

RA KHƠI

23

15.5.2016

SOUTH STDA
A 2-YEAR
JOURNEY

**CENGROUP EMPLOYEES HAVE
A MEMORABLE HOLIDAY**

RA KHƠI

NGƯỜI THỰC HIỆN:
NHÓM BIÊN TẬP TẬP ĐOÀN

MỠI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ
ĐỊA CHỈ: ANHNTP@CENGROUP.VN



RA KHƠI - JOURNAL OF THE HISTORY OF
TRADING COMPANY OF THE GROUP

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 Vũ 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
4-7	Tin tức / News
8-15	Nhân vật / Character of the month <i>Mọi chính sách phát triển của CEN đều ưu tiên quyền lợi của người lao động</i> <i>All development policies of CENGROUP prioritize benefits of employees</i>
15-19	Bắt đồng sản nổi bật / Featured projects <i>Món ngon mùa cho mùa hè sôi động</i>
19-21	Khám phá / Discover <i>Món ngon mùa cho mùa hè sôi động</i>
22-30	Members of CEN
31-35	CEN OPEN <i>Bật mí bí mật nghề cầm mic tại CEN</i> <i>Tâm sự "thầm kín" của mẹ bầu</i>
36-37	Thư viện CEN / CEN Library <i>Cha mẹ nhà CEN dạy con theo sách nào?</i> <i>Books are worth reading for parents</i>
38-39	CEN photos
40-41	Cười
42-43	Ô chữ bí mật / Quiz
43	BLOG
Bìa 2	

Lời ngỏ



TUỔI TRẺ - MÙA HÈ XANH & NHỮNG CHUYẾN ĐI

Đã từ lâu, tuổi trẻ gắn liền với những chuyến đi, mỗi mùa đi lại có ý vị riêng.

Mỗi mùa đến và đi, bắt đầu và kết thúc đều có trong nó ít nhiều những chuyến đi, dù dài hay ngắn, xa hay gần. Những chuyến đi là những hành trình, khám phá, trải nghiệm để góp nhặt, để làm giàu hơn vốn sống, để trưởng thành hơn...

Cho dù những hành trình cuộc đời đầy rẫy những khó khăn, cam bẫy, có khi là vấp ngã, là thất bại, là thương tích đầy mình... nhưng hãy "Cứ sai đi vì cuộc đời cho phép", hãy cứ bước tiếp đi dù rằng mình vấp ngã....

Ben đi, ben vấp, ben đau, ben cần nhân, ben gặp những người đồng hành khó ưa, ben gặp những điều tệ hại đến ra trước mắt... nhưng ben cũng sẽ khám phá được những điều thú vị tuyệt vời tại những nơi ben đặt chân tới, những công việc ben muốn dần dần.

Ben không đi, ben không vấp, ben không buồn đau, không thất vọng, công đồng nghĩa với việc ben bỏ qua rất nhiều cơ hội và rồi một ngày, ben nhận ra rằng cuộc đời của mình thật bị kích, bị kích bởi nó nhạt nhẽo, bởi mình chẳng từng vấp ngã, cũng chưa từng lạc lối, cũng chưa bắt gặp được những cảnh huống, con người thú vị....

Cuộc đời là chuỗi hành trình dài, hành trình đó tốt đẹp, giàu có, phong phú hay chỉ một màu li mờ đục nhũn, tất cả đều do bạn chọn. Hãy trải nghiệm, rèn luyện bản thân bằng chính những hành trình cuộc đời, bạn sẽ tìm thấy hoa thơm trái ngọt, hãy bản thân mình ở trên đỉnh vinh quang của chính cuộc đời mình.

Hãy cứ đi bất cứ đâu bạn muốn, làm bất cứ điều gì mình yêu thích, hãy đánh thức đam mê, đánh thức khát khao...

Hãy cho phép mình sai, hãy bao dung khi mình thất bại... vì khi ben sai, ben thất bại... là ben đang đến gần hơn với những thành công, với chân lý!

Nếu bạn cần đang nhức nhối, đang ngập ngừng, đang đắn đo, thậm chí là sợ hãi, chưa dám bước đi... bạn đến với CEN, ở lại nhà CEN, rồi bạn sẽ lần lượt được trải nghiệm những chuyến đi muôn màu, thú vị, được khám phá những điều mới mẻ, thậm chí là mạo hiểm nhưng hứa hẹn những trải ngọt, mua vàng!

Nhà máy Ra Khơi sẽ tìm kiếm những nhân tài để mở ra tương lai!





+ NEWS

Worldstar Land vinh danh tập thể, cá nhân kinh doanh xuất sắc quý I/2016

Ngày 31.03.2016, tại Hội trường tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội đã diễn ra Lễ Tổng kết kinh doanh quý I/2016 của Công ty Cổ phần dịch vụ BĐS Ngôi sao Toàn cầu - Worldstar Land (WSL).

Tại sự kiện, cùng với việc tổng kết các hoạt động kinh doanh, rút kinh nghiệm cho quý tiếp theo, Ban Lãnh đạo Worldstar Land cũng đã vinh danh những cá nhân, tập thể có kết quả kinh doanh xuất sắc trong quý I/2016. Cụ thể, team Nguyễn Hồng Thịnh - WSL đạt team có số lượng giao dịch lớn nhất: team Oanhbtt - WSL3 là team có doanh số bán hàng cao nhất; Best seller thuộc về Lê Thị Thu Phương - Team Hoàngdt - WSL3.

Ông Lê Xuân Nga, Tổng Giám đốc Worldstar Land chia sẻ: Chính tinh thần làm việc nghiêm túc, hăng say và chuyên nghiệp của ACE WSL đã giúp công ty ngày càng khẳng định được tên tuổi và chỗ đứng trên thị trường bất động sản.

WORLDSTAR LAND HONORS INDIVIDUALS AND TEAMS FOR OUTSTANDING BUSINESS RESULTS IN THE FIRST QUARTER OF 2016

On March 31st, 2016 on Level 2, 137 Nguyen Ngoc Vu Building, Cau Giay District, Hanoi, the honoring ceremony in the first quarter of 2016 of Worldstar Land (WSL) was held.

At the event, along with the summary of business activities, and meaningful lessons for the next quarter, BOD of Worldstar Land honors individuals and teams with outstanding business results in the first quarter of 2016. Specifically, Thanhhn WSL3 team has the largest number of transactions; Oanhbtt WSL3 team achieves the highest sales team; Best Seller belongs to Le Thi Thu Phuong - Hoangdt WSL3 team.

General Director of Worldstar Land Le Xuan Nga shared: It is the spirit of hard work, enthusiasm and professionalism that has helped the company increasingly affirm its position in the real estate market.

STDA "tiền quân" sang Lào và các tỉnh miền Trung

Trước nhu cầu phát triển và mở rộng của Tập đoàn nhằm mục đích đưa tới tận tay khách hàng có nhu cầu thực ở mọi khu vực những sản phẩm BĐS chất lượng, trong tháng 4 và tháng 5 năm 2016, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA (STDA) đã tiếp tục tuyển chọn đội ngũ nhân sự cốt cán "tiền quân" chinh phục thị trường BĐS Nhà Trang (Khánh Hòa) - nơi được mệnh danh là "viên ngọc xanh" của Việt Nam, nơi tập trung hàng trăm dự án BĐS nghỉ dưỡng; và Lào - đất nước Triệu voi với tiềm năng BĐS đầy hứa hẹn.

STDA HAS EXPANDED ITS NETWORK TO LAOS AND CENTRAL PROVINCES

Before the need to develop and expand of the Group and the aim to bring quality projects to customers with real needs, in April and May 2016, STDA has continued to recruit a core staff to conquer the real estate market in Nha Trang (Khánh Hòa) - the "green pearl" of Vietnam where hundreds of resort projects are deployed; and Laos - land of million elephants with promising potential for property.



Nghỉ lễ theo phong cách nhà CEN

Trong tháng 4 và đầu tháng 5 vừa qua, ACE nhà CEN vừa trải qua kỳ nghỉ lễ Quốc tế Lao động đáng nhớ với nhiều sự kiện hấp dẫn. Theo thông tin từ ban ACNM, nhằm tạo điều kiện cho ACE nhân viên được "vuôn mình ra thế giới", Tập đoàn đã tổ chức nhiều chuyến du lịch, tham quan khám phá nhiều nước tại Châu Á như: Hàn Quốc, Myanmar, Thái Lan... Đây không chỉ là cơ hội "vào học" cho ACE, mà còn là dịp để ACE nhà CEN tìm hiểu văn hóa và thị trường BĐS của các nước.

Bên cạnh các tour du lịch nước ngoài, lịch trình "chinh phục ốc nhà Đồng Dương" tại Sapa cũng mang lại cho đồng đội ACE những kỷ niệm khó quên.

CENGROUP EMPLOYEES HAVE A MEMORABLE HOLIDAY

In April and early May, CENGROUP employees underwent a memorable holiday with many attractive events. According to information from ACNM Board, to create conditions for employees to broaden their mind, the Group organized many tours to many countries in Asia such as Korea, Myanmar, Thailand and etc. This is not just an opportunity for employees to relax but also learn about the culture and the property market of other countries.

Besides foreign tours, CENGROUP employees had unforgettable memories in Sapa and conquered the roof of Indochina.

Tháng 4 nóng nhất của STDA Miền Nam

Trong quý I/2016, STDA Miền Nam đón nhận những "cơn mưa giao dịch" BĐS thành công tại nhiều dự án đang "nổi đình nổi đám" tại phía Nam. Đầu tiên là khu nhà phố liên kế Hà Đô Centrosa Garden (quận 10). Với giá bán khá cao từ 8,9 - 25 tỷ đồng nhưng số lượng người tìm đến STDA Miền Nam đặt mua dự án khá rất đông. Chỉ sau một vài ngày công bố giới thiệu ra thị trường, số lượng căn hộ trên giá hàng đã vơi đi đáng kể. Khu nhà phố liên kế Hà Đô Centrosa Garden hiện vẫn đang giữ vững vị trí đầu về độ "nóng" của mình tại thị trường của STDA Miền Nam.

Kế đến là khu phức hợp căn hộ cao cấp Xi Grand Court (quận 10) cùng thủ hút một lượng lớn khách hàng quan tâm. Bên cạnh đó, dự án Dragon Hill 2, Celadon City cũng tìm được cho mình nhiều chủ nhân mới. Dự kiến, kết thúc quý II/2016 STDA Miền Nam sẽ bắt đầu về doanh thu với nhiều dự án tiếp tục được mở bán thời gian tới.

IN APRIL, SOUTH STDA RECORDS MANY SUCCESSFUL TRANSACTIONS

In the first quarter of 2016, South STDA recorded a high volume of successful transactions in many projects. Ha Do Centrosa Garden (District 10) is ranked first. With a high selling price of from 8.9 to 25 billion dong, the number of homebuyers is significant. Only a few days after the launch event, a lot of customers successfully register to buy terraced houses at Ha Do Centrosa Garden. Ha Do Centrosa Garden still takes the first position in South STDA's cart.

Next is Xi Grand Court high-class apartment complex (District 10) which is followed by Dragon Hill 2 and Celadon City. It is expected by the end of the second quarter, South STDA will spurt in revenue when many projects continue to be opened for sale in the upcoming time.



STDA Miền Nam – Mừng sinh nhật lần thứ 2 (19.04.2014 – 19.04.2016)

Vào ngày 19.04.2016, tại nhà hàng Hoàng Yến (Quận 1, TP.HCM), Hội đồng Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Nam đã kỷ niệm 2 năm ngày thành lập.

Mạnh mẽ và xuất hiện tại TP.HCM đã lâu, nhưng STDA chỉ chính thức đi vào hoạt động với mô hình siêu thị dự án từ ngày 19.04.2014. Trải qua 2 năm hình thành và phát triển, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Nam đã gặt hái được nhiều thành công, từ việc nâng cao doanh số đến mở rộng quy mô... Hiện STDA Miền Nam đang có gần 200 siêu thị, phân phối hàng chục dự án BĐS ở nhiều phân khúc khác nhau và là thương hiệu được nhiều CĐT, khách hàng tin tưởng lựa chọn.

SOUTH STDA – HAPPY 2ND BIRTHDAY (APRIL 19th 2014 – APRIL 19th 2016)

On April 19th 2016 at Hoang Yen Restaurant (District 1, HCMC), South STDA celebrated 2 years of establishment.

South STDA officially went into operation on April 19th 2014. Experiencing 2 years of development, South STDA has achieved many successes such as increasing sales volume, expanding the scale and etc. Currently, South STDA has nearly 200 employees and sells dozens of projects in different segments. Besides, many developers and customers put the trust in South STDA.



Sự thay đổi tiêu chuẩn sống của đô thị Việt Nam 10 năm qua

Đó chính là nội dung chủ đề bài tham luận của anh Phạm Thanh Hùng – Phó chủ tịch HĐQT CENGROUP chia sẻ trong Hội thảo BĐS Bước đi mới phá vỡ tiêu chuẩn sống do Cafev.vn tổ chức ngày 20.04 vừa qua.

Bài chia sẻ của anh Phạm Thanh Hùng được đông đảo giới chuyên gia, các chủ đầu tư, các vị khách tại hội thảo đánh giá cao về tính mới mẻ và hữu ích. Trong tham luận của anh có đưa ra và giải quyết vấn đề: "Nhiều nhà nhìn trước, thị trường sống lại nhờ phân khúc cấp thấp, trung cấp thị giá đẹp, một vấn đề cần đặt ra là sản phẩm phù lựa chọn công năng, tiêu chuẩn, dịch vụ nào phù hợp, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của khách hàng. Vậy nên tất cả các sản phẩm đều quảng cáo là cao cấp. 5 sao thì liệu thị trường sẽ thế nào?". Theo đó, anh Hùng chia sẻ của anh nhà ở trên thị trường hiện nay thành 3 nhóm: Nhóm căn hộ ở thị trấn để giá cả sản phẩm là yếu tố quyết định; Nhóm có nhu cầu trung bình để ra yếu cầu về tiện ích mức thấp; Còn nhóm có nhu cầu cao cấp thì đòi hỏi các dịch vụ, tiện ích đa dạng, đẳng cấp. Cũng theo anh, thị trường nên làm rõ vấn đề này để dễ dàng cho người tiêu dùng trong việc lựa chọn.

Bên cạnh đó, anh Hùng cũng chia sẻ về cách thức để kinh doanh BĐS thành công "một điều cho chín, chín chín mới đầu" nhận được sự đồng tình hưởng ứng của đông đảo khách mời tại hội thảo.

ACE Nhà CĐT có thể xem lại bài tham luận của anh Phạm Thanh Hùng tại địa chỉ <http://www.cengroup.vn/68/tin-tuc-cen/su-thay-doi-cua-tieu-chuan-song-moi-tai-do-thi-viet-nam-n4640.html>. Rất nhiều điều bổ ích, những đánh giá mới mẻ, và cũng vô cùng sát thực!

THE CHANGE IN THE LIVING STANDARD OF URBAN AREA IN VIETNAM IN THE PAST 10 YEARS

It is the subject of the speech that Deputy Chairman of CENGROUP Phạm Thanh Hùng shared in the property conference on living standards held by Cafev.vn on April 20, 2016.

Hung's share drew attention of many experts, developers and guests at the conference. It is highly appreciated in terms of newness and usefulness. His speech raised and solved the problem: "In previous years, the market revolved thanks to low- and mid-end segment. A matter arises that projects need to have appropriate availability, standards and services to meet the increasing demands of customers. How will the market be if all products are advertised as luxury and 5-star ones?". Accordingly, Hung divided housing demands on the market into three groups: The group with housing need considers price as the deciding factor; The mid-end group expects essential amenities; As for the high-end group, they require luxury services; According to him, the market should clarify this issue so that consumers can easily make the choice.

Besides, Hung shared how to succeed in real estate. "A rolling stone gathers no moss" got the sympathy of the majority of guests at the conference.

CENGROUP employees can read his speech at <http://www.cengroup.vn/68/tin-tuc-cen/su-thay-doi-cua-tieu-chuan-song-moi-tai-do-thi-viet-nam-n4640.html>. A lot of useful things and new assessment are extremely realistic!



STDA - Thương hiệu tiêu biểu 2016

Sáng 23.04.2016, tại Lễ vinh danh và trao giải Thương hiệu Tiêu biểu - Typical Brand 2016, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đã vinh dự được Viện nghiên cứu phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ, mang Hội đồng doanh nghiệp Việt Nam, Cục Công tác phía Nam - Bộ Khoa học và Công nghệ vinh danh là "Thương hiệu tiêu biểu 2016".

"Thương hiệu tiêu biểu 2016" vinh danh tất cả 100 doanh nghiệp trên toàn quốc ở tất cả các ngành nghề khác nhau, trong đó Công ty Cổ phần BĐS Thế Kỷ được vinh danh TOP 10 cho thương hiệu STDA trong lĩnh vực phân phối, tiếp thị, sản giao dịch bất động sản. Công ty Cổ phần BĐS Thế Kỷ cũng là doanh nghiệp Bất động sản dự án được vinh danh trong giải thưởng này.

