

RA KHƠI

SỐ **73**
07.2020

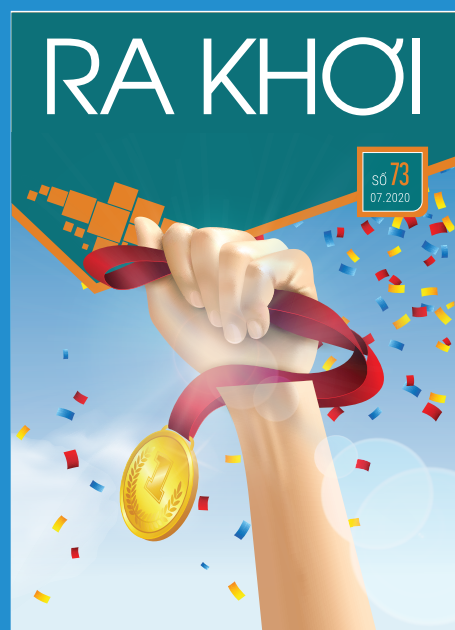


RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

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

BAN BIÊN TẬP RA KHƠI



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

Website: cengroup.vn.

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

VĂN PHÒNG:
Tầng 3, tòa nhà Samco - 326 Võ Văn Kiệt,
phường Cô Giang, Quận 1, TP.HCM.
ĐT: (08) 383.795.95

MỤC LỤC

LỜI NGỎ 03

TIN TỨC 04-07

TIÊU ĐIỂM 08-13

Câu lạc bộ quản lý trẻ tiềm năng - Ươm mầm nhân tài nhà Cen
I-Line những dự án triệu đô thành công vang dội
Những nhân tố bí ẩn đằng sau dự án mới

BẤT ĐỘNG SẢN NỔI BẬT 14 - 17

Sunshine Diamond River
Shophouse Bình Minh Garden tung chính sách BH hấp dẫn
Harmony Square
The Terra An Hưng

ĐÀO TẠO 18-19

Cen Academy – Cái tên mới, sức sống mới

KHÁM PHÁ 20 - 23

Mùa hè này không đi ninh thuận ngắm biển thì đi đâu?
Đi về vùng đất Cổ Đô

MEMBER OF CEN 24 - 27

½ hành trình 2020: Tâm thế của người nhà Cen
Team pháp chế - Những người thầm lặng đến thế!

THƯ VIỆN CEN 28

Đời nhẹ tênh với “Vui về không quạu nha”

CEN OPEN 29 - 31

Cuộc “đạo chơi” đã đến hồi kết
Khó khăn rồi cũng sẽ qua đi, chỉ những điều
ấm áp mãi ở lại

CEN'S PHOTOS ... 32 - 33

Team building lung linh, xúng xính

Sống tích cực trong thời kỳ khó khăn

Thị trường BĐS hiện tại và tương lai còn nhiều khó khăn, nhưng không vì thế mà chúng ta buông xuôi, dừng lại. Chúng ta phải chấp nhận thực tế khó khăn nhưng không để nó cuốn đi và chi phối công việc, cuộc sống của bạn. Chấp nhận khó khăn, đồng thời chúng ta cũng phải có những mục tiêu rõ ràng, để từ đó không ngừng phấn đấu và đạt được. Việc không ngừng cố gắng đạt mục tiêu khiến mỗi chúng ta, giúp đại gia đình Cen Group sẽ thấy trời dậy nguồn năng lượng tích cực, đi thẳng về phía trước, mặc kệ khó khăn liên tục chạy song song bên cạnh.

Thời gian vừa qua, thị trường BĐS râm ran về một THẾ LỰC BÁN HÀNG MỚI – CEN HOMES. Đó là vũ khí sắc bén số 2 cùng với đội quân STDA giúp Cen Land giữ vững vị trí số 1 Việt Nam về bán hàng. Mở rộng các ngành kinh doanh mới, không ngừng khởi nghiệp và sáng tạo, giữ vững vị trí số 1 Việt Nam về bán hàng – đó là mục tiêu mà Cen Group hướng đến trong quá trình Sống và làm việc tích cực trong hoàn cảnh khó khăn của toàn thị trường!

Hãy cùng Cen Group: Keep itself positive & never give up!

“ Mò mẫm thương trường, con đường gập ghềnh bước chân
Mịt mù sáng tối, trở trần tương lai xa gần
Cố nhau cũng giản dị thôi, CEN GROUP sát vai thắng trầm
Vòng tay kết nối, thành công vững tin ngày mai
Những vui buồn vụt trôi năm tháng, nhịp cầu đối tác khách hàng
Bức thông điệp theo dòng thời gian, vào đời thấp thoáng sang ngang
Ở đây môi giới nhà đất, kiếm kế sinh nhai, hình hài con đường
Để hôm nay khúc hoan ca vang hòa CEN GROUP
Những đô thị hồi sinh sức sống, những căn nhà bán mua yên lòng
Liên kết giao dịch thành công muôn nơi, phơi phới tương lai
Thị trường dòng khơi vơi khơi, rộng mở chân trời
CEN GROUP, mệnh mang nhịp sống đời ”

Ban Biên tập (trích Bài ca CEN GROUP)

ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG THƯỜNG NIÊN, CRE TRẢ CỔ TỨC BẰNG TIỀN MẶT

Vào ngày 12/6 vừa qua, tại trung tâm tổ chức sự kiện Cen X Space, sự kiện Đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2020 của Cen Land đã thành công rực rỡ.

Theo Báo cáo của Hội đồng Quản trị Cen Land, năm 2019, tổng doanh thu của Cen Land đạt 2,325 tỷ đồng, đạt 91% kế hoạch năm. Lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đạt 4912 tỷ, đạt 87% kế hoạch năm. Lợi nhuận sau thuế đạt 392.7 tỷ đồng, tăng 22.7% so với năm 2018. Chia cổ tức bằng tiền mặt theo tỷ lệ 10% và trích cho các quỹ năm 2018 hơn 58 tỷ đồng

Kế hoạch đặt ra trong năm 2020: Tổng doanh thu hợp nhất đạt 2.441 tỷ đồng, tăng 5% so với tổng doanh thu năm 2019. Ngoài ra, trong năm 2020, Cen Land sẽ tiến hành nghiên cứu phát triển hình thành chuỗi cung ứng BĐS Logistics như: BĐS kho vận và hậu cần. Đặc biệt, Đại hội năm nay đã bổ nhiệm thành công thành viên HĐQT mới – ông Chu Hữu Chiến – Tổng Giám đốc Cen Land.

Ánh Lâm



GENERAL ANNUAL SHAREHOLDER'S MEETING: CRE PAYS CASH DIVIDEND

On June 12, Cen Land's general annual shareholder's meeting successfully took place at Cen X Space Convention & Event Center.

According to the report of Cen Land's Board of Directors, in 2019, total revenue is VND2,325 billion, reaching 91 per cent of the year plan. Profit before tax is VND491.2 billion, reaching 87 per cent of the year plan. Profit after tax is VND392.7 billion, up 22.7% over 2018. Cash dividend is at 10 per cent and more than VND58 billion is deducted for funds in 2018.

Plan for 2020: Total consolidated revenue is VND2,441 billion, up 5% compared to 2019. In 2020, Cen Land debuts Cen Zone to deploy logistics and industrial real estate services.

New Board member – Cen Land's CEO Chu Huu Chien was appoint at the AGM.

KHAI PHÁ BẤT ĐỘNG SẢN LOGISTIC

Những sự kiện quốc tế gần đây đang tác động mạnh mẽ đến làn sóng dịch chuyển thương mại quốc tế, gián tiếp thúc đẩy sự bùng nổ trong việc khai phá BĐS logistic.

Để đón đầu "làn sóng" này, Cen Land tiếp tục mở rộng hệ sinh thái, hình thành chuỗi cung ứng BĐS Logistic mang xu hướng thời đại như BĐS kho vận và hậu cần. Trong đó, phải kể đến sự ra mắt Cen Cuckoo - mô hình căn hộ dịch vụ đầu tiên có quy mô lớn của Việt Nam. Mô hình này sẽ triển khai tại những tỉnh thành phố lớn, những dự án có vị trí thuận lợi, gần sân bay, thuận tiện cho việc di chuyển tới các khu công nghiệp, thỏa mãn nhu cầu ở - làm việc - đi lại của các chuyên gia nước ngoài.

and industrial real estate to perfect its ecosystem. In May 2020, Cen Land launches Cen Cuckoo - the first large-scale serviced apartment brand in Vietnam. In the future, Cen Cuckoo, along with logistics and industrial real estate has the great potential for growth.

9iang

CEN HOMES BÙNG NỔ VỚI BẢN CẬP NHẬT VÀ NHỮNG TÍNH NĂNG MỚI TRÊN APP

Sau những cải tiến trong từng bước trải nghiệm trên ứng dụng mobile, hiện tại app Cen Homes 2.0 đã có thể cho phép người dùng tra cứu giá nhà theo địa chỉ, xem bản đồ giá theo khu vực, cho phép khách/ chủ nhà được đăng tin miễn phí, hỗ trợ thanh toán online... tiện lợi và nhanh chóng. Kết quả đã mang đến bất ngờ ngoài mong đợi, sau 2 tháng nâng cấp hiện ứng dụng đã có hơn 15.000 lượt tải trên cả 2 hệ điều hành ios và android với số lượt đánh giá 5 sao trên 90%. Bên cạnh đó, tính năng tra cứu giá nhà miễn phí là một trong những sự bổ sung "đắt giá" nhất của bản cập nhật khi giúp mọi khách hàng dù chưa am hiểu nhưng vẫn có thể nắm được tình hình giá BĐS tại khu vực quan tâm. Tất cả những điều này cùng việc liên tục đổi mới và nâng cấp chính là bước đà tạo nên sự bùng nổ của Cen Homes trong thời gian sắp tới.

Duy Anh



UPDATES AND NEW FEATURES ON CEN HOMES APP

After experience improvements on the mobile app, Cen Homes 2.0 allows users to look up house prices by address, view price maps by region, visitors/ landlords to post property ads free and online payment support conveniently and fast. After only 2 months of upgrading, the app has more than 15,000 downloads on both iOS and Android operating systems with a 5-star rating of over 90%. Free house price lookup feature is one of the most outstanding update. All is the momentum that makes Cen Homes boom in the coming time.



