

FIT INSIDER

Bản tin nội bộ ▶ No2 ▶ Tháng 5 năm 2023



tháng 5
rực rỡ

MỤC LỤC

03 Thư ngỏ

04 360 F.I.T

05 Điểm tin các hoạt động nổi bật của Tập đoàn và các CTTV

06 Nhịp sống F.I.T

07 Đào tạo/ Học tập
08 Bản tin Tuyển dụng
09 Ăn - Chơi Bốn mùa
10 Câu chuyện công sở

11 Cẩm nang F.I.T

12 Góc chia sẻ
13 Hiểu về sản phẩm

14 Chia sẻ cùng F.I.T

15 What 's matter!
Cái gì cũng có thể là quan trọng

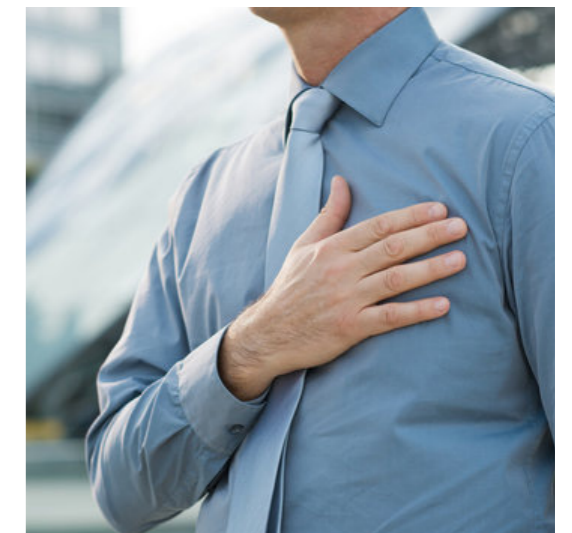


05

07



09



15

INSIDER

Thư ngỏ

TỪ BAN BIÊN TẬP

Thân gửi toàn thể CBNV Tập đoàn,

Tháng Năm, tháng của những ngày mà thời tiết cũng trở nên đồng đánh, lúc nắng vàng chói chang, lúc đổ mưa vội vã. Cái tháng năm ấy mà! Nắng gắt, trời trong, mưa buồn bất chợt! Tháng Năm gần mà xa,... Tháng Năm, đưa tay ra hái được mùa hè, lùi một bước đắm vào trời xuân.

Tháng Năm thời tiết đồng đánh là thế, nhưng trong ngôi nhà F.I.T vẫn luôn ngập tràn những sắc màu rực rỡ. Tổng kết Quý I, tổng tài sản toàn Tập đoàn tăng từ 6.998 tỷ đồng lên hơn 7.299 tỷ đồng; DCL ghi nhận doanh thu đạt hơn 244 tỷ đồng; VKD doanh thu đạt hơn 53 tỷ đồng; TSC doanh thu đạt hơn 99 tỷ đồng.

Tháng Năm cũng đánh dấu thời điểm quan trọng của F.I.T trên hành trình chuyển đổi số khi đưa vào thử nghiệm vận hành ứng dụng phần mềm quản trị doanh nghiệp Base, đánh dấu quyết

tâm số hóa doanh nghiệp của Ban lãnh đạo Tập đoàn.

Tất cả những kết quả trên là động lực để người F.I.T cùng cố gắng, đoàn kết, phấn đấu hết sức để đưa các mục tiêu đã đặt ra trong năm 2023 về đích, kiên định với tầm nhìn trở thành Tập đoàn thịnh vượng, đa ngành với các sản phẩm và dịch vụ khác biệt, đẳng cấp, dẫn đầu, mang lại chất lượng cuộc sống tốt đẹp hơn. Nơi hội tụ nhân tài, được xã hội tôn vinh.

Mến chúc cho tất cả chúng ta, những con người đang cùng nhau làm việc, cống hiến tại mái nhà chung F.I.T luôn thật nhiều sức khỏe, thành công, để ngôi nhà chúng ta luôn ngập tràn ánh nắng rực rỡ!

Xin chân thành cảm ơn,
BAN BIÊN TẬP

Mọi thông tin, đóng góp ý kiến xây dựng nội dung xin vui lòng gửi về

✉ communication@fitgroup.com.vn

360



Điểm tin các hoạt động nổi bật
của Tập đoàn và các CTTV

Điểm tin

01

TẬP ĐOÀN F.I.T KHỞI ĐỘNG DỰ ÁN KIẾN TẠO MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC SỐ TRÊN NỀN TẢNG BASE

Trong tháng 4, Tập đoàn F.I.T đã tổ chức ký kết hợp tác cùng Công ty Cổ phần Base Enterprise (Base), chính thức khởi động dự án kiến tạo môi trường làm việc số trên nền tảng Base.vn. Với sự ký kết hợp tác giữa F.I.T Group và Base, Ban lãnh đạo Tập đoàn kỳ vọng sau 2 tháng dự án sẽ đạt được những mục tiêu: 80% giấy tờ được giảm tải, tốc độ và hiệu suất công việc tăng 200% và 90% các luồng thông tin được tập trung trên hệ thống Base.