Được biết, để trở thành "Thương hiệu tiêu biểu" STDA cũng như các doanh nghiệp được vinh danh cần đảm bảo có hồ sơ pháp lý được tin nhiệm, thông tin thương hiệu minh bạch, sản phẩm dịch vụ chất lượng tốt mà còn nhận được sự tin tưởng của đông đảo khách hàng.

Kết thúc năm 2015, bước sang quý I/2016 STDA đạt kết quả kinh doanh khá quan với hàng nghìn giao dịch thành công trên hơn 30 dự án trải rộng từ Bắc vào Nam. Bên cạnh đó, STDA cũng là thương hiệu được đông đảo Chủ đầu tư trong và ngoài nước, khách hàng tin tưởng và đánh giá cao về chất lượng dịch vụ.

STDA - TYPICAL BRAND 2016

In the morning of April 23rd 2016, the award ceremony of Typical Brand 2016, STDA was honored by Institute for Small and Medium Enterprise Research and Development, Vietnam Business Council, Southern Business Bureau - Ministry of Science and Technology as "Typical Brand 2016".

"Typical Brand 2016" honors 100 enterprises nationwide in all different industries, in which STDA (a subsidiary of CENGROUP) is recognized Top 10 in the field of selling and marketing projects. STDA is also the only real estate agency to be honored in this award ceremony.

It is known to be "Typical Brand", STDA as well as enterprises should ensure that legal documents are trusted, brand information is transparent, products and services are quality and gain the trust of numerous customers.

In 2015, STDA leads the real estate market. Therefore, in the first quarter of 2016, STDA continues to achieve positive business results with thousands of successful transactions in more than 30 projects from the north to the south. Besides, the brand STDA wins the trust of domestic and foreign investors and clients thanks to quality services.

KieverHome – thương hiệu nội thất đạt chuẩn Âu của CENPLUS

Thương hiệu KieverHome ra đời nhằm đáp ứng một bước phát triển nổi bật của CENPLUS trong quá trình phát triển thực hóa chiến lược xây dựng và phát triển thương hiệu nội thất uy tín, chuyên nghiệp hàng đầu Việt Nam.

Với những ưu điểm về chất lượng sản phẩm theo tiêu chuẩn EU và E1 của Quốc tế; "may đo" thiết kế tùy chỉnh; kho trữ hiện khổng lồ được cập nhật liên tục với hàng triệu mẫu thiết kế mới mẻ; sản phẩm được sản xuất trên dây chuyền đồng bộ; KieverHome đã và đang thu hút một lượng lớn khách hàng quan tâm. Được biết, trong các buổi tư vấn và giới thiệu sản phẩm KieverHome tổ chức hàng tuần và luôn có nhân viên trợ khách hàng tại tham dự, rồi có những đơn hàng được chốt. Trong đó có trên 60 căn hộ đã đi hợp đồng triển khai, hơn 10 đơn hàng khác đang trong quá trình thương thảo và 120 khách hàng tiềm năng đang được tư vấn. Trong tương lai không xa, KieverHome sẽ trở thành thương hiệu nội thất uy tín hàng đầu Việt Nam.

KIEVERHOME - FURNITURE BRAND IN EUROPEAN STANDARD OF CENPLUS

KieverHome marks a striking development of CENPLUS in the process of realizing prestigious brand development strategy in Vietnam.

With the advantages of quality products in E1 and E0 - the European formaldehyde emission standards; Furniture designs; updated library with millions of designs every year; products manufactured on a synchronous line; KieverHome has been attracting attention of a large number of customers. Reportedly, in weekly introduction and consultancy events held by KieverHome, hundreds of visitors attend and make the decision to order services from CENPLUS. Over 60 apartment designs have been completed, more than 10 orders are in the process of negotiation and 120 potential customers are being consulted. In the near future, KieverHome will become of a leading furniture brands in Vietnam.

Mọi chính sách phát triển của CEN đều ưu tiên quyền lợi của người lao động

ALL DEVELOPMENT POLICIES OF CENGROUP PRIORITIZE BENEFITS OF EMPLOYEES

Trước bối cảnh nền kinh tế hội nhập sâu rộng, nhiều công ty lớn của Việt Nam đã đặt ra mục tiêu tăng trưởng cao cùng với việc chú trọng cải thiện năng lực cạnh tranh toàn diện cho doanh nghiệp.

In the context of deep economic integration, many large companies of Vietnam have set a target of high growth along with focused on improving competitiveness for businesses.



Là một trong những doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam về môi trường làm việc và phúc lợi tốt cho nhân viên, CENGROUP luôn đưa ra những cơ chế đãi ngộ hấp dẫn nhằm thu hút nhân sự tài năng, giữ chân nhân sự chủ chốt.

Ra Khai 23 đã có buổi trò chuyện cùng chị Trần Thanh Hoa – Trưởng phòng Nhân sự Tập đoàn CENGROUP về những cơ chế dành cho người lao động tại CEN.

As one of the leading enterprises in Vietnam in the work environment and well-being benefits for employees, CENGROUP always offers attractive incentive mechanisms to attract talented personnel and retain key ones.

Ra Khai 23 had a conversation with Ms. Tran Thanh Hoa - HR Manager of CENGROUP about mechanisms for employees at CENGROUP.

Ra Khai (RK): Thực trạng sử dụng người lao động tại CEN hiện nay ra sao, thưa chị? / **Ra Khai (RK):** Currently, how is human resources in CENGROUP?

Chị Trần Thanh Hoa (Ms. Hoatt):

Hiện tại nhân sự toàn CEN có hơn 2.000 nhân sự (bao gồm cả CTV thường xuyên), phân bố ở cả ba miền Bắc - Trung - Nam. Tại CEN, số lượng nhân sự đang được trẻ hóa, trong đó có rất nhiều nhân sự trẻ tuổi giữ chức vụ quan trọng tại công ty.

Tran Thanh Hoa (Ms. Hoatt):

Currently, human resources of CENGROUP has more than 2,000 employees (including regular collaborators) working in all three regions (North - Central - South). At CENGROUP, employees are being rejuvenated and a lot of young people are holding important positions.

RK: Để thực hiện được mục tiêu

tăng trưởng cao, chú trọng cải thiện năng lực cạnh tranh toàn diện cho doanh nghiệp, CEN đã ưu tiên chính sách về lương và phúc lợi dành cho nhân viên ra sao thưa chị? / **To achieve high growth objective and emphasis on improving overall competitiveness for business, how does CENGROUP prioritize benefits for employees?**

Ms. Hoatt: Tại CEN, mỗi người lao

động là một thể giá riêng biệt, họ khác nhau về năng lực quản trị, về nguyện vọng, về sở thích... vì vậy họ có những nhu cầu và mong muốn khác nhau. Đối với người lao động, tiền lương là thu nhập chính, có tác động trực tiếp đến người lao động và chế độ đãi ngộ chính là mục tiêu để người lao động cố gắng. Bởi vậy, ở CEN luôn cố gắng cân bằng giữa yêu tố tiền lương với chế độ lao động, đặc hai yếu tố này liên hàng đôi trong chính sách phát triển chung. Mọi chính sách phát triển của CEN đều luôn lấy quyền lợi của nhân viên làm tiền đề.

Ms. Hoatt: Tại CENGROUP, each

employee is a different individual. They differ in management capacity, aspiration, hobbies, etc. So they have different needs and desires. For each

employee, salary is the main income, having a direct impact on employees and the incentive mechanism is the target for employees to try. Therefore, CENGROUP always tries to balance these two elements and puts them on top in overall development strategy. All development policies of CENGROUP always take the interests of employees as a premise of development.

RK: Ngoài trừ nhân viên nòng

cốt, tại CENGROUP và các công ty thành viên còn có các công tác viên thường xuyên rất chuyên nghiệp và giàu kinh nghiệm. Xin chị cho biết, CEN đã có những chính sách đãi ngộ như thế nào đối với những nhân viên này để giúp họ nhanh chóng hòa đồng với gia đình nhà CEN? / **In addition to core staff, in CENGROUP and its member companies, there are many professional and experienced regular collaborators. Could you tell me how CENGROUP offers preferential policies to help them quickly get along with the community here?**

Ms. Hoatt: Nếu vì nhân viên chính

thức là nòng cốt chính để CEN phát triển thì công tác viên chính là lực lượng nhân sự tiềm năng của nhà CEN. Bởi vậy, song song với các chế độ đãi ngộ ưu ái dành cho nhân viên chính thức, CEN cũng luôn chú trọng cơ chế đãi ngộ dành cho công tác viên như: hỗ trợ công việc từ cấp bộ phận trích, đào tạo kỹ năng và các kiến thức chung về tổ chức, hướng những đãi ngộ vật chất tương ứng theo quy định công ty.

Các công tác viên sẽ trải qua thời gian

thử việc và sự chú động của nhân viên đồng vai trò quan trọng; các ứng viên sẽ trải qua các đợt đào tạo; Kiến thức chung về tổ chức và các kỹ năng phục vụ công việc. Nhằm đảm bảo cuối cùng được quy định trong Điều lệ, chính sách công ty; đó là lương, thưởng, hỗ trợ công tác... áp dụng cho nhóm hợp đồng thử việc; chế độ chăm sóc sức khỏe áp dụng đối với mọi loại hợp đồng, quyền được tham gia các hoạt động chung toàn CEN kể từ những ngày đầu tham gia vào tập đoàn.

Ms. Hoatt: Honestly, if permanent

employees are core factors for the development of CENGROUP, collaborators are potential workforce. Therefore, in parallel with the preferential remuneration for permanent employees, CENGROUP focuses on remuneration mechanisms for collaborators such as supporting skills of work through direct leaders, training skills and general knowledge about the organization and offering incentive mechanisms.

Collaborators will undergo probation

period and the initiative of the employees plays an important role. Candidates will also undergo training sessions, namely general knowledge about the organization and specialized skills. The last incentive group specified in the charter and policy of the company are salary, bonus, allowance, etc.; healthcare regime will be applicable to all types of contracts, the right to participate in common activities of CENGROUP will also be effective from the first day of working.

RK: Xin chị cho biết, quyền và

nghĩa vụ của nhân viên muốn nghỉ việc tại nhà CEN là như thế nào? / **Could you share rights and obligations of employees who want to leave CENGROUP?**

Ms. Hoatt: Khi người lao động cần

lâm việc tại CEN, CEN luôn cố gắng báo cáo những quyền lợi tối ưu nhất dành cho họ. Về nhân sự nghỉ việc tại CEN, người lao động cần phải báo cáo theo các quy định, trình tự của CEN như: bàn giao lại toàn bộ các đầu mục công việc, thiết bị làm việc đã được công ty cấp lại cho người tiếp nhận công việc; giải quyết các vướng mắc về tài chính trước khi chính thức kết thúc hợp đồng; không được phép sử dụng bất cứ chức danh, danh tính nào được sử dụng trong công việc tại CEN vào công việc mới sau khi đã kết thúc hợp đồng lao động; không bôi nhọ, làm xấu hình ảnh và tiết lộ bất cứ thông tin nào mang tính bảo mật khi còn làm việc tại CEN.

Ms. Hoatt: When employees work

at CENGROUP, the Group always tries to ensure the best benefits for them. Therefore, when leaving here, employees also must comply with

the provisions such as handing over all work items, office equipments; solving financial difficulties before the official end of the labor contract. Besides, they will be not allowed to use any titles which are used in the work at CENGROUP on new jobs after labor contract termination, tarnish the image of the company and disclose any confidential information of CENGROUP.

RK: Vậy cách mà CEN xử lý khi nhân viên đã nghỉ việc (bị buộc thôi việc) nhưng vẫn sử dụng chức danh cũ để sử dụng vào mục đích cá nhân là như thế nào thưa chi? / *How does CEN handle when employees who were off work use the titles at CENGROUP for personal purposes?*

Ms. Hoatt: Đối với những nhân viên đã hết thời hạn đồng lao động (hoặc bị buộc thôi việc) tại CEN nếu không chấp hành nghiêm túc theo quy định của CEN, sử dụng chức danh, danh tính cũ khi còn làm việc tại CEN để đi làm việc bán ngoài như là thiếu trung thực, lừa dối. Công ty sẽ có những biện pháp để can thiệp tùy theo mức độ vi phạm của lao động đó, nếu cần thiết sẽ sử dụng đến sự nghiêm minh và công bằng của pháp luật để bảo vệ danh tiếng, lợi ích của CEN.

Ms. Hoatt: For those employees who ended employment contract (or was forced to resign) at CENGROUP violate regulations such as using titles when still working at CENGROUP to go to work outside as dishonesty, fraud. The company will take steps to intervene depending on the level of violations, if necessary, the Company will apply law parallels to protect the reputation and interests of CENGROUP.

RK: Trên thế giới, chương trình phát hành cổ phiếu ưu đãi cho nhân viên trong doanh nghiệp (ESOP) đang được rất nhiều doanh nghiệp áp dụng và phát huy hiệu quả. Tại CEN, chương trình này là như thế nào thưa chi? / *In the world, many enterprises apply Employee Stock Ownership Plan (ESOP) and promote efficiency. At CENGROUP, how is it applied?*

Ms. Hoatt: Với sự phát triển mạnh mẽ của kinh tế thế giới trong những năm gần đây, mỗi số doanh nghiệp tư nhân lớn ở Việt Nam đã mạnh dạn áp dụng chương trình ESOP (viết tắt của cụm từ "Employee Stock Ownership Plan", tức kế hoạch thực hiện quyền sở hữu cổ phiếu cho nhân viên công ty). Các chuyên gia kinh tế ví von, nếu coi doanh nghiệp là con tàu, người lao động là thủy thủ, thì ESOP giống như chiếc mìn neo, giữ cho tàu an toàn và "thủy thủ nhân tài" không "nhảy" sang tàu khác.

Chương trình này cũng đã được nhiều doanh nghiệp trên thế giới áp dụng khá thành công. Tại CEN, cổ phiếu của công ty được bán với giá ưu đãi cho các nhân viên xuất sắc, nhà quản lý giỏi tùy thuộc từng đơn vị, bộ phận.

Ms. Hoatt: Along with the strong growth of the world economy, in recent years, a large number of private enterprises in Vietnam have boldly applied Employee Stock Ownership Plan (ESOP). Economic experts have a funny comparison that if an enterprise is a ship, employees are sailors, ESOP like the anchor, keeping ship safe and talented "sailors" do not "jump" to another ship.

The program is also applied successfully by enterprises in the world. In CENGROUP, the Company's shares are sold at preferential prices to excellent staff, good managers depending on units and departments.

RK: Khi tham gia chương trình này, nhân viên nhà CEN được hưởng những quyền lợi gì và cần lưu ý những gì thưa chi? / *When participating in this program, CENGROUP's employees will be entitled to have what rights and what to note?*

Ms. Hoatt: Việc nhân viên được tham gia sở hữu cổ phần tại công ty thông qua cổ phiếu sẽ mang lại rất nhiều quyền lợi cho người lao động. CEN cũng có những điều lệ và quy chế riêng để hạn chế sự lỏng lẻo cổ phiếu và cách thực hiện những cổ phiếu giữa cổ đông này với cổ đông khác. Sau khi hết thời hạn hoặc công ty do đóng kỳ giao dịch hoặc niêm yết

trên sàn thị cổ phiếu của công ty công nhân viên đó được chuyển nhượng bình thường.

Hình thức phát hành cổ phiếu này có ưu đãi về giá cho công nhân viên nhân viên cần bộ công nhân viên khi nắm giữ cổ phiếu này có quyền như các cổ đông khác. Nếu doanh nghiệp phát hành đặc quyền để huy động vốn thì cũng được hưởng những lợi ích tương tự như các cổ đông thường khác. Và khi công ty chia cổ tức thì những cổ đông này cũng được hưởng thành quả của cổ tức được chia. Việc niêm yết trên sàn giúp tạo tinh thần thành quả của cổ tức được chia. Việc niêm yết trên sàn giúp tạo tinh thần thành quả của cổ tức được chia. Việc niêm yết trên sàn giúp tạo tinh thần thành quả của cổ tức được chia.

Ms. Hoatt: When taking part in buying shares of the Company, employees will be able to obtain a lot of. CENGROUP has its own rules and regulations to restrict the number of shares and show how to transfer stock among shareholders. After the expiry of share ownership or the Company's registration for trading or listing on the stock, shares' employees are normal transferred.

Form of issuing shares will have preferential rates for workers, so employees when holding this stock will have rights as other shareholders. If the Company releases incentive to collect capital, they will also enjoy the same benefits as other common shareholders. And when the Company pays dividend, these shareholders are also entitled to enjoy it. Listing on the stock helps create liquidity for stocks. Dividend of company shareholders will be approved by shareholders meeting and time of dividend payments will be announced.

Xin cảm ơn chi!

Thank you for this interview!



Is central region a potential land to CENGROUP?

Miền Trung có phải miền đất hứa của nhà CEN?



Ra Khôi (RK): Là người phụ trách khu vực miền Trung, anh có đánh giá gì về tiềm năng của thị trường BĐS khu vực này?

Ra Khôi (RK): As Director of Central STDA, what do you evaluate the potential of this real estate market?