ƠN ZÒI TỐI THỨ 6 ZÒI ĐỔI FORMAT MỚI VỚI NHỮNG KHÔNG GIAN SỐNG ĐẸP

Không ngừng đổi mới để tiếp cận khách hàng... ekip thực hiện chương trình Ơn Zòi Tối Thứ 6 Zòi đã thay đổi format chương trình mới lạ hơn, độc đáo hơn.

Ra mắt khán giả kể từ đầu tháng 5, "Ơn Zòi Tối Thứ 6 Zòi" đã mang tới "món ăn" tinh thần mới không chỉ đối với nội bộ nhà Cen mà còn của đồng đảo khán giả quan tâm tới lĩnh vực BĐS. Nội dung từ cập nhật thông tin mới nhất của thị trường BĐS, tới cung cấp thông tin những dự án "hot" trên thị trường và đặc biệt là những chính sách bán hàng vô cùng hấp dẫn.

Tuy nhiên, với tiêu chí không ngừng đổi mới để tiếp cận khách hàng, "Ơn Zòi Thứ 6 Zòi" đã thay đổi format hấp dẫn hơn, độc đáo hơn để đáp ứng nhu cầu, thị hiếu của đồng đảo khán giả. Với thời lượng hơn 30 phút, khán giả sẽ được "đắm mắt" với những không gian sống đẹp, tiện nghi và đẳng cấp. Không những thế, chính người xem sẽ được trải nghiệm không gian sống mơ ước thông qua những hình ảnh sống động, thông tin đa chiều, hấp dẫn.

Đón xem "Ơn Zòi Tối Thứ 6 Zòi" được phát sóng vào mỗi tối thứ 6 hàng tuần, lúc 20h00 trên page Cen Homes.vn.

THANK GOD IT'S FRIDAY: DISCOVER WONDERFUL LIVING SPACES

Thank God It's Friday changes its format to get access to more and more target customers.

It has brought a new channel to Cen Group's employees and customers. Thank God It's Friday ranges from updating the latest information of the real estate market to "hot" projects and attractive sales policies since its debut in May.

Thank God It's Friday changes the format to be more attractive and unique to meet the needs and tastes of different customers. Within about 30 minutes, the audience will be "eye-catching" with wonderful and convenient living spaces.

Let's watch "Thank God It's Friday" at 8:00 pm every Friday on the Facebook fan page of Cen Homes.

Hoang Huyen

TIN TỨC

SÀI GÒN - 50 TÂN BINH KHÓA 41, 42 ĐƯỢC TRAO CHỨNG NHẬN ĐÀO TẠO CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN BĐS

Sáng ngày 11/06/2020, Bộ phận Đào tạo Cen Sài Gòn tổ chức "Trao Chứng nhận hoàn thành Chương trình đào tạo Chuyên viên tư vấn bất động sản khóa 41, 42" tại tầng 4, 326 Võ Văn Kiệt, Quận 1, TP.HCM.

Khóa học với 8 chuyên đề giúp các tân binh tiếp cận thông tin về thị trường bất động sản và những dự án CEN đang phân phối; đồng thời đào tạo các kỹ năng tư vấn và thuyết phục khách hàng, quy trình và thủ tục bán hàng, các mẹo viết content marketing...

Buổi trao chứng nhận có sự góp mặt của Ban Lãnh đạo STDA Miền Nam, các giảng viên nội bộ cùng toàn thể các học viên khóa 41, 42. Cũng trong dịp này, hai tân binh xuất sắc có giao dịch thành công đầu tiên đã được vinh danh, đánh dấu sự khởi động trở lại thật hoành tráng của STDA Miền Nam sau mùa dịch Covid.

Thanh Trúc



CEN SAI GON - 50 REALTORS ARE ISSUED CERTIFICATE OF REAL ESTATE CONSULTANTS

On June 11, 2020, Cen Sai Gon's Training Division issued "Certificate of real estate consultants" to 50 realtors of the 41st and 42nd training course on Level 4, 326 Vo Van Kiet street, District 1, Ho Chi Minh City. The 8-module course provides information on the real estate market and the projects for sale by Cen Sai Gon, persuasive skills, sales processes and procedures, content marketing tips, etc.

The certification ceremony was attended by Cen Sai Gon's directors, managers, internal lecturers and all realtors of the 41st and 42nd training course. Two excellent realtors were honored, marking the comeback of South STDA after the COVID-19 pandemic.

CEN LAND - TOP 1 SÀN GIAO DỊCH BĐS TIÊU BIỂU NĂM 2019 KHU VỰC PHÍA BẮC

Ngày 27/6/2020 vừa qua, tại sự kiện Ngày hội môi giới BĐS Việt Nam, Cen Land đã vinh dự giành được giải thưởng: Top 1 Sàn giao dịch Bất động sản tiêu biểu năm 2019 tại khu vực phía Bắc.

Đây là giải thưởng thường niên, có độ uy tín cao do Hội môi giới Bất động sản Việt Nam chấm điểm dựa trên các hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp trong năm 2019. Giải thưởng không chỉ là sự ghi nhận những thành tích trong hoạt động kinh doanh mà còn là động lực to lớn để Cen Land càng vững bước trên con đường chinh phục những đỉnh cao mới.

Trong tương lai, Cen Land sẽ vươn xa, tiến xa để đạt được nhiều thành công hơn nữa!



CEN LAND - BEST REAL ESTATE AGENCY IN THE NORTHERN BROKERAGE MARKET IN 2019

On June 27, 2020, at Vietnam Realtor Festival, Cen Land was honored to be the best real estate agency in the northern brokerage market in 2019.

This is an annual and highly prestigious award by Vietnam Association of Realtors and based on the business performance in 2019. It is recognition of achievements and a great motivation for Cen Land to conquer new challenges.

In the future, Cen Land will develop sustainably and achieve more success!

Ánh Lâm

CEN HOMES - CEN GOLF - CEN X SPACE "BẮT TAY" VỚI WOORI BANK & REON VUCCESS

Sáng ngày 02.7.2020, 3 đơn vị thành viên của Cen Group bao gồm: Cen Homes, Cen Golf và Cen X Space đã "bắt tay" với Woori Bank – Ngân hàng Top đầu Hàn Quốc và Reon Vuccess – đơn vị hỗ trợ các doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư vào Việt Nam để mở rộng dịch vụ tài chính điện tử trong thời gian tới.

Với việc ký kết hợp tác này, khách hàng của Cen Homes, Cen Golf sẽ có thêm một kênh thanh toán mới, đặc biệt là một lượng khách hàng lớn người Hàn Quốc đang có nhu cầu mua, cho thuê nhà, nghỉ dưỡng, sử dụng dịch vụ golf tại Việt Nam. Hướng đến những doanh nghiệp và tập đoàn tại Hàn Quốc có nhu cầu sản xuất, phát triển kinh doanh tại Việt Nam. Riêng Cen X Space với hệ sinh thái quy tụ hàng trăm doanh nghiệp SMEs và Start-ups sẽ hợp tác 3 bên với Woori Bank và Reon Vuccess (đơn vị hỗ trợ doanh nghiệp Hàn Quốc đầu tư vào Việt Nam) để tạo ra một gói dịch vụ tổng hợp cho hoạt động kinh doanh của các doanh nghiệp Hàn Quốc tại Việt Nam.

Ánh Lâm



CEN HOMES – CEN GOLF – CEN X SPACE SIGN CO-OPERATION AGREEMENTS WITH WOORI BANK & REON VUCCESS

On July 2, 2020, three subsidiaries of Cen Group including Cen Homes, Cen Golf and Cen X Space co-operate with Woori Bank - one of the leading commercial banks in South Korea and Reon Vuccess - the firm supporting Korean companies to invest in Vietnam on e-financial services in the coming time.

Customers of Cen Homes and Cen Golf will have a new payment channel, especially a large number of Korean customers who are in need of buying, renting or using golf service in Vietnam and South Korean companies in Vietnam. The cooperation with Woori Bank is also a bridge for Cen Homes and Cen Golf to promote their brands to the potential Korean market. Cen X Space which provides workspaces for hundreds of SMEs and start-ups co-operates with Woori Bank and Reon Vuccess to create a all-in-one package for Korean companies in Vietnam.



KHAI GIẢNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO BROKER 4.0 – CON ĐƯỜNG MÔI GIỚI

Sáng ngày 30.6, sự kiện khai giảng chương trình đào tạo broker 4.0 – con đường môi giới đã diễn ra tại Cen X Space. Broker 4.0 là chương trình đào tạo đặc biệt với sự phối hợp của Học viện Cen Academy và Cen Homes do đích thân Phó Tổng Giám đốc Cen Homes - Anh Lâm Văn Huỳnh chỉ đạo thực hiện.

Tham dự sự kiện có sự góp mặt của mặt của Chủ tịch HĐQT Cen Group – Anh Nguyễn Trung Vũ, Phó Chủ tịch HĐQT Cen Group – anh Phạm Thanh Hưng, Phó Tổng Giám đốc Cen Homes – Anh Lâm Văn Huỳnh, Trưởng phòng đào tạo Học viện Môi giới Cen Academy – Chị Phạm Thủy Linh cùng hơn 300 học viên là nhân viên kinh doanh của Tập đoàn Cen Group.

Ngay sau phần khai giảng, hơn 300 học viên bước vào Module đào tạo số 1 với nội dung cực kỳ thiết thực – Mindset tư duy môi giới 4.0.

BROKER 4.0 COURSE TO BE OPENED

On June 30, Broker 4.0 course is officially opened at Cen X Space Convention & Event Center. Broker 4.0 is the special course by Cen Academy and Cen Homes and is conducted by Cen Homes Deputy CEO Lam Van Huynh.

Attending the event were the presence of Cen Group chairman Nguyen Trung Vu, Cen Group vice chairman Pham Thanh Hung, Cen Homes deputy CEO Lam Van Huynh, Cen Academy training manager Pham Thuy Linh and over 300 Cen Group sales executives.

More than 300 sales executives are trained in the first training module with practical content - Broker 4.0 Mindset. The next modules are taught by Cen Homes and Cen Academy experts. Broker 4.0 is really a practical, useful and professional training course.