02

TẬP ĐOÀN F.I.T CHÍNH THỨC BẢO TRỢ CHO GIẢI BÓNG ĐÁ FIT NEU LEAGUE

Vừa qua, Tập đoàn F.I.T chính thức trở thành đơn vị bảo trợ và đồng hành cho giải bóng đá FIT NEU LEAGUE - Giải đấu bóng đá theo mô hình chuyên nghiệp dành cho sinh viên của Trường Đại học Kinh tế Quốc dân. F.I.T NEU LEAGUE chính thức khởi tranh vào ngày 14/4/2023 và diễn ra trong 6 tháng với tổng cộng 15 vòng đấu, 120 trận đấu theo thể thức thi đấu vòng tròn.



03

VIKODA ALKALINE ĐỒNG HÀNH CÙNG BUỔI LÀM VIỆC GIỮA THỦ TƯỚNG PHẠM MINH CHÍNH VỚI BAN THƯỜNG VỤ TỈNH ỦY KHÁNH HÒA

Mới đây, Thủ tướng Chính phủ Phạm Minh Chính và đoàn công tác của Chính phủ đã làm việc với Ban Thường vụ Tỉnh ủy Khánh Hòa về tình hình phát triển kinh tế-xã hội và giải quyết các đề xuất, kiến nghị nhằm thúc đẩy tỉnh Khánh Hòa phát triển nhanh, bền vững. Vượt qua các kiểm định khắt khe về chất lượng sản phẩm, nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda Alkaline đã được lựa chọn đồng hành cùng sự kiện quan trọng của tỉnh nhà.



04

WESTFOOD ĐƯỢC VINH DANH TOP 10 THƯƠNG HIỆU MẠNH QUỐC GIA 2023

Tại Lễ công bố Thương hiệu mạnh Quốc gia Lần IV năm 2023, Công ty CP Chế biến Thực phẩm và Xuất khẩu Miền Tây (Westfood) đã xuất sắc được vinh danh "Top 10 thương hiệu mạnh Quốc gia". Danh hiệu này là minh chứng cho quy mô, vị thế của Westfood trong lĩnh vực chế biến xuất khẩu nông sản, đồng thời cũng là nguồn động lực để doanh nghiệp hướng tới mục tiêu phát triển bền vững, tiếp tục cải tiến chất lượng sản phẩm, gia tăng sức cạnh tranh trên thị trường quốc tế và trong nước.



05

DCL XUẤT SẮC ĐÓN NHẬN DANH HIỆU "TOP 10 THƯƠNG HIỆU DẪN ĐẦU VIỆT NAM"

Tự hào là một trong những doanh nghiệp dược phẩm hàng đầu Việt Nam, Dược Cửu Long đã xuất sắc vượt qua hàng ngàn đề cử, trải qua vòng xét duyệt gắt gao và đánh giá minh bạch từ Ban tổ chức để vinh dự được xướng tên trong "Top 10 thương hiệu dẫn đầu Việt Nam 2023".



06

DƯỢC CỬU LONG ĐẠT MỤC TIÊU DOANH THU THUẦN NĂM 2023 ĐẠT 1150 TỶ ĐỒNG

Năm 2022, DCL đã đạt thành tích xuất sắc khi vượt ngưỡng doanh thu 1.016 tỷ đồng, đây là mức doanh thu cao nhất của Công ty trong suốt 46 năm hoạt động. LNTT ghi nhận đạt 141,5 tỷ đồng. Với kết quả này, DCL vượt tương ứng 20% và 6% kế hoạch về doanh thu, lợi nhuận năm 2022; tăng trưởng 44.3% doanh thu, 28.3% lợi nhuận so với cùng kỳ năm trước. Năm 2023, DCL đạt mục tiêu doanh thu thuần đạt 1.150 tỷ đồng, tăng 13,2% so với năm 2022; LNTT đạt hơn 160 tỷ đồng, tăng 13,1% so với năm 2022.



