhưng mở rộng rất nhanh và phủ toàn nước Mỹ trong một năm sau đó. Tháng 7 năm 2014, Zillow Group mua Trulia với giá 3,5 tỷ đô la. Rõ ràng là website bán nhà có giá trị cao hơn website bán giày. Để so sánh với một website tương tự ở Việt Nam, Land24.vn chạy bán thử nghiệm vào đầu tháng 4 năm 2015, và đã nhanh chóng tăng hơn 2.000 bài trên bảng xếp hạng của Alexa trong vòng ba tuần. Đến ngày 4/5, Land24 đạt vị trí 1.571



website được truy cập thường xuyên nhất Việt Nam. Tháng 3 năm 2015, Land24 mua Định giá trị tuyến (<http://dinhgiatruyen.vn>), website đang hoàn thiện chuyên về lĩnh vực định giá bất động sản với giá không công bố nhưng được phỏng đoán ở mức 5 tỷ đồng.

Về Zillow, đây là công ty cơ sở dữ liệu bất động sản trực tuyến hàng đầu có dữ liệu về 110 triệu căn nhà trên toàn nước Mỹ. Zillow được Rich Barton và Lloyd Frink hai cựu nhân viên Microsoft lập ra. Về Land24.vn, Sếp Vũ và anh Hưng Phan là hai cựu nhân viên FPT. Land24 với khẩu hiệu "Nơi mua bán nhà tốt nhất" đang trên đường vươn tới vị trí nhà truyền thông bất động sản chuyên nghiệp số 1 Việt Nam trong hai năm 2015 - 2016. Đồng thời, Land24 cũng

ngắm đến thị trường quốc tế. Ý đó nảy có thể dễ dàng nhận ra khi thương hiệu không sử dụng tên Việt Nam mà dùng tên tiếng Anh ngay từ đầu.

Vì sao Land24.vn có thể tự tin như vậy khi chỉ mới bắt đầu hoạt động? Việc thăng hạng nhanh chóng cho thấy Land24.vn được chuẩn bị rất cẩn thận và có nguồn lực đầu tư lớn. Nhiều kế hoạch của Land24 đang được giấu kín vì đây là bí mật kinh doanh, nhưng hành động mua lại website Định giá nhà đất trực tuyến đã tiết lộ phần nào chiến lược của Land24. Website này sẽ không dừng lại ở việc đăng tải các dự án và nhà đất cần giao dịch. Họ cũng cập nhật một dịch vụ trọn gói cho khách hàng: từ việc giới thiệu dự án, truyền thông toàn diện trong lĩnh vực bất động sản cho chủ đầu tư và nhà môi giới, dịch vụ

định giá nhà đất đơn giản nhưng chính xác qua website và SMS, hướng dẫn cho khách hàng các cơ hội vay mua nhà, cho đến các dịch vụ thiết kế - hoàn thiện nhà của. Land24 tạo ra các giải pháp kết nối chủ đầu tư, người môi giới, khách hàng, ngân hàng và các nhà cung cấp với nhau. Họ giúp môi giới tìm thấy khách hàng, sản phẩm và dịch vụ phù hợp nhất với mình. Công nghệ sẽ làm thay đổi cách thức người ta mua bán nhà... Tầm nhìn rộng lớn, sự am hiểu sâu sắc lĩnh vực bất động sản, sự tinh thông về công nghệ cùng quyết tâm vững chắc là những động cơ mạnh mẽ thúc đẩy con tàu Land24 "ra khơi" và ngày một vươn xa. Hành động hay và táo là nguồn lực nhất cho đội ngũ môi giới của CEN là nhảy luân lên con tàu này, nhờ nó đưa đi xa, tìm ra những luồng cá mới.

Tháng 5 ĐI ĐẤU

HÃY XUA TÀN CẠI NONG CỦA MÙA HÈ, BỎ QUÊN SỰ TẬP NẠP CỦA MỘT CUỘC SỐNG VÀ GÁC LẠI NHỮNG BÓN BÈ

CÔNG VIỆC ĐỂ TÀN HƯỞNG KHÔNG KHÍ TRONG LẠNH CỦA BIỂN KHƠI, ACE CÒN THỂ THỎA THÍCH VẬY VÙNG,

THƯỜNG NGOAN NHỮNG VÙNG BIỂN ĐẸP NHẤT CỦA VIỆT NAM NHƯ: BÀI CHÁY, MỸ KHÊ, CỬA ĐÀI, ...

Bài Cháy - Vịnh Hạ Long

Bài Cháy là một dải đất thấp chạy thoải về phía biển kéo dài hơn 2km ôm lấy hàng trăm cù lao xen kẽ với những vách sạn cao tầng, những biệt thự nhỏ kiến trúc riêng biệt. Nơi đây có cảnh quan thiên nhiên tuyệt đẹp "bầu trời trong xanh, mây nước long lanh, cát trắng trải dài và hàng phi lao xanh ngất" cũng kết hợp với các dịch vụ như nhà hàng, nhà biểu diễn múa rối nước và cả nhạc dân tộc... tạo thành một nơi nghỉ dưỡng thật lý tưởng. Vì Bài Cháy nằm gần khu Công viên Quốc tế Hoàng gia nên du khách không những chỉ đi chơi trong nước, tham gia các trò chơi lướt ván và đi môtô trên biển mà còn có thể dạo ngắm công viên, tham gia các hoạt động giải trí ca nhạc, múa rối nước ở công viên.



BIỂN BÀI CHÁY

Mỹ Khê - Đà Nẵng

Tạp chí kinh tế hàng đầu của Mỹ *Forbes* đã bình chọn bãi biển Mỹ Khê Đà Nẵng là một trong sáu bãi biển quyến rũ nhất hành tinh. Bãi biển Mỹ Khê có khoảng không gian rộng, thoáng đãng, chơnoha nắng gió vùng nhiệt đới nhưng bãi tắm tuyệt đẹp với cát trắng tinh, dài và rộng, nước biển xanh ngát hay những tuyến đường rợp thành thung tạo thành một nơi lý tưởng để nghỉ ngơi, thư giãn. Mỹ Khê còn có hàng loạt khu du lịch đã và đang được xây dựng, hòa hòa với thiên nhiên nhưng cũng không kém phần hiện đại.



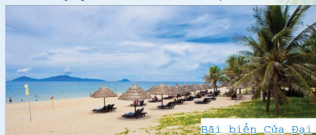
Bãi biển Mỹ Khê

Cửa Đại - Hội An

An tượng đầu tiên của vùng biển này là bãi biển cát trắng mịn trải dài. Dọc bãi biển là những resort cao cấp với nhiều phong cách. ACE có thể tự do đi lại, tắm biển ở bất kỳ vị trí nào trên bãi biển tùy thích... Không khí ở Cửa Đại trong lành và dịu nhẹ, tạo cảm giác thư thái, an nhàn cho ACE. Khỏi đâu một ngày mới, từ những cơn sóng vỗ biển của khu nhà nghỉ và những ảnh bình minh nhẹ nhàng.

Buổi chiều là thời gian tốt nhất để ACE đắm mình trong làn nước biển xanh trong mát. Những cơn sóng vô nhẹ, những bãi cát trải dài lấp lánh ánh nắng, công làm gió mang vị mặn của biển.

Bãi biển Cửa Đại ban đêm như một vườn hoa đặng với những ngọn đèn báo của người bán rong. Người dân địa phương tự do buôn bán hải sản tươi sống, khô mực nướng... giá bình dân, chỉ cách resort cao cấp vài bước chân.



Bãi biển Cửa Đại

Đại Lãnh - Phú Yên

Bãi tắm Đại Lãnh được cấu tạo thuận khiết bởi cát trắng mịn, nước biển trong xanh nhìn rõ tận đáy, lại có độ thoải lớn, có thể bơi lội xa bờ. Kể do lại có ngay nguồn nước ngọt hòa vào biển cả, quanh năm không cạn. Từ Đại Lãnh, du khách có thể đi thuyền máy tham quan các đảo: Kình Lương, Đảo Mìn là đá đất liền phía cực đông của Việt Nam, hay Vũng Rô được mệnh danh là "Đường Hồ Chí Minh trên biển" một di tích lịch sử "thuyền chèo tàu không số" về ngày phía Bắc.