Miền Trung không chỉ nổi tiếng về sự đẹp mê hồn, thân thiện của con người; sự dồi dào của tài nguyên thiên nhiên... mà đây còn là khu vực có sức bật hoàn hảo, được nhiều nhà đầu tư BĐS đánh giá cao về lợi thế, sức bật cho phân khúc đất nền và BĐS nghỉ dưỡng.

Anh Giáp Văn Kiêm (Mr. Kiemv): Miền Trung là miền đất nắng và gió, tuy thế dải đất miền Trung lại được thiên nhiên ưu đãi với những bãi tắm tuyệt đẹp. Thị trường BĐS miền Trung rất giàu tiềm năng với hàng loạt các dự án lớn, nhờ vào các chủ đầu tư (CĐT) lớn và uy tín, phục vụ đa dạng các phân khúc khách hàng, các dự án tập trung vào các dải đất ven biển, trung tâm thành phố du lịch.

Hãy cùng BBT Ra Khôi trở lại với cùng anh Giáp Văn Kiêm (Kiemv) - Giám đốc STDA Miền Trung và anh Nguyễn Văn Hùng - Phó Giám đốc STDA Miền Trung (Hungv) để khám phá xem, "biệt độ" STDA Miền Trung đã và đang chinh phục thị trường tiềm năng này như thế nào.

The central region is not only famous for lovely and friendly people; the abundance of natural resources, etc. but also is widely known thanks to excellent resilience. Many property investors highly appreciate the advantages, excellent resilience of land and resort segment.

Let's talk with Director of Central STDA Giáp Văn Kiêm and Deputy Director of Central Nguyen Van Hung (Hungv) to discover how staff of Middle STDA conquer this potential market.

BDS miền Trung nổi bật với hai phân khúc đất nền và nghỉ dưỡng (biệt thự nghỉ

Central property features two segments including land segment and resort

đường, căn hộ cho thuê ven biển), tập trung tại các thành phố du lịch như Đà Nẵng, Nha Trang, Quảng Nam. Đây là những điểm và BĐS thu hút nhất đầu tư (Đà Nẵng là 1/5 thị trường BDS nhưng đứng đầu nhất cả nước) với nhiều chủ đầu tư lớn như: CDT Phú Long (Furama), Bach Dai Corp (đồng sản phẩm Sentosa), HB Group (New Hội An City), Sun Group (nổi bật: Hoa Xuân), FPT (đầu tư FPT City), Alphanam (Alphanam Luxury)...

Tuy vậy, thị trường BDS ở đây đang ở mức sơ khai, việc mua bán BDS được thực hiện thông qua rất nhiều các sàn giao dịch nhỏ lẻ, chưa hình thành tính chuyên nghiệp của thị trường.

Việc STDA thành lập STDA Miền Trung theo đó là một trong những điểm khác biệt và tầm nhìn chiến lược, đó phá của Ban Lãnh đạo, tạo nên tính độc đáo của STDA trên cả ba miền, không chỉ đứng đầu về uy tín của STDA trên thị trường phân phối. Đặc biệt, khi STDA Miền Trung có mặt tại đây sẽ góp phần tạo ra sự chuyên nghiệp cho thị trường, mang đến cho khách hàng những sản phẩm tốt nhất cả về đầu tư và nhu cầu nhà ở, đặc biệt mang đến cho các CĐT những giải pháp bán hàng hiệu quả.

property (resort-style coastal villas and apartments for rent). Most of these concentrate in cities such as Da Nang, Nha Trang and Quang Nam, etc. In which, Da Nang ranks on top five the most attractive resorts in the country in attracting a lot of real estate investors, mainly Phu Long investor (Furama), Bach Dai Corp. (Sentosa product line), HB Group (New Hoi An City), Sun Group (Hua Xuan), FPT (FPT City), Alphanam (Alphanam Luxury), etc.

However, the real estate market here is primitive. Real estate transactions take place through a variety of trading floors, so the market has not yet formed the professionalism.

In my opinion, establishment of Central STDA is one of the differences and strategic vision of the Board of Directors to make up STDA's wide coverage on all three regions and contribute to confirm the brand and reputation of STDA. Especially, presence of Central STDA here will contribute to make the primitive market become more professional, giving customers the best products in terms of both investment and demand for housing, especially bringing investors effective sales solutions.

RKi *According to you, to conquer the central market, which factors play an important role?*

Nguyen Van Hung (Mr.Hungvn): *Although it is not a long time since Central STDA put an action in the central market, with the previously preparation, Central STDA has achieved certain results. In my opinion, the following three factors including products, customers and reputation will decide the success.*

- Selection of products:

One of STDA's investors in the Central, a lot of investors want to cooperate with STDA, but after research of the market, Central STDA selected strategic investors and strategic product lines. Those are land segment in prime location, serving investment and settlement needs) and condohotel segment (hotel apartments) along the coast.

- Giải pháp bán hàng:

Mọi người đều biết STDA là thương hiệu phân phối BĐS uy tín và lớn nhất trên thị trường, nhưng điểm quyết định cho thành công đó chính là các giải pháp bán hàng của STDA. Nó giúp sản phẩm tốt của chủ đầu tư uy tín dễ dàng đến tay khách hàng có nhu cầu thực sự. STDA Miền Trung đứng hàng chủ đầu tư ngay từ ngày của dự án, xây dựng phát triển các sản phẩm BĐS có sức sống thực sự và thu hút khách hàng, đặc biệt khi thị trường BĐS miền Trung còn đang sơ khai.

- Lựa chọn Nhân sự:

Lúc lưỡng lự bán hàng tại miền Trung là một trong những yếu tố quyết định sự thành công tại thị trường này. Nhân sự tại văn phòng (VP) Đà Nẵng chủ yếu là nhân sự tại miền Trung, chưa hình thành thói quen bán hàng chuyên nghiệp, nhưng lại có lợi thế hiểu rõ văn hóa mua bán tại miền Trung; trong khi đó văn phòng Hà Nội thì nhân sự lại không có điều kiện ở ngay địa chỉ để có thể tư vấn cho khách hàng. Do đó, đội ngũ 2 văn phòng thì cần có cách thức: đào tạo, huấn luyện nhân viên kinh doanh khác nhau, cũng như kết hợp với nhau nhằm hướng về cùng bán hàng. Một vấn đề đáng chú ý chính là cách chọn lọc khách phả và máu lửa. Và đây sẽ là một trong yếu tố quyết định thành công của STDA Miền Trung.

RKi *Đội ngũ nhân sự tại các tỉnh như Đà Nẵng, Nha Trang... cần có điểm gì khác biệt so với các thành phố khác?*

Mr.Hungvn: Theo tôi, mỗi một tỉnh khác nhau nhân sự BĐS cần có những đặc điểm khác nhau. Tuy nhiên, quy tố chung có một số điểm như sau:

- Niềm tin vào dự án, vào khách hàng: Một đặc điểm của BĐS của miền Trung hiện nay đó là khách hàng chủ yếu là khách hàng từ quê đến TP Hà Nội (khoảng 80%), trong khi đó dự án lại nằm tại Đà Nẵng, Nha Trang... bởi vậy các ban bán hàng như ở VP Hà Nội thì dễ dàng tiếp cận khách hàng, nhưng lại khó đưa khách hàng đi thăm dự án. Các ban bán hàng tại VP Đà Nẵng thì dễ dàng đưa khách hàng thăm dự án, nhưng lại không dễ tiếp cận khách hàng. Mỗi VP đều có lợi thế riêng của mình.

- Sales solution:

Everyone knows the brand STDA as a prestigious property distribution unit on the market, but the most important factor that make up outstanding success for STDA is sales solution. It makes good products of reputable investors easily known by customers with real needs. Middle STDA will co-operate with investors since the initial development phase of the projects to build realistic and attractive real estate products, especially, amid primitive property market in the Central.

- Selection of staff:

Sales staff in the Central is one of the determinants of Middle STDA's success in this market. Most employees in Da Nang office come from the Middle. In spite of not having professional sales skills, they have the advantage of cultural understanding in the central region. Meanwhile, in Hanoi office, personnel do not have realistic understanding about the projects to be able to advise customers. Thus, for two offices, there should be two different ways in training and a reasonable solution so that two offices can collaborate with each other well. For a promising land, success is only for those who explore and have enthusiasm. And this will be a decisive factor in the success of Middle STDA.

RKi *Which are different features of personnel in provinces such as Da Nang, Nha Trang, etc. compared with other cities?*

Mr.Hungvn: *In my opinion, each different provinces will have different real estate personnel. However, there are some common gathering points as follows:*

- Confidence in projects and customers: *In the Middle, while around 80% of investors come from Hanoi, invested projects are located in Da Nang and Nha Trang. Therefore, staff in Hanoi office are easy to reach customers, but difficult to take customers to visit the project. On the contrary, staff in Da Nang office are easy to take customers to visit the projects, but not easy to reach customers. Staff of each office has its own advantages. Therefore, in order to reach good sales volume, each*

Bởi vậy, để có thể bán hàng tốt thì mỗi ban nhân viên cần phải am hiểu dự án, thực sự nghiêm, yêu cầu niềm tin vào dự án, vào khách hàng.

- Sự chuyên nghiệp và chuyên môn cao: Phần lớn khách hàng mua BĐS tại miền Trung là các nhà đầu tư (80%), do đó để thuyết phục khách hàng thì nhân sự bán hàng không chỉ cần hiểu biết về sản phẩm, nhân sự còn phải am hiểu về các sản phẩm đầu tư khác (vàng, chứng khoán, đất an toàn thế), phân tích tài chính, dòng tiền, tiềm năng tăng giá của sản phẩm. Đặc biệt, khi thị trường giá của thực vật xây dựng thì để chính phục thành công tại vùng đất hứa này thì yếu tố chuyên nghiệp được đặt lên hàng đầu.

- Kiên trì cái gì cũng có: Miền Trung là vùng đất nắng gió, nhưng lại rất đáng để yêu. Để thể gửi tài được trải nghiệm vùng đất ấy thì cái đầu tiên cần là phải có sức khỏe bền bỉ của các vùng đất sâu, gió nhiều bụi giồng đủ nắng, chăm chút cho nó. Đặc biệt, các nhân sự BĐS miền Trung phần lớn tập trung vào sản phẩm đầu tư, do vậy việc tư vấn thuyết phục khách hàng sẽ cần nhiều thời gian hơn.

- Ưu thích du lịch, am hiểu văn hóa miền Trung: Phần lớn khách hàng mua BĐS tại miền Trung tập trung tại Hà Nội hoặc TP HCM, bởi vậy nhiều khi để chốt khách, nhân viên kinh doanh có thể sẽ đi cùng với khách hàng đi dự án tại Đà Nẵng, Quảng Nam, Nha Trang... Để bán được sản phẩm tại miền Trung bán không chỉ am hiểu về sản phẩm, kỹ năng bán hàng mà còn phải am hiểu về văn hóa của miền Trung, về sin thức, các điểm đến của khách đầu tư. Ở STDA Miền Trung, các ban sẽ có nhiều cơ hội được đi các thành phố du lịch nổi tiếng, bởi vậy nhân sự "giết" du lịch thì chất chắn sẽ không thể thành công vượt trội tay.

RKi *Hiện tại nhân sự của STDA tại Đà Nẵng là bao nhiêu? Theo anh trong năm tới STDA Miền Trung sẽ có tốc độ phát triển như thế nào?*

Mr. Kiempp: *VP STDA Miền Trung tại Đà Nẵng khai trương ngày 15.01.2016 tại số 296 đường 2/9, Hải Châu, TP. Đà Nẵng. Hiện nay đã được trang bị văn phòng hiện đại, đồng bộ, kết nối trực tuyến với VP tại Hà Nội.*

employee need to understand and love the projects and has faith in the projects and customers.

- Professionalism and expertise: *Most real estate buyers in the Middle are investors (80%), so to convince customers, salesman not only learn about products but also understand other products (gold, securities, alternative products), financial analysis, cash flow analysis and potential appreciation of the products. Especially, when the market does not have the professionalism, to achieve success in this promising land, professionalism is placed on top.*

- Thanks to persistence, you can obtain anything: *The central region is the land of sunlight and wind, but it is worth being loved. However, to be able to reap the fruits on this ground, you need to work more hard to show the first seeds and care for them. In particular, most of central projects aim at investment, so it takes more time to persuade customers.*

- Preferring tourism and understanding Central culture: *Most customers who buy property in the Middle come from Hanoi and Ho Chi Minh City, so to have deals, salesman will visit the projects with customers in Da Nang, Quang Nam, Nha Trang, etc. And to sell products in the central region, salesman have to be knowledgeable not only about products, sales skills but also the culture of the central region such as cuisine and attractive destinations here. Working at Middle STDA, you will have many opportunities to get to famous cities, so if you "hate" tourism, surely, you can not have overwhelming success here.*

RKi *How many personnel are there in STDA in Danang? According to you, in the following years, how does Middle STDA grow?*

Mr. Kiempp: *Middle STDA Office in Danang was opened on Jan. 15th 2016 at 296 2/9 Street, Hai Chau, Da Nang. At the moment, the office has been equipped with modern, synchronous equipment and connected online with the office in Hanoi. Total personnel of Middle STDA in Da Nang includes 50*



MR. THEO ANH
đó có thể chính phục được thị trường miền Trung, yếu tố nào đóng vai trò quan trọng?



ANH NGUYỄN VĂN HÙNG
STDA Miền Trung vào bộ mặt nhân sự giúp hoàn thiện và bắt đầu vào giai đoạn bán hàng. Tuy nhiên với sự chuẩn bị kỹ lưỡng trước đó, STDA Miền Trung đã giải hệ được những kết quả đáng kinh. Theo tôi, ba yếu tố sau quyết định việc chính phục được thị trường miền Trung đó là sản phẩm, khách hàng và sự uy tín.

- Lựa chọn Nhân phẩm:

Ngay khi STDA vào miền Trung, rất nhiều các chủ đầu tư đã muốn hợp tác với STDA, tuy nhiên sau khi BLĐ nghiên cứu kỹ lưỡng thì chúng tôi đã lựa chọn được các chủ đầu tư uy tín và có đóng góp sản phẩm chiến lược. Đó là dòng sản phẩm đất nền có vị trí đắc địa (phục vụ nhu cầu đầu tư và để ở) và các sản phẩm condohotel (căn hộ khách sạn) ven biển.

Tổng nhân sự của STDA Miền Trung tại Đà Nẵng hiện là 50 nhân sự (4 team), VP tại Hà Nội hiện là 100 nhân sự (5 team).

Với định hướng mở rộng các sản phẩm phân phối, Mục tiêu trở thành đơn vị phân phối hàng đầu tại miền Trung trong năm 2016, dự kiến đến tháng 12/2016, nhân sự tại STDA Miền Trung sẽ là 300 nhân sự với 15 team bán hàng, chia thành hai dòng sản phẩm đất nền và nghỉ dưỡng cao cấp tại 3 vãn phòng tại Hà Nội, Đà Nẵng và Nha Trang. Năm 2016, sẽ là bước khởi đầu tốc độ của nhân sự và doanh thu, khẳng định thương hiệu STDA tại thị trường miền Trung với việc hoàn thành định mức của chuỗi sản phẩm Sentosa và chuỗi sản phẩm condohotel tại Đà Nẵng và Nha Trang. Mục tiêu lợi nhuận của STDA Miền Trung năm 2016 là 15 tỷ.

RK: Tiếp nối sự thành công tại Đà Nẵng, theo anh Nha Trang có phải là "miền đất hứa" của nhà CEN?

Mr. Kiemgy: Chắc chắn vậy. Thị trường BĐS Nha Trang vừa là ưu ái của BLD cho STDA Miền Trung vừa là nhiệm vụ lớn mà STDA cần hoàn thành.

Nha Trang là 1 trong 10 điểm đến du lịch với những bãi biển đẹp nhất hành tinh, với khí hậu bốn mùa nắng ấm, không bị ảnh hưởng bởi mùa mưa như tại Đà Nẵng, và đây cũng là một điểm đến du lịch hấp dẫn hàng đầu tại Việt Nam. Với chuỗi các sản phẩm cao cấp, đặc biệt là dòng sản phẩm condohotel đang là một xu hướng của thị trường năm nay, chắc chắn Nha Trang là miền đất hứa của nhà CEN.

RK: Hiện tại đội ngũ nhân sự cho vãn phòng tại Nha Trang đã và đang được tuyển chọn, anh đánh giá thế nào về đội ngũ nhân sự "xung phong" giải cứu Nha Trang?

Mr.Kiemgy: Thực sự đội ngũ nhân sự "xung phong" bán sản phẩm BĐS tại Nha Trang không phải là giải cứu Nha Trang, mà là khao khát muốn tham gia bán BĐS tại Nha Trang. Các ban đang rất hào hứng và sẵn sàng đi vào triển khai lớn. Vì thị trường BĐS Nha Trang đang là một trong những thị trường BĐS hot nhất 2015 và 2016, với xu hướng bất động sản biển (nghỉ dưỡng ven biển, condohotel ven biển).

people (divided into 4 teams), while that in Hanoi is 100 (divided into 5 teams).