07

CAP PADARAN MŨI DINH: TIẾP TỤC TRIỂN KHAI DỰ ÁN THEO ĐÚNG TIẾN ĐỘ

Tập đoàn F.I.T đang hợp tác với Tập đoàn Banyan Tree nhằm rà soát tổng thể Giai đoạn 1 dự án. Dự kiến khi hoàn thành, Cap Padaran Mũi Dinh sẽ trở thành nhà phát triển tổ hợp bất động sản, du lịch nghỉ dưỡng kết hợp vui chơi, giải trí, thể thao - sân golf hàng đầu của Việt Nam vào năm 2040.



08

F.I.T TEAMBUILDING 2023 "COLOR WE CHOOSE" SÔI ĐỘNG, GẮN KẾT, BÙNG NỔ

Mới đây, CBNV Tập đoàn F.I.T đã có một mùa Team Building bùng nổ tại Flamingo Cát Bà. Toàn thể CBNV đã được tham gia những hoạt động gắn kết, thắt chặt tinh thần đồng đội, đắm chìm trong những tiết mục văn nghệ rực rỡ sắc màu. Bên cạnh việc xây dựng môi trường làm việc tốt, Tập đoàn F.I.T luôn duy trì các hoạt động teambuilding hàng năm nhằm gia tăng tinh thần đoàn kết tập thể, qua đó phát huy văn hóa doanh nghiệp mang đậm dấu ấn của Tập đoàn.



Nhịp sống **FAT**

Đào tạo/ Học tập

Bản tin Tuyển dụng

Ăn - Chơi Bốn mùa

Câu chuyện công sở



03 Khóa học nội bộ được triển khai



• Lập và đánh giá OGSM

Buổi đào tạo do Trưởng ban Kế hoạch Kinh doanh và Quản lý Công ty thành viên đứng lớp. Thông qua buổi đào tạo, học viên hiểu rõ về OGSM và nắm được cách lập cũng như phương pháp đánh giá OGSM.

• Sử dụng ứng dụng Base Info + và Base Request

Toàn thể CBNV Tập đoàn đã được hướng dẫn thao tác sử dụng 02 ứng dụng Base Info+ và Base Request. Hệ thống đang tiếp tục được hoàn thiện để tiến tới sử dụng rộng rãi, đầy đủ các tính năng.



• Công bố thông tin bất thường và định kỳ trong Công ty đại chúng

Buổi đào tạo diễn ra trong không khí hào hứng của học viên và sự nhiệt tình, tâm huyết của giảng viên. Buổi đào tạo đã trả lời rõ ràng và trọn vẹn cho câu hỏi: Quy trình công bố thông tin bất thường và định kỳ trong công ty đại chúng được diễn ra như thế nào? Hi vọng sau khi kết thúc khóa đào tạo, việc phối hợp giữa các phòng ban trong Tập đoàn trong việc công bố thông tin sẽ dễ dàng và ngày càng chuyên nghiệp hơn.

- Phương pháp kiểm soát Stress
- Kỹ năng giải quyết vấn đề một cách sáng tạo

Với: Tỷ lệ hoàn thành đạt gần 90%, điểm trung bình đạt trên 85 điểm và đa số học viên đánh giá khóa học hữu ích, sát với thực tế.

02 Khóa học online được diễn ra trong tháng

KẾ HOẠCH ĐÀO TẠO THÁNG 05

Triển khai khóa đào tạo nội bộ:
Quản trị khủng hoảng truyền thông doanh nghiệp



Diễn giả: Bà Hồ Thị Vinh Trang

Trước đó, Bà đã có nhiều năm kinh nghiệm ở vị trí Trưởng phòng Truyền thông, Giám đốc Truyền thông tại các đơn vị như Rolls-Royce Motor Cars Hanoi, Y Dược Ngũ Phúc Đường và có kinh nghiệm dày dặn trong quản trị khủng hoảng truyền thông doanh nghiệp.

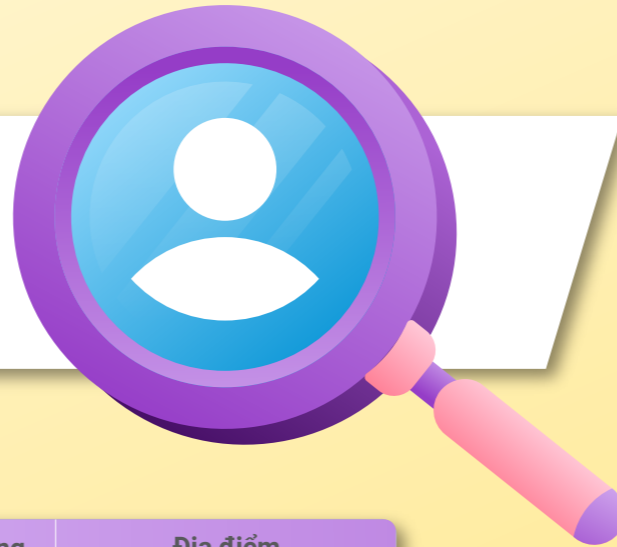
Triển khai 02 khóa E-Learning

- Kỹ năng thuyết phục và tạo ảnh hưởng
- Kỹ năng tổ chức và tham dự cuộc họp
- (Triển khai tại các công ty thành viên)