Trần Ban

TIÊU ĐIỂM

Câu lạc bộ quản lý trẻ tiềm năng ƯƠM MẦM NHÂN TÀI NHÀ CEN

“**Đào tạo và phát triển nguồn nhân lực là kế hoạch đầu tư dài hạn nhằm nâng cao chất lượng cán bộ, củng cố vững chắc nền tảng phát triển lâu dài, đồng thời tạo ra động lực cho tập thể cùng phát triển. Với định hướng đó, Câu lạc bộ quản lý trẻ tiềm năng đã được ra đời với mục đích là nơi ươm mầm nhân tài cho nhà Cen**

Để xây dựng một lâu đài to lớn vững mạnh, thì quãng thời gian vất vả và khó khăn nhất có lẽ là những ngày đầu khi những viên gạch đầu tiên được đặt nền móng. Và không thể không kể đến công sức cũng như tâm huyết của những người tiên phong mở đường, để CLB đi đúng hướng, đồng thời định ra phương thức hoạt động bài bản cho tất cả thành viên. Trong số Ra Khởi này, chúng ta hãy cùng nghe những chia sẻ, tâm sự của chị Phạm Phương Thảo – Phó giám đốc kinh doanh S9, đồng thời cũng là người

thuyền trưởng năng nổ của CLB Quản lý trẻ tiềm năng nhà Cen nhé!

Chị hãy giới thiệu một chút về Câu lạc bộ quản lý trẻ tiềm năng đến những độc giả của Ra Khởi?

Câu lạc bộ quản lý trẻ tiềm năng -YM là nơi tập trung các bạn Super Sale đã có nhiều thành tích bán hàng, đồng thời cũng là những Rain Maker top đầu của Cen Land có tố chất. Các bạn đều là những người không muốn giới hạn bản thân, thay vào đó là muốn được tiến xa hơn, với mục tiêu phát

triển trở thành quản lý tại STDA. Đến với CLB Quản lý trẻ tiềm năng, các bạn sẽ được trực tiếp chị Dung – Phó TGD Cen Land phụ trách chia sẻ bí kíp xây dựng những đội nhóm huyền thoại. Không chỉ vậy, các bạn còn được đào tạo, chia sẻ những kỹ năng phát triển đội nhóm, quản lý đội nhóm hiệu quả, kỹ năng đào tạo, thuyết trình, kết nối...từ những người đi trước, để làm sao khi lên quản lý các bạn sẽ tự tin xây dựng cho mình một đội hình mạnh mẽ hùng hậu, phát triển các thế hệ tiếp theo một cách bài bản nghiêm túc.

Hiện nay CLB đang hoạt động đến giai đoạn nào rồi thưa chị? Hãy chia sẻ một chương trình của CLB mà chị và các thành viên cảm thấy tâm đắc nhất trong thời gian qua?

CLB đã ra mắt vào ngày 8/6/2020 với 32 thành viên đầu tiên. Các bạn là những super sale ưu tú được đề cử từ các team, các siêu thị của STDA. Hoạt động đầu tiên của CLB cũng chính là một chương trình mà thời gian vừa qua rất hot và gây được tiếng vang lớn trong “cộng đồng” sales trên Facebook, đó là khóa huấn luyện đặc biệt “ STDA Military Camp 2020 ” vào ngày 25-16/6 dành cho các cấp quản lý của STDA. Khi vào CLB các bạn sẽ có cơ hội trải nghiệm các hoạt động cùng với đội ngũ quản lý ngay từ khi các bạn đang là sale. Các bạn sẽ được tiếp xúc với những bài học về kỷ luật, ý chí chiến đấu, về cách làm việc đội nhóm, những kỹ năng, những chia sẻ của cấp quản lý. Đó là những điều mà không phải lúc nào các bạn cũng có cơ hội để tiếp cận. Sau chuyến đi, những tâm tư tình cảm hay những lời gửi trao trên facebook của các thành viên CLB đã chứng minh được rằng những trải nghiệm vừa qua là những bài học quá tuyệt vời, là hành trang vững chắc để các bạn tự tin hơn khi nhận nhiệm vụ mới. Đó là điểm vượt trội và đồng thời là lợi thế hơn rất nhiều so với các anh chị quản lý thời gian trước.

Là một CLB còn rất mới, thời gian đầu mới thành lập thì mọi người trong team có gặp khó khăn gì để xây dựng và phát triển CLB không thưa chị?

Chắc chắn rồi, trong giai đoạn đầu thì bao giờ cũng có những khó khăn nhất định. Ví dụ như khó khăn về kinh phí hoạt động còn eo hẹp này, hay khó khăn về nhân sự, rồi khó khăn về thời gian nữa. Trong đó, khó khăn về thời gian là khi tất cả nhân sự phụ trách CLB cũng đang là các quản lý như Phó Tổng Giám đốc, phó giám đốc, trợ lý phó tổng.... đều đang



phải cân số. Gần như ai cũng có áp lực lớn vì mục tiêu 6 tháng cuối năm của STDA rất lớn. Vậy nên để hỗ trợ, đào tạo, chia sẻ cho các bạn thì mọi người cũng đều cố gắng sắp xếp thời gian linh hoạt nhất.

Chị hãy chia sẻ cho độc giả mục tiêu sắp tới của CLB?

Như chia sẻ ban đầu thì định hướng phát triển CLB là để tạo ra những thế hệ quản lý được đào tạo bài bản, có kiến thức về quản lý, có bản lĩnh để từ đó tạo ra đội quân STDA thiện chiến, hùng mạnh số 1 thị trường. Với 32 thành viên ban đầu, cũng chính là 32 ngôi sao được lựa chọn kỹ càng từ các đơn vị thì mục tiêu gần nhất sẽ là hỗ trợ

các bạn thành lập team, phát triển team trở thành những team vững mạnh. Mỗi một team vững mạnh sẽ là một mắt xích quan trọng để hướng đến một đội quân chủ lực STDA thiện chiến nhằm hoàn thành mục tiêu 800 tỷ năm 2020 và những bước tiến xa hơn nữa với Tập đoàn.

Vâng, xin cảm ơn chị đã dành thời gian với chúng tôi để giúp các thành viên nhà Cen hiểu rõ hơn về CLB. Tôi tin chắc rằng, khi biết được những mục tiêu và ý nghĩa to lớn của CLB Quản lý trẻ tiềm năng - YM thì sẽ rất nhiều bạn Sale có thêm một mục tiêu phấn đấu mới, đó là trở thành member của YM.

Yang - Dương Vô Cùng



& những DỰ ÁN TRIỆU ĐÔ thành công vang dội

Nối tiếp thành công năm 2019, I – Line bứt tốc chặng đường năm 2020 với nhiều dự án triệu đô, vang dội thị trường bất động sản. Hãy cùng trò chuyện với chị Nguyễn Minh Hòì, Phó Tổng giám đốc Cen Land, Trưởng line của I-Line để tìm hiểu bí kíp chinh chiến mang về nhiều dự án “khủng” cho anh chị em của I – Line nhé!

Ra Khơi: Xin chào chị, I-Line được xem như “đội giải cứu” của các chủ đầu tư, đặc biệt là các chủ đầu tư lớn. Trong danh sách dự án của I-Line cũng đa phần là dự án “đại bự”. Vậy chị có thể cho biết chủ đầu tư lớn, dự án quy mô có phải là tiêu chí chọn đối tác của I – Line?

Ms. Nguyễn Minh Hòì: Chủ đầu tư lớn hay dự án quy mô tất nhiên hầu như ai cũng thích. Tuy nhiên đây hoàn toàn không phải là mục tiêu lựa chọn đối tác và giỏ hàng của I – Line. Đối với I – Line, 2 tôn chỉ I – Line lựa chọn là chủ đầu tư uy tín và dự án pháp lý phải đầy đủ. Có như vậy, I – Line mới tự tin mang về cho anh, chị, em giới thiệu và bán cho khách hàng. Bất động sản tại Việt Nam vẫn đang là tài sản có giá trị lớn, thậm chí lớn nhất đối với cuộc đời con người mà. Nên khách hàng lựa chọn Cen Land, chúng tôi họ đã đặt hoàn toàn niềm tin vào Cen Land rồi!

Ra Khơi: Như vậy với giỏ hàng đa dạng phân khúc, loại hình, I – Line có chiến thuật gì đặc biệt để có thể đáp ứng nhu cầu của tất cả các chủ đầu tư?

Ms. Nguyễn Minh Hòì: Chiến thuật, chiến lược có lẽ là nằm ở đội quân thiện chiến, từng trái của I – Line. Hiện tại, I – Line có 23 thành viên, trong đó có 4 Giám đốc dự án (GDDA), mỗi GDDA vừa am hiểu thị trường chung vừa có thể mạnh riêng. Ví dụ, nhắc đến cái tên Lưu Hồng Quang, anh, chị, em sale sẽ nhớ ngay tới một chiến tướng thiện chiến của các tỉnh; GDDA Vũ Anh Tuấn kinh nghiệm trong hàng loạt các dự án trọng điểm hay GDDA Đồng Thị Phương Thùy có cách xử lý rất tốt với các dự án của chủ đầu tư nước ngoài,... Với đội quân mạnh và đa dạng mũi nhọn, I – Line có thể tìm ra lời giải đáp cho bất kì bài toán hóc búa nào trên thị trường bất động sản.

Ra Khơi: Thông thường, để “tâm bất biến” trước áp lực lớn công việc, các team, line thậm chí doanh nghiệp đều có nguyên tắc riêng. Vậy nguyên tắc làm việc tại I – Line là gì thưa chị?

Ms. Nguyễn Minh Hòì: Nguyên tắc làm việc của I – Line là không có nguyên tắc gì. Như mọi người cũng biết, “dòng đời vạn biến” và bất động sản cũng vậy. Đặc biệt để có thể làm việc vừa hài lòng chủ đầu tư nhưng vẫn phải đảm bảo quyền lợi của công ty của anh, chị, em kinh doanh, thì bản thân các GDDA hay bất kì ai trong Line đều cần phải có khả năng thích ứng linh hoạt. Khả năng ứng biến nhanh cũng có thể nói là lợi thế mà các thành viên của I – Line đang có và cũng đang rèn luyện hàng ngày, hàng giờ.

Ra Khơi: Trong quá trình hợp tác với chủ đầu tư bán dự án, chị đánh giá yếu tố nào là khó khăn nhất?

Ms. Nguyễn Minh Hòì: Việc chủ đầu tư không “lắng nghe” hay nói cách khác là 2 bên không có sự đồng thuận về quan điểm là khó khăn lớn nhất. Phong cách làm việc của I-Line là luôn

làm việc sát với chủ đầu tư. Từ đó, với kinh nghiệm hơn 15 năm phân phối BĐS, am hiểu thị trường, am hiểu khách hàng, I-Line sẽ phân tích cho chủ đầu tư điểm mạnh để phát huy và điểm yếu để cải thiện. Nếu chủ đầu tư hợp tác, quá trình làm việc thuận lợi. Ngược lại, mối quan hệ hợp tác hoàn toàn có thể về con số 0.