Bãi biển Đại Lãnh

Bãi biển thành phố Nha Trang

Biển Nha Trang nhìn từ trên cao đẹp như một bức tranh, khác ai đã một lần tới đây sẽ khó quên được sự nên thơ mà thiên nhiên đã ưu ái ban tặng. Từ bãi tắm với dải cát trắng mịn trải dài đến những hòn đảo ngoài khơi đẹp đến ngỡ ngàng, từ những rừng san hô kỳ ảo dưới lòng biển đường tới những ngôi đền Chăm rêu phong cổ kính và hùng vĩ trên núi... Quan sát phố biển Nha Trang từ trên cao mới thấy hết vẻ đẹp của thành phố, bãi biển uốn cong như muốn ôm lấy vịnh biển xanh như ngọc, bên bờ biển những tảng đá và hàng dương lao xao trong gió càng tôn lên vẻ đẹp ngây ngất của biển.



Bãi biển Nha Trang

THÁNG 5 XEM GÌ

The Wedding Ringer

Đạo diễn: *Woody Oelshick*

Diễn viên: *Kevin Hart, Leslie Jones, Jay Ginn-Bease*

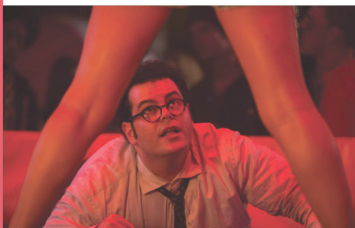
Trên màn ảnh: *Kevin Hart, John Quidley, Kaley Cuoco-Sweeting*



Jimmy lên kế hoạch tạo nên hình ảnh đẹp nhất cho Doug trong ngày cưới. Họ tạo thật nhiều kỷ niệm "ảo", bịa ra những câu chuyện hấp dẫn, chụp những hình ảnh đẹp để khoe với gia đình cô dâu. Họ cố tỏ ra là cặp bạn thân chí trong một tuần trước ngày cưới của Doug.



Nếu chỉ đơn giản như vậy thì "The Wedding Ringer" đã không được đánh giá là bộ phim thành công nhất của diễn viên hài Kevin Hart. Ngoài những pha hài hước "khó đỡ" xuyên suốt bộ phim, "The Wedding Ringer" còn cho ta thấy được một tâm thức sự bên ngoài vỏ bọc của Jimmy (Kevin Hart đóng), của Doug Harris và những anh bạn rể khác.



Xoay quanh câu chuyện tổ chức đám cưới của Doug Harris, một anh chàng có một tuổi thơ "mơ nhất". Tìm một nhóm bạn phù rể, một chuyên tường chứng đơn giản nhưng lại là bài toán đau đầu với Doug Harris, bởi lẽ anh không có một người bạn nào, anh không có một ai đủ thân để có thể tâm sự những khúc mắc trong cuộc sống. Thời đi học cuộc sống của bố mẹ Doug Harris không hạnh phúc. Khiến cho Doug Harris liên tục phải chuyển trường và dần dần anh chẳng chẳng có lấy một người bạn đủ thân thiết.

Trong khi đó, Jimmy (Kevin Hart đóng) sẽ hứa dịch vụ cho thuê phù rể dành riêng cho những chàng trai không làm nổi một người bạn thân. Hai người gặp nhau, cùng hợp tác, Doug Harris có tiền, còn Jimmy cung cấp dịch vụ.

Nguyên liệu:
2 hộp sữa chua có đường
150ml nước cốt dừa
100ml sữa đặc
0,5 lạng lạc đã rang chín, giá nhỏ
5 nghìn dừa nạo sợi
4 quả chuối tây chín



Tháng 5 ăn gì? Kem xoài & Kem chuối sữa dừa

Cách làm:

Xoài gọt vỏ cắt miếng, bỏ hạt làm một miếng mà xoài cắt lát mỏng để trang trí.
Cho nước cốt dừa, sữa đặc, sữa chua,

xoài đã cắt nhỏ vào máy xay sinh tố xay nhuyễn. Khi xay có thể thêm tùy theo khẩu vị để cho thêm sữa đặc, cốt dừa hay sữa chua.
Xếp các miếng xoài trang trí vào dĩa

hộp, sau đó từ từ đổ hỗn hợp vào xay xong vào hộp, dàn đều kín mặt hộp. Đậy nắp cho vào ngăn đá tủ lạnh trong khoảng 12 tiếng.

Kem chuối sữa dừa

Cách làm:

Chuối cắt thành từng miếng mỏng (1 quả cắt thành 4 lát).
Trộn đều nước cốt dừa, sữa đặc, sữa chua vào một bát to (khi trộn có thể nêm tùy theo khẩu vị mà có thể cho thêm sữa đặc/cốt dừa hay sữa chua).

Mức 1 muối hỗn hợp đã trộn vào hộp, rắc lạc và dừa sao đủ xếp 1 lớp chuối vào, mức tiếp hỗn hợp phủ kín mặt chuối, rắc tiếp một lớp lạc nạo sợi... Cứ thế làm đến lúc hết nguyên liệu (bớt lát và dừa).
Trên cùng rắc nhiều lạc và dừa nạo

sợi, lấy tay ấn nhẹ để lạc và dừa dính vào kem để không bị rơi ra lúc ăn. Để ngăn đá tầm 4 giờ là ăn được. Khi ăn cắt ra từng miếng nhỏ, rắc tiếp lạc và dừa nạo còn bột là lúc trước.

Nguyên liệu:

2 hộp sữa chua có đường
150ml nước cốt dừa
100ml sữa đặc
0,5 lạng lạc đã rang chín, giá nhỏ
5 nghìn dừa nạo sợi
4 quả chuối tây chín



"ĐI CÁCH ĐỂ CHÚNG TÔI RÈN LUYỆN VÀ TÌM RA CHÂN TRỜI MỚI"

"*Nam tiến, Bắc tiến*" từ lâu đã không còn là những cụm từ quá xa lạ với dân nhà CEN. Cùng với sự phát triển của Tập đoàn, lực lượng ACE nhà CEN xung phong "đi lính" ngày càng đông. Hãy xem, những nguyên do nào đã thúc đẩy họ đi chinh phục "chân trời mới".

1

Nguyễn Hồng Nhật – STDA1 miền Nam

TPHCM là một thành phố năng động và hiện đại, con người ở đây cũng rất thông minh và đa diện. Từ rất lâu rồi tôi luôn muốn được đến Sài Gòn để thủ tục, chính vì vậy khi biết được chiến lược phát triển và mở rộng của công ty, tôi đã quyết định "Nam tiến" để thủ tục mới. Đầu đầu một tương lai mới tại CEN Sài Gòn, tôi coi rất nhiều kỳ vọng, nhưng đầu tiên chính là việc chinh phục tất cả các dự án mà tôi được phân công, để trở thành một "Best Seller", từ đó tạo bước đệm cho sự nghiệp sau này.



2

Nguyễn Thị Minh Thư – STDA 2 miền Nam

Cũng như nhiều ACE tại Hà Nội và Sài Gòn, mình quyết định "Bắc tiến" với mong muốn được học hỏi và trau dồi kinh nghiệm ở một môi trường mới, nhằm nâng cao kỹ năng và mở rộng sự hiểu biết về sản phẩm cũng như thị trường bất động sản. Mình hy vọng với đợt đi này, mình sẽ trưởng thành hơn, làm việc hiệu quả hơn và cống hiến được nhiều hơn cho CEN.



3

Trương Văn Trung (Team bán Vinhomes Central Park tại Hà Nội)

Riêng với mình, "Bắc tiến" là cơ hội để mình phát triển sự nghiệp tại CENGROUP bền vững và cũng là cơ hội để mình được học hỏi, nâng cao và phát triển bản thân. Đồng thời, với sự nhiệt "sứ giả", mình sẽ chất lượng điều hay nhất học hỏi được, mang trở lại miền Nam để chia sẻ lại với tất cả ACE để CEN miền Nam phát triển hơn, nhanh chóng trở thành đơn vị phân phối, kinh doanh BĐS hàng đầu tại khu vực phía Nam, cùng Tập đoàn thống lĩnh thị trường BĐS Việt Nam. Đây cũng là lý do, động lực để mình "Bắc tiến".