With the intention of expanding distribution projects and becoming the leading distributor in the central region in 2016, it is expected that by Dec. 2016, the number of personnel Central STDA will be 300 with 15 teams. With 3 offices in Hanoi, Da Nang and Nha Trang, sales team will sell two separate product lines including land segment and luxury resorts. 2016 will be a first development step in terms of both human resources and sales volume, confirming STDA brand in the central market, especially with product chains such as Sentosa and Condohotel in Da Nang and Nha Trang. Profit targets of 2016 of Central STDA is 15 billion VND.

RK: Following the success in Da Nang, is Nha Trang a promising land of CENGROUP?

Mr.Kiemgy: Yes, definitely. Nha Trang real estate market is a profitable one which the Board of Directors prioritize the Central STDA. Besides, this market is an important task which STDA has to complete.

Nha Trang is 1 out of 10 most attractive tourist destinations in Vietnam with beautiful beaches and warm climate of four seasons. Nha Trang is not affected by the rainy season like Da Nang. Thanks to product lines of high-end products, especially, condohotel which is widely considered as the hot trend of the market this year. Nha Trang is surely a promising land of CENGROUP.

RK: At the moment, staff in Nha Trang have been recruited, what do you think about this?

Mr.Hungny: Actually, "volunteers" to sell products in Nha Trang do not rescue this region, but have to desire to participate in a potential market. They are eager and ready to take part in "the big battle". Because Nha Trang real estate market has been one of the hottest real estate market in 2015 and 2016 with real estate coastal trend (coastal resort and condohotel).

Currently, Central STDA has had staff in Hanoi to sell property in Nha Trang and

Hiện nay, STDA Miền Trung đã có được bộ khung nhân sự tại VP Hà Nội bán BĐS Nha Trang và đầu mỗi phi trách VP Nha Trang. Hiện BGD STDA Miền Trung đang gấp rút tuyển dụng nhân sự, chuẩn bị văn phòng, lên phương án kinh doanh cho dự án tại Nha Trang.

Nhân sự tại Nha Trang yêu cầu có một bằng chun cao hơn, yêu cầu nhân sự này đầy đủ kinh nghiệm, đã từng bán các sản phẩm cao cấp, đầy đủ kỹ năng về tư vấn bán hàng, tài chính, tác phong chuyên nghiệp, vì phân khúc sản phẩm phân phối là condohotel.

RK: Ngoài việc mở rộng ra các tỉnh thành trong cả nước, CEN cũng đang chuẩn bị những bước đầu cho thị trường BĐS Lào, anh đánh giá thế nào về việc này?

Mr. Kiemgy: Theo tôi, đây là một bước phát triển vượt bậc của nhà CEN, phù hợp với xu thế phát triển, khẳng định thương hiệu của nhà CEN trong lĩnh vực BĐS, đa thương hiệu của CEN trở thành một thương hiệu quốc tế. Khi các sản trong nước đang loay hoay với thị trường trong nước, thì CEN đã bước ra thương trường quốc tế, đây là bước đi táo bạo và vượt bậc của CEN, đặc biệt là trong thời kỳ hội nhập sâu rộng của Việt Nam với các hiệp ước TPP và cộng đồng Asean.

Hiện nay, thị trường BĐS tại Lào còn rất sơ khai, họ chưa hình thành các khu đô thị chuẩn mực, bởi vậy rất cần đơn vị chuyên nghiệp về BĐS, am hiểu thị trường BĐS để có thể cùng đi những bước đầu tiên giúp dựng một "đế chế" bất động sản tại vùng đất mới này.

Một điểm khác biệt của BLD nhà CEN đó là luôn có những tâm nhin xa và khác biệt, dám đi những bước đi tiên phong, có thể là mạo hiểm giống như lựa chọn chính phủ BĐS Lào nhưng không dân thần, không tiên phong sẽ không thể tiến bộ. Đó là tầm nhìn, là chiến lược phát triển của BLD công ty. Đây cũng là cơ hội cho ACE nhà CEN mong muốn tạo dựng cho mình một bước đột phá về công việc, thì thách trong một môi trường mới nhiều tiềm năng và hấp dẫn.

a leadership in charge of Nha Trang.

Currently, Board of Directors of Middle STDA is rapidly recruiting, preparing office and making a business plan for projects in Nha Trang.

Staff working for projects in Nha Trang are required to have more experience, especially, in term of selling high-end products, consulting skills, finance, professional style because distribution segment is condohotel.

RK: In addition to expanding scope in local provinces, CENGROUP is preparing for initial development in Laos real estate market, so what do you think about this strategy?

Mr. Kiemgy: In my opinion, this is a breakthrough of CENGROUP in accordance with the trend of development and affirmation of its brand in the property market, bringing the brand of CENGROUP to become an international brand. While trading floors in the country operate only in the domestic market, CENGROUP has entered into the international market. This is a big and outstanding step, especially in the period of deep integration of Vietnam with The Trans-Pacific Partnership (TPP) and ASEAN Economic Community (AEC).

Currently, the property market in Laos is still very primitive, they have not formed standard urban areas. Therefore, it needs a professional property unit, understanding the real estate market to be able to build an real estate "empire" in this new land.

A difference of CENGROUP's Board of Managers is always having different foresight, daring to take the proactive steps. That can be risky to conquer Laos market but if we are not pioneers, we can not develop. That is development vision and strategy of the Company. This is also an opportunity for CENGROUP employees who want to create themselves a breakthrough in their work and want to face challenges of a new potential and attractive environment.

BẤT ĐỘNG SẢN NỔI BẬT FEATURED PROJECTS



MAISON DU PARC – CỒN HỒN CÀ SHOPHOUSE

Maison Du Parc thuộc Khu đô thị Thành phố Giao Lưu của Công ty CP Xuất Nhập Khẩu Tổng Hợp Hà Nội (Geleximco).

Vị trí: Maison Du Parc tọa lạc tại 232 Phạm Văn Đồng, tuyến đường huyết mạch nối các tỉnh phía Tây Bắc Thủ đô với trung tâm thành phố và là nơi "giao thoa" với điểm chốt của nhiều dự án lớn như: Goldmark City, Mon City,... Từ dự án, cư dân chỉ mất chút thời gian để có thể di chuyển tới các công viên lớn, trường đại học hàng đầu của cả nước...

Thiết kế dự án: Dự án Maison Du Parc nổi bật lên với thiết kế theo phong cách Pháp Tân cổ điển với cùng tinh tế, độc đáo, mỗi căn shophouse cao 5 tầng với 4 tầng nổi và 1 tầng hầm có diện tích từ 98m² - 120m², mặt tiền rộng 7,5 - 8m và hai mặt thông thoáng. Mặt tiền của dãy nhà là đường đôi rộng 40m và nhìn sang khu chung cư, mặt sau của mỗi ngôi nhà là bãi đỗ xe yên tĩnh, hiện đại.

Tiện ích: Không chỉ thừa hưởng hệ thống hạ tầng, tiện ích sẵn có, Maison Du Parc còn có hệ thống tiện ích cao cấp như: hệ thống nhà hàng, đối có nhân tạo, quảng trường trung tâm, khu vui chơi giải trí, sân tập golf, vườn Mandala, sân khấu mô... cùng hàng loạt các tiện ích đẳng cấp.

Maison Du Parc – Green Stars is a satellite township developed by Hanoi Export-Import Company (GELEXIMCO).

Location: Maison Du Parc is located at 232 Phạm Văn Đồng, the main road connecting northwest provinces to the city center. Many major projects have been deployed here such as Goldmark City, Mon City and etc. From the project, it takes residents just some minutes to get to large parks, prestigious universities of the country and etc.

Design: Maison Du Parc is designed in French neoclassical style. Each shophouse has the height of 5 stories with 4 floors and one basement with an area of an area of 98m² - 120m², large façade of 7.5 - 8m and two open sides. The front is 40m wide opposite the apartment buildings and the back of each shophouse is a quiet and modern parking lot.

Amenities: Inheriting available infrastructure and amenities, Maison Du Parc has high-class facility system such as restaurants, artificial grass hills, the central square, amusement area, golf course, Mandala garden, open stage and a variety of high-class amenities.



HÀ ĐỒ CENTROSA GARDEN – VỊ THẾ TRUNG TÂM XỨNG TẦM ĐẲNG CẤP / HA DO CENTRAL GARDEN

Hà Đô Centrosa Garden nổi bật với nhiều ưu điểm vượt trội về vị trí, thiết kế, giá bán... đã và đang nhận được sự quan tâm của đông đảo khách hàng.

Vị trí đắc địa – điểm vàng kết nối giao thông

Trái dải gần 7ha mặt tiền đường Ba Tháng Hai liên kề ngã sáu Dân Chủ, Hà Đô Centrosa Garden tọa lạc tại một trong những khu vực sầm uất nhất TP.HCM – nơi có giao thông và cơ sở hạ tầng vô cùng phát triển. Sau khi hoàn thành, Hà Đô Centrosa Garden sẽ là một khu nhà phố liên kề, 8 tòa căn hộ cao cấp và nhiều phân khu tiện ích tạo thành một khu phức hợp hiện đại và đẳng cấp.

Từ Hà Đô Centrosa Garden cư dân dễ dàng kết nối với các tuyến đường "huyết mạch" như: Ba Tháng Hai, Cách Mạng Tháng 8, Cao Thắng, Võ Thị Sáu để di chuyển đến quận 1, quận 3, quận 10, quận Tân Bình... và chỉ mất 5-10 phút để đến: chợ Bến Thành, trạm dừng chân tuyến Metro số 2, siêu thị Maximart, siêu thị Big C, sân khấu Lan Anh, công viên Tào Đàn, bệnh viện 115, bệnh viện Sư Vạn Hạnh... Chính nhờ lợi thế này, Hà Đô Centrosa Garden vô phù hợp cho mục đích đầu tư sinh lợi do giá

Hà Đô Centrosa Garden, characterized by many outstanding advantages of location, design, price and etc. has been getting the attention of many customers.

Prime location and convenient transportation

Set in a prime location in the heart of Ho Chi Minh City, a golden land site in District 10, one of the districts with the most active and vibrant commercial activities in Ho Chi Minh, Hà Đô Centrosa Garden stretches along Ba Tháng Hai main road and Cao Thắng Street, with the total area of nearly 70,000 m².

Hà Đô Centrosa Garden takes full advantage of convenient access to such central districts as District 1, District 3 and District 6, District 8 to South-West provinces. This locality also gathers many commercial centers, service providers, restaurants, entertainment and cultural centers, theaters, etc. Thanks to these advantages, Hà Đô Centrosa Garden medium suitable for investment purposes profitability by leasing real





giá BDS cho thuê ở đây khá cao; vừa phù hợp mục đích an cư vì nơi đây được thừa hưởng hàng loạt tiện ích bậc nhất của khu vực trung tâm TP.HCM.

Thiết kế "xanh" – Mô cửa là vườn, bậc chân là phố

Hà Đô Centrosa Garden được quy hoạch đồng bộ và phát triển theo mô hình kiến trúc xanh - nơi khách hàng có thể tận hưởng cuộc sống bình yên, gần gũi với thiên nhiên ngay giữa lòng phố thị. Dự án có quy mô 6,58 ha, mật độ xây dựng 39,59% - mật độ lý tưởng cho các dự án ở khu vực trung tâm. Phần diện tích còn lại được dùng để phát triển các phần khu tiện ích như: hồ bơi, trung tâm thương mại, trường học quốc tế, phòng khám, sân tennis, bãi đỗ xe riêng có cùng nhiều mảng xanh. Một cuộc sống hiện đại, đáng cấp trong một không gian xanh mát, trong lành đang chào đón khách hàng tại Hà Đô Centrosa Garden. Khi mảng xanh tại Hà Đô Centrosa Garden hiện

estate prices here are high; suitable medium for the purpose of setting here inherits most convenient bulk of the city center area.

"Green" design

With the design of a green and modern architecture model, apartments are elegantly designed to make the most of usable areas while still ensuring to promote the harmony with nature via open balconies, glass walls and modern door systems, etc. Covering 6.58ha, Ha Do Centrosa Garden has building density of 39.59%. The remaining of the area is allocated to develop facilities such as swimming pool, trade center, international school, clinic, tennis courts, parking lot and greeneries. With its gorgeous look combined with its modern architecture and landscape and visual arts, Ha Do Centrosa Garden

hữu chắc chắn sẽ có tác động rất tốt đến môi trường sống trong khu vực.

Dự án của những "ông lớn" BDS

Hà Đô Centrosa Garden được Savills – Việt Nam phát triển ý tưởng. Archetype (Pháp) thiết kế Quy hoạch và Surbana (Singapore) thiết kế kiến trúc - cảnh quan. Đặc biệt, dự án được đầu tư bởi tập đoàn Hà Đô – đơn vị đầu tư BDS uy tín, chuyên nghiệp, Top 10 CDT BDS tiêu biểu 2016. Trải qua gần 26 năm hình thành và phát triển, Tập đoàn Hà Đô đã "ghi dấu" với rất nhiều dự án lớn như: Hà Đô Park View (Hà Nội), Hà Đô Villas (Quận 10 – TP.HCM), Khu dân cư Hà Đô - Thành Mỹ Lợi (Quận 2 - TP.HCM), Khu nghỉ dưỡng và khách sạn cao cấp Bảo Đại (Nha Trang), Khu đô thị mới Nongtha Paradise Land – Viên Chân (Lào),... Khu nhà phố tại Hà Đô Centrosa Garden đang được STDA Miền Nam phân phối độc quyền. Đây là khu nhà phố hạng sang hiếm hoi tại tp.a lạc ngay trung tâm thành phố.

will definitely be a representative building in Ho Chi Minh City in the coming future.

Ha Do Centrosa Garden is developed by a prestigious and professional developer

Ha Do Centrosa Garden's planning and architectural design was performed by Archetype Company (France) and Surbana (Singapore). The project is developed by Ha Do Group – a prestigious and professional developer. After nearly 26 years of development, Ha Do Group has developed a lot of major projects such as Ha Do Park View (Hanoi), Ha Do Villas (District 10 - Ho Chi Minh City), Ha Do - Thanh My Loi (District 2 - Ho Chi Minh City), Dai Bao Resort (Nha Trang), Nongtha Paradise Land Urban Area - Vientiane (Laos) and etc. Ha Do Centrosa Garden terraced houses are being sold and marketing by South STDA. This is a rare luxury townhouse project in the city center.



**KHÁM PHÁ
MÓN NGON
CHO MÙA HÈ
SÔI ĐỘNG!!**

ĐỂ ĐẢM BẢO CỐ ĐỒ NĂNG LƯỢNG VÀ GIÚC SONG TRONG NHỮNG NGÀY HÈ, VIỆC CHON LƯA THỨC ĂN NƯỚC UỐNG PHÙ HỢP SẼ LÀ LIỀU THUỐC HIỆU NGHIỆM ĐỐI VỚI SỨC KHỎE CỦA BẠN.

THỜI TIẾT NẮNG NÓNG THẬT KHÔNG DỄ CHIU CHỨT NÀO NÊN VIỆC ĂN GIẢI NHIỆT VÀ NGON MIỆNG LUÔN LÀ MỐI QUAN TÂM HÀNG ĐẦU CỦA NHIỀU NGƯỜI. HÃY CÙNG RA KHỎI 23 THAM KHẢO NHỮNG MÓN ĂN "THUAN VIET" MÁT LẠNH LUÔN LÀ SỰ LỰA CHON HÀNG ĐẦU TRONG NGÀY HÈ.

Kem trái cây ngọt mát

Nhắc đến mùa hè, bạn dễ dàng liên tưởng đến những chiếc que kem mát lạnh, giải nhiệt. Vì tất nhiên việc tạo ra những chiếc kem trái cây tươi cũng sẽ khiến bạn hứng thú hơn. Cách làm cũng hết sức đơn giản, chỉ cần lựa chọn được loại trái cây ứng ý như xoài, dâu, cam, nho, dứa hấu... rồi xay nhuyễn, đổ vào khuôn và tiếp đó là đưa vào tủ đông. Độ từ 3 - 4 giờ là có thể thưởng thức sản phẩm ngon tuyệt của chính mình.



Kem trái cây

Trà trái cây lạ miệng

Trà xanh, trà hoa cúc, trà hoa nhài có lẽ quen thuộc với mọi người. Thế nhưng, thời tiết nắng nóng thì cần nạp nhiều năng lượng từ trái cây tươi. Vậy, tại sao không thử tự pha trà trái cây để bạn và gia đình cùng thưởng thức.

Công thức khá đơn giản chỉ với các loại trái cây như dâu tây, táo, dứa cắt mỏng, cho vào ấm có pha chút nước rồi đun nóng. Khi nước đang nóng, bạn cho trà túi lọc vào rồi để yên trong 5 phút. Khi trà đã tan đều và nước nguội bớt, bạn thả chanh và thêm một ong vào, khuấy đều, để nguội là có thể uống được. Đặc biệt, trà trái cây sẽ ngon hơn nếu dùng lạnh.



Trà trái cây

Siro dưa leo uống "cực đã"

Dưa leo là loại quả có tính mát, vị ngọt, công dụng giải nhiệt... Vì thế, đây là loại quả được ưa chuộng và sử dụng phổ biến trong các món ăn hàng ngày của người Việt. Với loại quả tuyệt vời như vậy cộng với chút sáng tạo, bạn có thể tạo ra một loại nước uống độc đáo.