Ra Khơi: Năm 2020, I – Line đã có trong giỏ hàng khá nhiều bất động sản khủng như The Manor Central Park, ParkCity Hà Nội, VinWonders Hội An,... Vậy mục tiêu của I-Line trong năm 2020 cụ thể là gì thưa chị? Tình hình dịch bệnh Covid-19 liệu có ảnh hưởng tới kế hoạch không?

Ms. Nguyễn Minh Hòì: Mục tiêu của I-Line năm 2020 là doanh thu 500 tỷ. Tình hình dịch bệnh tất nhiên có ảnh hưởng nhưng không có nghĩa là I-Line không đạt được mục tiêu này. Càng khó khăn, I-Line càng muốn bứt phá hơn nữa để mang về nhiều dự án tốt về cho anh, chị, em và khách hàng. Cảm ơn chị vì những chia sẻ rất chân thành. Chúc chị cùng I-Line sẽ về đích xuất sắc trong năm 2020!

Thùy Dung



Mục tiêu của I-Line năm 2020 là doanh thu 500 tỷ. Tình hình dịch bệnh tất nhiên có ảnh hưởng nhưng không có nghĩa là I-Line không đạt được mục tiêu này. Càng khó khăn, I-Line càng muốn bứt phá hơn nữa để mang về nhiều dự án tốt về cho anh, chị, em và khách hàng.

Những nhân tố “BÍ ẨN” ĐẲNG SAU DỰ ÁN MỚI

Bén duyên với bất động sản từ lâu, chị **Dương Thị Ngọc Hằng** – **Phó Tổng Giám đốc line APM Cen Sài Gòn** có nhiều năm kinh nghiệm trong ngành và dẫn dắt đội ngũ quản lý qua các dự án lớn nhỏ trên toàn quốc. Trước khi gia nhập, chị đã biết nhiều đến Cen Group về các thành tựu và kết quả kinh doanh ấn tượng. Chị Hằng chia sẻ:

“**Cen Sài Gòn sở hữu đội ngũ kinh doanh khá hùng hậu, các đơn vị triển khai dự án chuyên nghiệp và có tâm với sản phẩm. Với tiềm lực sẵn có, tôi mong muốn cùng với line của mình góp một phần sức lực nâng tầm vị thế của Cen trong thị trường bất động sản.**”



Hiện tại, chị Hằng đang đứng đầu một line kinh doanh mới của phòng APM. Ngay khi về Cen, chị tập trung phân phối dòng bất động sản cao cấp. Bước tiến đầu tiên là các dòng sản phẩm của Vin đang trong giai đoạn chạy booking, phân chia giỏ hàng và được triển khai tại Cen 3 miền. Song song với các chương trình đang thực hiện tại các siêu thị toàn hệ thống Cen Sài Gòn, chị cùng các APM line của mình tiếp tục lên lộ trình training thông tin dự án và chính sách bán hàng đến các STDA hàng tuần, để luôn cập nhật tiến độ triển khai kịp thời.

Đến thời điểm hiện tại chị rất tự hào rằng, tất cả thành viên “line chị Hằng” đều làm việc với tinh thần hăng say, không mệt mỏi. Chính niềm đam mê vô tận với công việc, với dự án đã giúp các bạn vượt qua được những áp lực và khó khăn. Sáu tháng cuối năm là thời gian tăng tốc đem về doanh thu và line của chị sẽ tiếp tục “chinh chiến” để đạt được mục tiêu đặt ra, tạo nguồn dự án dồi dào cho Cen.

Đằng sau nữ tướng Hằng là một ekip vô cùng thông minh và nhạy bén với kinh nghiệm “thực chiến” lâu năm. Họ chính là những người đưa ra chính sách bán hàng xuất sắc, giúp cho đội ngũ kinh doanh có key bán hàng vô cùng hiệu quả. Và trong đó không thể không nhắc đến cánh tay đắc lực của chị Hằng - chị Nguyễn Thị Hồng (Giám đốc Dự án). Cô gái đứng sau những content bán hàng đắt giá chia sẻ: “Làm về dòng bất động sản nào cũng vậy, chúng ta cần đi trải nghiệm thực tế để hiểu hơn về sản phẩm và truyền cảm hứng đến các bạn kinh doanh. Dù phải đi nhiều nơi, ngủ ngoài sân bay thường xuyên, nằm trên xe khi di chuyển liên tục nhưng đổi lại, khi thấy các bạn nhân viên nhận hoa hồng nhiều thì mình cũng vui lây. Đó là động lực rất lớn để chị gắn bó với nghề cũng như dòng sản phẩm này”. Và với mỗi dự án, từ khi mở bán đến khi khép lại đều để lại

dư âm cho mỗi chiến binh. Anh Nguyễn Phạm Phương Duy – Giám đốc dự án cho biết đã có thời gian dài gắn bó với chị Hằng và để lại cho anh nhiều kỉ niệm. Để kịp hỗ trợ việc bán hàng và thủ tục theo tiến độ của chủ đầu tư Vinhomes Grand Park yêu cầu, cả team đã cùng nhau chiến đấu suốt ngày đêm trong mấy tuần liền. Đã có những mâu thuẫn gay gắt trong cuộc họp căng thẳng kéo dài hàng giờ, đã có những khó khăn trong quy trình giải quyết các thủ tục, nhưng vì mục tiêu chung nên mọi người trong team đều động viên nhau, cố gắng vượt qua. Anh Duy chia sẻ: “Chị Hằng rất tâm huyết với nghề và làm việc luôn nghĩ đến công ty, đến các bạn nhân viên kinh doanh và mọi người trong team. Vì vậy, tiếp tục đồng hành với chị Hằng về nhà Cen là điều do chính anh lựa chọn. Anh cảm thấy may mắn khi học được nhiều thứ từ chị và các ACE đồng nghiệp; đồng thời cũng xem đây như gia đình thứ hai để cùng nhau phát triển lâu dài”.

Cùng làm việc với anh Duy, anh Ngô Tấn Đồng – Quản lý dự án đã thay đổi nhiều bộ phận từ nhiều vị trí khác nhau trước khi có cơ duyên cùng làm việc chung line APM chị Hằng. Anh Đồng cho biết: “Chị Hằng là người khó tính và khá cầu toàn trong mọi sản phẩm show ra với chủ đầu tư. Chính vì vậy mà mọi người trong team đều phải nỗ lực 200% để làm tốt nhất yêu cầu của chị. Dù áp lực cao nhưng qua thời gian, Đồng lại thấy mình thay đổi từng ngày, làm gì cũng muốn tốt nhất y như sếp”.

Quý II/2020 đã khép lại với những khó khăn nhất định cho thị trường bất động sản sau dịch Covid. Với sự gia nhập của “line chị Hằng” và cái bắt tay trở lại với các dự án của Vin sẽ có thay đổi tích cực thế nào? Hãy cùng chờ đợi thành quả ngọt ngào của đội ngũ APM nói riêng và Cen nói chung vào cuối năm nay nhé.



SIÊU PHẨM RESORT 4.0 BÊN SÔNG SÀI GÒN

- 💎 TỌA LẠC NGAY MẶT TIỀN ĐƯỜNG ĐÀO TRÍ, QUẬN 7
- 💎 TRUNG TÂM LÀM ĐẸP, TRỊ LIỆU QUY MÔ BẬC NHẤT TP.HCM
- 💎 TỔ HỢP 20 HỒ BƠI HƠN 4.000M²
- 💎 TẶNG BAN CÔNG SÂN VƯỜN ĐẾN 30M²
- 💎 CHIẾT KHẤU ĐẾN 10%
- 💎 CƠ HỘI TRÚNG CĂN HỘ TRỊ GIÁ 3 TỶ ĐỒNG

BÌNH MINH Garden

TRUNG TÂM QUẬN LONG BIÊN

CHỈ TỪ **2.3 TỶ**

SỞ HỮU CĂN HỘ

3 PHÒNG NGỦ

FULL NỘI THẤT CAO CẤP

CHỈ CẦN ĐÓNG **9%** KÝ **HĐMB**



DLC

VERACITY
for life

HARMONY
SQUARE

CEN LAND
the real services

CEN HOMES.VN

GIÁ CHỈ TỪ

2.5

TỶ/ CĂN 2PN

FULL NỘI THẤT CAO CẤP
PHÁP LÝ HOÀN THIỆN
HỖ TRỢ LÃI SUẤT 0%

Siêu phẩm **CUỐI CÙNG**
TẠI TRUNG TÂM
QUẬN THANH XUÂN



the Terra
AN HUNG
VAN PHU PREMIUM

CEN LAND
the real services

CEN HOMES.VN

MỞ BÁN
TÒA V1 Chỉ **206** triệu
Sở hữu căn hộ 3 PN

MẶT ĐƯỜNG TỔ HỮU, HÀ ĐÔNG, HÀ NỘI



Chỉ cần
thanh toán **10%**

Ký ngay hợp đồng mua bán

**PHÁP LÝ
ĐẦY ĐỦ**

Hỗ trợ
lãi suất **0%** lên tới **65%** giá trị
căn hộ



CÁI TÊN MỚI, SỨC SỐNG MỚI

Là thương hiệu rất mới trong hệ sinh thái Cen Group, Học Viện Môi Giới Cen Academy đã và đang khẳng định vai trò của một đơn vị đào tạo uy tín khi liên tục triển khai hàng loạt các chương trình đào tạo quy mô lớn, nhỏ.



ĐỔI MỚI “MÔ TÍP” ĐÀO TẠO DÀNH CHO CÁC FRESHER - CHIẾN BINH TÂN TUYỂN

Liên tục cập nhật và không ngừng thay đổi nội dung đào tạo, Học Viện Môi Giới Cen Academy ra mắt phiên bản hoàn toàn mới, với sự đầu tư rất kỹ về nội dung dành riêng cho các chiến binh tân tuyển gồm 2 Module:

- Broker 4.0 - Learning Roadmap: chương trình dành cho nhân sự muốn trở thành Môi giới BĐS chuyên nghiệp.
- Phân tích sản phẩm và xây dựng kịch bản bán hàng - Làm thế nào để nói điều khách hàng muốn nghe? Với lộ trình đào tạo Thực chiến - Tinh gọn - Chuyên nghiệp, các học viên tân tuyển nhà Cen sẽ được trang bị đầy đủ hành trang, sẵn sàng bắt tay ngay vào công việc với tâm thế chủ động và tràn đầy nhiệt huyết.