Đợt ra Hà Nội lần này, mình mang rất nhiều kỳ vọng, nhưng điều mình mong muốn nhất là được giao lưu, học hỏi, chia sẻ kinh nghiệm với các anh chị để CENGROUP tại trụ sở chính. Điều này sẽ giúp mình hiểu hơn về CEN, hiểu hơn về BĐS và nhanh chóng trở thành một nhân viên kinh doanh BĐS chuyên nghiệp.



4

Trần Thị Phương Uyên (Team bán Vinhomes Central Park tại Hà Nội)

Theo em, mỗi khi đứng trước một thử thách nếu mình thấy khó khăn thì đó là khó khăn, nếu mình thấy đó là cơ hội thì đó là cơ hội. Và em nhận thấy "Bắc tiến" lần này là một cơ hội để kinh doanh cũng như học hỏi được nhiều hơn cho công việc và mình, chính điều đó đã thôi thúc em "Bắc tiến". Em mong rằng, khi "Bắc tiến" em sẽ có nhiều kinh thức và kinh nghiệm để kinh doanh tốt hơn. Bởi em luôn tự hào: "Khinh hiểu sao anh chị CEN Miền Bắc lại giỏi như vậy? buồn bán hơn mà "thầy ham" còn mình thì đi CEN Miền Bắc". Em kỳ vọng sau khi "Bắc tiến", trình độ của mình sẽ tăng lên và em biết sẽ được như thế mình phải cố gắng thật nhiều.



6

Đặng Việt Dũng (Trợ lý AM STDA miền Nam)

Mình đã vào CEN được 2 năm và có hơn 1 năm "Nam tiến" vào Sài Gòn. Với mình, "Nam tiến" là một điều mới mẻ mà trước đây mình chưa từng nghĩ tới. Mình luôn có niềm tin mãnh liệt rằng mình có thể thành công trong môi trường mới đầy thử thách này, mình luôn cố gắng nỗ lực hết mình. Với mình, Sài Gòn là một môi trường mới là nơi bất kỳ ai có nghị lực và lòng đam mê vào công việc đều có thể tỏa sáng thể hiện năng lực bản thân và thực hiện được ước mơ. Đến tận bây giờ mình vẫn không hối hận về quyết định này.

Những ngày đầu tiên vào Sài Gòn, mình gặp phải rất nhiều khó khăn từ nơi ăn chốn ở đến những trò ngại về đường xa, nhiều lúc thấy nhỡ gia đình, người thân... đôi khi cũng đã muốn buông bỏ mọi thứ. Nhưng với sự đồng viên của sếp Vũ và định hướng của sếp Long, mình đã xác định lại và

tim ra được "kim chỉ nam" của chính mình. Mình chỉ muốn nói với các bạn "Nam Tiến" rằng: để thành công, các bạn chỉ cần một yếu tố tiên quyết đó là khát vọng. Bởi vì chỉ khi bạn sống có mục đích, có đam mê và không ngừng quyết tâm biến chúng trở thành hiện thực thì thành công sẽ đến với bạn.



5

Kiểu Quang Tùng STDA1 miền Nam

Từng quyết định vào Sài Gòn vì từng nhìn thấy thị trường bất động sản phía Nam thực sự rộng lớn và rất tiềm năng. Hơn nữa còn người trong Nam cũng khá hiền hòa để chốt hơn rất nhiều so với người Bắc (cười lớn). Mình nghĩ chỉ cần có đam mê, thành công sẽ đến. Từ lúc bắt đầu làm BĐS, lúc nào mình cũng chỉ nghĩ đến bất động sản, tìm gặp khách tốt nhất, lợi ích nhiều nhất khách hàng và công sự. Đó có lẽ là lý do vì sao mình "trụ" được tại CEN Sài Gòn.



7

Đình Thủy Anh - STDA1 miền Nam

Có lẽ cũng giống như các anh/chị đã "Nam tiến" trước đó, một tương xứng và làm việc tại TPHCM giống như mình đã quá hấp dẫn tôi, nơi tôi có thể trải nghiệm nhiều điều mới. Và tôi tin rằng, công như tại trụ sở chính ở Hà Nội, CEN Sài Gòn sẽ là nơi tôi và các anh chị em khác sau khi Nam tiến được hỗ trợ, được đào tạo để nhanh chóng làm quen và có thể "chiến đấu" với môi sản phẩm BĐS, từ đó trở nên trưởng thành và chuyên nghiệp hơn.

Cho tôi một vé... du lịch Sài Gòn

Sài Gòn - TP.HCM không có những danh lam thắng cảnh mỹ miều, nơi đó, đơn giản chỉ có những địa điểm mà người Sài Gòn tự hào, những nơi mà người Sài Gòn hay đi. Không ồn ào, vội vã... không hoa lệ, rực rỡ... không đẹp để xa hoa... nhưng chắc chắn sẽ khiến bất cứ ai ghé thăm đều yêu và mong một lần trở lại.



Số điện thoại cần biết khi tới Sài Gòn - TP.HCM

- Bệnh viện Đại học Y dược: 08 3855 4269
- Bệnh viện Q.1: 08 38202060
- Bệnh viện Chợ Rẫy: 08 38554137
- Bệnh viện FV: 08 54 11 33 33
- Chùa Cháy: 114
- Công An: 113
- Cấp cứu: 115

Du lịch... "lịch sử"

Ghế Sài Gòn, ban nền dành một ít thời gian để tham quan các địa điểm "lịch sử" nổi tiếng. Đầu tiên, bạn có thể ghé Bến Nhà Rồng (Quận 4), Bảo tàng Chứng tích Chiến tranh (Quận 3), Dinh Độc Lập (Quận 1), Địa đạo Củ Chi (huyện Củ Chi)... Các địa điểm này không cho bạn nhiều bức ảnh đẹp kiểu teen, nhiều món ăn ngon hiện đại nhưng chắc chắn sẽ mang đến cho bạn một cảm giác lâng lâng khó tả. Đó là cảm giác tự hào, thân phục về cả một quá trình chiến đấu oai hùng và "trên lửa" của dân tộc. Giá về và công ở các địa điểm này rất rẻ chỉ dao động từ vài ngàn đến vài chục ngàn nhưng những điều mà bạn nhận được: thấy được, hiểu được thì... thật sự là rất to lớn.

Du lịch... chợ

Sài Gòn có rất nhiều chợ lạ! Nhưng là nhất là kiểu "du lịch chợ" theo nghĩa đen. Ở Sài Gòn có nhiều chợ đến mức, nếu có dành hẳn 1 ngày nghỉ ngơi bạn cũng không thể ngắm và nghĩa hết được. Bắt đầu từ chợ Bến Thành (Quận 1) - ngôi chợ 300 tuổi của Sài Gòn, bạn sẽ "chết mê" với những gian hàng thủ công mỹ nghệ với rất nhiều mặt hàng độc đáo và đẹp mắt. Giá cả ở chợ Bến Thành

Thành hơi cao, nên nếu lỡ "phải lòng" một món đồ nào đó thì bạn hãy trả giá một tí để được "giảm giá" khi mua hàng. Ngoài đó thủ công mỹ nghệ, chợ Bến Thành cũng rất nổi tiếng với ẩm thực, vải vóc và thực phẩm khô...

Tam biệt chợ Bến Thành, bạn có thể ghé Chợ Lớn (Quận 5), nằm tại khu người Hoa giữa lòng Sài Gòn. Đây là trung tâm đầu mối chuyển bán hàng hóa nên lúc nào cũng đông đúc và nhộn nhịp. Chợ Lớn nổi tiếng với ẩm thực, ở đây không chỉ có những món ăn hấp dẫn của Việt Nam, mà còn có rất nhiều món ăn nổi tiếng của người Hoa như mì kều, mì vịt tiềm, vịt quay, ché trứng... Gần Chợ Lớn là phố người Hoa và phố đồ chay - địa điểm lý thú để bạn tìm hiểu thêm về văn hóa và đời sống của người Hoa tại Sài Gòn.

