

# RA KHƠI

26  
8.2016



THE GOLDEN PALM - DỰ ÁN TIÊU BIỂU DỰ KIẾN SẼ ĐƯỢC STDA  
GIỚI THIỆU ĐẾN QUÝ KHÁCH HÀNG VÀO QUÝ III/2016

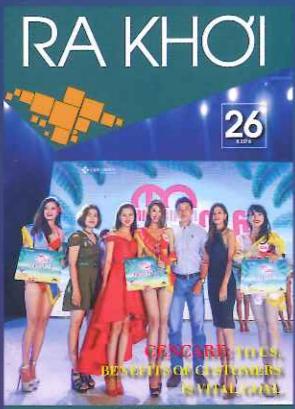


DỰ ÁN HOT

# RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:  
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ  
ĐỊA CHỈ: ANHNTTP@CENGROUP.VN



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

Website: cengroup.vn

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

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

## Mục lục

Bìa 1

2 Mục lục / Table of contents

3 Lời ngỏ / Editorial message

4-5 Tin tức / News

6-12 Tiêu điểm / Focus

*CENCARE: Với chúng tôi, quyền lợi của khách hàng là mục tiêu sống còn*

*CENCARE: To us, benefits of customers is vital goal*

13-15 Khám phá / Discover

*Đảo Bình Ba (Nha Trang) - vẻ đẹp từ những gì nguyên sơ nhất*

*Binh Ba Island (Nha Trang) - Beauty from the most pristine things*

16-21 Members of CEN

*Đằng sau hoa hồng khổng lồ của sales!*

*Điều chỉ có ở văn hóa nhà CEN*

22-27 CEN OPEN

*Hà Nội một ngày tháng 7 của cư dân phòng Mar!*

28 Thư viện CEN / CEN Library

*Những điều lý thú về 'Ngôn ngữ cơ thể'*

*Interesting things about The Definitive Book of Body Language'*

29 Ô chữ bí mật / Quiz

30 Cười

31 CEN photos

Bìa 2

## Lời ngỎ

### HÃY TIẾP TỤC CỐ GẮNG HÔM NAY ĐỂ GẶT HÁI VÀO NGÀY MAI

Những ngày vừa qua, khi những tia nắng mùa hè gay gắt và nóng nực hơn bao giờ hết đang dần di dời bởi những trận mưa rào, những cơn gió bão, nhà CEN vẫn luôn duy trì không khí nóng sôi động chuẩn bị cho những thử thách mới trong 6 tháng cuối năm 2016.

Đã bao giờ bạn tự hỏi: "6 tháng trôi qua, chúng ta đã làm được những gì?", 6 tháng không quá dài nhưng lại là lúc để bạn nhìn lại mình lần thứ nhất. 6 tháng đủ để bạn đưa ra kết luận mình đã - đang làm được những gì và vạch ra kế hoạch mới để "chinh phục" mục tiêu 6 tháng tiếp theo, giúp bản thân nhanh chóng hoàn thiện và trưởng thành hơn.

#### VẬY 6 THÁNG QUA, NHÀ CEN ĐÃ LÀM ĐƯỢC NHỮNG GÌ?

Cùng với sự ổn định của thị trường, trong 6 tháng đầu năm, nhà CEN đã và đang tiên phong đến những mục tiêu, kế hoạch đã đề ra khi STDA liên tiếp ký kết hợp tác thành công với các chủ đầu tư, đối tác lớn trong việc phân phối các dự án BDS chất lượng. Bên cạnh đó, STDA cũng xây dựng thành công mô hình Tổng Đại lý, thành lập thêm hệ thống mới tại miền Trung và tổ chức tuyển dụng thêm 100 nhân sự BDS mỗi tuần trong tháng 3. Sự trưởng thành và lớn mạnh của STDA không chỉ thể hiện thông qua hoạt động kinh doanh mà còn ở các giải thưởng danh dự, uy tín như: Top 10 sàn giao dịch BDS tiêu biểu năm 2015 do Hội Môi giới BDS Việt Nam trao tặng, Top 10 "Thương hiệu tiêu biểu 2016" tại Lễ vinh danh và trao giải Thương hiệu Tiêu biểu - Typical Brand 2016

Song hành cùng STDA, các đơn vị thành viên khác cũng chứng tỏ "bản lĩnh" khi CENINVEST hợp tác thành công với chủ đầu tư HDIS đầu tư phát triển The Golden Palm; CENPLUS khai trương showroom nội thất Clever Home; CENVALUE cán đích hoàn thành mục tiêu kinh doanh 6 tháng đầu năm, .... Đặc biệt, sự kiện CEN Partnership - Tri ân 56.000 khách hàng tin tưởng lựa chọn sử dụng dịch vụ và chia sẻ, giới thiệu dịch vụ của CENGROUP trong suốt thời gian qua đã đánh dấu sự trưởng thành vượt bậc của nhà CEN.

Có câu nói: Không ai trưởng thành mà không một lần vấp ngã. Hãy dũng cảm nhìn vào lỗi lầm của quá khứ để làm cho hiện tại và tương lai tốt đẹp hơn. Như con thuyền căng gió ngoài khơi, nhà CEN cũng phải đổi mới với nhiều sóng gió khó đoán trước, cũng có lúc chòng chành và chắp chới nhưng quan trọng là các "thủy thủ" đã cùng nhau đoàn kết, tài trí và dũng cảm đối phó với sóng gió. Tương lai là điều không ai có thể khẳng định chắc chắn, sự thành công của CEN phụ thuộc rất nhiều vào thái độ cầu thị của mỗi thành viên.

Hãy tự hỏi: "Bạn muốn muôn ngày mai bạn gặt hái được điều gì thì hãy cố gắng luôn từ ngày hôm nay, giờ phút này!"

#### HÃY CÙNG RA KHƠI SỐ NÀY CHUẨN BỊ HÀNH TRANG BAY TỚI MIỀN ĐẤT HỨA ACE CEN NHÉ!

"The future  
starts today,  
not tomorrow."

Pope John Paul II



# + NEWS

## STDA Miền Nam mở bán giai đoạn 2 dự án Melosa Garden

Vào ngày 24.07, tại khuôn viên dự án Melosa Garden (phường Phú Hữu, Q.9) STDA Miền Nam đã tổ chức Lễ mở bán giai đoạn II dự án Melosa Garden với nhiều ưu đãi hấp dẫn dành cho khách hàng.

Tham dự lễ mở bán, gần 500 khách hàng đã được mục sở thị những căn biệt thự, nhà phố hiện đại với khuôn viên xanh mát, hệ thống tiện ích đẳng cấp... tại Melosa Garden.

Khách hàng tham dự và đặt mua thành công các căn nhà tại Melosa Garden đã được nhận nhiều quà tặng giá trị như: Chuyến du lịch Thái Lan dành cho 2 người, Apple Watch, combo "Bếp Yêu Thương", máy giặt Aqua,...

### SOUTH STDA OPENS FOR SALE MELOSA GARDEN – PHASE 2

On July 24, at the project site of Melosa Garden (Phu Huu Ward, District 9) South STDA opened for sale Melosa Garden – Phase 2 with many attractive deals for customers.

Approximately 500 customers attended the opening event to have a look at villas and terraced houses with high-class facility system at Melosa Garden.

Attending customers with successful transactions in Melosa Garden are entitled to receive many valuable gifts such as Thailand trip for 2 people, Apple Watch, "Bep Yeu Thuong" combo, Aqua washing machine and etc.

## Phòng Nhân sự Tập đoàn tổ chức đào tạo ACE nhân viên

Từ ngày 19 đến 21.07, nhằm giúp các ACE nhân viên mới gia nhập CENGROUP dễ hòa nhập và hiểu hơn về văn hóa, các kỹ năng kinh doanh, phòng Nhân sự Tập đoàn đã tổ chức các lớp học hội nhập tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.

Tham dự lớp đào tạo, ACE nhân viên mới sẽ được học và tìm hiểu những nội dung như: Lập kế hoạch bán hàng, kỹ năng giao tiếp và bán hàng qua điện thoại, kỹ năng phỏng vấn xác định nhu cầu khách hàng mục tiêu. Bên cạnh đó, ACE nhân viên mới cũng có cơ hội tìm hiểu sâu hơn về văn hóa doanh nghiệp của nhà CEN.

### HR DEPARTMENT OF THE GROUP ORGANIZED TRAINING COURSES FOR EMPLOYEES

*From July 19 to July 21, to help new employees understand better the corporate culture and business skills, HR Group organized training courses on Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Cau Giay District, Hanoi.*

*Attending training courses, new employees will learn and understand the content such as sales planning, communication skills, telephone sales, interviewing skills and target customer needs. Moreover, they have the opportunity to learn more about the corporate culture of CENGROUP.*



## CEN AWARDS 6 tháng đầu năm 2016: Hứa hẹn nhiều điều bất ngờ!

Ngày 08.08, sự kiện tôn vinh CEN Awards 6 tháng đầu năm 2016 sẽ được diễn ra tại nhà hàng Blue Lotus Center – 69 Lê Văn Lương, Hà Nội.

Theo thông tin từ BTC, năm nay CEN Awards được tổ chức muộn hơn so với mọi năm bởi BTC muốn dành tặng ACE một concept chương trình mới, chứa đựng nhiều điều bất ngờ thú vị.

Được biết, CEN Awards là hoạt động thường niên của nhà CEN được tổ chức 2 lần trong 1 năm nhằm tôn vinh những ACE có thành tích xuất sắc. Hai hạng mục giải thưởng tại CEN Awards bao gồm: Rainmaker dành cho ACE kinh doanh xuất sắc và Silent Warrior dành cho ACE hỗ trợ xuất sắc.

### CEN AWARDS IN THE FIRST 6 MONTHS OF 2016 PROMISES A LOT OF SURPRISES!

*On August 8, CEN Awards will be held at Blue Lotus Center, 69 Le Van Luong, Hanoi to honor the most excellent employees in the first 6 months 2016.*

*According to the Organizing Board, this year CEN Awards is held later than every year because they would like to dedicate a new concept with many interesting surprises.*

*Reportedly, CEN Awards is an annual activity of CENGROUP to be organized twice a year to honor outstanding achievements of employees. Two award categories at CEN Awards including Rainmaker for excellent salespeople and Silent Warrior for excellent employees at back office.*

## Các đơn vị thành viên CENGROUP tổ chức tổng kết 6 tháng đầu năm 2016

Tháng 7.2016 nhiều đơn vị thành viên thuộc CENGROUP đã tổ chức tổng kết hoạt động kinh doanh 6 tháng đầu năm 2016.

Đây là hoạt động thường niên được tổ chức 2 lần/năm, nhằm đánh giá hoạt động kinh doanh, vinh danh những tập thể, cá nhân xuất sắc. Đồng thời, đây cũng là thời điểm để các đơn vị chuẩn bị báo cáo của đơn vị mình tại Hội nghị chiến lược vào đầu tháng 8.

Hiện đã có một số đơn vị như: siêu thị S6, siêu thị S3 tổ chức tổng kết 6 tháng đầu năm.

## SUBSIDIARIES OF CENGROUP HELD THE SUMMARY CEREMONY IN THE FIRST 6 MONTHS OF 2016

In July 2016, many subsidiaries of CENGROUP held the business summary for the first 6 months of 2016.

This annual event is organized twice a year to evaluate business activities and honor excellent individuals as well as teams. At the same time, this is the time for them to prepare reports at the strategic meeting in early August.

Some supermarkets like S6 and S3 held the business summary for the first 6 months of 2016.

## CENGROUP giành vé vào Tứ kết Giải bóng đá Mchannel Cup 2016

Với 3 trận toàn thắng, CENGROUP đã chính thức giành vé vào Tứ kết giải bóng đá Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam Mchannel Cup 2016 (Mchannel Cup 2016).

Bên cạnh đó, cầu thủ Nguyễn Tuấn Anh của đội bóng CENGROUP cũng đang là đối thủ nặng ký cho danh hiệu "Vua phá lưới" với 8 bàn thắng sau 3 trận đấu.

Được biết, giải bóng đá Mchannel Cup 2016 được Hội Môi giới Bất động sản Việt Nam phối hợp với kênh truyền hình MChannel – VTVcab 15 tổ chức nhằm tạo ra một sân chơi lành mạnh, bổ ích và thiết thực cho các cán bộ, nhân viên đang hoạt động trong lĩnh vực môi giới Bất động sản. Đây cũng được coi là hoạt động nhằm tăng cường sự đoàn kết, giao lưu kết nối giữa các đơn vị kinh doanh, phân phối BDS trên cả nước.