SÔI ĐỘNG CHUỖI WORKSHOP THỰC CHIẾN DÀNH CHO MÔI GIỚI BẤT ĐỘNG SẢN

Như một món ăn tinh thần của các nhân sự nhà Cen, các chương trình Workshop đã trở thành một phần không thể thiếu trong quá trình bồi dưỡng và xây dựng hình ảnh người bán hàng chuyên nghiệp.

Các buổi hội thảo về Marketing, kỹ năng giao tiếp và bán hàng... được đồng đạo anh chị em nhà Cen và cả những môi giới tại các sàn BĐS khác đón chờ vào mỗi khung giờ 14h-17h00 các ngày thứ 6 hàng tuần. Trong số đó, rất nhiều người đã trở thành “Fan” cứng của đội ngũ chuyên gia/Giảng viên Cen Academy ở mọi chương trình.



NHỮNG CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO SIÊU HẤP DẪN TRONG THÁNG 6

Để đáp ứng nhiều hơn nữa các nhu cầu đào tạo, đội ngũ Chuyên gia của Học Viện Môi Giới Cen Academy không ngừng nghiên cứu, xây dựng và triển khai những Chương trình đào tạo dành cho các đối tượng học viên từ NVKD đến cấp quản lý kinh doanh.

Trong đó chương trình: “Broker 4.0 - Con đường môi giới” - xây dựng cộng đồng môi giới chuyên nghiệp là sự kết hợp hoàn hảo giữa đơn vị đào tạo bài bản, chuyên nghiệp và các quản lý kinh doanh thực chiến. Tham gia Chương trình đào tạo với 20 module thực chiến, sát sườn với công việc bán hàng của sales BĐS, các cá nhân môi giới mới bước chân vào nghề sẽ có được nền tảng kiến thức, kỹ năng toàn diện để bước vào “con đường môi giới” thành công. Bên cạnh đó, công nghệ bán hàng 4.0 được truyền thụ từ kinh nghiệm của những chuyên gia trong lĩnh vực BĐS sẽ giúp cho học viên có được những giao dịch đầu tiên ngay sau quá trình đào tạo.

Có thể nói, với “Broker 4.0 - Con đường môi giới” lần đầu tiên, môi giới BĐS trên toàn quốc có cơ hội tiếp cận và tham gia Chương trình đào tạo mới với sự kết hợp của đơn vị đào tạo môi giới BĐS hàng đầu Việt

Nam và đơn vị kinh doanh thành công trên thị trường BĐS hiện nay: CEN ACADEMY - CEN HOMES!

Thấu hiểu vị trí, vai trò và những khó khăn của những người làm công tác quản lý kinh doanh, Học Viện Môi Giới Cen Academy đã xây dựng và đóng gói một Chương trình đào tạo chuyên biệt dành cho những nhà quản lý và những người đang nỗ lực vươn lên vị trí quản lý.

4P: Performance - Hiệu suất cao, Planner- Nhà kế hoạch, Power - Năng lượng bùng nổ, truyền cảm hứng, Professional - Chuyên nghiệp hoá. Chương trình đào tạo này trở thành một phần không thể thiếu góp phần đồng hành và hoàn thiện các kỹ năng cần thiết trong lộ trình thăng tiến của một nhà quản lý/ lãnh đạo hoàn hảo trong tương lai.

Với sự nỗ lực của toàn bộ ekip, tâm huyết của những giảng viên, chuyên gia đào tạo cùng sự đồng hành của BLĐ Tập đoàn Cen Group, trong tương lai gần, Học Viện Môi Giới Cen Academy sẽ sớm trở thành đơn vị đào tạo trong lĩnh vực Bất Động Sản chuẩn quốc tế số 1 tại Việt Nam, góp phần xây dựng một cộng đồng môi giới chuyên nghiệp, xứng tầm đẳng cấp quốc tế.

Mùa hè này không đi NINH THUẬN NGẮM BIỂN THÌ ĐI ĐÂU?

Chỉ cách TP.HCM 350km, Ninh Thuận đang là điểm đến mới lạ, hấp dẫn đối với cả người thích du lịch nghỉ dưỡng lẫn phượt thủ. Đối với nhiều người chỉ biết về nơi này như là “vùng đất của nắng và gió”, nhưng Ninh Thuận còn được thiên nhiên trù phú nhiều thứ mà không nơi nào có được.

Đi như thế nào?

Ninh Thuận không có sân bay dân sự, mà nằm cách sân bay Cam Ranh (Khánh Hòa) 60km. Nên ngoài việc di chuyển bằng xe khách, tàu hỏa thì du khách có thể đi máy bay rồi bắt taxi hoặc xe trung chuyển để đến trung tâm thành phố Phan Rang – Tháp Chàm.

Nếu bạn ở TP.HCM thì có thể đi xe khách buổi tối hôm trước sẽ đến nơi lúc rạng sáng hôm sau. Ngoài ra nếu bạn thích cảm giác phiêu lưu thì có thể đi xe máy để có thể ngắm trọn sự hùng vĩ của cung đường ven biển đẹp bậc nhất nước, với một bên là biển, một bên là núi.

Rời ở đâu?

Bạn sẽ chọn một nơi ở phù hợp với nhu cầu và tài chính của mình. Ninh Thuận là một tỉnh ven biển nên ngoài các nhà nghỉ, khách sạn, thì có nhiều resort sát biển chất lượng đến khu nghỉ dưỡng 6 sao đẳng cấp quốc tế. Đặc biệt, Ninh Thuận rất nhỏ và trung tâm thành phố Phan Rang Tháp Chàm rất bé, du khách sẽ thấy các điểm đến rất gần, không mất thời gian di chuyển nên sẽ tận hưởng hết những điều lý thú ở đây.

Món ăn gì khác lạ?

Các món ăn dân dã của Ninh Thuận sẽ gần giống với các tỉnh lân cận Khánh Hòa, Bình Thuận như bánh căn, bánh xèo, bánh canh, bún mắm nêm, gỏi cá, gỏi sứa... Những món ăn quen thuộc này, du khách dễ dàng bắt gặp ở nhiều quán ăn bình dân vỉa hè hay nhà hàng. Nhưng ít ai biết đến các món ăn chế biến từ con dông và thịt cừu, dê. Dông sống ở vùng cát nóng ở Ninh Thuận được chế biến thành rất nhiều món ăn khác nhau như: dông nướng, gỏi dông, dông xào sả ớt, thịt dông nấu canh chua lá me... Tương tự như dê và cừu được nuôi nhiều ở đây cũng được chế biến thành nhiều món ngon như nướng, tái, xào lá cà ri, xông khói, cà ri,...

Chơi gì?

Ngoài những món ăn ngon thì một cách tận hưởng khác mà người dân hay làm mỗi buổi sáng sớm hay cuối giờ chiều là đi tắm biển. Biển ở đây trong lành và vẫn còn nhiều nơi hoang sơ. Tắm xong thì du khách có thể thưởng thức bánh tráng mỡ hành nóng hổi, giòn rụm ngay tại bãi biển với giá từ 7.000 – 10.000 đồng.

Ngoài những bãi biển đẹp như Bình Sơn – Ninh Chữ, Bình Tiên, Ninh Thuận có rất nhiều điểm tham quan thú vị khác.

Ai yêu thích lịch sử có thể đến Tháp Chàm Po Klong Garai nằm ngay trong thành phố. Đây là nơi hành hương của đồng bào Chăm vào dịp lễ hội Katê tháng 10 hàng năm.

Vịnh Vĩnh Hy cho bạn nào thích lặn hay đi thuyền đáy kính khám phá san hô, ăn các món hải sản tươi sống ngay tại bè.

Một địa danh khác mà nhiều du khách nhất định dừng chân tại đây trong hành trình du lịch Ninh Thuận là bãi Hang Rái ở thôn Thái An,

xã Vĩnh Hải, huyện Ninh Hải. Đặc biệt vào mùa biển động từ tháng 11 đến tháng 3 là thời điểm lý tưởng để tham quan và là cơ hội tốt để khai thác các bức ảnh độc và đẹp về sóng biển, về những lớp rêu phủ xanh mượt trên rặng san hô cổ.

Vườn nho cũng là một điểm đến không thể không đến khi ghé Ninh Thuận. Du khách tha hồ chụp hình checkin với đàn nho trĩu quả, mua nho tươi hay rượu nho, mật nho, nho khô về làm quà. Có 2 vườn nho nổi tiếng là vườn nho Thái An trên đường đi Vĩnh Hy và vườn nho Ba Mọi cùng hướng với Tháp Chàm Po Klong Garai.

Làng nghề gốm Bàu Trúc thuộc khu phố 7, thị trấn Phước Dân, huyện Ninh Phước nằm cạnh Quốc lộ 1A, cách thành phố Phan Rang Tháp Chàm 10 km về phía Nam. Đây được xem là làng gốm lâu đời nhất Đông Nam Á và được đưa vào danh mục 12 di sản văn hóa phi vật thể của quốc gia. Làng gốm Bàu Trúc luôn thu hút sự khám phá của du khách mỗi khi đến du lịch Ninh Thuận.

Mua gì làm quà?

Đi chơi vui rồi thì du khách sẽ không thể nào bỏ qua các đặc sản địa phương để làm quà cho bạn bè và người thân. Ngoài nho xanh, nho đỏ, táo là 2 loại trái cây nổi tiếng tại Ninh Thuận thì còn nhiều nông sản đặc sắc khác như măng tây, rong nho, hành tím, tỏi,... Bên cạnh đó những sản vật từ biển cũng phong phú như: cá khô, mực khô, mắm ruốc, mắm nêm, chả cá, rong sụn,... Ngoài ra du khách có thể mua chả lẹ, nem chua cũng rất đặc trưng. Đến với Ninh Thuận dù chỉ 1 lần, du khách sẽ ấn tượng rằng vùng đất khô hạn nhất cả nước này lại sở hữu nhiều cảnh đẹp, đồ ăn ngon và nhiều đặc sản đến thế. Hơn hết là những người dân đen sạm, chân chất và mến khách.