Và nếu Chợ Bến Thành nổi tiếng với đồ mỹ nghệ, Chợ Lớn nổi tiếng với ẩm thực, thì chợ Hạnh Thông Tây (quận Gò Vấp) tiếp sau đây nổi tiếng với các mặt hàng thời trang. Đây là khu chợ đầm có quy mô lớn nhất Sài Gòn, chuyên bán cả các mặt hàng như quần áo, giày dép, túi xách, phụ kiện... Giá cả tại đây giao động từ vài chục nghìn đến vài trăm nghìn (tùy theo chủng loại/chất lượng) nên bạn có thể dễ dàng lựa chọn được cho mình món đồ phù hợp. Chợ Hạnh Thông Tây vào các ngày cuối tuần rất đông, nên nếu "ghé thăm" thì bạn nên đi vào các ngày trong tuần để dễ đi chuyển, lựa chọn và trả giá hơn.

Du lịch... xanh

Nếu muốn tận hưởng không gian thanh bình, yên tĩnh và "hòa" mình vào thiên nhiên thì cũng có thể tìm đến nhiều địa điểm du lịch "xanh" ngay tại Sài Gòn như: Khu du lịch Bình Quê (quận Bình Thạnh), Khu du lịch Văn Thánh (quận Bình Thạnh), Vườn Cỏ (Quận 9), Khu du lịch Xuân Mư (Quận 9)... Đây đều là những địa điểm không quá xa trung tâm nên bạn có thể đi và về ngay trong ngày.

Tại các khu du lịch này, ngoài việc nghỉ ngơi, câu cá, chèo xuồng, tham gia các trò chơi vận động... bạn cũng có thể thưởng thức rất nhiều món ngon nổi tiếng. Nếu muốn tìm một không gian để nghỉ ngơi, thì bạn nên ghé Văn Thánh hoặc Bình Quê. Hai địa điểm này nằm ở gần trung tâm, giao thông thuận tiện và miền phí cả về vào công, nên bạn tha hồ thư giãn và thưởng thức ẩm thực. Còn nếu muốn có nhiều trải nghiệm thú vị hơn, thì hai địa điểm còn lại sẽ là sự lựa chọn phù hợp với bạn.

Ngoài ra, cầu Thủ Thiêm, Hầm Thủ Thiêm, Cồn Giẽ... cũng sẽ là những địa điểm du lịch "free" cho những ai yêu sông nước và thích sự bình yên ngay giữa phố thị.

Du lịch... cà phê

Người Sài Gòn đi uống cà phê như một thói quen, đó không chỉ là nơi để thư giãn tâm chuyện, mà còn là nơi để đọc sách, làm việc... và còn là địa điểm thú vị để đưa bạn bè đến tham quan. Vì Sài Gòn hết sức đa dạng và phong cách, nên chắc chắn bạn sẽ dễ dàng tìm được một quán phù hợp với sở thích của mình. Nếu bạn thích những không gian thoáng đãng thì có thể ghé Country House (quận Gò Vấp), Do Miền Garden (quận Gò Vấp), Miền Đông Hồ (quận Phú Nhuận). Còn muốn tìm kiếm một không gian yên tĩnh để suy ngẫm hay đơn giản là thả mình trong những giai điệu du dương thì Trâm Xuân (quận Phú Nhuận) và Thêm Xưa (Quận 1) là địa điểm lý tưởng dành cho bạn. Ghé Sài Gòn vào những ngày mưa, thì bạn đừng vội cầm tay "khuê chời", mà hãy ghé cà phê Tưng Ngiêm (quận Gò Vấp) - địa điểm lý tưởng để ngắm nhìn những cơn mưa.



Sài Gòn - Thành phố không ngủ, nên cà phê ở đây cũng "thức" cũng ban. Nếu muốn tìm một địa điểm để ngắm nhìn Sài Gòn suốt đêm thì bạn có thể đến The Coffee (Quận 1). Quán cà phê phục vụ 24/24 với điểm đặc biệt là những hàng ghế nhỏ được bày bên đường. Đây là nơi lý tưởng để bạn tâm chuyện cùng bạn bè và ngắm nhìn đường phố Sài Gòn một cách "trơn vẹn".

Vậy đó, du lịch Sài Gòn chỉ đơn giản thế thôi, nhưng lại khiến ai cũng mê, ai cũng thích... đặc biệt là với những người con của Sài Gòn và những người "trót về" thành phố này. Nếu có dịp ghé Sài Gòn trong thời gian tới, bạn đừng quên dành ra một ít thời gian để khám phá các địa điểm trên để biết được người Sài Gòn yêu gì, thích gì, và hiểu họ như ra sao nhé!

Số tiếp theo: Người Sài Gòn và phong cách "thích là mua"

SOUTH CENGROUP & FRIENDS FESTIVAL

Thắng 4 của STDA miền Nam khép lại với "South CENGROUP & Friends Festival" để mở ra những ngày tháng mới đầy niềm tin và hy vọng. Cả nhà CEN hãy cùng STDA miền Nam ngắm lại và chia sẻ những khoảnh khắc đầy niềm vui và hạnh phúc trong chương trình "South CENGROUP & Friends Festival" nhé! "South CENGROUP & Friends Festival" được tổ chức tại nhà hàng Chateau - số 18 Lý Thái Tổ - THHCM, với sự tham gia của hơn 400 khách mời đến từ các siêu thị trong Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam, CENVALUE miền Nam, CENPLUS miền Nam và RSM miền Nam.

Đến diện BTC cho buổi "South CENGROUP & Friends Festival" là dịp hội ngộ thật chất tình đồng bào, tạo

sân chơi cho ACE sau những ngày làm việc mệt mỏi, phát huy cao độ tinh thần "ăn-chơi-nghỉ-mùa" và đặc biệt chúc mừng Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Nam tròn 1 tuổi.

Ngày từ đầu giờ chiều, các thành viên trong Ban tổ chức càng như các đội kịch, đội nhảy, đội hát... đã đến rất sớm để chuẩn bị cho các tiết mục biểu diễn. Trước đó, trong thời gian chờ đợi 1 tháng, ACE đã rất vất vả để tập luyện cho các tiết mục. Nhiều ACE dù công việc bận rộn, nhà ở xa, cả ngày đi về dự án ở tận quận 8, nhưng đến cuối ngày làm lại tập trung về văn phòng 326 Võ Văn Kiệt để "tuyen văn mùa vui".



Sự chuẩn bị chu đáo, vất vả và của các tiết mục kịch, nhảy múa, ca hát của anh chị em đã được đền đáp xứng đáng bằng sự hài lòng, hưởng ứng của Ban lãnh đạo và tất cả các khách mời tham dự.

Chương trình "South CENGROUP & Friends Festival" là dịp để ACE công ty ăn lại chặng đường phát triển của Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam trong suốt 1 năm qua. Từ một đơn vị chỉ có 1 siêu thị với 20 nhân viên ban đầu, đến nay STDA miền Nam đã mở rộng ra với 5 siêu thị, 2 FT cũng hơn 300 chuyên viên kinh doanh, bộ phận hỗ trợ hùng hậu. Nhìn lại về chặng đường chông gai thuở ban đầu ấy, anh Trần Minh Long - Giám đốc CENGROUP miền Nam - người đi tiên phong xây dựng STDA miền Nam không khỏi xúc động. Anh chia sẻ: "Chỉ cần tất cả nhìn về một hướng, hành động vì một mục tiêu thì chắc chắn CEN miền Nam nói chung, Hệ thống Siêu thị Bất động sản STDA miền Nam nói riêng sẽ phát triển "thần tốc" và ngày càng lớn mạnh vượt qua mọi đối thủ khác".

Để ghi nhận và biểu dương các cá nhân có thành tích cao nhất trong kinh doanh, Ban tổ chức đã trao giải "Best seller" cho 3 nhân viên kinh doanh xuất sắc nhất.



Bên cạnh đó, Ban tổ chức cũng đã trao kỷ niệm chương "Big Hero" cho các cá nhân tiêu biểu đã gắn bó với STDA miền Nam trong suốt 1 năm qua, đồng góp cho sự phát triển lớn mạnh của STDA miền Nam nói riêng và CENGROUP nói chung.