### CENGROUP WINS TICKET TO QUARTER-FINALS OF MCHANNEL CUP 2016

*With 3 wins, CENGROUP officially wins ticket to quarter-finals of MChannel Cup 2016. From July 2nd to August 20th, the MChannel (VTVcab15) and Vietnam Association of Realtors co-host the first ever movement football tour (MChannel Cup 2016).*

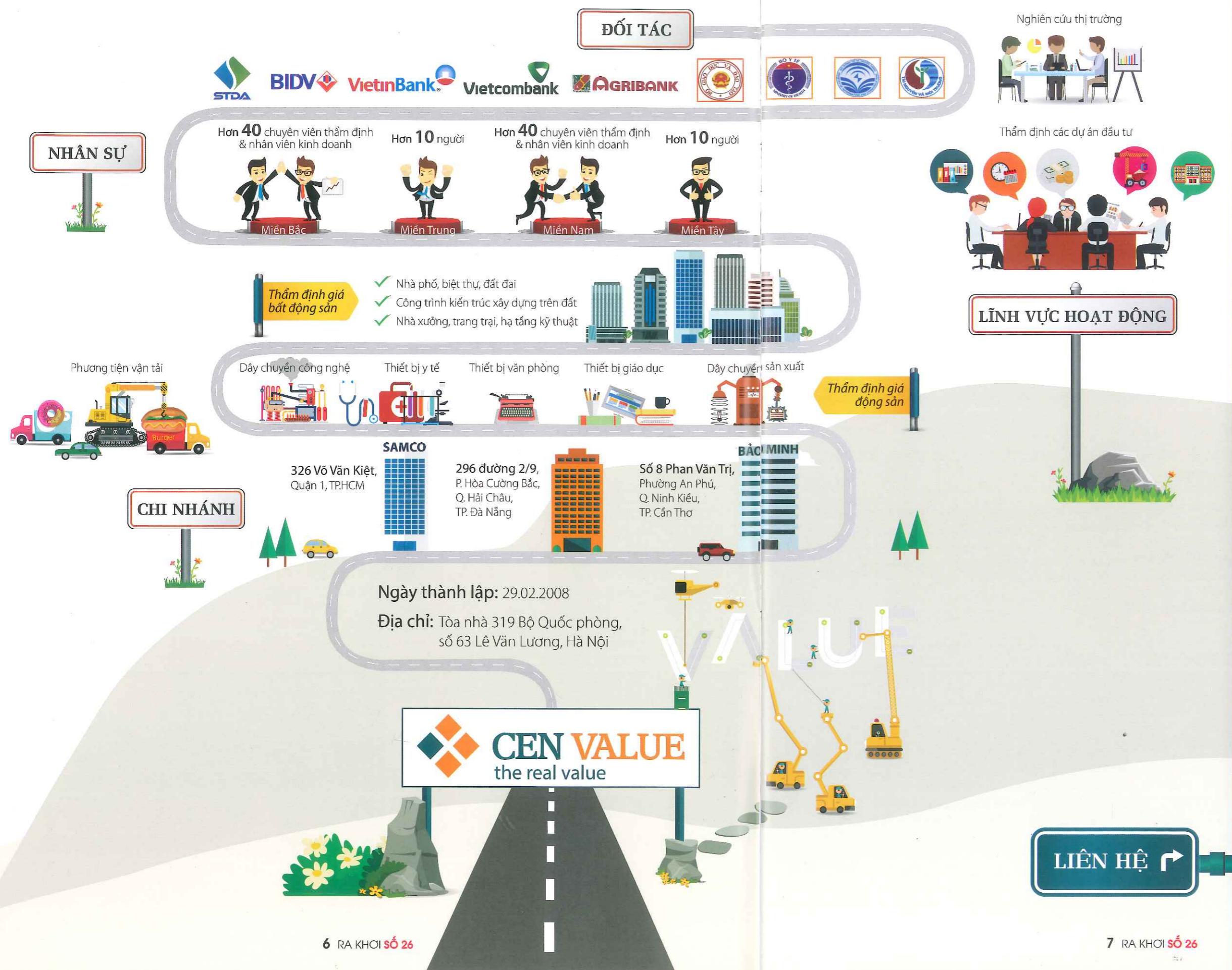
*"Best Scorer" of the season belongs to player Nguyen Tuan Anh with 8 goals in 3 matches.*

*Divided into four groups, they play in a round-robin format at the football court of the Ministry of Public Security (No. 396 Nguyen Xien road, Hoang Mai district, Hanoi). The best two teams from each group will qualify for the knock-out quarter final. According to Nguyen Van Dinh, Vietnam Association of Realtors Vice Chairman cum Secretary General, the tour is hoped to create a practical forum for people who are working in the real estate sector to exchange, as well as connect businesses nationwide.*



# CÔNG TY CỔ PHẦN THẨM ĐỊNH GIÁ THẾ KỶ CENVALUE

## CÁC GIẢI THƯỞNG ↗



SAO VÀNG ĐẤT VIỆT 2013



BẰNG KHEN CỦA ỦY BAN NHÂN DÂN THÀNH PHỐ HÀ NỘI NĂM 2012



TRUSTED BRAND 2015



🏢 : Tầng 20, Tòa nhà 319 Bộ Quốc Phòng,  
Số 63 Lê Văn Lương - Cầu Giấy, Hà Nội  
: 326 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP. HCM

✉ : thamdinhgia@cengroup.vn

# CENCARE: TO US, BENEFITS OF CUSTOMERS IS VITAL GOAL

## CENCARE: VỚI CHÚNG TÔI, QUYỀN LỢI CỦA KHÁCH HÀNG LÀ MỤC TIÊU SỐNG CÒN

Established with the mission of attracting and linking customers to the company, CENGROUP Customer Care Center (CENCARE) is constantly attempting to assert the important role to contribute to development of CENGROUP. To CENCARE, benefits of customers is vital goal.

**Được thành lập với sứ mệnh thu hút các khách hàng, gắn kết giữa khách hàng và Công ty, trung tâm chăm sóc khách hàng CENGROUP - CENCARE đang không ngừng nỗ lực để khẳng định vai trò của mình, âm thầm đóng góp công sức vào sự nghiệp phát triển chung của toàn CEN. Với CENCARE, quyền lợi của khách hàng là mục tiêu sống còn.**

### TỪ NHỮNG VIÊN GẠCH NỀN TẢNG ĐẦU TIÊN...

Trong điều kiện môi trường kinh doanh đang có sự cạnh tranh khốc liệt như hiện nay, các doanh nghiệp sử dụng bộ phận CSKH như một thứ "vũ khí" lợi hại để thể hiện nét văn hóa đặc trưng của doanh nghiệp, các triết lý kinh doanh riêng. Từ đó, các doanh nghiệp sẽ lan tỏa được hình ảnh sản phẩm của mình trong lòng công chúng, từng bước thâm nhập và chiếm lĩnh thị trường.

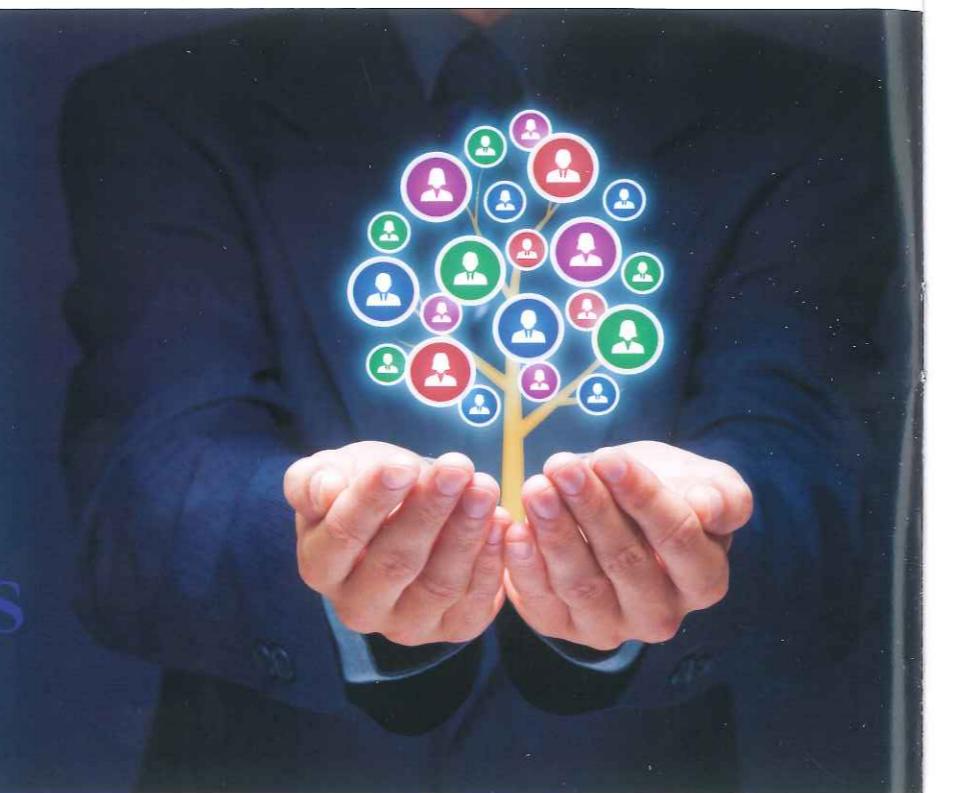
Xuất phát từ mong muốn mọi khách hàng đến với CEN đều được chăm sóc, nâng niu như thượng đế, Ban Lãnh đạo Công ty đã ấp ủ và quyết định thành lập Trung tâm Chăm sóc Khách hàng CENCARE vào tháng 11.2015.

### FROM THE FIRST BASIC STEP...

In context of intense competition of the market, enterprises use customer care services as a "weapon" to demonstrate featuring culture as well as business philosophy of theirs. From that, their product will create an individual impression to customers and gradually penetrate and dominate the market.

At the aim of making all customers of CENGROUP feel they are always kings, Board of Directors has cherished and decided to establish CENCARE in November 2015.

Customer care is one of strategically services of CENGROUP to attract and approach loyal as well as potential customers, from that creating foundation to build long-term cohesion of customers and company.



Chăm sóc khách hàng (CSKH) được coi là một trong những hoạt động mang tính chiến lược của CENGROUP nhằm thu hút và tiếp cận khách hàng thân thiết và khách hàng tiềm năng, tạo nền tảng cho việc xây dựng sự gắn kết lâu dài của khách hàng đối với Công ty.

Sự ra đời của CENCARE cũng được kì vọng sẽ làm tăng thị phần và mức độ sử dụng dịch vụ của các khách hàng đối với CENGROUP. Từ đó, lòng tin của khách hàng sẽ được gây dựng, lượng khách hàng trung thành được duy trì và phát triển được khách hàng tiềm năng, kích thích nhu cầu, mức độ tiêu dùng sản phẩm. Những hoạt động này sẽ lan tỏa được hình ảnh và uy tín của CENGROUP trong mắt khách hàng, từ đó mở rộng thị phần, tăng doanh thu và lợi nhuận cho Công ty.

Từ khi thành lập cho đến nay, CENCARE đã từng tổ chức nhiều sự kiện tri ân khách hàng. Đây cũng là dịp CENGROUP được bày tỏ sự biết ơn chân thành tới các khách hàng – những người đã, đang và luôn tin tưởng, đồng hành, cùng chung tay xây dựng nên thương hiệu CENGROUP lớn mạnh.

Bản thân các ACE trong CENCARE cũng không thể nào quên được cảm xúc mỗi lần gọi điện mời khách hàng tham dự các chương trình tri ân của nhà CEN. Mỗi lần gọi là một cảm xúc khác nhau nhưng ai cũng vui vì cảm nhận được sự hài lòng, cảm kích của các khách hàng dành cho CEN. Cảm xúc của các ACE CENCARE không khỏi "vỡ òa" khi khách hàng bày tỏ: "CEN bây giờ phát triển mạnh quá, anh cảm thấy vô cùng bất ngờ vì CEN ngày càng chuyên nghiệp hơn".

Tính đến hiện tại CENCARE đã đồng hành với chương trình tri ân của những dự án: Gamuda Gardens, FLC Garden City, Goldmark City, Gemek Premium, D'Le Pont D'or...

Nhắc đến CENCARE thì không thể không nhắc tới từ khoá "THẺ CEN Partnership". Đây là dự án khiến ACE nhà CEN háo hức hơn bao giờ hết. Như "cơn mưa rào giữa ngày nắng hạn", thẻ CEN Partnership hứa hẹn

Formation of CENCARE also hopefully contributes to increase market share and demand of using services of customers through CENGROUP. From that, trust of customers will be built and the number of customers will be maintained. When prestige of the company is known by more and more people, it is normal that revenue and benefits of the company will rise.

From the first day of establishment, CENCARE has organized a lot of events to gratitude customers. This is an occasion for CENGROUP to express their gratitude to customers who always trust CENGROUP.

To CENCARE's members, each time making the phone call to invite customers to join the gratitude event brings a different feeling. But a common feeling is really happy by the satisfaction of customers. Especially, it is emotional time for us when a customer said: "CENGROUP now develops strongly, I am very surprised when it is more and more professional". Until now, CENCARE has organized the gratitude event for many real estate projects such as Gamuda Gardens (twice), FLC Garden City, Goldmark City, Gemek Premium, D'Le Pont D'or, etc.

Especially, CENCARE has recently issued CEN Partnership Card. CEN Partnership Card is promising to bring more benefits to customers and useful methods for sale department to approach more potential customers.

### READY FOR FACING ALL CHALLENGES TO APPROACH CUSTOMERS

No success\* comes easily. That is totally right for CENCARE. In order to effectively care customers, CENCARE has to usually positively contact customers. Sometimes, these phone calls annoy them. But CENCARE's members always try to be patient to explain for customers.

With a huge data of customers which is not full of necessary

sẽ đem lại nhiều ưu đãi cho khách hàng và sẽ là cánh tay nối dài giúp ACE nhân viên kinh doanh khai thác thêm những khách hàng tiềm năng.

### SẴN SÀNG ĐƯƠNG ĐẦU VỚI MỌI THỦ THÁCH ĐỂ ĐẾN GẦN VỚI KHÁCH HÀNG

"Không có con đường thành công nào trải toàn hoa hồng", điều này hoàn toàn đúng với CENCARE. Để CSKH hiệu quả, CENCARE thường xuyên phải chủ động gọi điện cho các khách hàng của mình. Việc này đôi khi khiến khách hàng cảm thấy bị làm phiền, ác cảm đối với những tin nhắn hay cuộc gọi mời chào. Nhưng lúc như vậy, ACE CENCARE luôn cố gắng mềm mỏng, nhẫn nại hết mực để giải thích cho khách hàng hiểu.

Với số lượng data khách hàng khổng lồ kể từ khi CEN mới thành lập cho đến nay, CENCARE gặp vô vàn khó khăn trong việc quản lý và sử dụng tài nguyên data này. Đặc biệt, với những data từ các dự án cũ, thông tin khách hàng phần nào đã bị thiếu hụt, các ACE CENCARE phải đầu tư rất nhiều thời gian và nhân lực để khai thác lại.

Tuy nhiên, nhờ sự hỗ trợ và động viên kịp thời của Ban Lãnh đạo Tập đoàn, toàn thể ACE CENCARE như được tiếp thêm sức mạnh để có thể hoàn thành tốt các công việc được giao. Là một tập thể với những cá nhân trẻ, nhiệt huyết và đầy hoài bão, CENCARE luôn có tinh thần làm việc đoàn kết, hỗ trợ nhau hết mình và biết "bảo ban" nhau để cùng vượt qua mọi khó khăn, thử thách.

Thêm nữa, trong quá trình hoạt động của mình, CENCARE đã nhận được rất nhiều sự hỗ trợ và ủng hộ nhiệt thành của các bạn nhân viên kinh doanh, TM, AM, các phòng ban,... trong mọi chương trình. Nhờ vậy, CENCARE đã có thêm rất nhiều động lực để trở thành một người bạn đồng hành thân thiết của ACE nhà CEN, là công cụ cạnh tranh đầy sáng tạo so với các đối thủ.

Bây giờ cũng như mãi về sau, ACE CENCARE sẽ luôn nỗ lực để mang tới sự hài lòng cho các khách hàng, bởi đây chính là mục tiêu sống còn của chúng tôi. CENCARE đã và đang tạo nên những điểm khác biệt so với những đối thủ cạnh tranh, đưa ra các dịch vụ đa dạng và phong phú. Yếu tố con người cũng là điều tiên quyết và quan trọng bậc nhất, bởi vậy CENCARE luôn chú trọng đào tạo đội ngũ nhân sự hướng tới tiêu chí có trình độ, hành vi chuẩn mực, có kiến thức tổng quát để có thể là cầu nối hiệu quả nhất tới khách hàng.