Ba Nô

Nếu một ngày đẹp trời bạn muốn rời khỏi thành phố ồn ã, hãy tới Huế để cảm nhận nhịp sống chậm rãi trên từng con đường, ngách phố. Huế trong tiềm thức của mọi người là một thành phố thơ mộng và đắm thắm, với những cung điện, đền chùa cổ kính gợi nhắc về một thời huy hoàng, vàng son xưa kia. Thế nhưng, điều này không có nghĩa là Huế buồn tẻ. Được Mẹ thiên nhiên ưu ái ban tặng cho vẻ đẹp núi non, sông nước vô cùng trữ tình, Huế cũng có những màu sắc rất riêng đang chờ đợi được bạn khám phá. Nếu còn đang phân vân chưa biết đi đâu trong dịp hè này, tại sao không thử đến với Huế một lần cho biết?

1 THỜI GIAN THÍCH HỢP ĐỂ ĐI HUẾ

- Huế được chia làm 2 mùa rõ rệt: mùa mưa (tháng 8 – tháng 1) và mùa khô (tháng 3 – Tháng 7). Bạn nên đi Huế mùa khô để di chuyển đỡ vất vả.
- Chúng mình đi vào tháng 2, thời tiết ẩm ương, đi 4 ngày thì dính mưa đến gần 3 ngày. Mưa không to nhưng di chuyển khá mệt, lịch trình bị thu hẹp. Ngày đầu đến nắng nóng 31 độ C, 3 ngày sau mưa lạnh 19-21 độ C.

2 DI CHUYỂN

- Chiều đi Hà Nội – Huế: Đặt xe Camel Travel chuyển 17h – 6h30 trên web saodieu.com. Giá 280.000 VNĐ/vé. Dịch vụ chăm sóc khách hàng khá tốt và giải quyết các vấn đề phát sinh nhanh. Xe hơi trẻ, 18h mới bắt đầu chạy nên đến Huế là 7h kém.
- Chiều về Huế - Hà Nội: Đặt vé Vietjet Air chuyển 12h15 – 13h30, giá 517.000 VNĐ/vé. Mình đặt qua Traveloka. Ban đầu, mình đặt chuyển 17h45 – 19h, nhưng sau hãng đổi giờ bay. Chúng mình gọi điện yêu cầu đổi vé sang ngày khác và được miễn tất cả các phí chuyển đổi (Khi hãng điều chỉnh giờ bay không phù hợp, bạn có quyền yêu cầu đổi vé).
- Di chuyển tại Huế: Thuê xe máy tại hostel. Xe ga 160.000 VNĐ/xe/ngày, xe số 120.000 VNĐ/xe/ngày. Sau khi nhận xe, đừng quên đổ đầy luôn bình xăng. (Nếu ở miền Nam, bạn có thể đi xe khách từ Bến xe miền Đông (TP. HCM) với mức giá 270.000 – 510.000 VNĐ/vé/chiều, mua vé tàu hỏa với giá 545.000 – 855.000 VNĐ/vé/chiều hoặc bay Vietjet Air với giá 536.000 VNĐ/vé/chiều.)

3 Ở

- Tò Vò Hostel (31A Trần Quang Khải, TP. Huế).
- Giá phòng 3 người: 150.000 VNĐ/người/ngày.

Là người kỹ tính nên trước khi đặt phòng mình nghiên cứu kha khá review. Tò Vò không làm mình thất vọng, phòng ốc thoáng mát, decor tone xanh – trắng bắt mắt, nhà vệ sinh chung nhưng sạch sẽ. Vị trí hostel ở trung tâm, gần phố Tây, gần cầu Trường Tiền...

ĐI VỀ Vùng đất Cố Đô



4 ĐI ĐÂU

- Ngày 1:** 16h30 có mặt ở điểm hẹn xe giường nằm đón. 18h xe chạy.
- Ngày 2:** Đi các điểm trong thành phố. Trước khi đến các lăng, nên đọc thông tin trước để hiểu rõ hơn. Chú ý trang phục lịch sự.
- Lăng Khải Định:** Vé 100.000 VNĐ/người, thuê người đi theo thuyết minh thì phải trả thêm 100.000 VNĐ. Đây là lăng nhỏ nhất nhưng mất thời gian xây lâu nhất (11 năm) trong số các lăng tẩm ở Huế. Nội thất bên trong lăng hoành tráng.

- Đồi Thiên An:** Đây là rừng thông nơi quay phim "Mắt biếc", nhưng mình tìm mà không thấy sim đầu. Đường vào hơi nhỏ, khó đi. Càng đi sâu vào càng đẹp. Nó nằm trên cung đường đi tới Lăng Khải Định.
- Hồ Thủy Tiên (công viên ma):** Chắc do hên xui, hôm mình đến thì cô chú bảo vệ ở cổng không cho vào nữa.
- Đại Nội Huế:** Vé 150.000 VNĐ/người. 17h đóng cửa. Để đi hết được Đại Nội phải mất 3-4 tiếng. Khu này rất rộng và nhiều cảnh quan "đã mắt".

6 NHỮNG ĐIỀU CẦN CHÚ Ý KHI ĐI HUẾ

- Mang ô, mũ, nón, áo chống nắng, kem chống nắng, giấy ướt, giấy khô.
- Ai bụng dạ yếu thì nên chuẩn bị sẵn Berberin.
- Chủ động mang nước khi đi vào các lăng, Đại Nội (Giá đắt gấp 2-3 lần so với ở ngoài).
- "Nên thử": Đi dạo Đại Nội và cầu Trường Tiền lúc nửa đêm. Cảm giác khó tả cực kì luôn ấy, yên bình, tĩnh lặng đến lạ.
- Nhớ mặc cả khi mua đồ ở chợ Đông Ba.
- Nếu đi máy bay về thì đừng mua dầu tràm, vì đây là chất dễ gây cháy nổ không được mang lên máy bay. Bạn nên tránh phạm sai lầm như mình, nghe lời chị bán hàng "lần trước chị mang cả 10 chai lên máy bay vẫn không sao". Mình mua xong ra đến sân bay bị an ninh gọi vì "hành lý ký gửi có vấn đề".

Một tin vui cho những người yêu Huế đó là Festival Huế vẫn tiếp tục được tổ chức. Đây là minh chứng cho sức sống mãnh liệt của vùng đất nơi tụ hội tinh hoa văn hóa của dân tộc. Với chủ đề **"Di sản văn hóa với hội nhập và phát triển - Huế luôn luôn mới"**, Festival Huế 2020 sẽ mang lại cho người tham dự những trải nghiệm mới lạ, độc đáo về văn hóa, lịch sử, và nghệ thuật, là nơi hội tụ những chương trình biểu diễn hấp dẫn của các đoàn nghệ thuật đặc sắc, tiêu biểu diễn ra trên những sân khấu chính: sân khấu Ngọ Môn, sân khấu quảng trường Quốc Học và các tụ điểm biểu diễn trên các tuyến đi bộ ở trung tâm thành phố Huế (diễn ra hàng đêm từ ngày 29/8 đến ngày 02/9/2020).

Quả thực, Huế còn là liều thuốc hàn gắn cảm xúc. Cảm giác một mình vít ga giữa quốc lộ 1A, cảm giác bước từng bước trên con cầu Trường Tiền lúc 1h sáng ngắm dòng sông Hương lấp lánh, cảm giác đứng giữa biển hít hà cái mùi tanh nồng vị sông nước và mùi ngai ngái của cơn mưa dai dẳng. Khi ấy, mình biết, đây mới thực sự là mình, là 'sống' chứ không phải 'tồn tại'.

Trần Ban

5 ĂN

■ Ngày 1:

- Bún bò Huế O Xuân (Lý Thường Kiệt):** Ăn tạm, không đặc sắc hơn nhiều so với bún bò Huế bán ở Hà Nội. Giá 50.000 VNĐ/bát đặc biệt.
- Cơm hến Hoa Đông (64/7 Ung Bình, Cồn Hến):** Giá 15.000 VNĐ/bát đặc biệt. Ngoài ra, quán bán cả bánh bèo, các loại nước đậu khá thơm. Trong khu này có cả quán cơm hến Hòa Đồng, bạn nên cẩn thận kẻo nhầm.



- Taboo Bar (phố Tây):** Không gian chill, có nhạc sống. Món nào cũng cay, nếu không ăn được cay nhớ dặn quán trước lúc order. Giá cả trung bình.
- Chè mợ Tôn Đích (33 Đinh Tiên Hoàng – Cửa Thượng Tứ):** 12.000 VNĐ/ cốc. Chè heo quay ở đây có nhân là nguyên miếng thịt nạc heo quay.

- Bánh mì O Tho – Bánh mì cầu Trường Tiền (Cạnh Bưu điện thành phố):** Xếp hàng mua bánh vì quán rất đông, 10.000 VNĐ/cái. Các loại nước đậu 5.000 VNĐ/cốc (quán bên cạnh).

■ Ngày 2:

- Hải sản Bé Thân (gần Đầm Lập An):** Quán rộng, view nhìn ra đầm rất chill, đồ ăn ngon, giá hợp lý.
- Bánh canh cua rìi Hương (30 Phạm Hồng Thái):** 35.000 VNĐ/bát đặc biệt, nhiều thịt cua.

- Chè Hẻm (Kiệt 1 số 29 Hùng Vương):** Giá 12k/cốc. Chè heo quay nhân giống như bánh bao, thịt mộc nhĩ. Với mình thì chè heo quay ở chè Hẻm để ăn hơn, nhưng đúng tên gọi chắc là chè heo quay ở chè mợ Tôn Đích.



1/2 HÀNH TRÌNH 2020

TÂM THỂ CỦA NGƯỜI NHÀ CEN

Nửa chặng đường của năm 2020 đã trôi qua, dịch bệnh covid-19 đã ít nhiều ảnh hưởng tới kế hoạch của nhiều người. Dù vậy, đây cũng là động lực cho tất cả chúng ta tiếp tục phấn đấu, hướng tới một tương lai tốt đẹp. Hãy cùng lắng nghe những chia sẻ của ACE nhà Cen 3 miền về hành trình 6 tháng qua và tâm thế của họ trong nửa cuối năm 2020 nhé!



Ms. Tạ Hồng Ngọc

TRỢ LÝ PTGD CEN LAND

Hà Nội

1. HÀNH TRÌNH 6 THÁNG VỪA QUA BẠN ĐÃ LÀM ĐƯỢC NHỮNG GÌ?

Trong 6 tháng vừa qua, mọi người đều biết đại dịch Covid đã khiến cả thế giới chao đảo, nhưng là một thành viên của STDA Cen Land, tôi vẫn giữ được cho mình một tâm thế vững vàng và tinh thần trong công việc, làm tốt công việc Trợ lý Phó tổng phụ trách các dự án, đốc thúc anh em bán hàng đảm bảo đúng cam kết doanh số với công ty nhưng vẫn phải đảm bảo an toàn và giãn cách xã hội. Kết quả là các dự án mình hỗ trợ đều là những dự án có giao dịch tốt nhất mùa dịch và đến thời điểm hiện tại vẫn đang là dự án top 1 về số lượng giao dịch trên toàn hệ thống.