Chắc hẳn, các khách mời dự chương trình này sẽ rất ấn tượng và nhớ về cái tên Robin Ấy trong nội dung vở kịch "Robin Ấy chinh phục đảo hoang STDA". Robin Ấy chính là "nick name" mà ACE STDA

miền Nam ưu ái dành tặng cho anh Trần Minh Long - cánh chim đầu đàn, tiên phong xây dựng Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam. Ngày tái sản xuất "South CENGROUP & Friends Festival"; các anh chị Account Manager đã đại diện cho toàn thể ACE STDA gửi lời tri ân và trao kỷ niệm chương cho anh Trần Minh Long - Giám đốc CENGROUP miền Nam.



Và khoảnh khắc STDA miền Nam tròn 1 năm tuổi diễn ra trong ánh sáng của những ngọn nến lung linh, trong tiếng nhạc của bài hát "Happy Birthday" vui nhộn.

Pần cuối của chương trình có lễ là phần diễn ra hồi hộp và thú vị nhất. Như tinh thần của Ban tổ chức là ACE sẽ được ăn, được nói và được gọi đem về. Nhiều phần quà hấp dẫn được các bạn tình về sau những trò chơi hấp dẫn, sau những vòng quay số bốc thăm trúng thưởng nghe thật.

"South CENGROUP & Friends Festival" đã chính thức khép lại với nhiều cung bậc cảm xúc khó quên. Ngoài những hình ảnh đẹp, đọng lại trong lòng mỗi khách mời tham dự chương trình còn có cảm xúc tự hào khi được là cư dân nhà CEN.





một gà phong trần và "bui" thiếp đó có gái ơi. Anh sinh ra và lớn lên từ 1 miền quê sông nước Đồng bằng sông Cửu Long, lên Sài Gòn lập nghiệp từ năm 17 tuổi và làm đủ thứ nghề để sống và vào cái màu "bui đời" nó dính với người anh lúc nào không hay. Nhưng bản tính anh thì vui vẻ, hòa đồng và ai biết anh lâu rồi công đều nói là "hàng có giống với cái dáng về bên ngoài".

Đã gặp, đã tìm hiểu và đã nói chuyện với nhiều người ở các vùng miền khác nhau, nhưng nhìn cách anh say sưa nói chuyện, chia sẻ về công việc và cuộc sống thì tôi có thể cảm nhận được rằng đó mới thôi có thể cảm nhận được rằng đời mới thì có khó khăn, mệt mỏi thì sức sống, hy vọng vào tình yêu và cuộc sống đối với anh vẫn không hề với cạn. Anh bảo: "Người miền Tây mà em, đó thể nào vẫn phải yêu đời và yêu cuộc sống, mình không phàn nàn thì ai nó cũng sẽ chẳng phụ mình".

Tò mò thì lại hỏi anh: "Tại sao anh lại biết đến nghề bất động sản và cơ duyên gì anh đến với CEN?"

Anh đi đón trả lời tôi: "Công việc này hấp dẫn quá em ơi, nó mang đến cho anh quá nhiều tiến lộc (cuối lộc). Còn cái duyên anh đến với nó là bởi một ngày nọ đẹp, anh nhìn thấy bà chủ Bất - động - sản và từ đó anh bị nó mê hoặc. Cái duyên đến với CEN cũng như vậy đó, CEN có sức hút với anh và đặc biệt ở đây anh có đồng đội, có cơ hội và có tiền. Hì hì".

Thấy anh nhắc đến tiền nhiều quá, tôi lại thắc mắc: "Thành công với anh là kiếm nhiều tiền? Hay là gì khác nữa a?", với câu hỏi này, tôi thấy anh đâm chiêu ghê ghớm lắm. Một lúc sau lại với dáng vẻ bôm bôm hình anh nói: "Khi người ta làm việc thì người ta mới có nhiều tiền mà em, nói ở một góc độ nào đó thì tiền nhiều đồng nghĩa với việc người ta đang dần tiến đến thành công. Tuy nhiên, với anh nhiều tiền không hẳn đã là thành công. Thành công ở đây cần sự tổng hòa của các điều kiện cần và đủ của sự hoàn hảo, làm việc chăm chỉ, biết học hỏi, có dự án nhiều quá nên nhìn... hay đó là nó thế???? anh cười cười rồi tôi thì bâng bâng đều đều của người miền Tây nghe vui tai quá thế: "Bản chất anh là

chìa sẻ với mọi người. Mình phải tạo ra cho bản thân một thói quen làm việc thật tốt, một hướng kinh doanh tốt nhất và đưa ra mục tiêu để phấn đấu. Anh cũng đã học được 1 câu rất hay của sếp Võ, đã không đi với CEN thì thôi, nếu đi thì 3 năm sẽ có nhà, 5 năm sẽ có xe hơi. Đó không phải một phần của sự thành công đó hay sao?"

Nhưng tự mãn và ngủ quên trên chiến thắng đó là điều anh không bao giờ làm, với anh không phải chỉ có nhà, có xe mà phải có được đam mê nữa. Đam mê sẽ đưa chúng ta đến những đỉnh cao mà tiền bạc hay danh vọng không thể đưa ta tới được. Đam mê cũng sẽ cho anh sức mạnh để vượt lại gần nhất là chinh phục thành công dự án Mega Village và xa hơn là có thể xây dựng thêm 1 STDA cho riêng mình, cũng CEN xây dựng một STDA hùng mạnh, mà bất kỳ ai khi nhắc đến CEN thì mọi người đều biết và tin tưởng.

Đến đây thì tôi phục anh thật rồi, quả là không sai khi danh hiệu 1st Best Seller về tay anh. Chúc anh sẽ luôn tin, yêu đời và thực hiện được trọn vẹn ước mơ của mình.



Nguyễn Thanh Phong – 1st Best Seller STDA miền Nam: Cứ lặn xả rồi sẽ có tất cả

Đứng đầu trong danh sách Top Best Seller tính đến tháng 3/2015 của Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA miền Nam, anh Nguyễn Thanh Phong – Trưởng phòng kinh doanh STDA miền Nam luôn tâm niệm "Con đường đạt tới thành công và hạnh phúc là làm cho người khác cũng thành công và hạnh phúc".

Tôi không có quá nhiều cơ hội để tiếp xúc và trò chuyện với anh, nhưng những lần gặp gỡ, hàn huyên luôn khiến tôi ấn tượng mạnh mẽ về một chàng trai người miền Tây với vẻ ngoài bụi trần, nụ cười thật duyên và sự nhiệt tình khi bất kỳ ai ngỏ ý muốn được giúp đỡ.

Lần đầu tiên tôi biết đến anh là thời điểm tôi mới về Sài Gòn công tác được chừng 2 hôm. Một ngày đẹp trời đang thối dãi vì "thứ 2 cá phê" thì bỗng có một anh chàng với nụ cười và nói bước vô phòng nói:

to: "Hôm nay anh mới cá phê, ai uống gì cứ gọi hen? Hồi ra mới biết, anh mới "trùng" một căn có bụi ở dự án Vinhomes Central Park.

Lần thứ hai tôi gặp anh lại là một chú cá phê miền phi khi ngỏ ý: "bà già" khó lành nhà tôi về Sài Gòn. Lần này tôi ấn tượng khi đi uống cá phê dạo mà cái lão "đờ hơi" này cũng nói chuyện bân bân mà không thôi!!!

Mãi đến một thời điểm đó là anh chàng nói tiếng toản CEN Sài Gòn với câu slogan kinh điển "Đừng

già hơn nữa, đừng nghèo hơn nữa và đừng phàn nàn!!!"

Có lần được gặp và nói chuyện, tôi có hỏi anh: "Nhin anh em thấy anh có vẻ gì đó khá "bụi", tính cách và con người thật của anh có thực sự như vậy không? Hay đó là dự án nhiều quá nên nhìn... hay đó là nó thế???? anh cười cười rồi tôi thì bâng bâng đều đều của người miền Tây nghe vui tai quá thế: "Bản chất anh là

- Họ và tên: Nguyễn Thanh Phong
- Sinh ngày: 26/03/1984
- Cung hoàng đạo của anh là Sinh Khỉ. Mang Kim. Vang dưới đây đây.
- Câu sặc yêu thích nhất là: 7 Thoi quen để thành đạt
- Câu chuyện thì vậ: Nếu yêu một ai đó thì hãy biết cách "cua đờ" họ chỉ bằng ba câu. Đùng giá hơn nữa, đừng nghèo thêm nữa và đừng phàn nàn!