Ghi chép theo chia sẻ của chị Trịnh Thúy Quỳnh - Phụ trách Trung tâm chăm sóc khách hàng CENCARE

information, CENCARE's members have worked hard and spent a lot of time completing these data.

However, encouraged by Board of Directors, CENCARE's members have more power to fulfill assigned tasks. Including young people full of enthusiasm, CENCARE's members always help and support one another to overcome any difficulties.

Besides, CENCARE receive support of many sales executive, TM, AM, departments, etc. Therefore, CENCARE has more motivation to become an important partner of CENGROUP to help the Group compete with other enterprises.

CENCARE will always attempt to bring satisfaction to customers because this is CENCARE's vital goal. CENCARE creates difference of CENGROUP from others and offers a diverse range of services. Human factor is the most important to success, therefore, CENCARE always focus on training courses for staff to bring to customers the best services.

*Noted according to sharing of Ms. Trinh Thuy Quynh*



# MISS BIKINI 2016

WHAT MAKES YOU  
DIFFERENT?

## Tân Miss Bikini 2016 - ĐIỀU GÌ TẠO SỰ KHÁC BIỆT?

Hãy cùng Ra Khơi 26 trò chuyện với Cẩm Vân để tìm hiểu xem điều gì đã tạo nên sự khác biệt của cô nàng Hoa hậu này nhé! / Let's talk to Cam Van to learn about what make her different.

**Ra Khơi (RK): Khi được xướng tên trở thành Miss Bikini CENGROUP 2016, cảm xúc của Vân là gì và bạn đã chia sẻ với ai đầu tiên? / Ra Khoi (RK): When named as Miss Bikini CENGROUP 2016, how did you feel?**

Tháng 7, nhà CEN đã được mãn nhãn với phần trình diễn của những cô nàng nóng bỏng trong cuộc thi sắc đẹp lớn nhất trong năm - Miss Bikini CENGROUP 2016. Xuất sắc vượt qua 14 thí sinh khác, Nguyễn Cẩm Vân - STS9 là người đẹp được xướng tên và trở thành Tân Miss Bikini 2016.

*In July, CENGROUP's members have been chance to enjoy charming performances of sexy girls in the largest contest - Miss Bikini CENGROUP 2016. Overcoming 14 contestants, Nguyen Cam Van - STS9 has become the winner of Miss Bikini 2016.*

**Miss.Cẩm Vân:** Bất ngờ và hạnh phúc là cảm xúc đầu tiên của Vân khi được xướng tên, trở thành người nhận được danh hiệu cao quý này. Vân bất ngờ vì các thí sinh năm nay ai cũng xinh đẹp, ai cũng tài năng và có lẽ Vân đã may mắn hơn các bạn khác. Với kết quả này, Vân muốn gửi tặng cho tất cả ACE đã ủng hộ, tin tưởng và khuyến khích Vân trong suốt hành trình tham dự cuộc thi.

Khi biết bản thân được đăng quang ngôi vị cao nhất của cuộc thi Miss Bikini CENGROUP 2016, ngay lúc đó Vân chỉ muốn chạy thật nhanh tới khu vực của siêu thị S9 (STS9), nơi có những người anh, người chị đã luôn động viên, cổ vũ Vân trong suốt hành trình của cuộc thi.

**Cam Van:** Surprise and happiness is the first feeling of me when I knew I was crowned Miss Bikini 2016. I actually feel surprised because in this contest, all of candidates are beautiful and talented. And it is possible, I was luckier than others. And I want to present this result for all people who always trust, support and encourage me in this contest. Right after named as the winner of the Miss Bikini CENGROUP 2016, I wanted to run as fast as possible to S9 area where all people always encourage and support me in this contest.



RK: Miss Bikini CENGROUP có phải là cuộc thi sắc đẹp đầu tiên bạn tham dự? Bạn có cảm nhận như thế nào? / Is Miss Bikini CENGROUP the first beauty contest you participate in? How do you feel about this contest?

**Miss.Cẩm Vân:** Khi đứng trước sân khấu cuộc thi Miss Bikini, bản thân Vân đã rất choáng ngợp, bởi đây là lần đầu tiên Vân tham gia một cuộc thi về sắc đẹp. Được đứng trên một sân khấu quy mô và hoành tráng như vậy. Vân cảm thấy sự chuyên nghiệp trong cách tổ chức cuộc thi, cách Ban Tổ chức đưa ra các hoạt động dành cho thí sinh và có cả một ekip hỗ trợ các thí sinh nữa. Qua cuộc thi, Vân đã có cơ hội được tiếp xúc nhiều hơn với các hoạt động và hiểu hơn về văn hóa của Công ty.

Vân cũng thấy mình thật may mắn vì là một trong những thí sinh của S9 được tham dự cuộc thi năm nay. Vân rất vui và cảm động khi nhận được sự ủng hộ nhiệt tình của các ACE nhà CEN. Khi tham dự cuộc thi, Vân luôn suy nghĩ, bản thân sẽ phải thật nỗ lực, cố gắng và cố gắng hơn nữa để không phụ tấm lòng và niềm tin của mọi người.

**Cam Van:** Right, Miss Bikini CENGROUP is the first beauty pageant I participate in. I'm really surprised by large-scale stage in particular and the contest in

general. The pageant is organized professionally. Entering the contest, I had opportunity to meet more activities of the company and thanks to this, I understood more deeply culture of the company.

I feel I'm a luck person when becoming one of candidates of S9 to participate in this pageant. I'm very happy when receiving a lot of love and support of CEN GROUP's members. Joining the contest, I promised myself to have to try my best in order to not disappoint my friends and colleagues.

**RK: Vân hãy tiết lộ một chút "bí quyết" để giúp bạn vững vàng và đạt được thành công tại cuộc thi Miss Bikini năm nay? / Could you reveal some tips which help you always confident to win the Miss Bikini 2016?**

**Miss.Cẩm Vân:** Con đường dẫn đến thành công tại cuộc thi Miss Bikini năm nay của Vân chính là sức mạnh của tập thể, là sự ủng hộ, hỗ trợ và động viên của toàn thể ACE S9. Có thể nói chính sự đoàn kết và sự cổ vũ nhiệt tình của tập thể S9 đã tạo nên thành công của Vân tại cuộc thi năm nay.

Chỉ cần bạn luôn nỗ lực, cố gắng và tự tin vào bản thân, Vân tin chắc rằng may mắn và thành công sẽ đến với bạn.

**Cam Van:** The most important thing that helps me become the winner of Miss Bikini 2016 is the power of unit, the love and the support of all member of S9.

Only always trusting yourself and trying your best, I believe luck and success will come to you.

**RK25: Nhiều khán giả thấy thực sự thỏa mãn với phần thi tài năng của Vân, bạn tỏa sáng và đốt cháy sân khấu. Vân có thể chia sẻ cụ thể hơn về sự đầu tư trong tiết mục này? / Many audiences felt very satisfied with your talent competition. Could you share how you prepared for this one?**

**Miss.Cẩm Vân:** Về phần thi tài năng, Vân thấy không chỉ phần thi của Vân mà tất cả thí sinh khác đều có sự chuẩn chu và chuyên nghiệp. Bởi đây là một

phần thi quan trọng để các thí sinh có cơ hội thể hiện tài năng của bản thân tốt nhất. Cá nhân Vân thì nghĩ rằng, bạn chỉ tỏa sáng khi cho khán giả thấy điểm khác biệt và độc đáo trong tiết mục của mình và nhớ đầu tư thật nhiều pháo sáng, đấy là cách nhanh nhất để bạn có thể nổi bật trên sân khấu (cười).

**Cam Van:** Talking about talent competition, according to me, performances of all candidates are attractive and professional demonstrating careful preparation. But you will stand out when you show your difference and shine on the stage. Besides, you should prepare more flares to help you shine on the stage.

**RK: Nhiều người cho rằng để thành công, bạn phải tạo ra sự khác biệt. Theo Vân, điều gì tạo nên sự khác biệt của bạn so với các thí sinh khác? / It is widely said that to get success you have to make difference. According to you, what makes you different from other candidates?**

**Miss.Cẩm Vân:** Với Vân, sự khác biệt lớn nhất tạo nên thành công của mình trong cuộc thi chính là sự cổ vũ nhiệt tình của cổ động viên S9 đã truyền cho Vân sức mạnh và sự quyết tâm.

**Cam Van:** For me, my difference is the power and effort which is made by support of S9's members.

**RK25: Sau khi trở thành Miss Bikini 2016, cuộc sống của Vân đã thay đổi như thế nào? Bạn đã có kế hoạch gì mới trong năm nay? / After becoming the winner of Miss Bikini 2016, how did your life change? Do you have any new plan for this year?**

**Miss.Cẩm Vân:** Sau khi đăng quang, Vân thực sự rất vui khi nhận được rất nhiều những lời chúc mừng của người thân, bạn bè. Sau cuộc thi, Vân cảm thấy bản thân mình thay đổi khá nhiều. Sự thay đổi rõ rệt nhất đó chính là tính cách. Vân đã tự tin hơn và không còn rụt rè trước đám đông như trước nữa. Sếp Dungnt - Giám đốc Kinh doanh siêu thị S9 đã từng nói với Vân: "Nếu em tự tin thì em được những gì? Em không được gì hết ngoài sự thất bại. Còn nếu em tự

tin vào bản thân mình thì sao? Em sẽ nhận lại được rất nhiều thứ, em bản lĩnh và quyết đoán hơn trong công việc cũng như trong chính cuộc sống của em, chỉ cần tự tin em sẽ làm được những điều mà trước nay em chưa từng nghĩ rằng mình sẽ làm nổi". Cuộc thi Miss Bikini 2016 đã là bước đánh dấu sự trưởng thành của Vân.

Qua đây, Vân cũng xin gửi lời cảm ơn tới Ban Tổ chức đã giúp Vân cũng như các thí sinh khác có cơ hội được trải nghiệm những điều tuyệt vời nhất, được thể hiện bản thân trên một sân khấu hoàn tráng và chuyên nghiệp.

Sau cuộc thi, Vân lại trở về với công việc chính là một nhân viên kinh doanh và mục tiêu trong năm nay của Vân là trở thành một nhân viên kinh doanh xuất sắc của Tập đoàn. Vân sẽ cố gắng và hi vọng sẽ được gặp lại mọi người trong lễ vinh danh CEN AWARDS 2016.

**Cam Van:** After being crowned, I received a lot of congratulations from my friends and colleagues. I feel I become more confident, especially in front of the crowd. My boss, Sales Director of S9 Dungnt has said «If you are low self-esteem, you will have nothing. If you are confident, you will have anything you want in your career and your life». Miss Bikini 2016 is an unforgettable milestone in my life.

By the way, I want to say thanks to Organization Board who helped me and all other candidates have chance to experience wonderful moments of the contest and have chance to express myself on a large-scale and professional stage.

After the contest, I continue to come back my job as a sale executive and my goal in this year is to be become an excellent sale executive of the Group. I will try and hope I will meet all of you again in CEN AWARD 2016.

**RK: Cảm ơn những chia sẻ của Vân!**

**Chúc bạn luôn thành công với những dự định và kế hoạch sắp tới.**

**RK: Thank you for your sharing!**

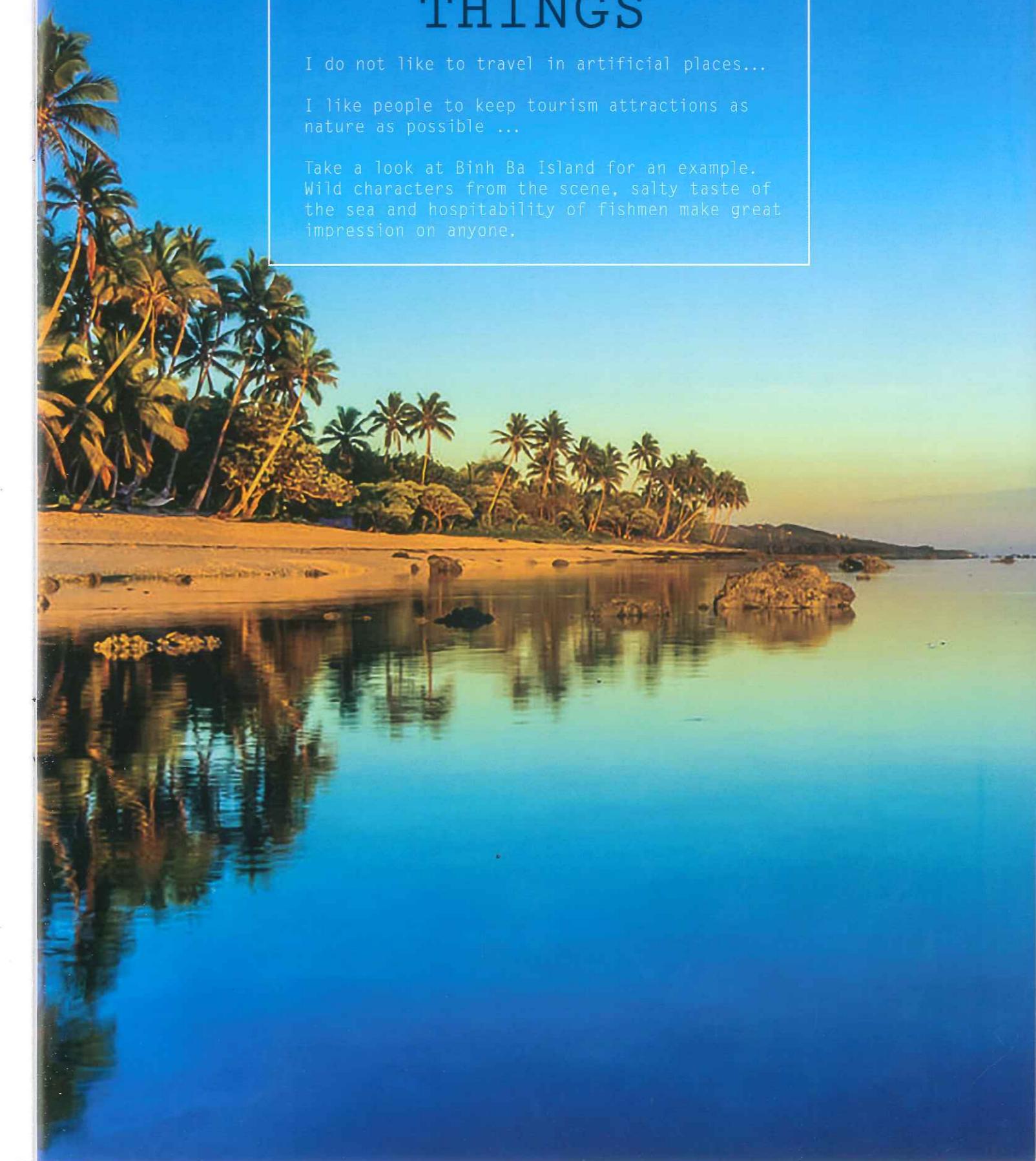
**Wish you success with your plan in your career and your life.**

## BINH BA ISLAND - BEAUTY FROM THE MOST PRISTINE THINGS

I do not like to travel in artificial places...