2. KẾ HOẠCH TRONG 6 THÁNG CUỐI NĂM?

Kế hoạch 6 tháng cuối năm của tôi là sẽ cố gắng hết sức để giúp công ty tăng trưởng và bút phá về doanh số bù lại cho những tháng đầu năm dịch Covid làm gián đoạn, đưa văn hoá của STDA - Đội quân bán hàng chủ lực Cen Land nâng lên một tầm cao mới thu hút tối đa các nhân tài về hội tụ, sát cánh cùng Cen trở thành một công ty Tỷ đô trong tương lai

Miền Trung

Trong 6 tháng qua mình và toàn thể anh chị em Cen Đà Nẵng đã chung sức duy trì hệ thống, luôn động viên nhau giữ vững tinh thần. Mình nghĩ thành công lớn nhất của mình và anh chị em Cen Land Đà Nẵng là vẫn duy trì phát sinh giao dịch ở 2 sản phẩm Wyndham Soleil Danang & Shantira Beach Resort & Spa.

Với tâm thế thoải mái nhất sau thời gian "tĩnh tâm, sống chậm & nhìn lại cuộc sống" thì bản thân mình nghĩ 6 tháng cuối năm 2020 sẽ là sự bùng nổ trở lại của thị trường BĐS nói chung. Và việc Thủ tướng chỉ đạo nhanh chóng hoàn thiện khung pháp lý cho loại hình căn hộ dịch vụ sẽ là hành lang rộng cho sản phẩm BĐS nghỉ dưỡng biển của các CĐT uy tín.

Anh sẽ vẫn giữ nhiệt huyết của mình với 200% năng lượng và sẽ cùng anh chị em của Cen Đà Nẵng duy trì và phát huy hết thế mạnh của mỗi cá nhân.



Mr. Bùi Cường

APM Dự Án

Miền Nam



Mr. Lê Trọng Hữu

TP. Thẩm định Cen Value Miền Nam

Có mấy yếu tố đánh giá sức mạnh một doanh nghiệp: tầm nhìn; các chỉ số tài chính và các giá trị văn hóa mà công ty tạo ra. Nếu được chọn 1 thì tôi ưu tiên chọn các giá trị văn hóa nhưng ở Cen Value nói riêng và Cen Group nói chung chúng tôi có cả 3 yếu tố đó. Và đó cũng là lý do chúng tôi đã vượt qua khi đại dịch Covid-19 bùng nổ vào đầu năm. Covid là thách thức, chúng tôi đã nắm bắt được cơ hội, thích ứng nhanh với thay đổi. Đó cũng là động lực và niềm tin rất lớn mà Ban lãnh đạo giành cho tập thể Cen Value.

Về tương lai, không riêng gì 6 tháng đầu năm và những tháng năm tiếp theo chúng tôi sẽ luôn tập trung vào sứ mệnh "Mang giá trị đích thực - Cho lợi ích tối đa", đẩy mạnh chiến lược cạnh tranh về mặt chất lượng, ngày càng cải tiến, chuẩn hóa quy trình thẩm định giá, kiểm soát chặt chẽ chất lượng và ưu tiên áp dụng công nghệ trong công tác thẩm định giá.

Cen Value chắc chắn sẽ phát triển vượt bậc, đúng với sứ mệnh Ban lãnh đạo đã đề ra.

Chuyển dịch đầu tư sang các thị trường lân cận TP.HCM như Bình Dương giờ đây là một xu hướng. Bình Dương hiện là điểm đến tin cậy của giới đầu tư nhờ vào sự phát triển kinh tế vùng mạnh mẽ. Dự án C-Sky View mà Cen Land đang phát triển kinh doanh là một trong những dự án tiêu biểu cho sự lớn mạnh của thị trường này. Với hơn 80% lượng căn hộ bán hết trong vòng 1 tháng triển khai, minh chứng cho sự hấp thụ của thị trường đầy tiềm năng. Điều đó cho thấy hướng đi đúng đắn của Cen Sài Gòn nói riêng và Cen Land nói chung. Và tôi cũng tin vào sự lãnh đạo của công ty. Do đó, nửa cuối năm 2020 này, tôi cũng như anh em còn lại luôn kề vai sát cánh, nhắm về mục tiêu phía trước để chiến đấu, không do dự. Bởi lẽ, phía sau chúng tôi luôn là sự hỗ trợ và động viên nhiệt tình, thúc đẩy chúng tôi cố gắng hơn nữa.

Ánh Lâm - Trần Ban - Ba Nô



Mr. Phan Thế Anh

TP. Kinh Doanh S4 Cen Sài Gòn



Team pháp chế NHỮNG NGƯỜI THẦM LẶNG ĐẾN THẾ!



Đằng sau sự thành công, ánh hào quang của mỗi công ty, mỗi tổ chức là sự cống hiến, đóng góp không ngừng nghỉ của hàng trăm, thậm chí là hàng nghìn con người, mỗi người một khả năng riêng, một sức mạnh khác nhau, tuy nhiên khi hợp lại thành một team, họ đã chứng tỏ được sự ảnh hưởng của mình lớn như thế nào. Đó cũng chính là câu chuyện mà Ra Khơi sẽ mang đến cho các bạn về team pháp chế, những con người thầm lặng, nhưng lời nói lại mang đầy sức nặng.

ANH PHẠM TRẦN THỌ

Phụ trách pháp chế

Chào anh, anh có thể cho Ra Khơi biết sơ qua về nhiệm vụ của phòng Pháp chế tại tập đoàn được không ạ?

Chúng tôi được giao nhiệm vụ thực hiện đầy đủ các công việc về pháp chế tại các công ty thành viên của Tập đoàn, đó là:

- Nghiên cứu, tư vấn cho mục đích đáp ứng các yêu cầu, quy định của pháp luật đối với các hoạt động của Công ty.
- Tư vấn các vấn đề pháp lý đối với các giao dịch của Công ty với các đơn vị, cá nhân bên ngoài và trong nội bộ công ty.
- Soạn thảo, thẩm định các dự thảo quy chế, quy định quản lý và các văn bản quan trọng khác của các công ty thành viên theo sự phân công của lãnh đạo;
- Thực hiện các thủ tục pháp lý cần thiết;
- Hỗ trợ thủ tục giải quyết khiếu nại, tranh chấp, các vấn đề tố tụng.

Mọi người thường nói “Team pháp chế, những người thầm lặng nhưng lời nói mang đầy sức nặng”. Anh có đồng ý với quan điểm này không và vì sao ạ?

Pháp chế chịu trách nhiệm tư vấn, đưa ra các ý kiến pháp lý nhằm đảm bảo các hoạt động của Công ty phù hợp với quy định pháp luật hiện hành. Chúng tôi hiểu rằng, sức nặng của các “tiếng nói” của chúng tôi là ở chỗ, dựa trên các ý kiến, kết quả đó, Ban lãnh đạo, các phòng ban sẽ xem xét và đưa ra quyết định sao cho phù hợp với mục tiêu, kế hoạch của mình mà vẫn đảm bảo phù hợp quy định pháp luật.

Anh có cho rằng team pháp chế là một team hoạt động trong thầm lặng nhưng lại đóng góp như một nền móng vững chắc cần có để công ty, tổ chức làm điểm tựa và trở nên vững vàng, mạnh mẽ hơn trong tương lai?

Câu hỏi rất hay. Chúng tôi chỉ làm công việc của mình, cố gắng hoàn thành công việc theo đúng yêu cầu công việc như tất cả các phòng, ban khác trong Tập đoàn. Phần lớn hoạt động của chúng tôi là thầm lặng, nghĩa là đứng sau, hỗ trợ các phòng, ban. Trong các trường hợp cần tham gia trực tiếp đàm phán, làm việc với đối tác thì nhiệm vụ của pháp chế ít tính thầm lặng hơn. Trong nền móng vững chắc do Tập đoàn xây dựng, Pháp chế là một trong các thành phần, cấu kiện để cùng với các phòng, ban khác tạo nên một nền tảng đầy đủ.



06
MEMBER OF CEN

ANH NGUYỄN VĂN LINH

Chuyên viên pháp chế

Có nhiều ý kiến cho rằng công việc pháp chế là một công việc vô cùng căng thẳng và trách nhiệm rất cao, động lực nào đã giúp anh quyết tâm theo đuổi công việc này cho đến ngày hôm nay?

Về đặc thù công việc pháp chế, chúng tôi ý thức được rằng, rủi ro pháp lý là một trong các rủi ro có thể gây ra các hậu quả vô cùng lớn, do vậy trách nhiệm công việc ở đây chính là sự tỉ mỉ, thận trọng, hiểu đúng yêu cầu công việc cũng như mong muốn của người ra đề bài. Động lực lớn nhất của chúng tôi, đó là dành được sự tin tưởng từ các phòng, ban, nhân viên trong Tập đoàn. Bất kỳ vấn đề gì, dù là các vấn đề pháp lý phức tạp, thậm chí những vấn đề có tính chất cá nhân, các phòng ban, nhân viên cũng có thể trao đổi và mong muốn có được các ý kiến tư vấn của chúng tôi. Mặc dù đôi lúc chúng tôi phải dành thêm thời gian để nghiên cứu và trả lời, nhưng chúng tôi luôn sẵn lòng và rất vui khi có được sự tin tưởng đó.

CHỊ NGUYỄN LÊ HỒNG

Chuyên viên pháp chế

Điều mà chị tự hào nhất khi làm công việc “pháp chế” của mình từ khi gia nhập đại gia đình Cen Group là gì?

Ban lãnh đạo Cen Goup luôn đặt vấn đề bảo đảm tuân thủ pháp luật lên một trong các vị trí hàng đầu, do vậy Ban lãnh đạo Tập đoàn luôn dành sự quan tâm cho bộ phận Pháp chế. Điều này giúp cho công việc của chúng tôi rất thuận lợi, đặc biệt là trong việc phối hợp với các Phòng Ban trong Tập đoàn. Điều tự hào nhất của tôi khi đảm nhiệm vị trí pháp chế trong đại gia đình nhà Cen Group là được tham gia và đóng góp công sức của mình vào từng công việc, giao dịch. Mỗi khi một giao dịch được thiết lập và hoàn thành, mỗi khi một hợp đồng được ký kết sau những buổi làm việc, đàm phán phức tạp, mỗi khi sau các cuộc tổng kết cho thấy rằng các hoạt động của Tập đoàn diễn ra bình thường và thuận lợi, chúng tôi luôn rất vui khi nhìn thấy trong đó có một phần công sức đóng góp của Bộ phận mình.