Siro dưa leo có cách chế biến khá đơn giản. Đầu tiên, cho đường và nước đun tan chảy rồi bỏ dưa leo cắt nhỏ vào và tiếp tục đun đến khi dung dịch sánh lại. Để nguội dung dịch này và đem cất vào tủ lạnh, đây chính là siro dưa leo nguyên chất. Để pha nước uống cũng đơn giản không kém, cho thêm nước lọc, lá bạc hà và nước cốt chanh cùng với siro và thêm ít đá bào.



Rau câu thơm giòn, đẹp mắt

Rau câu là món ăn khá bổ dưỡng cho phái đẹp khi vừa kích thích sự ngon miệng vừa chứa các axit amin tự nhiên, rất tốt cho da, tóc và đặc biệt là giảm cân thành công, mệt mỏi. Trái qua vừa mà hề oi bức mà không thường thức món này có lẽ là một sự thiếu sót lớn bởi cách làm món ăn này không mấy khó khăn như mọi người nghĩ.

Chỉ cần chuẩn bị bột rau câu mua tại các siêu thị, thêm bất kỳ loại trái cây nào mà bạn yêu thích, chút đường. Đầu tiên, cho rau câu vào nồi khuấy đều với 2 lít nước, để khoảng 15 phút cho rau câu nở. Cho tiếp đường vào nồi rau câu và nấu sôi. Trong khi nấu, nhớ khuấy đều cho rau câu và đường tan và không bị dính nồi. Đun tiếp cho đến khi rau câu sôi thì hạ lửa nhỏ và vớt bọt. Vớt để rau câu trên bếp với lửa thật nhỏ để giữ nóng và bắt đầu đổ rau câu. Nếu dùng thêm trái cây thì có thể cho thêm vào phần rau câu trong lúc đổ ra khuôn, để nguội và cho vào tủ lạnh.



Pudding xoài - "cứu tinh" ngày oi bức

Cung cấp đủ chất dinh dưỡng, đảm bảo năng lượng cho một ngày hoạt động, món pudding xoài với đa dạng nguyên liệu sẽ là sự lựa chọn hoàn hảo trong những ngày nắng nóng. Cách làm món ăn này hơi có chút cầu kỳ nhưng nếu hoàn thành được sản phẩm bạn sẽ cảm thấy "tự hào" vì sự trải nghiệm với món ăn thú vị này.

Đầu tiên, bạn ngâm là gelatine trong sữa tươi để gelatine nở mềm. Đồng thời, cắt xoài hạt lựu, sau đó lấy một ít đem cho vào máy xay cùng với phần xoài còn lại, cho vào máy xay sinh tố xay mịn ra. Bước tiếp theo, cho hỗn hợp sữa và gelatine vào rồi đun ở lửa nhỏ cho hỗn hợp sệt hoàn toàn thì tắt bếp.

Tiếp theo, cho lòng đỏ trứng và đường vào rồi khuấy nhẹ nhàng. Sau đó, bắt bếp ở lửa nhỏ và khuấy nhẹ đến khi sữa sôi lên tản thì tắt bếp. Thêm whipping cream vào hỗn hợp, sau đó đến phần xoài xay từ bước 3 rồi khuấy đều các nguyên liệu. Cuối cùng, đổ pudding vào các khay dùng và ló đã xếp sẵn xoài, sau đó cho vào tủ lạnh ngâm mát, đến khi pudding đông lại là có thể ăn được.

KHÁM PHÁ SHOWROOM CÓ 1 KHÔNG 2 TẠI CENPLUS

Với mong muốn được mang tới cho khách hàng sản phẩm nội thất Đẹp – Độc – Chất, showroom nội thất KleverHome của Công ty cổ phần dịch vụ gia tăng BĐS Thế Kỷ – CENPLUS hội tụ đầy đủ các phong cách thiết kế ấn tượng, tiêu chuẩn Quốc tế.

Hãy cùng chiêm ngưỡng một số phong cách đang có tại showroom.

With a desire to bring customers a beautiful – unique – quality furniture, KleverHome furniture showroom of Century Real Estate Plus Service Joint Stock Company – CENPLUS fully showcases impressive international standard design styles.

Take a look at some styles are available at the showroom.



Phong cách rừng rậm nước Đức

Nét trầm mặc của khu Rừng Đen nước Đức, chất nhựa sống trên dây trong từng thân cây linh sam đem đến cảm hứng cho KTS thiết kế bộ sofa tập này. Chất liệu gỗ teak cùng gam màu trầm gợi lên nét phóng khoáng, yên bình nhưng đầy bí ẩn.

Bên cạnh đó, tủ đồ dạng chữ L với các hệ tủ được sắp xếp khoa học, nhiều công năng, hệ phụ kiện thông minh tận dụng góc chết, tối đa hóa khả năng lưu trữ giúp bạn cảm thấy thoải mái và tự tin với vẻ bề ngoài của chính mình.

Màu của quần áo, phụ kiện sẽ nổi bật lên tông đen đặc trưng. Bạn sẽ hoàn toàn chủ động trong việc phối đồ khi có một không gian thay đổi hiện đại, đầy cảm hứng.



German jungle style

Quite look of Black Forest of Germany and abundance of lively tree trunks inspire architects to offer this collection. Materials of teak wood and deep colors bring the serene, peaceful and full of a feeling of mystery.

Besides, L-shaped locker with reasonably arranged cabinets and intelligent accessories capitalize unused nooks and maximize storage capacity helping you feel comfortable and confident with the outside of your home.

The color of clothes and accessories will be stood out on black backdrop of dresser. You will be completely active in choosing clothes in such a modern and inspiring space.

Phong cách sắc màu Seoul

Hiện đại bên ngoài mà đầy sức sống bên trong chính là phong cách Sắc màu Seoul mang lại. Những sắc màu trẻ trung trong từng cánh tủ là điểm nhấn cho góc làm việc của bạn.

Sự sang trọng thể hiện từ bàn làm việc gọn nhẹ đồng bộ với hệ tủ kệ, sofa kết hợp giường tạm dụng tối đa diện tích và công năng nội thất.

Seoul style

Modern in the outside and lively in the inside is style of Seoul. Youthful and vivid colors in each door of closet are the

highlights for your working area.

The elegance is shown by the simple and holistic of working desk, cabinets, sofa, beds, maximizing the usage of space and interior.



Phong cách Como lake

Một giải pháp điển hình cho phòng trẻ em với giường tầng, tủ quần áo, bàn học và hệ bậc thang kết hợp ngăn kéo sẽ giúp bạn có nhiều không gian hơn để chơi đùa với lũ trẻ.

Sự kết hợp màu sắc phong phú, tươi sáng giúp khơi dậy óc sáng tạo, giúp các bé phát triển tốt cả về thể chất lẫn trí óc.

Como lake style

A typical solution for children's rooms is garnishing bunk bed, wardrobe, desk and ladder combining drawer. With this way, you will have more storage and more space to play with the kids.

The combination of varied and light colors will stimulate creativity of children helping them develop well both physical and mental characteristics.



Bản hùng ca Verona

Đây sẽ là không gian hoàn hảo dành cho những căn hộ có diện tích hạn chế. Gam màu anh đào rừng kết hợp da màu kem mang lại cảm giác ấm áp, thân thiện cho không gian

Giải pháp thiết kế đem đến một tổ hợp đa năng: phòng khách tích hợp phòng ngủ, phòng làm việc, phòng đọc sách, khoàng chứa đồ.

Verona style

This will be a perfect space for apartments with limited area. Combination of cherry and cream color will bring a warm and friendly space.

Design solution offers a multifunctional house: the living room is also space for bedroom, working room, reading room and storage.





Phong cách Vienna Rhyme

Phong cách năng động Vienna với gam màu nhạt, hiện đại mang lại cho phòng bếp nét nhẹ nhàng, uyển chuyển và trang nhã.

Vật liệu gỗ kết hợp với kim loại tạo nên nét sang trọng, cùng với các hệ tủ công năng đa dạng, được sắp xếp khoa học theo thời gian nấu nướng của từng chủ nhân giúp bạn tiết kiệm thời gian nấu nướng, thoải mái cảm hứng và mang lại những bữa cơm gia đình ấm cúng tuyệt vời.

Phong cách hiện đại

Khu bếp mở, linh hoạt với đảo bếp và các công năng bố trí hợp lý đem lại lối sống hiện đại, tiện nghi thích hợp cho các căn hộ chung cư. Màu gỗ đỏ Anh Đào, cánh tủ trắng PVC kết hợp với sắc kính xanh mát khiến việc bếp núc trở nên tươi mới và hứng khởi hơn.

Viennese Rhyme style

Vienna Rhyme style with modern light colors brings the kitchen an elegant look.

Mixing up wood and metal materials creates elegance. Besides, multifunctional cabinet systems are reasonably arranged with cooking habits of each owner to help you save time and are inspired to have cozy family meals.

Modern style

Kitchen with open space and flexible function offers modern lifestyle suit for apartments. Mixing up of cherry red wood color, white color of PVC closest and cool blue color make the cooking becomes more exciting.

STDA MIỀN NAM

ĐẤU ÁN HÀNH TRÌNH 2 NĂM

South STDA: A 2-year journey

Đội chân vọt thị trường BĐS TRHCM lúc thị trường đang chuyển giao từ thời kỳ khó khăn sang giai đoạn hồi phục; Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Nam đã và đang nhận được nhiều cơ hội cũng như thách thức để khẳng định vị thế của mình.

Setting foot in HCMC property market as the market is undergoing from hard times to the recovery phase, South STDA has been getting more opportunities as well as challenges to confirm its position.



Thành lập vào ngày 19.4.2014, khi đó Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA Miền Nam bắt đầu thời gian "khởi nghiệp" của mình chỉ với 1 siêu thị gồm 30 thành viên. Kể từ thời điểm khó khăn ban đầu, với sự định hướng đúng đắn của Tập đoàn, sự nhiệt huyết của các cấp lãnh đạo và nỗ lực nhân viên, STDA Miền Nam đã không ngừng hoàn thiện mình, để vươn tới những mục tiêu cao và hơn.

STDA Miền Nam từng phát triển mạng lưới văn phòng, chi nhánh ở nhiều địa bàn như quận 1, quận 2, quận 7, quận Tân Phú, Nhà Bè... cùng với đó là sự gia tăng nhân sự nhanh chóng, STDA Miền Nam đã phát triển đội ngũ kinh doanh từ 30 người ở thời điểm ban đầu lên 200 người vào năm 2016. Tính đến giữa tháng 4/2016, sau lần tái cấu trúc bộ máy, STDA Miền Nam đang có 4 siêu thị (S1, S2, S3 và S5) phân phối các dự án như: Dragon Hill 2, Celadon City, Xi Grand Court, Hà Đô Centrosa Garden, Melosa Garden.

Không chỉ phân phối các dự án bất động sản, STDA còn cung cấp chiến lược phát triển sản phẩm, tư vấn giải pháp bán hàng đồng bộ giúp chủ đầu tư đưa ra các sản phẩm phù hợp với nhu cầu của thị trường; kêu gọi tài trợ từ các ngân hàng lớn để hỗ trợ khách hàng vay vốn với lãi suất ưu đãi, hỗ trợ khách hàng.

Chính vì vậy, STDA Miền Nam là đơn vị phân phối được đánh giá cao bởi nhiều chủ tư và khách hàng. Đây cũng là động lực để STDA Miền Nam phấn đấu hơn nữa, xứng đáng với niềm tin yêu của thị trường. Hai năm là hành trình chưa dài nhưng cũng đủ để STDA Miền Nam khẳng định được năng lực của mình cũng như nhận ra sự cạnh tranh khốc liệt của thị trường phía Nam. Từ đó, STDA Miền Nam sẽ xây dựng cho mình những bước đi vững chắc hơn.

Established April 19 2014, South STDA started up with just one supermarket of 30 salesmen. Overcoming initial difficulties with the proper orientation of the Group, enthusiasm of BOD and staff, South STDA has continuously improved themselves to reach higher goals.

South STDA has expanded its network of offices and branches in many areas in District 1, District 2, District 7, Tan Phu District, Nha Be District and etc. Along with the rapid increase in human resources, South STDA has developed sales team from 30 to 200 in 2016. As of mid-April 2016, after restructuring apparatus, South STDA have 4 supermarkets (S1, S2, S3 and S5) which sell projects such as: Dragon Hill 2, Celadon City, Xi Grand Court, Ha Do Centrosa Garden and Melosa Garden.

Not only selling and marketing real estate projects but STDA also provides development and sales strategies so that developers deploy suitable projects to fit the needs of the market; calls for funding from major banks to assist borrowers with the preferential interest rate.

Therefore, South STDA is highly appreciated by many developers and clients. This is also the motivation for the company to strive more. Two years is not a long journey but enough for South STDA to express their capacity and recognize fierce competition of the southern market. Since then, South STDA will build firmer steps.

STDA MIỀN TRUNG

VÀ NHỮNG ĐIỀU CHƯA BIẾT

Middle STDA and the unknown

Nhiệt huyết, đoàn kết và thiện chiến có lẽ là những cụm từ thể hiện rõ nhất về siêu thị dự án STDA Miền Trung. Có lẽ ít người biết rằng, chỉ sau 6 tháng thành lập, STDA Miền Trung đã phát triển thành 9 team với gần 100 nhân viên ở cả 2 văn phòng Hà Nội và Đà Nẵng. 100 con người với tính cách khác nhau, vùng miền khác nhau nhưng chung một ý chí, cùng chung một nguyện vọng chính phục các định cư cho mới với các dự án mang đậm vị mặn của biển và của gió miền Trung.

Hãy cùng Ra Khơi số 23, dõi theo hành trình về miền đất của biển để hiểu hơn về STDA Miền Trung nhé!

Passionate, united and excellent are the best adjectives to describe about Central STDA. Perhaps few people know that, after only 6 months of its establishment, Central STDA has developed into 9 teams with nearly 100 employees at two offices in Hanoi and Da Nang. 100 employees have different personalities and backgrounds but one mind and the same desire to conquer new challenges in the central region.

Let's discover the unknown about Central STDA!



Anh Giáp Văn Kiêm – GD STDA Miền Trung chia sẻ ở STDA Miền Trung ACE làm việc vui vẻ, nghiêm túc như một gia đình, không phân biệt vùng miền, với ai, người đến trước dù đất, hướng dẫn người đến sau. Cái hay của STDA Miền Trung chính là dù mới được thành lập nhưng lại là nơi thu hút khá nhiều nhân tài, đã đầy người giỏi chỉ có vào chứ không có ra (tuốt). STDA

Miền Trung có 2 văn phòng, nên việc phân công tác của ACE là khá thú vị xuyên và mỗi lần công tác là mỗi lần ACE có cơ hội giao lưu, gần gũi và gắn bó với nhau hơn. Anh viên hay nói với các bạn rằng STDA luôn làm việc theo nguyên tắc 3C "Cùng ăn, cùng ở, cùng làm" chính vì thế, ACE từ Giám đốc đến nhân viên ai cũng rất tận tâm và hết mình với công việc này".



Chh Hainth – TM: Nhớ những ngày đầu mới khai trương, STDA Miền Trung có nhân sự rất mỏng lại thiếu thốn nhiều thứ, dự án lại ở tận miền Trung nên khó khăn là không tránh khỏi. Nhưng dần dần, được sự quan tâm và hỗ trợ từ Ban lãnh đạo Tập đoàn cùng các đơn vị thành viên khác, STDA Miền Trung ngày càng tự tin chinh phục các dự án mới. Được thừa hưởng những nền văn hóa chung của tập đoàn, STDA Miền Trung là một tập thể đoàn kết, gần gũi và phát triển bền vững. Chỉ thấy rất thoải mái và mãn nguyện khi được làm việc tại STDA Miền Trung.

General Director of Central STDA Giap Van Kiem: Employees consider Central STDA like their family regardless of backgrounds. Experienced employees guide newcomers. Despite newly founded, Central STDA attracts many talented employees. Central STDA has 2 offices, so they usually go on business and have chance to understand more about one another. STDA always works on the principle of 3C "Always eat, live and work together". Therefore, everyone is dedicated to work.

Hainth – TM: On early days, Central STDA only has core staff and lacks many things. Projects are in the central region, so difficulty is inevitable. But gradually, attention and support from the BOO of the Group and other member companies, Central STDA is increasingly confident to conquer new projects. Inheriting common culture of the Group, Central STDA is a united team. I feel very comfortable and satisfied to be working in Central STDA.



Nguyễn Thu Trang – Hành chính văn phòng HN: Dù công việc khá là vất vả và áp lực nhưng mình thấy thực sự hạnh phúc khi được làm việc trong môi trường năng động và trẻ trung như ở STDA Miền Trung.



Mennt – NVKD Team Tồngdv: Mình thấy yêu công việc đặc lắm và yêu môi trường làm việc tại STDA miền Trung. Mình sẽ phát cuồng nếu không được đến văn phòng làm việc hàng ngày, bởi nó đi kèm những niềm vui, người thì gọi, người bán: "tắm đũa hợp".