I like people to keep tourism attractions as nature as possible ...

Take a look at Binh Ba Island for an example. Wild characters from the scene, salty taste of the sea and hospitality of fishmen make great impression on anyone.





## ĐẢO BÌNH BA (NHA TRANG) - VẺ ĐẸP TỪ NHỮNG GÌ NGUYÊN SƠ NHẤT

Tôi không thích du lịch ở những địa điểm nhân tạo...

Tôi thích con người trả cho tự nhiên những gì vốn là của nó...

Như là đảo Bình Ba. Nét hoang sơ đến từ cảnh vật, đến từ vị mặn mặn, chan chát của biển và đến từ sự giản dị, thân thiện của người dân làng chài nơi đây sẽ khiến bất cứ ai đến đều không nỡ rời.

Bình Ba thuộc xã Cam Bình, thành phố Cam Ranh, tỉnh Khánh Hòa, là hòn đảo chỉ có khách du lịch trong nước được đến. Và là hòn đảo làm du lịch nhưng vẫn giữ nguyên được nét hoang sơ mê hoặc lòng người.

Nếu muốn ngắm bình minh sớm nhất tại Việt Nam, bạn hãy lựa chọn Bình Ba. Từ cảng Đá Bạc (Nha Trang), chỉ mất khoảng 1 giờ đồng hồ với 40.000 đồng/người/lượt (vé tàu gỗ), chúng tôi đã chạm đất Bình Ba. Tàu gỗ không còn được nhiều khách du lịch lựa chọn nên cả chuyến tàu chúng tôi đi chỉ có 7 người.

Ấn tượng đầu tiên khi rời tàu, có lẽ là sự hờ hởi pha chút dí dỏm của những vị xe ôm tại đây. Những người dân làng chài quanh năm ngụp với biển nên da họ đen giòn rắn rỏi. Họ cũng mời khách, cũng cố nài khách đi xe, nhưng lạ là chúng tôi không thấy khó chịu, mà chỉ thấy bật cười:

**"Hai cô tiên ơi, để anh chờ nhé!"**

Mang vẻ đẹp hoang sơ, mộc mạc, Bình Ba có rất nhiều bãi biển đẹp với cát trắng mịn, nước xanh thăm, trong veo. Thiên nhiên trên đảo mang đến cảm giác bình yên, dễ chịu và vô cùng thư thả. Mọi thứ cứ dần dà, chậm rãi. Khi chiều xuống, gió thổi từ biển mang theo vị rất đặc trưng. Tôi khi ấy, vừa chầm chậm tản bộ dọc làng chài, vừa hít hà mùi thơm của biển, vị mặn của muối.

Cả đêm hôm đấy, mấy chị em chúng tôi hối nhau đi ngủ sớm, đặt liền mấy điện thoại báo thức để 4 giờ sáng dậy đến Bãi Nồm ngắm nhìn khoảnh khắc phía chân biển bừng sáng.

*Located in Cam Bình Commune, Cam Ranh City, Khanh Hoa Province, Bình Ba Island is considered a breakwater to protect Cam Ranh Bay. Visiting the island, tourists are fascinated by the pristine beauty of the beaches and the friendliness and gentleness of the locals.*

*Tourists can stop by Cam Ranh coach station, catch a taxi to Da Bac Port and then head for the island by boat. On average, there are four trips at three-hour intervals to Bình Ba every day, with each trip costing VND40,000 a person. Visitors can also choose to hire a private boat to reach the island.*

*The earliest trip at 7 a.m. in the morning is the most wonderful time when the sun begins to have its first light reflected on the ocean waves. My first impression is that the locals are very hospitable and they are always willing to help tourists in terms of tourism information and accommodations.*

*Bình Ba is seen as a bustling island at the mere sight of its wharf area where visitors can find some small cafes to rest after a long journey on the sea. There are colorful electric vehicles available to take them to accommodation venues. The island does not actually have a lot of big hotels. However, most tourists prefer staying at locals' homes for a new experience at an affordable price of VND50,000-100,000 a person for one night.*

*On that night, we went to bed early, set our alarms for 4 a.m to get to Nom Beach. Among the beaches, Nom is the favorite beach of both locals and tourists because it has white sand and clean water.*

*However, it was a cloudy morning in Bình Ba, we could not save that moment in mind. But anyway, the feeling of waking up in a new land on barefoot was wonderful. Every evening, the beach becomes a busy place for local traders to do business.*

Háo hức là thế nhưng lại đến vào một sáng Bình Ba nhiều mây, chúng tôi chẳng thể nào lưu lại giây phút ấy trong tâm trí. Nhưng dù sao, cảm giác thức dậy ở một vùng đất mới, chân trần chạy dọc theo biển man mát, ngồi bệt trên lớp vỏ sò, ốc, ngao và ngắm nhìn bao la cùng tận của biển, bạn sẽ cảm thấy thật tự do, phóng khoáng.

Mỗi ngày, lượng du khách đến đây khá đông, thế nhưng trái lại với cảnh chật chém ở các chỗ khác, dịch vụ ở Bình Ba khá rẻ. Xe điện đưa đón chúng tôi khắp các bãi, các địa điểm vui chơi trong suốt buổi chiều đến tối với chi phí vừa phải.

Bãi Nhà Cũ là nơi ngắm san hô tuyệt đẹp tại Bình Ba bởi như cái tên của nó - quang cảnh thơ mộng, bãi đá nhô lên tuyệt đẹp, những chiếc vũng mõm ở dưới các tán cây, những chiếc thuyền thúng nhiều màu lênh đênh trên biển,... Chúng tôi chỉ phải trả 30 nghìn đồng/người (không bơi ngắm san hô) và 50 nghìn đồng/người (bơi ngắm san hô). Mức tiền này được trả trong khoảng thời gian không định, nghĩa là bạn cứ ngắm, cứ bơi và lên bờ khi bạn thích. Tất nhiên bạn sẽ không thể ở ngoài biển quá lâu vì mực nước biển khá sâu và nước lạnh. Mặc áo phao, đeo kính và úp mặt xuống biển, bạn sẽ say mê ngắm những rặng san hô đầy màu sắc và những chú cá ẩn nấp trong các hốc đá.

Ẩm thực ở làng chài Bình Ba cũng rất ấn tượng. Buổi ngày, tại ngã ba đầu làng, dưới gốc cây, các chị em phụ nữ và trẻ em hay tập trung ở đây, vừa tán chuyện, vừa ăn bánh căn. Là loại bánh được đựng trong vật bằng đất nung nướng trên than, gồm trứng và bột gạo, ăn cùng với nước mắm nhiều hành và dầu. Mỗi chiếc bánh có giá 2 nghìn đồng nhưng vì bánh nhiều dầu ngậy nên bạn sẽ không ăn được nhiều. Ngồi cùng với cô bán bánh căn là chị gái bán nước "sâm bổ lượng". Tên là "sâm bổ lượng" nhưng thực ra là làm từ nhẵn lồng. Nước có màu nâu đậm, uống mát lạnh, ngọt lịm.

Đến tối, chúng tôi di chuyển ra khu trung tâm và chợ Bình Ba, nơi bán các loại bánh và hải sản khô. Ở đây, bạn sẽ tha hồ lựa chọn các đặc sản từ biển, hoa quả của miền Nam với giá cả khá hợp lý. Đêm trên đảo khá im ắng, ngoại trừ những quán café, karaoke trên bè.

Nếu có thể, bạn nên đến Bình Ba vào chiều hôm trước và ra về vào trưa hôm sau để cảm nhận trọn vẹn nhịp sống nơi đây.

Chúng tôi lên tàu rời Bình Ba vào lúc 7 giờ sáng ngày hôm sau, lên đến tàu, chúng tôi ai cũng thấm mệt. Tôi chọn một ghế trống, mặc áo phao, úp mũ che mặt và nằm dài. Tàu nhỏ neo, rẽ sóng xanh biếc,... đưa chúng tôi trở lại Nha Trang.

Every day, the number of tourists coming here is quite crowded, but service is cheap in Bình Ba. There are colorful electric vehicles available to take them to accommodation venues.

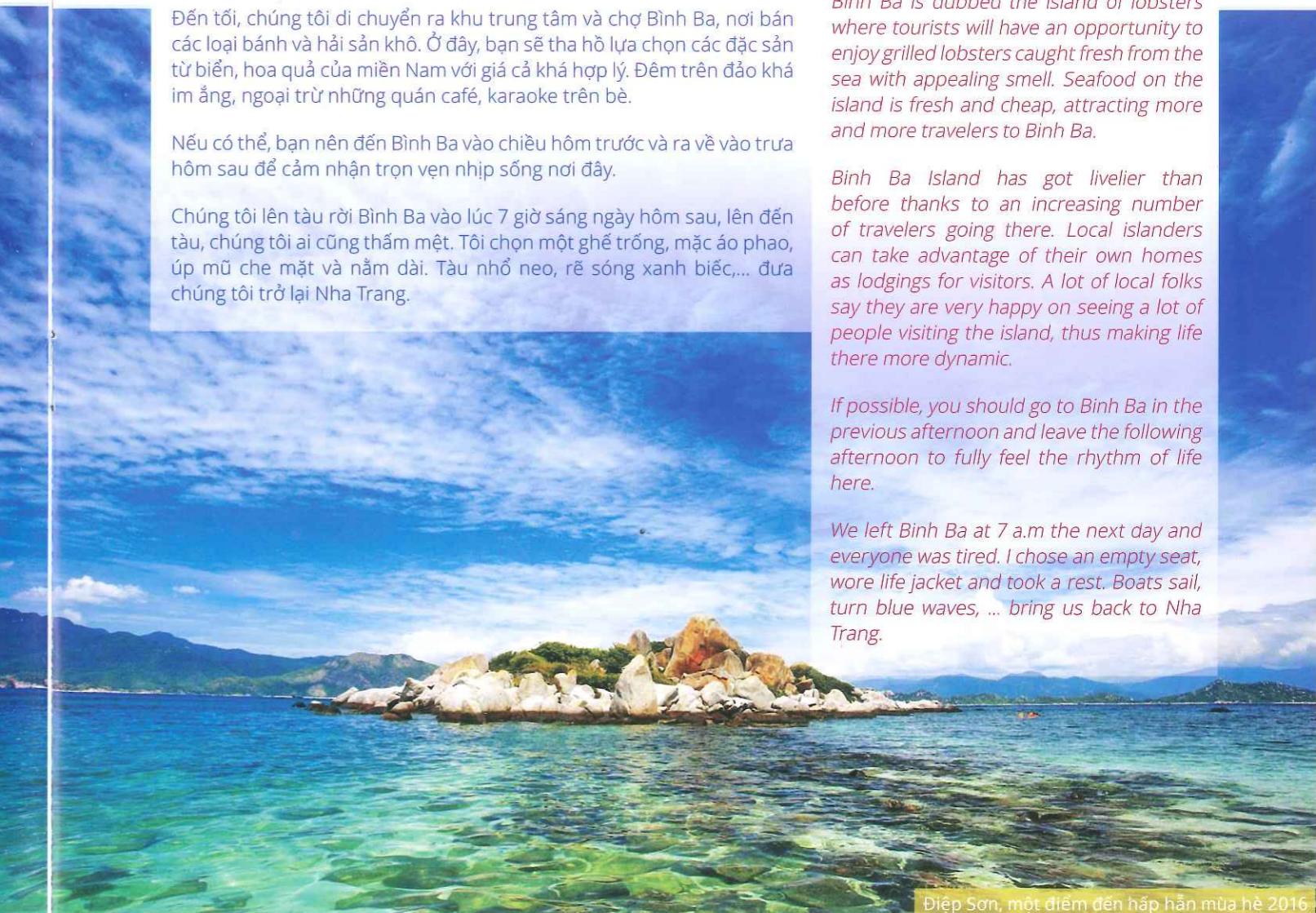
It is hard to skip when visiting Bình Ba Island is to hire boats to go to beaches and snorkeling to see coral. You just need to wear the life-jacket and lie on a buoy, face down the sea surface so you can contemplate the coral. Even, sometimes you do not need to go down the sea to watch coral. Occasionally, at Nha Cu (Nhà Cũ) beach, when the low tide gets on, each colorful coral reef will be exposed under the sun which is easily for you to contemplate, touch and enjoy. Bai Nha Cu has many pinches (urchin) so you may be stabbed in the leg by them while swimming. But the water here is very clean.

In the center of the island is a market where various fruit and vegetables as well as local specialties are sold while food stalls serving breakfast are always crowded. Besides, it is not easy to spot some restaurants offering an assortment of seafood dishes with fancy smell in the air. They are so irresistible that tourists have to stop by these places to try some local seafood dishes. On top of that, Bình Ba is dubbed the island of lobsters where tourists will have an opportunity to enjoy grilled lobsters caught fresh from the sea with appealing smell. Seafood on the island is fresh and cheap, attracting more and more travelers to Bình Ba.

Bình Ba Island has got livelier than before thanks to an increasing number of travelers going there. Local islanders can take advantage of their own homes as lodgings for visitors. A lot of local folks say they are very happy on seeing a lot of people visiting the island, thus making life there more dynamic.

If possible, you should go to Bình Ba in the previous afternoon and leave the following afternoon to fully feel the rhythm of life here.

We left Bình Ba at 7 a.m the next day and everyone was tired. I chose an empty seat, wore life jacket and took a rest. Boats sail, turn blue waves, ... bring us back to Nha Trang.



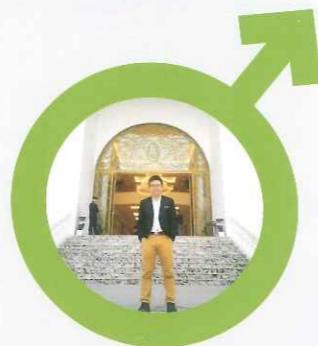
# ACE NHÀ CEN DỰ ĐỊNH GI TRONG 6 THÁNG CUỐI NĂM?