(Để biết thêm về câu chuyện này được gì có thể liên hệ trực tiếp anh Nguyễn Thanh Phong – Trưởng phòng kinh doanh STDA miền Nam để được: "Thỏa mãn" lòng hiếu kỳ)

KỶ LUẬT LÀ MỘT TRONG NHỮNG THUỘC TÍNH TÍCH CỰC NHẤT MÀ CON NGƯỜI CÓ ĐƯỢC



Tháng 5 với ngày Quốc tế Lao động, chúng ta cùng BBT *Ra Khơi* trò chuyện với anh Nguyễn Ngọc Tuấn – Trưởng Bộ phận Pháp chế Tập đoàn về Luật Lao động để xem chúng ta đang được đảm bảo quyền lợi ra sao tại CEN nhé!

Ra Khơi (RK): Thưa anh, nước ta đã có bộ Luật Lao động, trong đó quy định rất rõ quyền lợi và nghĩa vụ của người lao động cũng như quyền và nghĩa vụ của người sử dụng lao động. Vậy xin anh cho biết, Luật Lao động có bảo vệ được quyền lợi của người lao động tại doanh nghiệp của Việt Nam không?

Anh Nguyễn Ngọc Tuấn (Anh NNT): Ở Việt Nam có tình trạng cái gì đưa ra quy định nhưng hình phạt nhẹ thì rất khó được mọi người tuân thủ, mà luật hiện nay lại quy định chế tài áp dụng với doanh nghiệp nếu vi phạm quyền lợi của người lao động rất thấp, chưa đủ mạnh. Vì vậy, quyền lợi của người lao động ở các doanh nghiệp tại Việt Nam thường xuyên bị vi phạm, người lao

động rất khó đòi được quyền lợi. Bởi các vi phạm của doanh nghiệp với bản thân người lao động là không lớn như: tiền lương, BHXH, trợ cấp,...

(RK): CENGROUP đang thực hiện Luật Lao động như thế nào và quyền lợi của người lao động tại CEN đang được bảo vệ và thực thi như thế nào, thưa anh?

Anh NNT): Khoảng 4 – 5 năm gần đây, khi tình hình kinh tế vĩ mô nổi chung và các doanh nghiệp nổi riêng gặp nhiều khó khăn, thì quyền lợi của người lao động đang bị vi phạm nghiêm trọng, thường xuyên xảy ra trên phạm vi rộng, như: nợ lương nhiều tháng, và năm không đóng BHXH, BHYT, ... Chỉ có rất ít các doanh nghiệp thực hiện được quyền lợi của người lao động, ví dụ như:

Ngoài những quyền lợi quy định trong Bộ luật Lao động hiện hành, nhân viên CEN còn được hưởng những quyền lợi đặc biệt nào?

- Được thưởng, được nhận hoa hồng hàng tháng.
- Được tham gia và hỗ trợ chi phí các khóa học về chuyên môn, nâng cao kỹ năng nghiệp vụ.
- Được đào tạo về kỹ năng quản lý, lớp học CEO
- Hàng năm được du lịch nghỉ dưỡng cùng công ty, người nhà cũng được hưởng những chế độ như nhân viên CEN.
- Hàng năm tổ chức chương trình Loyal Soldier – tôn vinh những nhân viên lâu năm, đã có nhiều đóng góp cho nhà CEN.
- Được thưởng xuyên tham gia các hoạt động Âm – Nhạc – Múa (ACNMM)
- Tham gia các hoạt động thể thao, các giải bóng đá thường niên nâng cao sức khỏe,...

FPT, CENGROUP, các ngân hàng, ...

CENGROUP với hơn 2.000 nhân viên đã và đang thực hiện rất tốt quyền lợi và chế độ cho người lao động như: BHXH, BHYT, lương và hoa hồng, ... đặc biệt là các hoạt động vui chơi, giải trí của ban ACNMM tạo nên một nét văn hóa độc đáo và riêng biệt của CEN, tạo ra một "cơ chế" tốt nhất hiện nay trong lĩnh vực phần mềm & B2B.

(RK): Việc thực thi nội quy, quy định công ty sẽ mang lại lợi ích gì cho nhân viên CEN, thưa anh?

Anh NNT): Dù là nhân viên hay cán bộ hay thành viên trong gia đình, mỗi người cần tuân thủ những quy định cụ thể, nhưng rằng mọi hay trách nhiệm nhất định. Trong một tổ chức lớn và

mạnh như CEN, mỗi cá nhân cần tuân thủ các quy định của công ty, cũng như bộ phận mình. Việc tuân thủ này không chỉ đem lại quyền lợi về thu nhập mà còn tránh bị mất giảm đi thu nhập như bị phạt lương, giảm hoa hồng, ... thậm chí bị buộc thôi việc.

Ngoài ra việc tuân thủ các quy định của công ty còn có nhiều tác động đến việc hình thành tích cách, phong cách làm việc của mỗi người tạo nên sự chuyên nghiệp, bài bản, chín chắn trong công việc.

Kỷ luật là sự rèn luyện giúp chúng ta tự sửa chữa, tạo khuôn nếp, tạo sự mạnh mẽ, giúp ta hoàn thiện bản thân hơn. Và thực ra, kỷ luật là một trong những thuộc tính tích cực nhất mà con người

có được.

Không có tinh kỷ luật, cuộc sống của chúng ta trở nên chao đảo và thiếu tập trung. Nếu hành động của chúng ta tùy theo tâm trạng và ý thích của chúng ta, thì tất cả những điều đó không hơn một tuồng kịch, chúng ta sẽ chẳng bao giờ trở nên xuất sắc nếu ta không nghiêm túc thực hiện những điều chúng ta đã đặt ra, những mục tiêu mà chúng ta hướng tới với tinh thần kỷ luật tự giác cao.

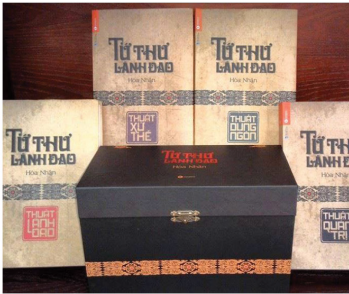
CENVALUE – DOANH NGHIỆP XUẤT SẮC HOÀN THÀNH NGHĨA VỤ THUẾ VỚI NHÀ NƯỚC:

Trong khuôn khổ Chương trình Hội nghị đối thoại tháo gỡ khó khăn cho doanh nghiệp và tuyên dương khen thưởng người nộp thuế năm 2014 diễn ra ngày 06/05/2015 tại Hội trường Khách sạn Kim Liên (Số 7, Đào Duy Anh, Hà Nội), Công ty Cổ phần Thẩm định giá Thế Kỷ CENVALUE đã vinh dự được UBND quận Đống Đa trao tặng danh hiệu Doanh nghiệp kinh doanh có thành tích thực hiện tốt chính sách pháp luật thuế năm 2014. Buổi tuyên dương khen thưởng có sự góp mặt của 65 doanh nghiệp và 11 hộ kinh doanh gia đình trên địa bàn quận Đống Đa.

Được biết, với tổng doanh thu lên đến 27,3 tỷ đồng trong năm 2014, CENVALUE đã đóng góp cho ngân sách thuế Nhà nước gần 4,4 tỷ đồng.



Chi Nguyễn Hồng Thanh – Phó TGĐ CENVALUE đại diện lên nhận bằng khen của UBND quận Đống Đa.