Ngaht – NVKD team Hainth: Hiện tại tất cả các dự án của STDA Miền Trung đều ở Quảng Nam – Đà Nẵng, nên nhân viên như mình luôn đặt vào tâm thế của khách hàng để tìm hiểu những bán khoán của khách hàng Hà Nội khi đầu tư dự án. Ban đầu cũng khá khản làm vì phải tự vấn đề khách hình dung về dự án trên giấy, rồi có những trường hợp đã đặt vé máy bay để cùng khách vào tận Đà Nẵng xem dự án nhưng vì nhiều lý do, cuối cùng khách lại không chốt... Sau mỗi lần như thế mình lại thấy phải học hỏi nhiều hơn nữa.



Lý Trần Hiệp – Quyền PGĐ đại diện VP Đà Nẵng: Ra trường là mình vào CEN làm ngay, mình cảm thấy mình là người may mắn được đi cùng nhà CEN ở cả 3 miền Bắc – Trung – Nam. Từ STDA ở Hà Nội đến STDA Sài Gòn, STDA Huế và giờ là STDA Đà Nẵng. Ở mỗi miền có những nét văn hóa khác nhau nhưng mình luôn cảm nhận sự nhiệt huyết cháy trong dòng máu CEN trong mỗi người. Và ở vì tri mới, mình thấy thật hạnh phúc vì những người trẻ như mình có cơ hội được cống hiến và thể hiện. Với mình CEN nói chung và STDA Miền Trung nói riêng có thể gọi gọn trong 3 chữ C "có chế – chiến lược – con người – công nghệ – cơ hội".



Trinh Thị Hoa – Nhân viên hành chính văn phòng Đà Nẵng: Gần ba với STDA Miền Trung hơn 3 tháng không phải thời gian quá dài nhưng STDA Miền Trung cho mình thấy STDA như một ngôi nhà thứ 2 vậy. Ban lãnh đạo rất tận tâm, chế độ đãi ngộ tốt, môi trường làm việc thoải mái. Mình thấy rất may mắn khi được làm việc tại STDA Miền Trung.

Nguyen Thu Trang - Administrative Officer in Hanoi: No matter how many difficulties and pressure, I feel happy to be working in a dynamic and youthful environment like Central STDA.

Mennt – Sales executive in Tồngdv team: I'm in love with work and the working environment in Central STDA. I will be crazy without going to the office every day because I get on well with friendly colleagues here.

Ngaht – Sales executive in Hainth team: Currently, all projects sold by Central STDA are in Quang Nam - Da Nang, so I always put myself in customers' shoes to understand their concerns. Initially, it is hard to talk to customers about the projects, and then we booked airline tickets for customers to Da Nang but for many reasons, finally they did not decide to buy. Afterwards, I find that I have to learn more.

Ly Tran Hiep – Deputy Director of Da Nang Branch: After graduation from university, I started working at CENGROUP in three regions: North – Central and South. First I worked at STB in Hanoi, South STDA, Hue Branch and now Da Nang Branch. Each region has different cultures, but I always feel passion of CENGROUP employees. In the new position, I feel very happy to have the opportunity to devote and prove my talent. Personally, to express my thought about CENGROUP in general and Central STDA in particular, we can use those words including "Mechanism - strategy - human resource - technology - opportunity".

Trinh Thi Hoa - Administrative officer in Da Nang Branch: Having worked in Central STDA for more than 3 months is not too long but it is like my second home. Board of Directors always pay attention to employees and offers good remuneration as well as a comfortable working environment. I am very lucky to be working in Central STDA.



Nguyễn Thị Dung – TM: Hồi hộp, lo lắng là những cảm xúc của những ngày đầu tiên khi nhận nhiệm vụ mới tại STDA Miền trung. Trước đó mình đã gần 2 năm với siêu thị SI, sau đó vì gia đình chuyển nơi sinh sống và biết công ty thành lập chi nhánh tại Đà Nẵng, mình quyết định xin chuyển công tác và hiện tại mình thực sự hài lòng với quyết định này. Mặc dù những ngày đầu, mình thấy thực sự lo lắng vì văn phòng mới rất bề bộn và chưa thực sự chưa sẵn sàng (chưa có mạng, điện, nước...) nhưng giờ mọi thứ đều khang trang hơn, team của mình cũng phát triển hơn. Mình yêu STDA Miền Trung, yêu miền đất này và yêu những con người hàng ngày vẫn đang cùng mình nỗ lực làm việc, chia sẻ và hỗ trợ lẫn nhau.



Đoàn Thị Kim Nga – NVKD: Với tôi, việc chọn 1 nghề là sáng ngời. Bất đồng sản vẫn là một quyết định đúng đắn nhất. Thời điểm đó, tôi chỉ nghĩ đơn giản: tìm 1 công việc thích hợp với cá tính và con người mình, tích lũy kinh nghiệm, quan hệ ... chứ nó chưa thực sự trở đi đây nọ 1 dam mẽ mạnh mẽ như lúc này. Tôi từng công tác với một đơn vị phân phối BĐS thời gian ngắn, sau đó cảm thấy môi trường có chút gì đó không phù hợp ... nhưng niềm đam mê BĐS vẫn nhàn nhàn và thể là lại bắt đầu những ngày đi tìm việc mới. Lần này, với chút kinh nghiệm mong manh, tôi cần thận trọng, tìm hiểu nhiều thông tin về nhiều tập đoàn Bất động sản khác nhau trước khi quyết định nộp hồ sơ phỏng vấn.

Lúc mới bước vào STDA Miền Trung - môi hình dung ban đầu của tôi gần như trái ngược hoàn toàn, tôi sự tụt cảm xúc. Tôi cứ tưởng tượng trong đầu 1 môi trường chuyên nghiệp, nhân viên hoành tráng, văn phòng đẹp... nhưng thay vào đó là 1 văn phòng môi hoàn toàn, mọi thứ còn chưa sắp xếp xong. Lúc đó tôi đã nghĩ quyết định thay đổi môi trường của mình là sai hoàn toàn rồi.

May mắn thay! Cũng trong ngày đầu tiên bước vào môi nhà chung đó tôi cũng được gặp gỡ anh Nguyễn Trung Vũ - Chủ tịch HĐQT CENGROUP vào thăm quan và chúc Tết anh em công ty. Đây chính là khoảnh khắc thay đổi suy nghĩ trong tôi. Công việc đỉnh đường rõ ràng, chuyên nghiệp và có tâm nhìn của mình, anh đã làm tôi có chỗ dựa tinh thần để hoàn toàn có thể tin tưởng vào lựa chọn của mình

Bắt đầu từ đó, tôi tự xác định mục tiêu nghề nghiệp của mình. Định hướng rõ ràng và tin tưởng vào tương lai tươi sáng, công việc sức trẻ, nhiệt huyết, và tinh thần khát khao cống hiến, tôi tin mình có thể cân địch tất cả những mục tiêu mà công ty và cá nhân mình tự đặt ra. Mình thấy thật may mắn và hạnh phúc khi được làm việc tại STDA Miền Trung - đây là nơi mình được là chính mình, được cống hiến và theo đuổi ước mơ của riêng mình.

Nguyễn Thị Dung - Team Manager: Excited and nervous are my feelings of the first days at Middle STDA. Before that, I spent two years working at SI, then because my family moved to a new home and knows the company established a branch in Da Nang, I decided to work there. I am really pleased with this decision. On the early days, I am worried because the new office lacks many things (no Internet, electricity, water and etc). However, now everything is better and my team also develops well. I love Middle STDA, this land and people here. We are working together, sharing and supporting one another.

Đoàn Thị Kim Nga - Sales executive: For me, the choice of real estate industry is still the best decision. At that time, I simply thought to find one suitable job with my personality and accumulate experience and etc. I worked as sales executive for a property agency in a short time, then felt a bit cramped. But my love for real estate was unchanged, so I started to find a new job. This time, I carefully looked up and found out more information about different real estate groups.

On the first working day at Middle STDA, I was rather disappointed. I kept imagining it like a professional environment. In contrast, it is a new office and things have not yet set up. At that time I thought that I had a wrong decision.

Fortunately, on that day I had the opportunity to meet Chairman of CENGROUP Nguyễn Trung Vũ on the occasion of the New Year. This moment changed my thought. Along with his clear orientation, professionalism and vision, he did have moral support, so I fully trusted in my choice.

Since then, I have determined my own career goals. With clear orientation, confidence in a bright future and desire, I believe I can finish all the goals. I feel very lucky and happy to be working in Middle STDA where I am dedicated to pursue my own dreams.

Worldstar Land trong tim tôi

WORLDSTAR LAND IN MY HEART



Worldstar Land (WSL) được thành lập vào cuối tháng 6/2015 nhưng chính thức được "bổ mẽ cơ riêng" từ tháng 8/2015. Và kể từ khi "ổ riêng", bao người đã tò mò hỏi: WSL bên đó như thế nào? Tập thể đó ra sao? Môi trường làm việc có tốt không?

Chắc chắn sẽ không cần phải nói quá nhiều Chỉ cần lòng nghề "tâm sự" của những nhân viên đó và đang làm việc tại WSL thì chắc chắn bạn sẽ hiểu WSL chúng tôi như thế nào.

Worldstar Land (WSL) was established at the end of June 2015 but officially has its own headquarter from August 2015. Since then, many people are curious about the working environment there.

Let's listen to sincere sharing of WSL employees to understand more about WSL!

Hồng Hạnh - Sale Support WSL: Ngày đầu tiên khi bước chân vào Worldstar Land, tôi cảm nhận được không khí hoàn toàn khác lạ, thấy nó thật khác với những nơi tôi đã làm. Không có sự ganh ghét, không có sự đố kỵ, không nơi xấu ... Tất cả có mọi người đều rất hòa đồng, vui vẻ và luôn đặt mục tiêu công việc lên hàng đầu.

Worldstar Land thực sự là một môi trường làm việc tốt. Mỗi sáng, dắt xe đi làm, tôi luôn cảm thấy hứng khởi để bắt đầu một ngày mới. Bởi tôi biết, văn phòng nơi tôi đang đến để có công việc thú vị, có những đồng nghiệp tốt bụng và luôn sẵn sàng chia sẻ, giúp đỡ một cách chân thành. Tôi vui, thực sự rất vui vì được làm việc tại nơi này.

Hồng Hạnh – WSL Sale support staff: On first entering Worldstar Land, I felt a completely different atmosphere. There is no jealousy, envy, slander and etc. All are very sociable, cheerful and always put work on top.

Worldstar Land is really a good working environment. Every morning, I always feel excited to start a new day because I'm coming to the office with interesting work and kind colleagues who are willing to share and help in a sincere way. I'm glad to be working at this place.



MC Hoài Ân: "MC là duyên, là nợ, là vợ, là tình yêu"

Vũ Bùi – Nhân viên Kinh doanh WSL: Gần bó với WSL kể từ khi bắt đầu bước chân ra khỏi trường Đại học, đời mình WSL không chỉ là nơi làm việc mà còn lưu trữ những kỉ niệm đẹp của những bước chân khởi nghiệp đầu đời. Nói về WSL thì bản thân mình mong gọi gọn trong 3 từ: năng động, nhiệt huyết và bất chấp tất. Bất chấp dự án như thế nào, anh chị em vẫn tìm mọi cách để bán hàng, không sợ khó, sợ khổ. Đặc biệt tinh thần này không chỉ với các bạn nam mà cả với các cô gái.



Vũ Bùi - WSL's salesman: I have been working at WSL since I graduated from university. Personally, WSL is not only the workplace but also the place where memories of start-up steps are stored. Three adjectives including energetic, enthusiastic and devoted are all I think about WSL. Regardless of projects, you have to find how to sell and are not afraid of challenges. This spirit is always true to both salesmen and saleswomen.



Vũ Thị Kiều – Sale Support WSL: Tôi còn nhớ rõ ngày mình nhận thông báo sẽ phụ trách công việc sale support bên WSL. Lúc đó, tôi thực sự chưa hứng thú lắm, nhưng khi bước chân sang WSL, tôi "hoi bi bất ngờ" về văn hóa và tinh thần của các anh chị em trong công ty. Mọi người hòa đồng và gần gũi lắm, làm việc không hề căng thẳng bởi mọi người luôn hỗ trợ lẫn nhau.

Vũ Thị Kiều - WSL Sale Support staff: I still remember the day I was notified to take charge of the sale support at WSL. At that time, I did not have much excitement. However, when I was at WSL, I was surprised about the company culture. People are very sociable, friendly, work without tension because they always support one another.

Phạm Gia Lương – Trưởng phòng Kinh doanh WSL: Tôi có một môi trường làm việc tốt - nơi khoảng cách giữa lãnh đạo và nhân viên thật gần, tôi rất thoải mái và có thể trò chuyện cởi mở với Ban lãnh đạo. Mục tiêu của công ty cũng song hành cùng mục tiêu của từng cá nhân, lan tỏa tới từng đơn vị nhỏ nhất - tôi cảm thấy mình là một phần của công ty. Công ty luôn đề cao vai trò và giá trị của từng nhân viên trong công ty. Những đóng góp của tôi được đồng nghiệp và lãnh đạo ghi nhận, đó là động lực tốt để tôi đi lại lâu dài và tiếp tục phấn đấu. Công ty cũng tạo cơ hội thăng tiến cho mọi thành viên có năng lực, không quan trọng bạn đến từ đâu, xuất thân ra sao. Tôi yêu WSL!

Phạm Gia Lương - WSL's Sales Manager: I have a good working environment where the distance between employers and employees is close. I am very comfortable and can talk openly with BOD. The goal of the company is also in parallel with individual goals. Therefore, I feel I am a part of the company. The company always upholds the role and value of every employee. My contributions are always recognized by BOD and colleagues. It's good motivation for me to continue to strive. The company also creates promotion opportunities for all qualified employees no matter where they come from. I love WSL!

Worldstar Land trong trái tim chúng tôi là như vậy đó: Cởi mở, thân thiện và đoàn kết như một gia đình. Ai đã "lì" đặt chân đến mảnh đất này là "Chỉ muốn yêu thôi chẳng muốn rời"...

Worldstar Land in our hearts is the place where we are open, friendly and united as a family. Everyone that loves WSL does not want to leave.



HOÀI Ân - STDA MIỀN NAM

Chút bồi hồi xen lẫn mừng vui khi nhận được lời đề nghị chia sẻ cảm nghĩ về nghề MC từ BBT tạp chí Ra Khol, tôi sẽ viết gì đây? Câu hỏi tưởng chừng như đã có sẵn câu trả lời nhưng trong tôi lại có gì đó ngập ngừng... MC ư? Với tôi có lẽ đó là duyên, là nợ và có thể sẽ "là vợ và tình yêu".

Cái ngày một nghề bước lên Sài Gòn hoa lệ, lạ lắm với đường xá, nhịp sống và cả con người nơi đây tôi tự thấy mình thật nhỏ bé. Lúc đấy, ước mơ nhỏ nhoi của tôi là được quan trọng, được đứng ra hoạt náo như các anh chị tình nguyện viên. Tôi luôn tự nhủ: "Mình sẽ làm được, mình sẽ làm được" và cố gắng luyện tập khi ở nhà. Và rồi, tôi cũng được làm điều mình thích, tôi đã quan trọng, đã làm cho rất đông bạn bè, ACE tham dự vui cười. Tôi vẫn nhớ như in cảm giác lúc đó, hạnh phúc - hạnh phúc lắm - hạnh phúc khi tôi đã vượt qua bản thân, vượt qua cái nhút nhát, tự ti. Và đó cũng chính là cơ duyên, là bước đệm đầu tiên đưa tôi đến với nghề MC.

Con đường MC tôi đi thật lắm chông chênh, tôi đã từ bỏ giảng đường Đại học để có thể trao đổi và "sống" nhiều hơn với nghề. Lúc đó, làm người bảo trợ diễn, nhiều người nói tôi không - không diễn khi bỏ học đại học để chạy theo một cái nghề quá đỗi chóng già. Và khi đó, tôi chỉ mới được làm MC hội chợ, MC những chương trình rất nhỏ. Mà MC chương trình nhỏ thì làm gì có vast lịch lãm, ánh đèn sân khấu hào hoa hay hàng trăm khán giả để "kêu" với mọi người và để có cơ hội bỏ học của mình. Rồi những tháng ngày rong ruổi đi từ tỉnh này đến tỉnh khác

để làm MC, tôi thấy quyết định của mình không hề sai. Tôi đã có quá nhiều, có thêm những ACE thân thiết, thêm kinh nghiệm, thêm vốn sống và tất nhiên tâm cả tiến để phụ giúp gia đình.

Nhưng bước ngoặt lớn nhất trong hành trình với nghề MC của tôi đó là đến với CEN Miền Nam. Tôi đến đây với vị trí nhân viên sale nhưng cơ duyên lại đưa tôi đến với nghề cầm mic. Chương trình đầu tiên tôi dẫn chương trình tại CEN là sinh nhật CENGROUP 13 tuổi. Nhưng ngay khi bước lên sân khấu, mọi thứ lại không được thuận lợi như mình muốn, trời đã mưa, mưa rất to mà chương trình lại diễn ra ngoài trời. Tôi đã thẹn oan trách vì sao trời lại mưa ngay thời khắc quan trọng này. Nhưng rất tuyệt khi tôi đã dẫn trò, nhận được nhiều lời khen của mọi người và đặc biệt là đồng hành cùng MC nhân vật Be Nô. Đây là kỉ niệm mà tôi sẽ không bao giờ quên.