Vậy là nửa năm 2016 đã trôi qua, tại CENGROUP đã có không ít khó khăn được chinh phục, nhiều kế hoạch được thực hiện, kha khá mục tiêu được hoàn thành. Vậy trong 6 tháng tiếp theo, ACE nhà CEN đang chuẩn bị gì để "hạ cánh" an toàn cho năm 2016? ACE hãy cùng lắng nghe những chia sẻ sau đây nhé!



BẠN NGUYỄN THỊ XOAN - TEAM MÃNTV, STS2:

Với bước chuyển mình từ việc bán các dự án chung cư trung cấp sang sản phẩm cao cấp với dự án đầu tiên là D' Le Roi Soleil, tôi tự đặt ra cho mình mục tiêu mới là sẽ chốt được 2 căn dự án này vào tháng 7 và 8. Cùng với đó là làm việc chăm chỉ để kiếm thêm khoảng 100 triệu đồng vào 4 tháng cuối năm. Vậy nên mục tiêu đề ra trong 6 tháng cuối năm của tôi xin phép đưa ra con số hoa hồng 350 triệu đồng.



BẠN ĐẶNG THÁI TRÀ - TEAM LUONGPG, WSL 5:

Bản thân tôi hiện tại là phó phòng kinh doanh, mục tiêu của tôi đầu tiên là hỗ trợ team Luongpg trở thành team mạnh nhất về doanh số và nhân lực trong WSL 5 nói riêng và WSL nói chung. Tôi mong muốn tất cả nhân sự mới và cũ đều có doanh số, đảm bảo thu nhập. Với cá nhân tôi, mục tiêu là lèn vị trí trưởng phòng và tổng thu nhập tiết kiệm được là 100 triệu.



BẠN VŨ THỊ NGA - HÀNH CHÍNH CENPLUS:

Một nửa chặng đường của năm 2016 đã đi qua, quá nhanh quá nguy hiểm phải không ạ. Và với nửa chặng đường còn lại của năm 2016 tôi sẽ cố gắng trở thành một nhân viên hành chính xuất sắc trong công việc. CENPLUS đang từng bước phát triển hơn, theo đó nhiệm vụ của tôi cũng nhiều hơn nhưng không vì thế mà tôi nản bước, ngược lại tôi sẽ cố gắng nhiều hơn để hoàn thành các nhiệm vụ mà Sếp giao. Mục tiêu của CENPLUS cũng chính là mục tiêu của tôi, CENPLUS phát triển thì tôi cũng phát triển. Chúc CENGROUP nói chung và CENPLUS nói riêng luôn phát triển vững mạnh.



BẠN HỒNG ANH DŨNG - NHÂN VIÊN THIẾT KẾ - RSM MIỀN NAM:

Ngoài thiết kế ra thì mình còn có đam mê với bộ môn nhiếp ảnh. Tin vui là vừa rồi mình mới "đón" về một "em" máy ảnh cơ Canon. Sắp tới, mình sẽ học hỏi thêm các kỹ năng chụp ảnh, retouch... để cho ra đời những bộ ảnh chất lượng. Mình hy vọng sau khi vững nghề, nếu ACE cần, mình có thể hỗ trợ chụp ảnh cho các dự án BDS mà STDA Miền Nam đang phân phối. À, các bạn nào muốn có một bộ ảnh xinh lung linh thì liên hệ mình nhé!



BẠN NGUYỄN DUY TÂN - NHÂN VIÊN IT - CEN MIỀN NAM:

Mình dự định những tháng tiếp theo sẽ tự học Tiếng Anh để hỗ trợ cho công việc. Đặc biệt, mình rất hào hứng với cuộc thi CEN's Got Talent vì vậy mình sẽ dành thời gian tập luyện các tiết mục và quyết tâm đăng ký một suất dự thi. Bật mí là mình sẽ thi hát dòng nhạc trữ tình và tự chuẩn bị nhạc luôn, ACE hãy ủng hộ cho mình nhé!



BẠN HUỲNH THỊ DIỄM MY - NHÂN VIÊN HÀNH CHÍNH - CEN MIỀN NAM:

Là thành viên mới của CEN Miền Nam, do đó trong thời gian tới My sẽ tập trung học hỏi để nắm bắt hết các công việc chuyên môn về Hành chính. Bên cạnh đó, My cũng sẽ cố gắng hoàn thành tốt nhiệm vụ dẫn chương trình CEN Radio, mang đến những bản tin hấp dẫn và thú vị cho ACE. Ngoài ra, My cũng có một kế hoạch cá nhân nhỏ đó là đăng ký các khóa học MC để bổ trợ cho việc dẫn CEN Radio hoặc các sự kiện của STDA Miền Nam.



BẠN NGUYỄN THỊ HÒA - NHÂN VIÊN MARKETING – RSM MIỀN NAM:

Mình thích dịch chuyển nên đã đặt mục tiêu từ nay đến cuối năm sẽ đi du lịch đến vùng cao Tây Bắc, hoặc sang đất nước Indonesia xinh đẹp. Nhưng trước mắt mình phải nỗ lực để hoàn thành các kế hoạch công việc, như vậy mình sẽ có được tâm thế hài lòng và thoải mái để yên tâm xách balo lên và đi!



BẠN HOÀNG THỊ PHƯƠNG THẢO - NV KINH DOANH WSL:

Sau khi nhận thấy việc thuê đơn vị ngoài làm việc cho mình về marketing online như Adword, Facebook, SEO không hiệu quả. Mình đã đặt mục tiêu phải học thêm những kỹ năng này để phục vụ cho công việc của mình. Đầu năm 2016 là một bước phát triển lớn đối với bản thân mình. Mình đã học được thêm nhiều kiến thức và kỹ năng trong việc kiếm khách online. Vì vậy, 6 tháng cuối năm 2016 này mình vẫn tiếp tục thực hiện mục tiêu đó, chủ yếu là học Seo web, ngoài ra mình cũng đề ra mục tiêu nâng cao khả năng chốt deal vì khả năng chốt của mình còn nhiều hạn chế. Để đón lường cho 2 mục tiêu này, mình kỳ vọng doanh số trung bình 6 tháng cuối năm là 60 triệu/ tháng.



BẠN VŨ TƯỞNG VY - HÀNH CHÍNH S3:

Thực ra mục tiêu 6 tháng cuối năm của tôi cũng không có gì quá lớn lao, hiện tôi đang làm tại vị trí hành chính S3. Tôi luôn mong muốn, cố gắng nỗ lực hết mình để có tên trong lễ vinh danh tại CEN Awards trong cuối năm nay. Không những vậy, tôi sẽ làm tốt công việc của mình để hỗ trợ các anh chị em sale có thể bán hàng xuất sắc và đưa S3 trở thành một trong những siêu thị có doanh số bán hàng tốt nhất trong năm 2016.



BẠN TRẦN THỊ MAI HƯƠNG - TRỢ LÝ GIÁM ĐỐC W2:

Công việc của mình là hành chính và hỗ trợ cho nhân viên bán hàng. Mình luôn cố gắng và đồng hành cùng ACE để mọi người có những điều kiện tốt nhất để bán hàng, đạt doanh số cao. Đó là mục tiêu 6 tháng cuối năm của mình và có lẽ, đó cũng sẽ là "kim chỉ nam" cho mọi hành động của mình trong suốt thời gian làm hành chính ở đây.



BẠN NGUYỄN GIA NAM – STS2 MIỀN NAM:

Trong 6 tháng cuối năm 2016, mình sẽ tiếp tục phát triển các kỹ năng, tìm kiếm thêm nhiều khách hàng, mở rộng các mối quan hệ xã hội. Bên cạnh đó, mình cũng sẽ dành thêm thời gian để hỗ trợ các thành viên mới của nhóm. Mục tiêu của mình là cuối năm sẽ đạt được danh hiệu Rainmaker Diamond tại CEN AWARDS.

# ĐĂNG SAU HOA HỒNG CỦA SALE! KHỦNG



Hồi đầu năm 2016, giới sale bất động sản (BĐS) từng kháo nhau về bài viết "Bí quyết kiếm 4 tỷ đồng một năm của một môi giới BĐS có hơn 10 năm kinh nghiệm trong nghề". Nhìn vào con số 4 tỷ/năm hoặc hơn thế nữa, người ta thường nghĩ đây là một nghề quá béo bở. Nhưng thật sự sale BĐS "xơi không dễ". Vì phía sau những con số hoa hồng khủng là những giọt mồ hôi và nước mắt.

Nếu nói khó khăn thì nghề nào cũng có, chỉ là nó được thể hiện ở hình thức này hay hình thức khác. Nhưng với nghề kinh doanh, tư vấn BĐS thì khó khăn đến từ "muôn hình vạn trạng".

## KIÊN TRÌ VỚI CÁI KHÓ

Đối với những người mới vào nghề, điều khó khăn nhất vẫn là làm sao bán được căn hộ đầu tiên. Có được giao dịch đầu tiên thì lại đau đầu để đạt mục tiêu doanh số hàng tháng. Làm sale thì dù ăn hay ngủ, con số target luôn lơ lửng trong đầu. Chỉ khi đạt được thì tinh thần mới được "hạ cánh".

Để có được khách hàng, sale phải làm đủ mọi phương pháp, từ việc đi phát tờ rơi, treo phướn, phát thư mời tận nhà đến gọi điện, gửi email, facebook, đăng tin, seo,... Đôi khi thực hiện cả trăm cuộc gọi mỗi ngày mà không có khách nào là điều hết sức bình thường. Thậm chí khi tìm được khách hàng, sale phải thuyết phục làm sao để khách mua mới là quan trọng. Có khách hàng phải chăm sóc nhiều ngày, có khi hàng tuần mà chốt hay không còn "hên xui". Mặt khác, có những thỏa thuận mua bán gần như đã thành công nhưng lại bị hủy vào phút chót. Theo một số nhân viên bất động sản cho biết, tâm lý phải bỏ ra khoản tiền không nhỏ để chi cho việc môi giới bất động sản khiến người đi mua nhà "hành" nhân viên đủ thứ cũng không phải là chuyện hiếm. Nếu không kiên định, rất dễ xảy ra tâm lý chán nản, mất lòng tin.

Năm 2012, khi ngành bất động sản gặp khó khăn, có đến 40% nhà môi giới bỏ nghề, chuyển sang làm công việc khác. Nguyên tắc làm việc của dân trong ngành là phải đoàn kết, động viên nhau, lớp trước bảo ban, chia sẻ kinh nghiệm cho lớp sau và nhất là không được "giành giật dự án của nhau".

"SALE BĐS  
CŨNG CÓ  
NHỮNG LÚC  
VUI SƯỜNG TỘT  
CÙNG CŨNG  
CÓ NHỮNG  
KHI BUỒN PHÁT  
HỒN CẢ THẾ  
GIỚI"



## VƯỢT QUA NHỮNG CÁI KHÓ

Làm sale thì xác định luôn là làm việc bất chấp giờ giấc hay thời tiết. Sale làm việc không có cuối tuần hay ngày nghỉ phép cũng là điều dễ hiểu vì khách rảnh mới hẹn được. Có khi giữa giờ trưa nắng, khách điện gấp ở dự án thì đang ăn cũng phải bỏ bữa mà vắt giò lên chạy.

Còn khi xuống trước dự án đợi khách trước trời mưa hay xẹt xe, khách bận đi không được, hủy hẹn thì cũng cố gắng tươi cười. Nhiều lúc cũng nổi nóng khi khách không xuống mà cũng không báo, báo hại sale không dám về. Có những ngày đẹp trời thì phát cỡ mấy trăm tờ rơi. Còn khi mưa gió thì số lượng tờ rơi phát ra cũng hạn chế. Treo phướn mà bị dân phòng đuổi cũng là điều thường gặp.

Nghề nào cũng có người tốt, người xấu, nghề này cũng vậy, vì một số cá nhân vì hám lợi mà đưa thông tin sai, trực lợi, lừa gạt khách hàng nên sale BĐS thường bị hiểu nhầm, đánh giá xấu. Gọi sale hay môi giới, chuyên viên tư vấn BĐS cho sang, chứ nhiều người vẫn gọi là "cò đất", "cò nhà".

## HOÀN THIỆN MỖI NGÀY

Sale BĐS là nghề tư vấn nên ngoại hình rất quan trọng. Khách hàng có thể mua dự án này mà không phải dự án khác, đôi khi vì tin tưởng ở sale. Vì thế tạo được sự tin cậy với khách hàng là sale đã thành công. Và ngoại hình sáng sủa, gọn gàng, tác phong chuyên nghiệp là vẻ ngoài thường thấy ở các sale để tạo niềm tin cho khách hàng.

Không chỉ ở bề ngoài, sale còn phải tự trau dồi cho mình nhiều kiến thức liên quan BĐS như kinh tế, tỷ giá, luật, hợp đồng, xây dựng, nội thất, phong thủy,... Ngay cả việc sale phải rèn luyện khả năng ngoại ngữ nếu muốn chinh phục khách nước ngoài. Còn về kỹ năng thuyết phục thì sale nào cũng phải tự trang bị cho mình. Kỹ năng này chỉ thật sự phát huy khi sale am hiểu thị trường, tường tận dự án, xu hướng mua nhà hay nắm bắt được tâm lý khách hàng.

Nói đến tâm lý khách hàng, thì sale cũng như một chuyên gia tâm lý vậy. Chỉ hiểu dự án để tư vấn cho khách thôi chưa đủ, sale còn phải hiểu được khách muốn gì để giới thiệu căn hộ phù hợp. Làm như vậy cả sale và khách hàng không mất nhiều thời gian mà còn cho thấy bạn là một sale tinh ý và chu đáo. Niềm vui của sale chân chính không chỉ là từ hoa hồng mang lại mà còn là việc làm khách hàng hài lòng khi tìm đúng căn hộ mơ ước của họ.

Nghề nào cũng có những nỗi niềm riêng. Sale BĐS cũng có những lúc vui sướng tột cùng cũng có những khi buồn phát hờn cả thế giới. Tuy khó hay khổ như vậy như đối với sale, ngọn lửa đam mê, theo đuổi con đường này dường như chưa bao giờ dứt. Những trải nghiệm có 1 không 2, không phải ngành nào cũng có được như sale BĐS. Chúng tôi tin rằng, với những tư vấn có tâm thì ngoài kia cũng sẽ có những chủ đầu tư có tầm, những dự án có tiếng và những khách hàng tốt.

Nghề môi giới Bất Động Sản "gian nan mà thú vị".