Tháng 05 rực rỡ - những chiếc ghế cũng “nóng rực” không kém phần!!!
 Hãy cùng chúng tôi cập nhật những vị trí còn trống ở các điểm cầu
 trên toàn quốc tại chuyên mục:

BẢN TIN TUYỂN DỤNG



Đơn vị tuyển dụng	Vị trí tuyển dụng	Số lượng cần tuyển	Địa điểm làm việc
F.I.T Group	Chuyên viên Phòng Thư ký HĐQT	01	Hà Nội
	Nhân viên Công nghệ Thông tin	01	Hà Nội
	Giám sát Công nghệ Thông tin	01	Hồ Chí Minh
Dược Cửu Long	Nhân viên hồ sơ thầu	01	Vĩnh Long
	Tài xế xe tải	01	Vĩnh Long
	Trình dược viên	02	HCM/An Giang/Đồng Tháp
	Quản lý Kinh doanh khu vực	01	Hà Nội
Mũi Dinh	Phó phòng Kinh tế Kế hoạch	01	Hà Nội/Ninh Thuận
	Phó phòng Quản lý Kỹ thuật Thiết kế	01	Hà Nội/Ninh Thuận
	Kỹ sư Xây dựng (kết cấu công trình)	01	Hà Nội/Ninh Thuận
	Kỹ sư xây dựng (giám sát thi công tại hiện trường)	01	Hà Nội/Ninh Thuận
	Kỹ sư Nông nghiệp/Lâm nghiệp/Cảnh quan	01	Ninh Thuận
	Kiến trúc sư	01	Hà Nội/Ninh Thuận
Vikoda	Kế toán tổng hợp	01	Khánh Hòa
	Nhân viên bảo trì cơ điện	02	Khánh Hòa
	Nhân viên hỗ trợ dự án	01	Khánh Hòa
FCO	Giám đốc Phát triển kinh doanh	01	Hồ Chí Minh
	Nhân viên Telesale B2B	02	Hồ Chí Minh
	Trưởng phòng KD Thương mại điện tử	01	Hồ Chí Minh
	Chuyên viên KD Thương mại điện tử	01	Hồ Chí Minh
	Giám đốc Kinh doanh toàn quốc	01	Hồ Chí Minh

➡ NẾU

Bạn đang có mong muốn thử sức với một mảng công việc hoàn toàn mới
 Bạn đang có anh chị em bạn bè tiềm năng, phù hợp với các vị trí tuyển dụng
 của tất cả các đơn vị trong Tập đoàn

➡ Đừng ngần ngại kết nối với chúng tôi qua:

✉ tuyendung@fitgroup.com.vn

📞 hoặc Hotline không lúc nào ngưng
0917 767 695 (Ms Hương)



ĐỘC LẠ VĨNH LONG

Ao nước với hơn 1000 cá thể chim
đến từ tự nhiên

Ao chim thiên nhiên nằm trong quần thể khu du lịch sinh thái Vinh Sang, Tỉnh Vĩnh Long, đây chắc chắn là một địa điểm tuyệt vời không thể bỏ qua khi bạn đến với vùng đất của Dục Cửu Long.

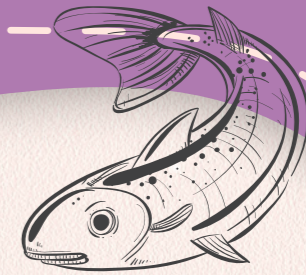
Được biết ao chim thiên nhiên của Vinh Sang nằm tại cù lao An Bình chỉ cách trung tâm thành phố Vĩnh Long khoảng 3km từ bến phà An Bình. Khu du lịch Vinh Sang là một trong những điểm du lịch sinh thái hấp dẫn ở Vĩnh Long, thu hút nhiều khách du lịch trong nước và quốc tế, với diện tích khoảng 2,2 ha, Vinh Sang là một khu vườn thiên nhiên rộng lớn có hệ thống kênh rạch liên thông nhau với đa dạng các loại cây ăn trái, không gian đặc trưng của miệt vườn sông nước miền Tây Nam Bộ. Đến với khu du lịch Vinh Sang, du khách sẽ có dịp tìm hiểu về mảnh đất và con người vùng sông nước Miền Tây.