Thời điểm chia sẻ những điều này, tôi đang đảm nhận vị trí chuyên viên ANHM của CENGROUP Miền Nam và thường xuyên đi dẫn các event cho công ty. Và đến tin gọi phút này, tôi cũng chưa dám tin để nói rằng mình là một MC mà chỉ dám nhận mình đang làm nghề MC. Sẽ diễn một lúc nào đó, chuyên môn tốt hơn, phong thái tự tin hơn thì sẽ nói tiếp cho bạn nghe về nghề MC! Còn bây giờ, tôi chỉ biết là mình thật yêu làm cái nghề này và thêm cảm ơn những ACE đã giúp đỡ tôi suốt thời gian qua. Và tất cả cũng cảm ơn CEN vì đã cho tôi cơ hội để hoàn thiện, theo đuổi ước mơ cầm mic và khẳng định được chính mình.

BẬT MÍ BÍ MẬT NGHỀ CẦM MIC TẠI CEN



MC Việt Anh – Dẫn chương trình tại CEN cần nhiều hơn khả năng

Tính đến nay đã gần bốn với nghề cầm mic 5 năm, trong đó gần 2 năm dẫn tại CEN, kinh nghiệm dày dặn là thế nhưng chàng MC từng được mệnh danh là “MC đẹp trai nhất Tập đoàn” cũng đã từng vài lần “dở khóc, dở cười” khi dẫn tại CEN.

Nghề cầm mic tại CEN thế nào? Có gì thú vị trong mắt chàng cựu MC tài năng tại CEN này?

Dẫn 1, nhớ 10

Nếu bạn là MC và bạn muốn liên tục được trải nghiệm, hoàn thiện bản thân trên sân khấu, CEN là môi trường lý tưởng để bạn làm điều đó. Với MC Việt Anh, điều thích nhất và cũng là điều kiện cần có để trở thành người dẫn chương trình tốt tại CEN là hiểu văn hóa, MC Việt Anh, mỗi lần cầm mic là một lần anh cùng BTC chương trình truyền tải văn hóa công ty đến mọi người.

Gần bốn tại CEN gần hai năm, dẫn nhiều chương trình với nhiều thể loại khác nhau nhưng với Việt Anh, chương trình anh nhớ nhất là sự kiện chung kết CEN's Got Talent mùa đầu tiên (năm 2014). Đây là chương trình đầu tiên anh dẫn tại CEN vì thế anh chưa có nhiều “dữ liệu” về văn hóa CEN, về những con người tại CEN hay cả những thí sinh tham gia đêm chung kết. Tuy nhiên, với kinh nghiệm dẫn lâu năm và cá tính của bản thân, Việt Anh lấy điều đó làm động lực. Anh tự nhủ: “Đây là cơ hội lớn để mình trả lời câu hỏi “mình là ai?” khi đến CEN GROUP và mình không định được một vị trí của mình trong nghề MC”. Điều quan trọng hơn, với MC Việt Anh, mỗi chương trình mà anh dẫn tại CEN khác hoàn toàn tính chất thưởng mai khi dẫn ở ngoài. Với chương trình ở ngoài, một lời khen của khách hàng được ngầm hiểu là phần hồi, sau đó là một khoản tiền và xong giao dịch. Thế nhưng, “ở CEN, mình còn làm việc mỗi ngày, ngày ngày người ta đi qua mình, thậm chí người ta không biết tên nhưng người ta biết”, “anh này là MC dẫn cho chương trình này, chương trình no. Em thấy anh dẫn hay và chuyên nghiệp”. Lời khen đây là nguồn động viên tinh thần cho anh mỗi ngày, giúp anh trưởng thành hơn trong nghề.

Gần bốn với nghề cầm mic 5 năm trong đó gần 2 năm dẫn tại CEN Nguyễn Việt Anh chàng MC nhiệt huyết trẻ trung, gần gũi

MC tại CEN có thực dễ?

Mỗi tuần có khoảng 8 sự kiện mở bán, mỗi tháng có trung bình một sự kiện văn hóa, đây kỳ thực là một môi trường lý tưởng để phát triển trình độ MC. Tuy nhiên, MC tại CEN có thực dễ như bạn nghĩ?

Với chàng MC tài năng Việt Anh, ở CEN có những đặc thù mà nếu không thực sự hiểu, bạn sẽ chẳng chỉ là một MC “tròn vai”.

Là Tập đoàn mà phong trào Ăn – Chơi – Nhảy – Múa đã trở thành một nét văn hóa xuyên suốt quá trình phát triển, trở thành một trong những “giá trị cốt lõi” của CEN thì với một MC dẫn các chương trình tại đây, hiểu văn hóa là điều kiện cần thiết. Việt Anh cho rằng, tại CEN, ngoài sự lý tính hướng tốt re, việc nắm bắt tinh cách, câu chuyện bên lề – yếu tố tạo nên sự gần gũi, hài hước cho chương trình.

“Niềm tin” có lẽ cũng là điều cần có ở mỗi MC dẫn chương trình tại CEN, Việt Anh lý giải: “Thực tế, có quá nhiều thay đổi trong một chương trình do CEN tổ chức, lúc đầu mình cũng hơi ngỡ. Lâu dần mình luôn tạo ra một thói quen, một nguyên tắc đó là nghĩ trước khi nói và truyền tải thông điệp. Có thể lý nói của mình chậm đi nhưng không vội vàng, có thể không gian hơi tĩnh lặng nhưng mình nghĩ đó là phương án tốt nhất để cân bằng lại tâm lý bản thân và tự mình sắp xếp lại thông điệp một cách logic nhất và truyền tải cho khán giả theo đúng như mục đích của BTC”. Ví thế, là MC tại CEN, bạn phải có niềm tin, niềm tin vào chính bản thân và niềm tin vào ekip chương trình.

Một thử thách nữa với MC dẫn tại CEN là sự đổi mới. Hầu như các chương trình mở bán, kỹ kết hoặc chương trình văn hóa mỗi năm đều có hình thức tương đương nhau, vì vậy với những MC luôn muốn làm mới mình, đây sẽ là thử thách không hề dễ. Việt Anh cho biết, bản thân anh luôn cảm thấy khó khăn và tâm lý khi không thể mang lại cho ACE – những khán giả, đồng nghiệp thân thiết những điều mới mẻ hơn qua mỗi chương trình.

Là cựu MC, nhân viên marketing tại CEN, hiện tại Việt Anh đã và đang dành thời gian tham gia các khóa học về đào tạo MC chuyên nghiệp để làm mới mình. Anh cho biết, sẽ quay trở lại trong thời gian tới với hình ảnh mới hơn, chuyên nghiệp hơn. Và chắc chắn anh vẫn sẽ tiếp tục kết hợp cùng CEN dẫn các chương trình kinh doanh và văn hóa.



NGUYỄN VIỆT ANH

Họ và tên: Nguyễn Việt Anh - Cựu MC, cựu nhân viên Marketing tại CEN

Sinh ngày: 17/11/1988

Sở thích: Thích thể thao

Tự mô tả phong cách dẫn của mình: Nhiệt huyết, trẻ trung và gần gũi

Mục tiêu hiện tại: Hướng đến phát triển thể mạnh là MC và mơ ước trở thành BTV truyền hình.

TÂM SỰ MẸ BẦU

VÀ NHỮNG CHUYỆN THẦM KÍN

TÂM SỰ "THẦM KÍN" CỦA MẸ BẦU

GIA ĐÌNH VÀ CÔNG VIỆC

Khi xã hội phát triển, vai trò của phụ nữ ngày càng được coi trọng. Bên cạnh thiên chức làm mẹ, làm vợ... họ cũng đảm nhận nhiều vai trò hơn trong xã hội.

Hãy cùng Ra Khỏi lắng nghe tâm sự của một người vợ, người mẹ thế hệ 9X để xem, cô ấy đã và đang hoàn thiện, chinh phục những thử thách trong cuộc sống của mình như thế nào nhé.

Cần bằng gia đình và công việc

Ai cũng biết, khi xã hội còn những tư tưởng "Trọng nam khinh nữ", thì công việc của phụ nữ đa phần chỉ là quanh khu chợ, gian bếp. Ngày nay, xã hội tiến bộ hơn, vai trò của người phụ nữ đã được nhìn nhận khách quan hơn, bên cạnh chi lo việc nhà, người phụ nữ đã được tự do theo đuổi mơ ước, đam mê công việc của mình.

Đặc biệt, đối với những thanh niên của thế hệ 9x như tôi, gia đình và công việc đều có vai trò nhau, có thể là hỗ trợ nhau, nhưng chúng tôi muốn dành tất cả tâm huyết của mình để cùng một lúc theo đuổi được cả 2 mục đích cuộc đời: Gia đình và Công việc. Đó cũng chính là 2 nguồn hạnh phúc lớn nhất của người phụ nữ hiện đại. Mỗi ngày có 24 giờ, 8 tiếng tại công sở, tôi được học hỏi, được làm việc, thu nạp thêm nhiều kiến

thức mới, phân đấu hoàn thiện bản thân và góp phần cho sự phát triển của xã hội.

Sau khi trở về nhà, tôi dành thời gian chăm sóc gia đình, chuẩn bị những bữa cơm ngon và cùng những người thân yêu trải nghiệm giây phút quý báu bên nhau để tận hưởng và sẻ chia.

Đó là những điều giản dị nhưng với tôi đó cũng là những điều hạnh phúc nhất mỗi ngày!

Nhưng, làm thế nào để có thể hoàn thành tốt được cả hai nhiệm vụ cao cả ấy? Bí quyết nào để vừa vun vén cho gia đình hạnh phúc, vừa hoàn thành tốt công việc? Dưới đây là những chia sẻ của tôi đã học hỏi và được truyền lại kinh nghiệm từ những bậc "tiên bối", những điều tôi đang cố gắng để có thể nuôi dưỡng niềm hạnh phúc của mình mỗi ngày.

Rèn luyện và đặt sức khỏe lên hàng đầu

Các cụ thường nói "Có sức khỏe là có tất cả" và càng trưởng thành, tôi lại càng thấm thía điều đó. Trong tất cả các môn thể dục thể thao, để phù hợp với thể chất cũng như công việc, tôi đã lựa chọn đi bộ và yoga. Sức khỏe giúp tôi đủ năng lượng và nhiệt huyết để hoàn tất mọi công việc, kể cả lúc khó khăn nhất.

Thiết lập nguyên tắc tự trị "nghiêm khắc"

Cùng với việc rèn luyện sức khỏe, việc để ra những nguyên tắc để "tự trị" bản thân cũng là một biện pháp tối đáng áp dụng.

+ Nguyên tắc 1: Phải biết lựa chọn

Công việc và gia đình, có những lúc bạn sẽ miễn ảm dìm cả hai, nhưng bạn phải biết rằng, mỗi ngày chỉ có 24 giờ và thời khắc thì lúc nào cũng chỉ có một. Chính vì vậy bạn phải đưa ra những quyết định, lựa chọn chính xác, ưu tiên thứ quan trọng nhất cần làm. Đơn cử, khi con bạn đi ốm, bạn cần phải thu xếp công việc, tạm xin nghỉ để chăm sóc con hay khi công ty có họp đồng lớn, có kế hoạch trong điểm thì bạn cần phải tạm hoãn chuyến đi chơi với con lại vào một hôm nào khác. Chỉ có thiết lập nguyên tắc ưu tiên, chú ý sinh một thứ vào lúc cần thiết, bạn mới có thể duy trì được 2 niềm đam mê của bạn cùng một lúc.

+ Nguyên tắc 2: Đặt mục tiêu và kế hoạch rõ ràng

Trong 8 giờ tại nơi làm việc, tôi luôn cố gắng sắp xếp và nỗ lực hoàn thành công việc, không mang công việc về nhà. Và khi về nhà, tôi luôn đặt mọi suy nghĩ của mình cho gia đình.

Quan tâm tới những người đồng hành

Còn một lý do mà tôi có thể cùng một lúc làm được cả 2 thứ, đó là sự giúp đỡ và ủng hộ nhiệt tình của người thân, bạn bè và những đồng nghiệp yêu quý của tôi.

Nếu như những thành viên trong gia đình luôn bên tôi khi ở nhà, thì những người đồng nghiệp chính là gia đình thứ hai của tôi ở cơ quan. Đặc biệt, trong thời gian bầu bí như thế này, dường như họ đã khiến cho cuộc sống của tôi trở nên nhẹ nhàng và cho tôi sức mạnh để sẵn sàng đón nhận nhiều thử thách mới. Phụ nữ thời hiện đại, kiêm nhiều nhiệm vụ hơn cũng đồng nghĩa với việc bạn cần phải phát triển bản thân nhiều hơn, linh hoạt hơn và có khả năng sắp xếp tốt hơn.

Tôi tự hào vì điều đó và tôi luôn sẵn sàng để đón đợi bất kỳ thử thách nào trong cuộc sống!





BOOKS ARE WORTH READING FOR PARENTS?

CHA MẸ NHÀ CEN DAY CON THEO SÁCH NÀO?

Con cái - của để dành của mỗi gia đình, là nơi dồn đầy yêu thương của cha mẹ. Giáo dục con là cả một hành trình dài cần sự kiên trì, nhẫn nại nhưng cũng đầy thách thức, đặc biệt là với những ông bố, bà mẹ trẻ.

Tại nhà CEN, với số lượng lớn người trẻ đã, đang và sắp làm cha, làm mẹ, Hiếu được mong muốn và nhu cầu tìm kiếm thêm nhiều kiến thức về nuôi dạy con, tại thư viện CEN. Ban quản lý đặc cấp nhất và có thêm nhiều đầu sách mới để cư dân CEN có thể tham khảo:

Children are considered as the world of their parents. Parenting is a journey that requires perseverance and patience but is challenging, especially with young parents.

At CENGROUP, many young employees get married and have children. To meet the needs for more knowledge about parenting, CENGROUP Library has updated more new books on parenting:

CHA GIÀU CHA NGHÈO

Cuốn sách không chỉ cần mốc với 5.000.000 bản in trên thế giới mà còn ấn tượng với lượng đầu sách nhiều nhất tại tủ sách nhà CEN. Nhẹ nhàng và sâu lắng, "Cha giàu cha nghèo" không chỉ chia sẻ về kiến thức để học làm giàu, mà còn đưa ra nhiều lời khuyên về việc nuôi dạy và định hướng các con, làm việc cho trẻ trong tương lai.

Ngay từ những trang đầu tiên, tác giả đã đưa ra nhận xét về "con đường mòn" và cách dạy con mà rất nhiều gia đình đang dạy con: "Hãy cố gắng học, đạt điểm cao, sau này sẽ có một chỗ làm tốt đẹp với đồng lương cao". Phải chăng những kiến thức mà nhà trường trang bị sẽ là hành trang đầy đủ để sau này con bạn có thể đổi mới với cuộc đời? Câu hỏi đặt ra khiến nhiều người phải suy nghĩ bởi đó là cách giáo dục truyền thống trong rất nhiều gia đình. Theo Robert, nhà giàu dạy giáo dục con em họ theo một phương thức hoàn toàn khác. Họ dạy con ngay cả khi ngồi bên bàn ăn.

VỠ CÙNG TÀN NHẢN VỠ CÙNG YÊU THƯƠNG

"Vỡ cùng tàn nhản, vỡ cùng yêu thương" – một tác phẩm giáo dục xuất sắc. Với con mắt của một người mẹ vỡ cùng yêu thương con cái, tác giả Sara đã chấp bút và mang tới cho các thế hệ cha mẹ trẻ hiện nay nhiều bài học giá trị về cách để nuôi dạy những "đứa con tự phũ". Tích hợp phương pháp giáo dục của Trung Quốc và Do Thái, Sara cho rằng: "Người nào nuông chiều con cái, ít có ngày người đó phải bằng bỏ vết thương cho con. Miệng mông là hại, tàn nhản là yếu!".

GÓI ĐẦU GIƯỜNG: CHUYỆN BA CHỦ LON CON, NÀNG BẠCH TUYẾT VÀ BẦY CHỦ LỪN

Tuy đã lớn và không còn tin vào phép nhiệm màu, vào thần tiên tu tiên, tuổi đời chúng ta cũng đầy vẻ vẻ thế giới chuyện cổ. Chính từ những câu chuyện nhỏ để cho chúng ta bài học hay, ý nghĩa, sâu sắc về cách sống, làm người qua hình ảnh thần tiên, công chúa, hoàng tử... Tủ sách nhà CEN cũng có một thế giới nhỏ xinh với nàng Bạch Tuyết, hoàng tử và cả những chú heo xinh cho các bạn nhỏ tuổi.

"Ba chú heo con" là truyện cổ tích kể về ba chú heo con xây nhà với vật liệu khác nhau. Một con sỏi gian ác có thể thổi nhà nó rơm và nhà gỗ của hai chú heo nhưng không tài nào làm đổ căn nhà gạch của chú heo thứ ba. Đó là các bài học thú vị về tinh thần cẩn thận, siêng năng.