Trần Ngọc Diệu (Giám đốc kinh doanh Siêu thị dự án S5- Miền Nam)

# ĐIỀU CHỈ CÓ Ở VĂN HÓA NHÀ CEN



CEN không chỉ là nơi làm việc mà còn là ngôi nhà chung của anh em, bạn bè, của sự đoàn kết và chung lòng. CEN tự hào khi mang trong mình nhiệt huyết của những người trẻ khao khát được cống hiến, được sống và cháy hết mình. Văn hóa của CEN có gì đặc biệt? Hãy cùng BBT Ra Khơi khám phá về sợi dây gắn kết mà nhà CEN đã gây dựng cho các thế hệ cư dân nhà CEN!

## TRUNG THỰC – VĂN HÓA ĐƯỢC ĐỀ CAO Ở CEN

CEN có một nền văn hóa có tính nghỉ thức cao. Đây không chỉ là sức nặng mà còn là nét đặc trưng để tất cả ACE nhà CEN thể hiện trách nhiệm trong công việc, theo đuổi giá trị cốt lõi mà CEN hướng đến: mang tài sản thực – giá trị thực cho khách hàng và toàn thể ACE nhân viên. Do đó yếu tố trung thực luôn được đặt lên hàng đầu. Trung thực với đồng nghiệp, trung thực với đối tác, trung thực với khách hàng và trung thực với chính ước mơ của bản thân mình.

Như Jim Collins từng viết: "Nếu bạn bắt đầu với "ai", rồi mới tới "cái gì", bạn sẽ dễ dàng thích nghi với môi trường thay đổi. Nếu người ta tham gia vào chuyến xe chỉ vì chuyện nó đang đi đến đâu, thì chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn đi được 10 cây số thì bạn lại muốn đổi hướng? Lúc đó bạn sẽ gấp rắc rối ngay. Nhưng nếu người ta lên xe vì quan tâm đến những người cũng có mặt trên đó, thì sẽ dễ dàng đổi hướng..."

## CHƠI HẾT SỨC, LÀM HẾT MÌNH

Tại nhà CEN, bạn sẽ không chỉ cảm nhận được sự đam mê, nhiệt huyết và hết mình vì công việc, mà còn là sự cuồng nhiệt, cháy hết cho những cuộc Ăn – Chơi – Nhảy múa sau những ngày làm việc chăm chỉ. Văn hóa này đã trở thành chất keo đoàn kết, gắn bó ACE nhà CEN trên các sân chơi, là nguồn động viên, cổ vũ, niềm tự hào của người nhà CEN. Các thế hệ nhân viên nối tiếp, trân trọng cùng nhau vun đắp, xây dựng CEN giàu màu sắc. 14 năm xây dựng và trưởng thành là từng ấy năm CEN nuôi dưỡng văn hóa, lớn lên và mạnh hơn.

Hiếm có doanh nghiệp nào lại nhiều hoạt động như nhà CEN. Hàng năm, người nhà CEN lại nô nức "trồng miss, rồi thi miss". Trước đó là cả mùa giải bóng đá cho các chân sút vàng nhà CEN; CEN's Got Talent; chương trình CEN Awards được tổ chức thường niên 2 lần/năm, tổng kết các hoạt động trong 6 tháng, tôn vinh các tập thể, cá nhân có thành tích xuất sắc; sinh nhật nhà CEN... Rất nhiều các hoạt động tập thể được tổ chức để ACE nhà CEN được thể hiện bản thân cũng như tài năng. Chính từ các hoạt động văn hóa tập thể đó đã tạo sự đoàn kết, gắn bó, tiếp thêm tinh thần cho ACE.

Không chỉ trong các hoạt động văn hóa, ACE nhà CEN dốc hết mình trong hoạt động kinh doanh. Sẽ không là nói quá nếu so sánh tinh thần – sức mạnh của ACE nhà CEN tựa như những cơn lốc: nhanh và mạnh, dũng mạnh và quyết liệt. CEN phát triển mạnh như ngày hôm nay, chính là nhờ vào văn hóa quyết liệt của các thành viên trong đại gia đình lớn. Người ta thường nhìn thấy nhân viên nhà CEN vest phẳng lì, nước hoa sức thơm phức, đồng hồ hàng hiệu, xe tay ga... nhưng đằng sau ấy là hình bóng những con người chăm chỉ, cẩn mẫn từng ngày đội mưa, đội nắng đi phát tờ rơi, tìm khách hàng, vật lộn với target...

## "NƯỚC NỔI THÌ BÈO NỔI"

Với mong muốn giúp ACE có cơ hội làm giàu chính đáng, Ban Lãnh đạo công ty đã tạo nhiều điều kiện thuận lợi để ACE nhà CEN được làm giàu theo nguyên lý "nước nổi, bèo nổi". Làm giàu, đôi khi không nhất thiết phải là ông chủ. ACE nhà CEN luôn tự hào khi được cùng vui – cùng buồn với CEN. Đây không chỉ là hoạt động tạo thêm sự gắn bó khắng khít giữa công ty và nhân viên mà còn là một nét đặc trưng văn hóa chỉ có riêng tại CEN.

Với mỗi người, cảm nhận về CEN mà đặc biệt là những nét văn hóa chắc chắn sẽ có những điểm khác nhau. Nhưng tôi tin rằng, quy chung lại tất cả chúng ta đều có chung một cảm xúc đó là: văn hóa CEN thật tuyệt vời. Nên văn hóa doanh nghiệp tạo nên hàng nghìn cá thể, trong 14 năm với cùng một hướng đi và đích đến.

## Cảm nhận của một nhân sự mới vào CEN !



# 7 NGÀY ĐẦU TIÊN CỦA NHÂN VIÊN BẤT ĐỘNG SẢN

“BÀI VIẾT DÀI HƠI CHỈ DÀNH CHO NHỮNG  
ANH EM NÀO MUỐN TRỞ THÀNH SUPER SELLER”

*Nghề môi giới bất động sản là một trong những nghề có lượng người ra vào có thể nói là nhiều nhất, chỉ còn rất ít người có thể trụ lại lâu với nghề này nhưng khi đã trụ lại lâu thì họ thường là những người khá thành đạt. Vậy làm sao để trụ lại???*

## CHUẨN BỊ TÂM LÝ VÀ LÒNG TIN

Qua một thời gian hướng dẫn, đào tạo cho một số bạn từ khi là sinh viên mới ra trường vào nghề môi giới bất động sản này tôi nhận ra điểm quan trọng để có giao dịch đầu tiên là lòng quyết tâm, niềm tin và MỘT KẾ HOẠCH LÀM VIỆC CÓ HIỆU QUẢ.

Một kế hoạch tốt sẽ làm cho thành công của bạn rõ ràng hơn. Thông thường những bạn mới vào nghề (mới ra trường hoặc nhảy ngang) thường cố tạo ra cho mình quyết tâm nhưng khó duy trì được lâu dài, chưa nói đến niềm tin, nhiều khi các bạn thực tâm chẳng tin là tuần này, tháng này mình sẽ chốt được một giao dịch. Và thật sự không có mấy ai có một kế hoạch làm việc cụ thể và hiệu quả khi vào nghề môi giới bất động sản hoặc khi chuyển đến một công ty mới.

Thông thường, khi tôi đào tạo một nhân viên mới vào nghề tôi hay nói rằng, 2 tháng đầu tiên là thời gian để bạn học hỏi, thực tập và “gãy” nhiều trong giao dịch và lén tay nghề. Giao dịch sẽ đến với các bạn ở tháng thứ 3, còn những bạn nào may mắn hơn thì có thể đến tháng thứ 2 là có giao dịch, còn tháng đầu tiên thì đừng đặt nặng quá vì đó đa số là may mắn. Tôi nói như vậy để giảm bớt sự quyết tâm của các bạn mới, để các bạn biết phân sức trên một chặng đường dài và để các bạn sắp xếp tiền bạc, sức lực cho phù hợp bởi nếu không trước khi có giao dịch các bạn đã ... chết đói và nghỉ việc mất rồi.

Song trong thâm tâm tôi tin rằng, các bạn mới vào nghề hoàn toàn có thể có những giao dịch ở tháng đầu tiên, thậm chí là tuần thứ 2, thứ 3 làm việc nếu như các bạn chuẩn bị và rèn luyện thật tốt để sẵn sàng với MỘT GIAO DỊCH THÀNH CÔNG.



## 7 NGÀY ĐẦU TIÊN

### NGÀY ĐẦU TIÊN: HÃY DÀNH THỜI GIAN LÀM QUEN VỚI ĐỒNG NGHIỆP VÀ TÌM HIỂU CÔNG TY.

Một công ty môi giới bất động sản thường có nhiều team (nhóm) kinh doanh, có thể có vài phòng Kinh doanh vì thế việc làm quen, tìm hiểu cách thức các nhân viên làm việc, các nhóm tương tác, các phòng hoạt động là cực kỳ quan trọng. Từ đây bạn có thể có được cái nhìn tổng thể về cách công ty hoạt động. Điều này rất tốt sau này nếu như bạn cần hỗ trợ thông tin thêm về hồ sơ, dự án, khách hàng, catalog,... Cách tốt nhất nên xin và lưu từ 5 - 10 số điện thoại của một vài bạn bè đồng nghiệp hoặc anh chị lớn tuổi để kết nối và rất cần thiết sau này. Và hãy tỏ ra mình là một người năng nổ, hòa đồng nhưng phải khâm trọng bạn nhé đừng quá nổi trội vì rất có thể bị ghét và ... khó ưa đó!



Nắm bắt cơ hội

Thay đổi cuộc đời



Kết quả công  
việc dù sớm  
hay muộn đều  
phụ thuộc vào  
bạn, THÁI ĐỘ,  
NĂNG LỰC,  
HÀNH ĐỘNG,  
NIỀM TIN của  
các bạn”

## NGÀY THỨ HAI: TÌM HIỂU CÁC DỰ ÁN/SẢN PHẨM CÔNG TY ĐANG PHÂN PHỐI.

Hãy tập trung nghiên cứu các dự án và các sản phẩm công ty đang bán hoặc đang thực hiện hoặc thậm chí đã bán xong rồi. Và quan trọng nhất là tìm hiểu những dự án mà bạn được quyền bán, vì một số công ty chỉ cho nhân viên mới bán một số dự án nhất định chứ không được bán tất cả dự án vì lúc này các bạn còn ... non và có thể ảnh hưởng đến hình ảnh của công ty.

Những ngày đầu tiên nếu tôi khuyên các bạn tập trung vào làm các việc nêu trên thì thông thường các bạn rất nản, rất chán và muốn BÁN, BÁN, BÁN hàng. Nhưng mới hai ngày thôi mà bạn, đầu bài tôi đã nói rồi để có giao dịch thành công đầu tiên không phải nhanh được đâu, càng nhanh càng dễ chết và những kè nào có sự chuẩn bị kỹ càng thì khi "RA TRẬN" những kè này sẽ thu được những "CON CÁ" khách hàng cực kỳ lớn và nhiều.

Vì thế, hãy nở nụ cười và hít thở thật sâu để lấy niềm tin và nghiên cứu thật kỹ sản phẩm của công ty nào. Bạn sẽ khó mà bán cho ai một thứ gì đó mà ngay bản thân bạn cũng không rành về nó, vì thế bạn cần phải rành sản phẩm bạn bán! Công ty bạn có những dự án nào? Dự án này có những loại căn hộ với các loại diện tích nào? Giá cả tính trên mét vuông và tổng giá đối với từng căn hộ/ sản phẩm là bao nhiêu? Hiện những tầng/khu nào đang mở bán/ đang có sản phẩm? Lô nào thuộc hướng nào? Có lô nào hướng Tây Tứ Trạch/ Đông Tứ Trạch không? ... Và tiếp nữa nhé: gần dự án này có trường học, siêu thị, công viên, nhà trẻ nào không? Đi vào dự án từ lối nào thì tiện? Khách hàng mua căn hộ này thường là ai ? Mua căn hộ này có lợi không ?

Tóm lại bạn hãy nghiên cứu sản phẩm, dự án như là bạn sẽ mua căn hộ/ lô đất của dự án này! Vì như thế bạn đang đóng vai khách hàng và rất đơn giản trở thành người bạn, người chia sẻ cùng khách hàng những thông tin mà ai cũng quan tâm.

**Lưu ý:** Tìm hiểu cụ thể các thông tin của dự án và những tiện ích nhưng quan trọng nhất vẫn là TƯ VẤN PHẢI THẬT nhé, đừng "lừa dối" khách hàng vì như thế là ... KHÔNG TỐT.

## NGÀY THỨ 3: DÀNH THỜI GIAN CHO MARKETING/ QUẢNG CÁO

Ngày thứ ba này bạn hãy dùng hết sức lực bạn có trong 2 ngày trước đó để thi thoả cho hoạt động marketing, quảng cáo để giới thiệu đến khách hàng!

Bạn có thể chú ý một số hoạt động marketing cơ bản như:

+ *Rao tin lên các website bất động miễn phí hoặc bỏ ra 20.000đ - 50.000đ/ ngày để đăng tin lên những trang tính phí. Thời gian sẽ cho bạn biết, trang nào có hiệu quả, trang nào không? nhưng nếu không làm thì làm sao bạn biết?*

+ *Tạo một nick facebook và một fanpage facebook về dự án, vì hầu hết mọi người đều dùng facebook nên bạn phải trở thành một chuyên gia facebook marketing chứ không bạn sẽ mất đi một công cụ marketing hiệu quả bậc nhất hiện giờ!*

+ *Tạo một blog để giới thiệu dự án. Điều này thì tùy khả năng của bạn nhưng dần dần bạn phải sở hữu nó và có một tên miền riêng vì như thế bạn mới thật sự trở thành chuyên gia sale!*

+ *Bạn cũng nên bắt đầu nghiên cứu về Seo (đơn giản là làm sao khi khách hàng tìm kiếm sản phẩm trên google thì bạn xuất hiện đầu tiên). Và bạn cũng cần nghiên cứu thêm về quảng cáo google để có thể quảng cáo sản phẩm mà bạn bán đến chính xác những khách hàng đang có nhu cầu.*

Song với phần lớn những công ty môi giới bất động sản hiện nay vẫn còn tập trung hoặc duy trì hình thức quảng cáo vào tờ rơi, nhắn tin SMS thì bạn cũng nên tham gia cùng bởi hình thức này vẫn còn rất hiệu quả nếu biết cách làm hoặc có phương pháp làm đúng đắn.

## NGÀY THỨ 4: TÌM HIỂU MÔ HÌNH CHUẨN CỦA MỘT GIAO DỊCH THÀNH CÔNG TẠI CÔNG TY LÀ GÌ.

Trước khi chốt được một giao dịch, thông thường thì bạn thất bại rất nhiều lần, tiếp rất nhiều lượt khách. Vì thế rèn luyện là cách tốt nhất để bớt mất khách hàng, để bớt gãy giao dịch.