Trong văn hóa của người phương Đông, người lãnh đạo nhất thiết phải hội tụ đủ "tứ đại phẩm": tư tưởng quân trị, thuật dụng nhân và thuật xử thế" thì mới thực được thiên hạ. Hãy cùng Ra Khơi số này tìm hiểu các thuật trên và sự ảnh hưởng tuyệt vời của nó tới khả năng quản lý, ứng xử của bậc Thủ Tứ Lãnh Đạo - cuốn "cẩm nang" dành cho những lãnh đạo tài năng

Từ ngàn xưa, người làm lãnh đạo trong bất cứ xã hội hay nền văn minh nào cũng phải đối mặt với vấn đề đối nhân xử thế với mọi người như thế nào cho phù hợp và khéo léo, từ cấp trên cho tới cấp dưới, từ bạn bè cho tới đối tác. Để tìm lời giải cho câu hỏi này, tác giả Hồ Nhân Đạo cho ra đời bộ sách **Tứ Thư Lãnh Đạo**, lấy cảm hứng từ bộ sách kinh điển **Tứ Thư** trong học mà tăng tính nhân loại. Bộ sách được chia thành 4 tập, bao gồm: **Thuật Lãnh Đạo**, **Thuật Quân Trị**, **Thuật Dụng Nhân** và **Thuật Xử Thế**.

Thuật lãnh đạo. Bất kỳ nhà lãnh đạo kiệt xuất nào trên thế giới cũng tuân thủ pháp đối mặt với những thách thức của thời gian, tuân thủ pháp đưa ra những "nước cờ" quyết định để giành được chiến thắng cuối cùng. Lãnh đạo không nhất thiết phải là người học rộng, nhưng nhất thiết phải là người có năng lực. Là người của công chúng, họ luôn luôn bản lĩnh. Họ phải cứng rắn lãnh đạo, biết lựa lời cấp trên; phải nghiêm khắc mà độ lượng, ăn cần kiệm nhưng không phải đồng viên thân thiện công sự để dùng đũa kép một lòng; phải biết tùy cơ ứng biến, nhanh nhẹn hơn kẻ thù với đối phương; phải biết tranh thủ những người ủng hộ; phải biết định mệnh với vị trí của những người phân định để tìm cách xử phạt họ.

Thuật Quân Trị. Người lãnh đạo cần có một tinh tưởng để nhận biết người tốt, kẻ xấu và cả nhân công bằng, chính trực, vô tư không thiên vị. Để thực hiện được mục tiêu chung, người lãnh đạo phải nhận biết và khai thác được năng lực tiềm ẩn của nhân viên, phát huy mặt mạnh của mỗi người, biết tuyên dụng và giữ chân các nhân tài.

Việc quản lý của người lãnh đạo có nhiều tầng bậc khác nhau. Đầu tiên là xây dựng chế độ quản lý để mọi người đều phải tuân theo; Tiếp đến là việc du lịch hay nói, ai này cũng phải phải chăm chỉ cần cù; Thứ nữa là tạo dựng uy quyền, mệnh lệnh đưa ra buộc phải chấp hành; Cuối cùng, phải là tầm quan trọng cao cấp dưới làm mọi người động tâm nhất trí. Cuối cùng là quản lý người theo ý mình nhưng dưới hình thức quản mà như không quản. Điều này cũng giống như việc bạn có một "đôi mắt" tinh tường nhìn xuyên tất kẻo về tay người, triết lý này tương đương như vô hình nhưng thực ra lại chính là con đường để đi đến thành công trong quản lý con người.

Tứ thư lãnh đạo: "Cẩm nang" cho lãnh đạo tài ba

Thuật Dụng nhân sẽ giúp bạn hoàn thiện khả năng nói chuyện hấp dẫn, đi vào lòng người. Khả năng ăn nói là chiếc chìa khóa vàng giúp mở rộng cánh cửa hướng tới thành công, là bảo bối giúp giành chiến thắng trong những cuộc tranh đấu quyết liệt. Trên thương trường đầy sóng gió, người lãnh đạo tài ba luôn ăn nói hùng hồn, giọng nói sang sảng, dù đối mặt với khó khăn cũng sẽ biến nó thành việc tốt. Họ luôn nói bằng giọng ấm đềm, nói năng mạnh mẽ, có khí phách, dù là khi nào chỉ cần "nhặt hồ bachel ứng" luôn có thể nhiều người ủng hộ, một khi đã phát ngôn thì trên dưới đều phục một, từ đó tung hoành ngang dọc không gặp trở ngại.

Tài ăn nói không hẳn là do trời sinh nhưng có thể rèn luyện được, như là "Ngọc quý tự tìm đá mà ra, Mai vàng chỉ nở khi qua đông lạnh". Một người lãnh đạo không thể tách rời khả năng ăn nói. Tài ăn nói có thể coi là loại "vũ khí" duy nhất bách chiến bách thắng, vì vậy, việc rèn luyện khả năng ăn nói là một việc cực cần thiết đối với mọi người lãnh đạo.

Thuật xử thế là nhịp cầu kết nối giữa người với người. Adams.J, nhà xã hội học nổi tiếng của Mỹ từng nói: "Giao thiệp giống như một sự hiệp đồng liên ấn trong tổ chức cần bản của mỗi con người, nó có thể thì lưỡng lợi gây sức sống vào những sự việc cũng phức tạp khó khăn, có thể làm cho những sự việc trở nên êm dịu hơn nên thông suốt

rõ ràng, quan trọng hơn nó có thể đưa một người không nhiều năng lực lên đỉnh cao của công danh sự nghiệp. Giả dụ đối người như một đỉnh núi tuyết, thì giao thiệp như cây đũa bồng giúp bạn trôi được lên đỉnh núi giả dụ đối người là biển cả, thì giao thiệp chính là con tầu chèo chèo bạn trên hành trình chinh phục biển khơi; giả dụ đối người là một cuốn sách dày, thì giao thiệp chính là một mồi ghi lại thành công của bạn".

Bồi dưỡng tố chất lãnh đạo không phải là việc có thể làm trong một sớm một chiều, mà cần phải có sự tích lũy qua thời gian. Rèn luyện kỹ năng một cách đúng đắn là chúng ta đã thành công được một nửa. Một nửa còn lại chính là việc chúng ta áp dụng được vào thực tiễn những kỹ năng đã học. Sâu sắc và tinh tế, chất chỉ những công rất linh hoạt, đa dạng và nhiều chiều, họ từ các kiến thức có kinh nghiệm cũng rất thiết thực, gần gũi và thực tế với cuộc sống. **Tứ Thư Lãnh Đạo** có thể nói là cuốn "cẩm nang" hữu dụng để giúp bạn trở thành người lãnh đạo tài ba.

Ra Khơi số 11 xin trân trọng giới thiệu!



Hà Nội - Một tình yêu nông nàn và da diết

Lần thứ 2 đi công tác Hà Nội, ở một nơi cũng lặn lội, cảm giác của tôi khá đó là vô cùng hoang mang... Nhưng tôi may mắn khi có dịp cùng tâm lý, anh ấy tạo mọi điều kiện để tôi không thấy cô đơn và lạc lõng ở nơi xa lạ mới. Mỗi nhân viên trong phòng đều được "giáo nhiệm vụ" đưa tôi đi chơi Hà Nội và tôi đã được cảm nhận Thủ đô theo nhiều cách khác nhau. Tôi đã có cái nhìn đa diện về nơi mà họ đang sống và làm việc. Cũng con đường đó, cũng công trình đó nhưng ngày nào đi qua cũng thấy một, cảm thấy là và nó là một điều thú vị với cách của tôi từng ngày.

Đang lang thang Phố cổ sẽ thấy, Hà Nội như một cổ thú như đắm thắm và lãng mạn, ế p và truyền thống như cái nét cổ kính thần mật vốn có của nó. Đi trên không con đường mới, rộng lớn, thành thang với các công trình nhà cao tầng, những khu đô thị của thế kỷ mới sẽ thấy, Hà Nội trẻ trung, năng động, nhộn nhịp và sầm uất tới chừng nào. Mới có dân xen, hòa quyện với nhau đã tạo nên một Hà Nội rất riêng nhưng cũng không lý đi được cái bản sắc đã được gìn giữ hàng nghìn năm qua. Và tôi, thật sự vẫn yêu cái nét cổ kính ấy hơn tất cả.