Duy Anh

ĐỜI NHẸ TÊN VỚI “VUI VẺ KHÔNG QUẬU NHA”



Ai đó: Cho anh xin số điện thoại của em được không?

Tui: Tui phải nói với anh 0898058481 thì anh mới chịu hiểu là tui đã có bạn trai?

Đó chính là mở đầu dí dỏm và hài hước của quyển sách **“Vui vẻ không quạu nha”** - một quyển sách của tác giả Lâm Thành Đạt có kích thước nhỏ như lòng bàn tay. Sau phần mở đầu cuốn hút này là tập hợp những câu nói “chuẩn không cần chỉnh” sẽ khiến bạn gật gù đồng ý. Đó là những câu nói siêu “chất” về tí ti những chuyện trên đời, từ sự thật về nhan sắc của con

gái đến những chuyện thường ngày như cà khịa, ngủ nướng, mua hàng online, tám chuyện... Đặc biệt, quyển sách còn có những “bí kíp tán gái” tinh tế dành cho các chàng trai: “Nếu một cô gái không chịu nói với bạn điều gì đó. Thì hãy vào stories trên mạng xã hội của cô ấy. Chắc chắn sẽ có gợi ý trong đó.”

Nếu bạn:

Đang chìm trong “hồ bơi công việc”
Đang quạu và cần làm mát tâm hồn
Đang vui mà cần vui hơn nữa...

Thì “Vui vẻ không quạu nha” sẽ là quyển sách bạn nên rinh ngay về nhà. Thật đấy!

Lam Thy

Cuộc “dạo chơi” đã đến hồi kết

Những khoảnh khắc đầu tiên của nửa cuối năm 2020 đã bắt đầu điểm chấm. Những ngày Tết đầu năm hạnh phúc chưa dứt, chúng ta lại đối đầu với đại dịch covid-19, vậy là cả một nửa năm mọi kế hoạch bị trì hoãn bởi những lý do khách quan mà ta chẳng lường trước. Dù vậy, đó cũng là thời gian để ta phục hồi lại bản thân, “xả hơi” thêm chút nữa và lên những kế hoạch thật đặc biệt ngay khi mọi thứ trở về đúng quỹ đạo.

Một ngày mới khi đặt chân ra đường, ngắm nhìn đường xá lại thật tấp nập, lòng tôi vui hân hoan khó tả. Cả nước như vừa trải qua những ngày tháng u ám đến lạ. Giờ đây, dòng xe hối hả, tiếng còi rền rĩ nơi nơi khiến lòng mình lâng lâng, dù trước đây ai trong số chúng ta cũng sợ những dòng xe mỗi dịp tan tầm. Những ngày đi làm trở lại, thật hạnh phúc biết bao, Việt Nam như một quốc gia yên bình giữa tâm dịch toàn cầu. Và trong sự bình yên ấy cũng là lúc lý tưởng để chuẩn bị một nguồn năng lượng mới cho tương lai của mình. Cuộc dạo chơi đã đến hồi kết.

Dự định trong thời gian tới của mình đó là hoàn thiện những khóa rèn luyện bản thân. Gym và những bài tập thể hình là một phần trong cuộc sống hàng ngày, vì vậy sẽ thật là thiếu sót nếu một ngày thiếu thể dục thể thao. Mục tiêu của mình là đạt được vòng eo lý tưởng ở mức 54 – 55cm. Việc đặt ra những mục tiêu cho bản thân là cách để mình đặt thật nhiều năng lượng vào đó. Những nỗ lực mình bỏ ra sẽ gặt được quả ngọt, đặc biệt những đầu tư cho sức khỏe thì thật không ướng phí.

Quãng thời gian cách ly cũng đã trì hoãn những khóa học kỹ năng của mình. Với mình, dù là học thêm bất kỳ điều gì cũng là một lần thu nạp thêm kiến thức, nâng cao giá trị cho bản thân. Là một người làm công tác hành chính, văn phòng, mình phải làm việc nhiều với giấy tờ và phải thành thực kỹ năng tin học văn phòng, vì vậy trong thời gian tới mình sẽ đăng ký những khóa học chuyên sâu về tin học văn phòng để phục vụ công việc được tốt hơn. Chắc chắn tôi không thể trì hoãn hơn nữa, thời gian sẽ không đợi ai, đặc biệt trong những ngày gấp gáp như bây giờ.

Hương Giang

KHÓ KHĂN rồi cũng sẽ qua đi, chỉ những điều ẤM ẤP mãi ở lại

XÂY TRƯỜNG HỌC NƠI RỂ CAO BIÊN GIỚI

Cùng thời điểm khởi động ATM gạo, Quỹ Hành động vì Nhân ái song song thực hiện chương trình xây điểm trường Mầm non Xăng Hắng, xã Lang Chánh, tỉnh Thanh Hoá.

Ngôi trường do Kỹ sư Phạm Đình Quý – Giám đốc Quỹ trực tiếp khảo sát, thiết kế và thi công. Trường Mầm non Xăng Hắng được xây dựng 2 phòng học, 1 phòng sinh hoạt chung, khu nhà ăn, nhà kho, phòng vệ sinh với tổng quy mô gần 200m². Kinh phí thực hiện công trình khoảng 700 triệu đồng, nguồn tài trợ 100% từ Quỹ Hành động vì Nhân ái.

Theo Kỹ sư Phạm Đình Quý, công trình này sẽ được xây dựng trong 3 tháng, hoàn thành và đưa vào sử dụng trước khi các em học sinh bước vào năm học mới 2020 – 2021.

Hà Thanh



Một đại dịch đi qua để lại biết bao nhiêu khó khăn nhưng cũng cho chúng ta thấy, sau cùng, những điều ấm áp sẽ mãi ở lại, bên bạn, bên Cen và bên cộng đồng. Trong suốt thời gian cao điểm dịch bệnh Covid-19, Cen Group đã cùng cả nước chung tay chống dịch với rất nhiều hoạt động ý nghĩa.



HƠN 10 TỶ ĐỒNG CHO HOẠT ĐỘNG CHỐNG DỊCH

Tháng 4/2020, trong bối cảnh dịch Covid-19 đang căng thẳng hơn bao giờ hết. Hầu hết hoạt động kinh doanh phải dừng lại để thực hiện giãn cách xã hội. Trong khó khăn, mỗi người nhà Cen là một "chiến sĩ", vừa đồng lòng thực hiện chính sách của Nhà nước, vừa đảm bảo nhiệm vụ bán hàng "mặt trận online".

Cùng thời gian này, Cen Group đã trao tài trợ 5 tỷ đồng chung tay phòng chống dịch bệnh thông qua Ủy ban Trung ương Mặt trận Tổ quốc Việt Nam. Tiếp đó, Cen dành tặng 2.000 bộ bảo hộ chống dịch trị giá 250 triệu đồng cho đội ngũ y bác sĩ thông qua chương trình "Vạn lá chắn yêu thương" do báo Dân trí tổ chức.

Đặc biệt, Cen cũng dành gói 5 tỷ đồng để hỗ trợ cán bộ nhân viên gặp khó khăn do dịch bệnh.

ATM PHÁT... HẠT GẠO LÀNG CEN

Dịch bệnh qua đi nhưng khó khăn vẫn còn nhiều, tháng 5/2020 Quỹ Hành động vì Nhân ái Cen Group lắp đặt và đưa vào hoạt động máy phát gạo tự động tại cổng Đài Tiếng nói Việt Nam (VOV), 58 Quán Sứ, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

Những người thực hiện chương trình mong muốn cây ATM gạo này sẽ giống như "nồi cơm Thạch Sanh" không bao giờ cạn để có thể duy trì hoạt động thật lâu dài, giúp đỡ thật nhiều những người nghèo cần gạo.

Sau gần 1 tháng triển khai, chương trình đã nhận được rất nhiều tấm lòng của các nhà hảo tâm, trong đó đồng đảo là anh chị em nhà Cen với gần 9 tấn gạo đã được ủng hộ từ hơn 100 cá nhân tập thể chung tay đóng góp.

Niềm vui lớn nhất cho Quỹ và cho tất cả những anh chị em nhà Cen là sự biết ơn, lời cảm ơn từ những người khó khăn thực sự đã được giúp đỡ. Trong đó, có cụ già 81 tuổi đã nắn nót 1 bức thư dài 3 trang gửi đến Quỹ với lòng cảm ơn sâu sắc vì nhờ có ATM gạo đã giúp gia đình cụ rất nhiều trong thời điểm khó khăn, ốm đau.



TEAM BUILDING

Lung linh - Xúng xính!

Tháng 6 vừa qua là thời điểm những chuyến đi team building đầy màu sắc của một số team trong Tập đoàn. Nổi bật nhất đó là chuyến đi của Team Hành chính, RSM, Cen Value, I-Line. Hãy cùng nhìn lại một số hình ảnh "mắt mắt" trong chuyến đi Hạ Long vừa qua của hai tập thể này nhé.



Team Biên tập - RSM tinh nghịch



Tạo hình ấn tượng của Team MKT



Tập thể RSM đoàn kết



Cen Value sôi động trong Team Building



Tập thể Phòng Hành chính - Nhân sự trong chuyến đi Hạ Long



Chuyến đi Team Building thật nhiều cảm xúc.



Những đôi chân dài miên man của Phòng Hành chính - Nhân sự



I-Line không giống một ai, có một không hai.



CEN HOMES LONG BIÊN

TUYỂN DỤNG SIÊU CƠ CHẾ



CAM KẾT

1

**KHÔNG ÁP
DOANH SỐ**

2

**100% HÀNG
ĐỘC QUYỀN**

3

**HỖ TRỢ
MARKETING
70%**

4

**ĐÀO TẠO
18 MODULE
CHUYÊN NGHIỆP**

100 NHÂN VIÊN
KINH DOANH

LƯƠNG
7 TRIỆU/THÁNG

05 TRƯỞNG PHÒNG
KINH DOANH

LƯƠNG LÊN ĐẾN
30 TRIỆU/THÁNG

+ HOA HỒNG HẤP DẪN + THƯỞNG DOANH THU