Và hãy lân la với những người mà bạn quen ở ngày đầu tiên và giao du các ngày tiếp theo để hỏi kinh nghiệm của người ta đã bán những giao dịch trước đó tại công ty như thế nào? Và đặc biệt là "kỷ niệm buồn" mà họ đã mất khách hàng là tại sao? Rút ra được bài học kinh nghiệm từ thất bại của người khác là một cách học vô cùng thông minh và đỡ đỗ máu nhưng lại ít người quan tâm và học hỏi. Ai nói cũng không thấm, để khi mất khách hàng mới thấm thía! Tôi cũng không hi vọng bạn học hết kinh nghiệm thất bại, thành công của người khác mà chỉ hi vọng được một phần là tốt cho bạn rồi!

## NGÀY THỨ 5: TÌM NGƯỜI HỖ TRỢ (FOLLOW LEADER, SUPER SALES).

Thật tuyệt vời khi bạn có một ai đó nhiều kinh nghiệm, một người có nhiều kỹ năng hướng dẫn và chia sẻ cho bạn. Nhưng vốn dĩ nghề môi giới bất động sản là một nghề vô cùng khắc nghiệt và cạnh tranh nên những tuyệt chiêu, kinh nghiệm của người đi trước ít khi chia sẻ nhưng nếu bạn biết cách thì điều đó là không quá khó!

Hãy tìm hiểu xem những ai thuộc dạng super sales, có kỹ năng thật sự và hãy tỏ ra bạn là người cởi mở và ham học hỏi! Hãy nhớ rằng người thành công thường hành động khác với đám đông! Bạn sẽ khó đạt được một kết quả vượt bậc nếu như bạn cũng làm tương tự như bao người khác! Vì thế hãy bứt phá và học cách đôi khi phải tách ra khỏi đám đông để phát triển hơn nữa!

Thậm chí bạn cũng có thể nhờ những người này hỗ trợ bạn trong việc chốt sale, nếu bạn thấy một khách hàng nào đó tiềm năng mà vẫn chưa đủ tự tin để chốt sale hoặc chỉ đơn giản bạn muốn an toàn hơn! Nhưng nhớ rằng điều này chỉ nên áp dụng trong thời gian đầu thôi nhé! Dũng phụ thuộc quá vào người khác mà bạn cần phải phát triển từng ngày, tích lũy từng ngày.

## NGÀY THỨ 6: TÌM HIỂU VỀ PHÁP LÝ DỰ ÁN

Chúc mừng bạn đã kiên trì đọc tới ngày thứ sáu. 5 ngày đầu tiên là những công việc cần thiết cho một nhân viên sale và nó thông thường là bắt đầu từ ngày thứ hai đến thứ sáu trong một tuần làm việc và đến ngày thứ 6 này đã là ngày cuối tuần thứ bảy rồi!

Thông thường ngày này công việc của bạn khá nhẹ nhàng và bạn không có khách hàng nên thường thì các trưởng nhóm, trưởng phòng có kế hoạch cả nhóm đi phát tờ rơi ở "đầu đường, xó chợ" nào đó! Nếu có thể thì bạn nên xin trực dự án vào ngày thứ 7 này.

Ngày thứ 6 này tôi khuyên các bạn nên tìm hiểu về pháp lý của dự án mà bạn đang bán nên nếu có thể trực dự án thì tốt hoặc không trực dự án thì bạn cũng phải dành thời gian tìm hiểu về pháp lý của dự án. Vì một khách hàng quyết định mua một sản phẩm bất động sản thì họ hay quan tâm đến pháp lý của dự án đến đâu rồi? Dự án đã được cấp sổ đỏ cho khu đất làm dự án chưa? Dự án đã có giấy phép xây dựng chưa? Dự án căn hộ đã có biên bản nghiệm thu xây dựng xong phần móng chưa? Dự án được Sở Xây dựng cho phép bán hàng chưa? Dự án đã được bảo lãnh ngân hàng chưa? Mua nhà/ đất dự án này có được vay vốn ngân hàng không?

Bạn phải tìm ra những lý do là điểm mạnh của dự án bạn đang bán, nó phù hợp nhất với những người nào nhất!

Nếu bạn xác định câu hỏi này được rõ ràng thì bạn có thể tập trung vào khâu marketing ngay từ ban đầu để tiếp cận những người này được tốt thông qua việc quảng cáo Google, Facebook, phát tờ rơi,...

Nhưng nhớ rằng đừng bao giờ "ba hoa" về những thứ vớ vẩn để tâng bốc dự án mình lên quá mức và nói xấu dự án khác nhé! Khách hàng là những người có tiền và họ đủ thông minh để biết được đâu là xấu đâu là tốt! Bạn chỉ nên giúp khách hàng tìm hiểu và gợi mở những câu hỏi để khách hàng tự ra quyết định!

Ngoài ra vào website của các công ty luật để đọc các bài viết liên quan đến pháp lý là điều cần thiết!

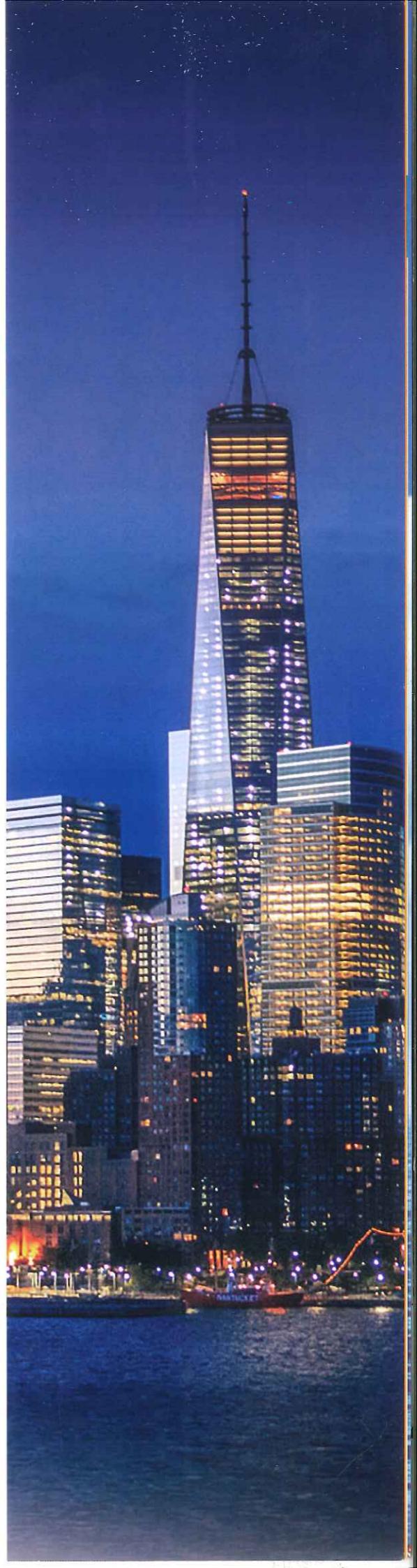
## NGÀY THỨ 7: TÌM HIỂU VỀ SẢN PHẨM CỦA ĐỐI THỦ.

Ngày cuối cùng trong đợt 7 ngày làm việc đầu tiên rồi nhỉ! Nhưng các bạn chưa được nghỉ ngơi đâu, tôi sẽ bắt các bạn làm việc vất vả cả buổi sáng Chủ nhật này nữa!

Thật là ngây thơ khi nghĩ rằng khách hàng mình chỉ xem mỗi dự án tại công ty mình và chỉ cần cố gắng cung cấp nhiều thông tin về dự án của mình để chốt sale là được!

Hầu hết trước khi mua bất động sản họ tìm hiểu rất nhiều dự án và có thể đi xem một vài hoặc rất nhiều dự án trước khi quyết định sẽ mua dự án nào!

**Theo RetaJob.com**



## PHÁT ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH HỌC TẬP CÙNG CEN

Sau một tháng chạy thử, chương trình Học tập cùng CEN chính thức được ban lãnh đạo Tập đoàn phê duyệt và phát động triển khai trên quy mô toàn Tập đoàn bắt đầu từ ngày 1/8/2016. Chương trình với tiêu chí "Học miễn phí, Dạy không có thù lao", Anh chị em CEN có kinh nghiệm, năng lực tốt ở chuyên môn nào sẽ đăng ký giảng dạy với phòng đào tạo. Phòng đào tạo Tập đoàn có chức năng thẩm tra bài giảng của ACE giảng viên, sắp xếp lịch dạy, lịch học cho ACE theo đúng chuyên môn đăng ký Day/Học.

Với mục tiêu "Mỗi người, mỗi tuần học tối thiểu 2h", chắc chắn phong trào "Học tập cùng CEN" sẽ giúp nâng cao năng lực làm việc của tất cả ACE nhà CEN.

## THÀNH LẬP BAN THI ĐUA KHEN THƯỞNG TẬP ĐOÀN

Để thúc đẩy tinh thần làm việc của ACE nhà CEN, đồng thời ghi nhận, vinh danh, khen thưởng những ACE có thành tích tốt trong công việc, ngoài những chương trình vinh danh khen thưởng theo quý, theo năm, Ban lãnh đạo Tập đoàn quyết định thành lập Ban thi đua khen thưởng. Ban thi đua khen thưởng Tập đoàn sẽ hoạt động tích cực ngay từ tháng 8/2016, theo dõi sát sao các hoạt động kinh doanh cũng như các hoạt động hành chính, văn phòng... kịp thời Thưởng - Phạt nhanh chóng những cá nhân, tập thể có thành tích/ sai phạm.

Cơ cấu của ban bao gồm 2 tiểu ban: Tiểu ban Kinh doanh, Tiểu ban Hành chính, có những anh chị phụ trách chuyên biệt.

# HÀ NỘI MỘT NGÀY THÁNG 7 CỦA CỰ DÂN PHÒNG MAR!

Tháng 7 tại nhà CEN không chỉ là mùa của các hoạt động tập thể, bờ biển xanh, bãi cát vàng và những bộ bikini mướt mắt,... mà còn là mùa của những buổi dạo chơi ngắn ngày dành cho những ai muốn khám phá Thủ đô.

Lỡ hẹn với Nha Trang, các thành viên phòng marketing thuộc Công ty Cổ phần Truyền thông & Giải trí Ngôi Sao Mới đã quyết định tự thưởng cho mình một chuyến du lịch nhỏ tại khu đô thị EcoPark.

Đặt chân đến "đại bản doanh" trong tiết trời nóng nực không làm chúng tôi cảm thấy rã rời hay mệt mỏi mà trái lại, sự hào hứng của tuổi trẻ đã khiến chúng tôi thêm thích thú với các hoạt động ngoài trời. Một nhóm thông tin đã được lập ra từ trước để phân công nhiệm vụ cho từng thành viên, sao cho ngắn gọn nhưng sát nội dung nhất: QUẤY.

Nơi chúng tôi chọn "đóng quân" có cái nắng vàng sóng sánh như mật ong rơi chiếu xuống từng cành cây, ngọn cỏ - tạo nên một vẻ đẹp lung linh đến khó tìm. Những cành đại trắng tinh phủ kín bông đan lấp nhau và khẽ ngả mình xuống lối đi tạo thành mái vòm hoa xinh xắn, góp phần khiến khung cảnh thêm nên thơ hơn bao giờ hết.

Chọn cho mình một khoảng không, chúng tôi bắt đầu bữa tiệc nướng BBQ với đủ loại thịt, hải sản và rau củ tươi mát. Ăn đồ nướng ở đâu cũng được, nhưng nhất định phải một lần thưởng thức dưới cái nắng hè vàng óng, gió nhẹ hiu hiu và cảnh sắc yên bình. Ăn đồ nướng kiểu gì cũng được, nhưng nhất định phải một lần tụ tập cùng hội anh chị em thân thiết, cùng nhau chuẩn bị và bày biện đồ để tập trung lắp đầy mọi giác quan bằng những cảm xúc rực rỡ, ngỡ là hạnh phúc chắc cũng chỉ được đến thế là cùng!

Sau khi đã ăn no, chúng tôi cùng nhau nghỉ ngơi, thư giãn và chơi trò chơi. Những trò như cá ngựa, thịt - mỡ - dưa - hành hay nghêu - sò - ốc - hến... đã ủa về thật nhiều những ký ức tuổi thơ trong mỗi chúng tôi. Tiếng cười vang lên không ngớt cũng xoa tan đi mọi ưu phiền, mệt mỏi sau một tuần làm việc. Bởi chúng tôi luôn ý thức rằng, sau quãng thời gian mải miết với công việc và những guồng quay của xã hội, chúng ta đều đi đến cái đích cuối cùng là kết nối con người - thế nên đối với riêng chúng tôi, những giây phút được gần bên nhau sẽ là những kỷ niệm không bao giờ quên...

Với những người trẻ và theo đuổi công việc marketing như chúng tôi, được đến và trải nghiệm một vùng đất mới chính là khám phá và học hỏi. Chúng tôi tiếp tục buổi dã ngoại của mình bằng việc đi bộ thăm thú, nghiên cứu, phân tích về địa điểm đặt chân và chụp thật nhiều ảnh. Rồi chúng tôi nghỉ chân dưới con đường dài rợp bóng cây, nhấn nút bật vài bài hát trong lúc nhâm nhi ly cà phê mát lạnh. Trong cái hương nồng ấy của cà phê, giọng cười của chúng tôi vang lên thật rộn ràng cùng với lời bài hát Flashlight - như kéo dài mãi những khoảnh khắc tuyệt vời:

*"I got all I need when I got you and I. I look around me, and see a sweet life"...*

Buổi chiều dịu nắng, gió thoảng mát rượi lướt qua mỗi bước chúng tôi đi, những bông hoa nhỏ xinh xắn thỉnh thoảng lại rung lên nhẹ nhàng. Từ một khoảng đường trống rộng thênh thang, đôi mắt chúng tôi ngập trong màu xanh của cây cỏ, lẫn trong cảm xúc lâng lâng về một ngày trải nghiệm đầy thư thái, phiêu diêu chốn thiên nhiên yên bình.

Chính trong ngày hôm ấy, có lẽ không một ai trong chúng tôi lại nghĩ có một ngày như thế. Bởi trong cái vỏ "lỳ lợm" của mùa hè, người ta chẳng dễ dàng gì dành trọn thời gian để di chuyển và khám phá nhiều đến vậy. Sống những ngày hè đẹp đẽ, đời người có bao nhiêu mà tiếc gì và lần trải nghiệm điều tuyệt vời như chúng tôi đã làm?