Nếu bạn khát vọng xây một lâu đài lộng lẫy hay hoàng thi việc đầu tiên phải đào hố thật sâu, xây nền móng thật chắc. Tương lai của bạn và con bạn là nhờ vào sự lựa chọn của bạn hôm nay chứ không phải là ngày hôm sau. Đó là thông điệp giàu ý nghĩa đến từ những câu chuyện cổ tích nhỏ xinh.

Các bậc cha mẹ hãy khám phá ngay những cuốn sách hay tại tủ sách nhà CEN để có thể nuôi dạy con thật tốt nhé!

RICH DAD, POOR DAD

The book has sold approximately 5,000,000 copies worldwide and been translated into different languages. "Rich Dad, Poor Dad" is a book on how to achieve financial freedom. It is the basis of many financial coaches and I'm sure that will change your perspective on money.

Even at the first page, the author gives you the tools you need to break free of the old mindset that you must "go to school, get good grades, and look for a safe, secure job." Does knowledge learned from school help your children face life? Many people have to think about this question because it's traditional education in many families. According to Robert, the rich have a completely different method. They encourage talking about money and business at the dinner table.

PARTICULARLY CRUEL LOVE

"Particularly Cruel Love" is a parenting book written by Sara Imas. With the eyes of a mother who deeply love her children, Sara introduces the good traditions and educational methods of the Jewish people to readers. She says: "In their mistaken love and fondness for their children, they indulge them to their hurt. One day they will have to wound , injuries for their children. Soft is bad, cruel is love!".

BOOKS BEST READ BEFORE BED: THREE LITTLE PIGS, SNOW WHITE AND THE SEVEN DWARFS

When you were small, your parents must have read stories before bed. Although we no longer believe in miracle and fairy, it can be denied that those fairy tales create a wonderful childhood and give us meaningful lessons.

"Three Little Pigs" is a fairy tale featuring anthropomorphic pigs who build three houses of different materials. A big bad wolf blows down the first two pigs' houses, made of straw and sticks respectively, but is unable to destroy the third pig's house, made of bricks. That's the interesting lesson about careful and painstaking characteristics.

If you desire to build a splendor castle, the first thing is to dig a deep hole and build solid foundations. The future of your children is due to your choice today rather than the following day. That is the message from this fairy tale.

Come and check out these books in the bookstore or the CEN to good parenting offline!

CEN PHOTOS

HOME

PROFILE

PICTURE



Đi có vũ bóng đá là phải thật ngẫu :D

CENGROUP tranh cúp mùa hè 2016 đã bước vào những loạt trận bán kết đầy ấn tượng. Tuy không có "hot girl rơi lệ" trên khán đài cổ vũ, nhưng nhà CEN lại có những highlight chân siêu dài, mắt siêu ngầu và các "sodi" có sân cỏ "quy tụ về mùa giải. Điểm danh nhanh thôi ACE!



Cổ động viên chuyên nghiệp



CenPlus nơi tình yêu bắt đầu



Tươi quả :D



Cổ vũ là phải chuyên nghiệp đư lầy ^_>



Bảo sao cầu thủ sút toàn trượt ^^



Cổ vũ hết mình :D



Trên sân cỏ, có các cô gái làm duyên



Khung thành không chỉ giành riêng cho thủ môn



Cô gái xinh "nạp" tinh thần cho AE trước khi vào sân c

CƯỜI!!



Có búp thò mà cũng cãi nhau

Mới sáng sớm, bà mẹ chồng đang mon men đi từ cầu thang xuống dưới tầng, bỗng nghe thấy tiếng vợ chồng ông con trai cợt nạt với nhau:

Vợ: Thật chán anh quá đi. Ngày nào cũng chỉ biết bốp ó trăn thối.

Chồng: Em bị làm sao vậy. Chẳng phải tôi qua anh đã bốp túi dưới bốp lên còn gì?

Vợ: Anh đúng có mà điếu. Vầy em hỏi anh: Tại sao bây giờ trông nó lại xếp lép phía trên và phồng to phía dưới như thế này?

Thầy vợ chồng anh con trai mãi chưa đến hồi kết. Bà mẹ bực mình gắt um lên: "Anh chị có thói ngay đi không. Có mỗi cái tuiy kem đánh răng thôi mà sáng nào cũng cãi nhau nhứt hết cả đầu".

Tinh hữu dụng nâng cao khả năng cạnh tranh

Ông vua xe hơi, Henry Ford sau khi chết được đưa lên thiên đàng. Với những sáng chế tuyệt vời đóng góp cho việc hoàn thiện xe hơi trên toàn thế giới, Henry Ford được trao cho ân huệ là có thể trò chuyện với bất cứ ai trên thiên đàng. Sau vài giây suy nghĩ, Henry Ford đã xin được trò chuyện với Thượng Đế. Khi được gặp Thượng Đế, ông liền hỏi:

Henry Ford: Thưa Ngài, lúc ngài chế tạo ra đàn bà, ngài đã suy nghĩ gì?

Thượng Đế: Người hỏi như vậy là ý gì?

Henry Ford: Trong sáng chế của ngài có quá nhiều sơ sót. Phía trước thì bị phồng lên, phía sau thì bị nhỏ ra. Máy thường liệu to khi chạy nhanh. Tiền báo trí và nuôi dưỡng quá cao. Thường xuyên đòi hỏi nước sơn mới. Cứ đi 28 ngày là lại bị cháy nhớt và không làm việc được. Chỗ bơm xăng và ống xả lại quá gần nhau. Đàn trước thì quá nhỏ. Tiêu thụ nhiên liệu thì nhiều kinh khủng khiếp.

Thượng Đế cười rồi nói: Lời của người hoàn toàn đúng, bằng sáng chế của ta thật có nhiều sai sót, nhưng nếu tính trên phương diện kinh tế thì hiệu quả lại rất cao: Có gần 99% đàn ông trên thế giới xài sản phẩm do ta chế tạo, trong khi chỉ chưa đầy 10% đàn ông xài sản phẩm của người.



Chuyện anh Lương

Một chiều nay nghe tin anh Lương về... lòng tôi bỗng thấy vui lạ. Anh Lương là con của bác Vĩ, anh đi làm xa nhà, cả tháng mới về một lần, có khi bận, có mấy tháng anh mới về. Lần nào gặp anh tôi cũng thấy vui bởi anh và tôi khá là hợp nhau.

Ngày anh về tôi vui lắm, nói cười suốt cả ngày. Nhớ trước anh đi, có đến là tháng này anh đi hơi lâu. Mà đúng là lâu thật, tôi mong anh về như trời hạn mong mưa.

Tôi nhìn anh Lương mà lòng thấy buồn, anh về lần này có vẻ gầy đi nhiều.

Tôi hai anh em ngồi trước hiên nhà, anh nằm vòng hút thuốc... ánh mắt nhìn xa xăm.

"Thế anh Thường không về chung với anh sao?" – Tôi hỏi.

Anh nhìn tôi thờ dãi và im lặng.

Anh Thường ít về thăm nhà lắm, có khi cả năm anh mới về một lần, thậm chí có năm anh còn không về.

Anh Thường là anh em cùng mẹ khác cha với anh Lương nhưng anh có vẻ chán, không hòa đồng với anh em lắm.

"Đạo này bác Nợ hay nhắc anh lắm, bác ấy trông anh suốt" – Tôi nói.

"Ừ, anh biết rồi, anh sẽ ghé thăm bác ấy" – Anh với phá khói thuốc vừa ra trút.

Có đôi lần anh Lương đi lâu quá, sợ nhà mong nên nhờ anh bạn tên Ứng về báo tin, mà thường thì chỉ khi ốm quá anh Lương mới nhờ anh Ứng báo tin về.

Tôi thắc mắc thì anh Lương nói: "Hai người làm chung chỗ, lại chung vị trí nên đối nhau". Mỗi lần anh Ứng về thì anh Lương dù ốm cũng phải cố làm thay. Thế năm tháng nào anh Ứng về qua nhà báo tin là tháng đó anh Lương trông tiêu tụy hơn hẳn, tôi lại càng thương anh thế thật.

"Anh về nhà mấy hôm rồi anh lại đi, kỳ này anh không ở lâu được". Anh Lương bỗng nói.

Tôi không trả lời... Trong lòng bỗng lấm, ánh mắt nhìn xa xăm... Ngoài kia trời vẫn tối đen như mực...

"Lưỡi không xương..."

Một ngày dẫn ông bước vào cửa hàng rau sạch, không kháng đòi mua một nửa cây rau diếp. Bực mình, cậu bé bán hàng lao vào phồng ống chủ và nói:

- Thưa ngài, ngoài kia có một thùng ngu cứ đòi mua một nửa cây rau diếp...

Vừa mới nói tới đó, chợt phát hiện ra người khách hàng đi theo và đứng ngay phía sau lưng mình, cậu bé nhanh miệng nói tiếp: "...và quý ông đây muốn mua nửa còn lại".

Sau khi bị khách hàng kia đi khỏi, ông chủ gọi cậu bé đến và nói: "Nhanh đi đây! Mày làm tao có ấn tượng tốt. Mày là người tử đầu đến?".

Cậu bé đáp: "Từ Canada, thưa ngài!"

- Tại sao mày lại rời bỏ Canada?

- Ở đó chỉ toàn là bọn du thủ du thực và dân chơi hockey thôi à!

- Vầy sao? Vợ tao là người Canada đó. – Ông chủ sa sầm mặt vào.

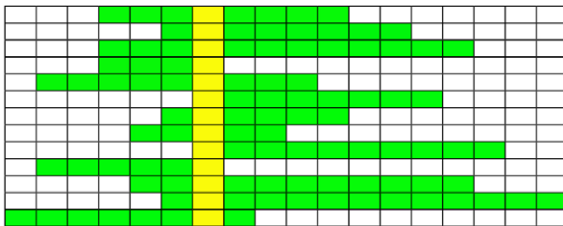
Thầy vợ, cậu bé hờn hờ nói: "Ông không đùa đây chứ? Vầy bà nhà chơi cho đội hockey nào ợ?"





Ô CHỮ BÍ MẬT

GỖM 13 HÀNG NGANG 18 HÀNG DỌC



Ô CHỮ HÀNG NGANG:

- Tên của một trong những địa danh số hữu bãi biển đẹp nhất cả nước với vùng vịnh rộng chừng 500Km² khá kín gió, không có sóng lớn. Cửa sông Cai đổ về biển khá bãi biển hình trăng khuyết, cát mịn màu trắng dài 6 – 7km. Dưới ánh nắng mặt trời nhiệt độ, màu xanh của những triền núi nhấp nhô trên bờ của các hòn đảo hào hùng màu biển biếc, như tôn thêm vẻ quyến rũ của những dải cát vàng hạt đảo sóng trắng.
- Đây là một trong những thức uống đường phố thân thuộc, bình dân của người dân Việt Nam. Thức uống này được ưa chuộng và bán phổ biến vào mùa hè, có công dụng thanh nhiệt giải độc cho cơ thể.
- Tên của một trong 10 bãi biển đẹp nhất thế giới năm 2015 do trang Trip Advisor công bố với sự bình chọn của hàng triệu du khách. Bãi biển này nằm trên hòn đảo Fernando de Noronha (Brazil).
- Dưới cái nắng nóng của mùa hè, người dân thường lựa chọn nơi này là điểm đến của mình. Nơi đây có cát vàng, nước xanh biếc và có vị mặn với hình sinh thái đa dạng, phong phú.

5. Tên của đơn vị trực thuộc nhà CEN đã trở thành nhà vô địch CEN'S SUMMER CUP năm 2015.

6. Đây là danh từ dùng để chỉ một hiệp hội của những người làm công ăn lương có mục đích duy trì hay cải thiện các điều kiện thuê mướn họ. Tại Việt Nam, tổ chức này là tổ chức chính trị - xã hội của giai cấp công nhân và của người lao động được thành lập trên cơ sở tự nguyện, đại diện cho người lao động, chăm lo và bảo vệ quyền, lợi ích hợp pháp, chính đáng của người lao động. Tại CEN, tổ chức này được ra mắt lần đầu vào ngày 16.03.2016.

7. Hàng năm, các công ty, tổ chức và cá nhân thường thực hiện hoạt động này với mục đích để vui chơi, giải trí hoặc nhằm mục đích kinh doanh là việc thực hiện chuyến đi khỏi nơi cư trú, có tiêu tiền, có lưu trú qua đêm và có sự trở về.

8. Đây là một trong 10 quốc gia được mệnh danh là "thiên đường của thế giới". Sự chênh lệch độ cao đã khiến quốc gia này có hầu hết các kiểu khí hậu. Quốc gia này nổi tiếng thế giới với dãy núi Himalaya và đỉnh Everest, đồng thời cũng sở hữu 8/10 đỉnh núi cao nhất thế giới.

9. Tên một hoạt động vui chơi, giải trí diễn ra hàng năm trong kì nghỉ hè của CENGROUP. Cuộc thi này được tổ chức với mục đích tôn vinh giá trị và vẻ đẹp của phụ nữ nhà CEN.

10. Cao nguyên này rộng lớn và xinh đẹp nhất miền Bắc Việt Nam với khí hậu ôn đới gió mùa và cùng mát mẻ và nền văn hóa độc đáo. Cao nguyên này sở hữu các cung đường tuyệt đẹp, các điểm du lịch nổi tiếng và không thể thiếu các đồi chè, đồng cỏ xanh mướt.

11. Loài hoa này có sắc đỏ rực rỡ, báo hiệu mỗi khi hè về. Loài hoa này có nguồn gốc từ Madagascar, tại đó người ta tìm thấy nó trong các cánh rừng ở miền tây Malagasy. Tại Việt Nam, loài hoa này được người Pháp du nhập vào trồng khoảng những năm cuối thế kỷ 19 tại các thành phố lớn như Hải Phòng, Đà Nẵng, Sài Gòn.

12. Đây là một trong những nơi nóng nhất trên thế giới, nằm ở California. Năm 1913, nhiệt độ cao nhất ở tây bán cầu được ghi nhận ở 56,7 độ C. Nhiệt độ trung bình vào tháng Bảy ở đây là 46 độ C ban ngày và giảm xuống 31 độ C vào ban đêm.

13. Nằm ở phía Nam Ấn Độ và Sri Lanka, quốc đảo này sở hữu 1.192 đảo nhỏ, trong đó có khoảng 200 đảo có người sinh sống. Nơi đây hút hồn du khách bởi những ốc đảo xanh tươi lãng mạn hay thế giới đại dương bao la với hệ sinh thái phong phú và được mệnh danh là "thiên đường cho những đôi yêu xứng" bởi khung cảnh lãng mạn tuyệt đẹp.

Ô CHỮ HÀNG DỌC: Đây là hoạt động thể thao và cũng ý nghĩa đối với các ACE nhà CEN. Hoạt động này được diễn ra thường niên vào tháng 4 hàng năm với mục đích giúp anh em nhà CEN rèn luyện sức khỏe, nâng cao tinh thần đoàn kết và mang tới những giây phút ý nghĩa khi nhà CEN trải nghiệm môn thể dục lực cùng nhau.

BLOG

NHỮNG CHÚ CHIM BỒ CÀU

*Có những điều thật giản dị
Chỉ đơn giản là đọc một câu thơ, hát một bài ca và nói những điều đẹp nhất*

*Nếu con người ta được chọn những điều được và mất
Chắc hẳn sẽ chẳng có ai chọn xa tình yêu – cuộc sống với người thân*

*Để... ẩn mình nơi núi đồi thăm thẳm
Nhưng có những điều chẳng phải lựa chọn hay yêu thích
Chỉ bởi đó là sự tự nguyện, sẵn sàng chọn về mình những thiệt hơn*

Để... bao người được bình yên

Nơi quê hương hình chữ S

Ngày ngày tôi, bạn và bao nhiêu người khác

Cưỡi, khốc, trách móc cuộc đời

Vì...

Thiếu tiền, vì bị phụ tình, vì công việc rời linh tinh...

Nhưng có khi nào ta nhắc mình

Ta hạnh phúc hơn tất thảy vì được sống trong hòa bình

Được ngủ say giấc không thấp thỏm trước bình minh

Được bên mẹ cha của mình

Được ăn ngon, được mặc ấm...

Có bao giờ ai đó tự hỏi chưa?

Nếu chưa... hãy một lần dừng lại

Nhìn về nơi đảo xa

Có bao người Tết không thể về nhà

Mẹ ốm, con đau, vợ buồn cũng đành nuốt lệ giọt nước mắt

Để các cây sung trên vai gối trườn vùng trời bình yên cho tổ quốc

Để sớm sớm chiều chiều bài quốc ca vang lên

Cánh cò đỏ sao vàng bay giữa trời

Để người người được cười, để cuộc đời yên ấm

Cảm ơn thật nhiều anh lính đảo xa

Mỗi người chúng ta hãy là lính ở quê nhà

Sống một cuộc đời thật ý nghĩa

Cùng đồng lòng đắp xây hòa bình.



TRAVEL INFOGRAPHIC



PLANNING

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM



PASSPORT

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM



EATING

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM



MONEY

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM



TRAVEL

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM



DEVICES

LOREM IPSUM DOLOR SIT AMET,
CONSECTETUR ADIPISCING ELIT, SED DO
EUSMOD TEMPOR INCIDidunt UT LABORE
ET DOLORE MAGNA ALIQUA, UT ENIM AD
MINIM VENIAM