Những nơi tôi đã từng đi qua, giờ đây đã có nhiều đổi mới nhưng cảm nhận về nó vẫn con nguyên vẹn: Bãi đá sông Hồng đã được cải tạo thành một phim trường chụp ảnh cực kỳ, nơi không vướng họ rục rồ khoe sắc và chắc chắn tôi không thể bỏ lỡ là trong khung hình của mình;

Hoàng thành Thăng Long cổ kính lung linh trong ánh sáng đèn đêm.

Quảng trường Ba Đình lịch sử uy nghiêm, hào hùng về đêm là nơi để mọi người vui chơi thư giãn; Ngồi thưởng cốc cà phê có mùi ngậy đã trở thành một văn hóa không thể thiếu của người Hà Nội.

Vấn Miếu - Quốc Tử Giám nơi lưu giữ những truyền thống giáo dục không thể nào quên lại.

Một Hồ Gươm vẫn đẹp diệu kỳ.

Hà Nội 36 phố phường, có những con phố đã trở hòa, trở thành điểm đến của các khách phương Tây, là nơi giải trí của những bạn trẻ. Phố Ba Tạ Hiền, nằm trong công đường của Phố cổ, vậy mà nó đã trở nên nhộn nhịp hơn khi đường phố lên đèn, người đến người đi, ra vào tấp nập, những có giá tôc vận, những chàng trai mắt xanh, da trắng đi lại khắp nơi.

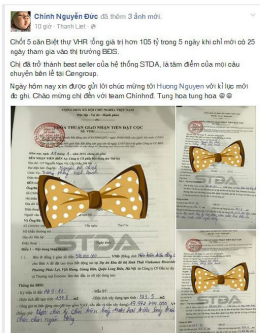
Hà Nội nổi tiếng về những cây cau cổ kính và tôi lại có thể hạnh diện vì mình đã đi được tất cả 6 cây cau trong 1 đêm. Thật sự cảm giác rất thú vị, từ những cây cau có từ trăm năm trước như Long Biên, đến những cây cau mới hiện đại như Nhật Tân. Ban có thể làm được điều đó không chỉ có đây? Riêng tôi, tôi cảm thấy tự hào vì điều đó.

Và tôi không thể quên những hình ảnh những môn ăn dân dã của Hà Nội. Phố Hà Nội, Bún chả Hà Nội... và tất cả những món kem đặc sản của Hà Nội (kem Thủy Tạ, kem Hồ Tây, kem Trảng Trích), ...

Tôi đã đi đến tất cả những điểm đặc biệt của Hà Nội, và giờ đây tôi đã yêu nét ẩm thực dân dã, yêu những đêm đặc biệt có và đẹp biết tới với những người tại CEN, những người cho tôi cơ hội được biết thêm nhiều khía cạnh khác của Hà Nội...

Hà Nội, Tôi yêu Em!

CEN'S FACEBOOK



Vương Quỳnh Dương đã thêm 3 ảnh mới.
29 Tháng 4 lúc 18:14 · 0

Mừng thôi nôi STDA — cùng với Vi Nguyễn và 2 người khác tại Nhà hát Chèo Tàu.



Kym Thanh cùng với Jason Kong và 7 người khác đã ở G by the Bay.
1 Tháng 5 lúc 22:09 · 0



TIN CẢNH GÀ

CEN bùng phát "đại dịch"... gây tự sướng

Theo báo cáo mới nhất Bộ Công thương, thị trường hàng tiêu dùng Quy I năm 2015 có xu hướng tăng gấp n lên so với cùng kỳ năm ngoái. Tăng mạnh nhất là những mặt hàng mang lại cảm giác sung sướng cho người sử dụng cá nhân và gia đình.

Cụ thể sản phẩm mang tên "gây tự sướng" của Công ty TNHH Phiê như con té té đã gây rùng rùng đối tượng với hơn 2 triệu sản phẩm được bán ra trong lần đầu ra mắt. Tốc độ lan mạnh của sản phẩm được ví như đại dịch châu chấu năm 2014 xảy ra tại Madagascar. Đại dịch "gây tự sướng" đã lan rộng đến nhà CEN trong tình trạng mất kiểm soát, dưới đây là những hình ảnh ghi lại tình trạng đó...

"Người đẹp không tuổi" gì đó đâu?

Đạo gần đây, ACE có thắc mắc, không hiểu người đẹp không tuổi nổi danh một thời của chúng ta đã đi đâu mà vắng bóng trên "phim trường" 137 NVV. Là phim trường danh tiếng nhất nhì cả nước, nơi đào tạo ra toàn những "diễn viên" xuất chúng, tài ba, nên hàng ngày có đến hàng trăm ứng viên không nam thì nữ đến tham dự "casting", mong muốn sẽ được một ngày nổi danh. Theo như tin đồn thời đó, để "đạt diễn" nhiều hơn, cũng như tuyển thêm được nhiều dàn "diễn viên" không hơn nữa, chỉ đã kéo "đoạn phim" của mình sang "phim trường" mới tại 319 LVL - not "Thiên thời, địa lợi, nhân hòa". Dự kiến với địa bàn mới, chúng ta sẽ có hàng trăm hàng nghìn những "diễn viên" mới, trẻ, đầy triển vọng, hứa hẹn đưa ra nhiều "phim bộ" "thần thánh".

Bí ẩn Mama người đẹp CEN-IN-VET

Sau khi người đẹp CEN-IN-VET đăng tin tuyển quân tự vệ, đã có hàng nghìn bộ hồ sơ ứng tuyển gửi về từ khắp cả nước. Nhiều ý kiến cho rằng, để sản phẩm cũng có trong một số kiến lớn nhỏ phải là một anh chàng cao, to (nhưng chắc không nhỏ mà xinh xắn).

Thế nhưng, theo thông tin chưa chính thức mà công tác viên chuyên mục Cảnh gà gửi về vị trí này sẽ được một phụ nữ tiếp quản.

Và chị là người có tầm ảnh hưởng đến cả thế giới, thậm chí được coi là người chiếm đến ¼ trái đất có tên Sông Rồng - Biển Lớn. Với vị trí lớn trên thế giới, dự đoán rằng chẳng mấy chốc mà người đẹp CEN-IN-VET sẽ tiến tới thị trường đất đứng yên của Hollywood!



CÓ CEN ANH EM ĐỀU HẠNH PHÚC

Anh là chàng trai bán nhà
Sáng tâm trời Mega anh qua Villa
Đường vành đai anh tới dich
Cao tốc đi về những miền xa
Bàn bê anh những lu xa nhà
Đưa miền Bắc chơi voi
Thăng mình Trung khôn khi
Bè miền Nam nâng gió cồng nhiều
Chung nhau chi một tình yêu
Sóng cũng mãi nhà CENGROUP
Đĩa ô quai mãi nhà lập xup
Càng bán 10 căn Vinhomes
Thăng Ruby chèo gao dịch không kiên
Nhỏ Village bán hoài không nán.
Anh đi xa nhà vô hạn
Thương mẹ già thương em.
Càng quyết không kềm bạn hiền
Mega, Vinhomes anh đều bán
Kiếm tiền ba mươi anh gửi về nhà
Cho con chăm lại đàn gà
Cho mẹ no cuối tuổi mơ màng
Và cho em niềm hi vọng
Về tổ ấm anh hứa xây cho chàng mình
Em ở ô đây anh nhớ một gia đình
Bàn bê anh em đều là CENGROUP
Em và mẹ anh lo gì cả
Vi bạn anh đời khổ có nhau
Trăm năm thế kỷ có sau
Bất động sản có muốn vào lên xuống
Nhưng bạn anh không bao giờ bán
Vi CENGROUP là mãi nhà anh thân
thương!

(Mô hoang)

DỰ ÁN HOT

MEGA VILLAGE

Đã lạc tại mặt đường Vành đai trong, phường Phú Hữu, quận 9, TP.HCM, Mega Village là dự án邸 theo được Khang Điền xây dựng và phát triển theo mô hình component an ninh, tiện lợi gần gũi sống với giá bán chỉ từ 42tr/m² và tự động một căn từ hững nhà hoàn thiện. Hiện Mega Village đang được Hệ thống siêu thị dự án邸 đồng sản STDA – 326 Võ Văn Kiệt, quận 1, TP.HCM phân phối chính thức. Hotline: 0933.68.1551