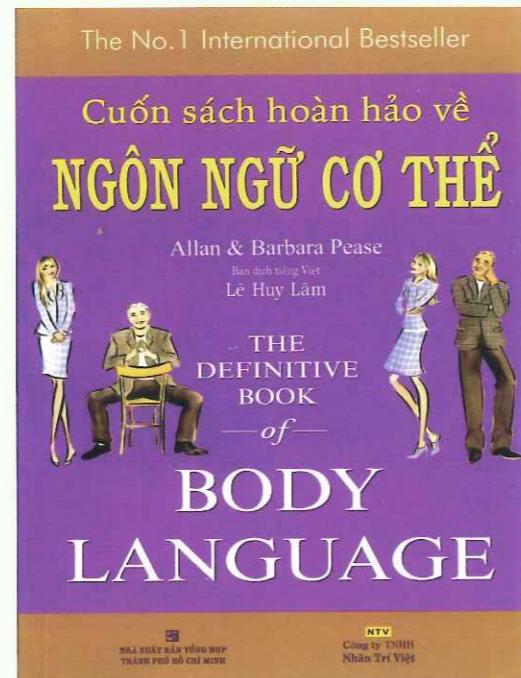
Chia sẻ của 1 thành viên nhà Mar.

Trần Thanh Huyền - Marketing



# NHỮNG ĐIỀU LÝ THÚ VỀ 'NGÔN NGỮ CƠ THỂ'

“KHI MỘT NGƯỜI  
CÓ THỂ SỬ DỤNG  
TỐT NGÔN NGỮ CƠ  
THỂ HỌ, ĐIỀU ĐÓ  
CHỨNG TỎ RẰNG  
HỌ HIỂU RÕ BẢN  
THÂN, BIẾT CÁCH  
HIỂU NGƯỜI KHÁC  
VÀ HỌ TỰ TIN.”



Trong cuộc sống, chúng ta bị chi phối bởi quá nhiều lời nói, vì thế đôi khi chúng ta quên rằng, cơ thể con người là bộ 'từ điển sống' giúp ta hiểu hơn về một ai đó.

Với "Ngôn ngữ cơ thể" – bạn sẽ có những trải nghiệm thú vị để dễ dàng hiểu và sử dụng được bộ từ điển này. "Từ móng tay, tay áo, đôi ủng, đầu gối quần đến những vết chai ở ngón trỏ và ngón cái hay nét mặt, cổ tay áo, tác phong của một người đều nói lên nghề nghiệp của họ. Sự thật là tất cả những yếu tố này phối hợp lại có thể giúp điều tra viên tài giỏi làm sáng tỏ mọi vụ án", Sherlock Holmes, nhân vật thám tử nổi tiếng của Conan Doyle, đã nói như thế về khả năng nhận định con người qua bờ ngoài của họ.

Tất nhiên, cuốn sách Ngôn ngữ cơ thể của tác giả Allan và Barbara Pease không nhằm mục đích biến độc giả thành thám tử tư với con mắt "cú vọ". Nhưng nếu ai thừa nhận rằng: "Đôi lúc, đáng vẻ khi bạn đang nói quan trọng hơn điều bạn muốn nói ra", thì cuốn sách sẽ mang lại những kiến thức tham khảo thú vị về tâm lý học và văn hóa giao tiếp.

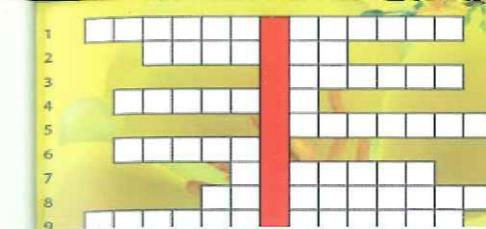
Sách dày gần 500 trang, được viết bằng lối văn trò chuyện giản dị nhưng cũng rất khoa học, nhiều hình ảnh minh họa sinh động về các tình huống ứng xử, các

bài trắc nghiệm thú vị. Các ví dụ, dẫn chứng tác giả nêu ra trong sách không mang tính phỏng đoán, suy luận suông. Phần lớn chúng được đúc rút từ những khảo sát và thí nghiệm thực tế. Sách được thiết kế sao cho độc giả có thể lật bất kỳ trang nào cũng có thể đọc và hiểu ngay.

Khi nắm được ngôn ngữ của cơ thể, người đọc có thể hiểu rằng, những người đối trá thường chỉ có thể giả vờ trong một thời gian ngắn, vì dáng vẻ bề ngoài sẽ vô tình "tố cáo" những gì họ che giấu. Nếu bạn biết rèn cho mình khả năng quan sát hoạt động giao tiếp của con người, thậm chí chỉ trong cách bắt tay như thế nào cho hiệu quả, bạn sẽ thấy thành công trong giao tiếp tự nhiên đến với mình.

Khi một người có thể sử dụng tốt ngôn ngữ cơ thể họ, điều đó chứng tỏ rằng họ hiểu rõ bản thân, biết cách hiểu người khác và họ tự tin. Vì thế, phần lớn các nhân vật danh tiếng đều là những "bậc thầy" về sử dụng ngôn ngữ cơ thể.

Ngoài ra, cuốn sách còn cung cấp cho người đọc nhiều kiến thức thú vị về sự khác biệt trong giao tiếp giữa con người với con người đến từ các quốc gia khác nhau.

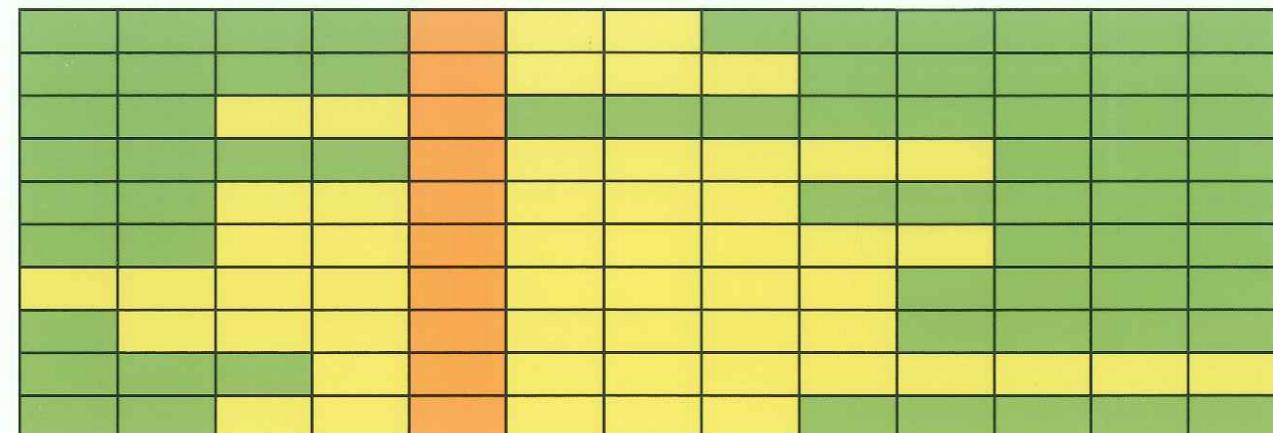


HOME

PROFILE

PICTURE

Ô CHỮ BÍ MẬT RA KHƠI 26: GỒM 13 HÀNG NGANG VÀ 10 CỘT ĐỌC  
CHỦ ĐỀ: RSM MIỀN NAM



## Ô CHỮ HÀNG NGANG

- Được coi là loài hoa tượng trưng cho tháng 8, loài hoa dại này sau khi hé nở một thời gian, thì từng cánh hoa sẽ chắp bay theo gió, hoa bay đi thật xa để tiếp tục gieo rắc sinh sôi nảy nở.
- Đây là tháng của những sự kiện trọng đại của Việt Nam cũng như trên thế giới. Trong tháng này, một đơn vị trực thuộc nhà CEN đã "chào đời" và có những đóng góp to lớn cho sự nghiệp phát triển vững mạnh của CEN
- Tên một hoạt động văn hóa – thể thao của nhà CEN được tổ chức thường niên. Vào ngày 10.08.2015, lễ khai mạc của hoạt động này đã chính thức diễn ra tại tầng 1, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
- Thể hiện xuất sắc ở cả 4 phần thi: Trang phục, Tài năng, Bikini và Ứng xử trong đêm Chung kết, thí sinh này đã giành vị trí cao nhất của cuộc thi, trở thành Hoa hậu Miss Bikini 2016. Cô là ai?

## Ô CHỮ HÀNG ĐỌC

Trực thuộc Công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi Sao Mới, đơn vị này được thành lập vào ngày 01.08.2016 và hoạt động chủ yếu tại Sài Gòn. Không chỉ cung cấp các dịch vụ về Marketing cho các dự án mà STDA Miền Nam phân phối, đơn vị này còn bước đầu nhận được sự tin tưởng của các đối tác bên ngoài. Đây là đơn vị nào?

# CƯỜI!!!



## HÌNH ẢNH NHÀ CEN "CÀN QUÉT" MẠNG XÃ HỘI

Dạo này, hễ vào Facebook hay Zalo thì đều thấy hình ảnh từ chuyến du lịch hoành tráng tại Nha Trang của ACE. Với lực lượng đông đảo, đội quân nhà CEN đã "check-in" mọi địa điểm nổi tiếng của thành phố biển. Hàng ngàn tấm ảnh từ 800 con người đã nhuộm xanh mạng xã hội, lướt đâu cũng thấy biển, biển và biển! Dự báo là cơn sốt khoe ảnh ợt sẽ vẫn tiếp tục trong thời gian tới, ACE nào không tham gia đợt du lịch vừa rồi nhớ bắt online, kéo lại... ấm ức nhé!

## RSM MIỀN NAM HÁO HỨC... HỌC PHỤ ĐẠO!

Mấy hôm nay các thành viên RSM Miền Nam mặt mũi hớn hở, rạng ngời. Phóng viên "Tin cánh gà" đã dò la tình hình và khám phá được, thì ra các bạn ấy đang chuẩn bị "nhập học" các lớp đào tạo kỹ năng do các thành viên hướng dẫn lẫn nhau. Vậy là các bạn ấy sẽ được đào tạo các nghiệp vụ về Marketing, Digital, Thiết kế, Biên tập và cả Booking luôn. Ai thích hoặc có nhu cầu về mảng nào thì cứ đăng ký lớp, sẽ được các hotboy, hotgirl ngồi tận nơi, chỉ tận tay! Ấy chà chà, dự là RSM Miền Nam sẽ sở hữu "đội quân tinh nhuệ" gì – cũng - biết cho xem! Một nguồn tin thân cận bật mí, môn học được đăng ký "phụ đạo" nhiều nhất chính là "cách trả giá khi mua hàng" do team Booking đứng lớp!

## ĂN GÌ ĐỂ NHIỀU CHẤT XƠ?

Nữ bệnh nhân bị táo bón, được bác sĩ chẩn đoán cơ thể thiếu chất xơ. Bác sĩ khuyên: "Chị nên ăn nhiều trái cây, rau củ có màu xanh vì mấy loại này bổ sung nhiều chất xơ, ăn luôn vô thì càng tốt nhé!"

Một tuần sau, nữ bệnh nhân đến phòng mạch tái khám, vị bác sĩ ân cần hỏi han: "Chị có làm theo cách tôi hướng dẫn không? Có gì không ổn không?". Nữ bệnh nhân trả lời: "Ô, tôi đã làm đúng theo lời bác sĩ và mọi việc đều OK hết, duy chỉ có trái dừa thì ăn hơi khó khăn một chút!"

## "30 CHƯA PHẢI LÀ TẾT"

Một ngày kia, có một người đàn ông trung niên tướng mạo xấu xí, dẫn theo một cô gái vô cùng trẻ trung xinh đẹp, đến một cửa hàng chuyên bán những chiếc túi xách hàng hiệu cao cấp.

Ông ta đã chọn một túi xách trị giá đến 18.000 USD cho cô gái. Khi trả tiền, người đàn ông lấy ra cuốn chi phiếu, chẳng ngăn ngại điền số tiền tương ứng vào một tờ chi phiếu, nhân viên cửa hàng có phần khó xử. Người đàn ông hết sức bình tĩnh nói với người bán hàng: "Tôi cảm thấy dường như cô đang lo sợ đây là một tờ chi phiếu khống, phải không? Hôm nay lại là Thứ Bảy, ngân hàng không mở cửa. Thôi thì tôi đề nghị cô hãy giữ tờ chi phiếu và cả cái túi xách này lại. Đến đầu tuần tới, sau khi đổi được tiền rồi, thì xin cô hãy gửi túi xách này đến nhà của vị tiểu thư xinh đẹp này, cô thấy như vậy có được không?".

Cô nhân viên cửa hàng xong hoàn toàn yên tâm, vui vẻ chấp nhận lời đề nghị này, lại còn hào hứng cam đoan rằng chi phí gửi túi xách sẽ do cửa hàng này đảm nhiệm.

Sáng Thứ Hai, nhân viên cửa hàng đem tấm chi phiếu đến ngân hàng thanh toán, kết quả tờ chi phiếu này quả thật là tờ chi phiếu khống!

Người nhân viên vô cùng tức giận, liền gọi điện cho người đàn ông đó, người đàn ông nói với cô rằng: "Chuyên này có gì to tát lắm đâu, tôi và cô cả hai đều không bị tổn thất gì cả. Hôm Thứ Bảy đó, sau khi tới cửa hàng, tôi cuối cùng đã đạt được mục đích của mình rồi. Thật lòng cảm ơn sự hợp tác của cô".

Câu chuyện này nói với chúng ta rằng: Những gì mà chính bản thân ta "nhìn thấy tận mắt" cũng chưa chắc đã là thật! Cuộc sống luôn có những bất ngờ xảy ra, nhất là trong những "giao dịch" mạo hiểm, chẳng hề có sự đảm bảo nào như cô gái xinh đẹp trong câu chuyện đã lựa chọn.

CEN PHOTOS

# CEN PHOTOS

Những hình ảnh ăn chơi nghỉ dưỡng của ACE nhà CEN tại Nha Trang  
Tháng 7 vừa qua, ACE CEN đã cùng nhau có những trải nghiệm thú vị tại thành phố biển Nha Trang xinh đẹp. Cùng ngắm nghía một số hình ảnh của ACE nhà CEN khắp 3 miền cùng tụ hội tại Nha Trang nhé!



Một đêm bùng nổ với Miss Bikini 2016



Nguyễn Cẩm Vân – cô nàng cao nhất đêm :D



Trai xinh gái đẹp CEN Miền Nam



Mùa đông khi không phải để che nắng nữa nhỉ!



Bình Ba không xa chấm com



RSM 2 miền Bắc Nam tề tựu tại Nha Trang



Người đẹp với biển xanh



Thỏa sức vui chơi!