Tại Khu du lịch Vinh Sang, bên cạnh trải nghiệm các trò chơi thú vị, thưởng thức nhiều món ăn ngon, quý khách sẽ được hòa mình cùng thiên nhiên, chiêm ngưỡng nhiều loại chim, cò đang sinh sống tại ao chim của khu



du lịch. Về ngụ tại đây còn có cả những loài chim quý hiếm trong sách đỏ như giang sen, cò cổ rắn,.. đang sinh sống và sinh sản ở đây.

Tham quan ao chim, du khách sẽ cảm thấy thích thú và không khỏi ngạc nhiên bởi dù đây là nơi du khách nườm nượp nhưng chim, cò vẫn kéo về, cứ ung dung trong thế giới riêng của chúng và ngày



Song song đó, du khách có thể di chuyển bằng tàu du lịch men theo các con rạch nhỏ, tham quan những làng nghề truyền thống nằm ven sông; thưởng ngoạn nghề làm kẹo dừa truyền thống, nghề nấu rượu nếp của người dân cù lao An Bình hay thậm chí là ăn thoải mái no nê các loại trái cây theo mùa có trực tiếp tại các vườn chôm chôm, dâu xanh, xoài, bưởi,...

Ngoài ra khi đến với khu du lịch du khách chúng ta cũng sẽ có dịp gặp gỡ hiện tượng Mạng xã hội Hot Tiktoker "Thúy Liễu Vinh Sang". Sở hữu giọng nói nhẹ nhàng, dễ nghe cùng sự hài hước, duyên dáng đặc biệt, những clip đưa khách đi du lịch Vĩnh Long của Thúy Liễu khiến nhiều người thích thú. Bên cạnh đó,

thái độ vui vẻ và cách ứng biến tình huống của Thúy Liễu cũng nhanh chóng gây ấn tượng với cộng đồng mạng.

Đến khu lịch sinh thái Vinh Sang du khách không chỉ có cơ hội tìm hiểu thêm về miền quê sông nước yên bình và con người mộc mạc, chân chất nơi đây, du khách còn có dịp tận hưởng bầu không khí trong lành, mát mẻ đồng thời thưởng ngoạn khung cảnh thiên nhiên đẹp ngất ngây cho tâm hồn thư thái sau bộn bề cuộc sống phố thị.



8 TIPS QUẢN LÝ CÔNG VIỆC HIỆU QUẢ

#1

QUY LUẬT 80/20%

80% kết quả là do 20% nguyên nhân gây ra. Vì vậy, hãy bắt đầu từ 20% đầu vào quan trọng nhất, 80% đầu ra sẽ nằm trong tay bạn!

1

#2

PHƯƠNG PHÁP EAT THE FROG

"Con ếch" chính là "Việc tôi không muốn làm, nhưng thực sự cần phải làm." Chúng ta sẽ hoàn thành công việc đó đầu tiên trong ngày.

2

#3

THUYẾT "4 LÒ LỬA"

Cuộc sống của bạn như một cái bếp có 4 lò: Gia đình, Bạn bè, Sức khỏe, Công việc. Để thành công, bạn phải tắt đi ít nhất một trong bốn lò.

3

#4

LUẬT PARKINSON

Nếu thời gian cho một công việc càng dài, công việc đó sẽ tự "nở" ra để khóa lấp thời gian đó. Vì vậy, hãy tạo ra áp lực thời gian của bản thân.

4

5

MA TRẬN EISENHOWER

Phân loại các đầu việc thành 4 nhóm:

- Khẩn cấp, quan trọng: làm ngay
- Không khẩn cấp, quan trọng: làm sau
- Khẩn cấp, không quan trọng: ủy thác
- Không khẩn cấp, không quan trọng: loại bỏ

#5

6

QUY TẮC 2 PHÚT

Nếu một công việc nào đó bạn có thể hoàn thành trong vòng hai phút hoặc ít hơn, hãy ngay lập tức thực hiện.

#6

7

PHƯƠNG PHÁP POMODORO

Tập trung 25 phút, giải lao 5 phút cho một chu kỳ làm việc.

#7

8

PHƯƠNG PHÁP BATCHING

Nhóm các nhiệm vụ cụ thể giống nhau và thực hiện chúng cùng nhau.

#8

Cẩm nang FIT

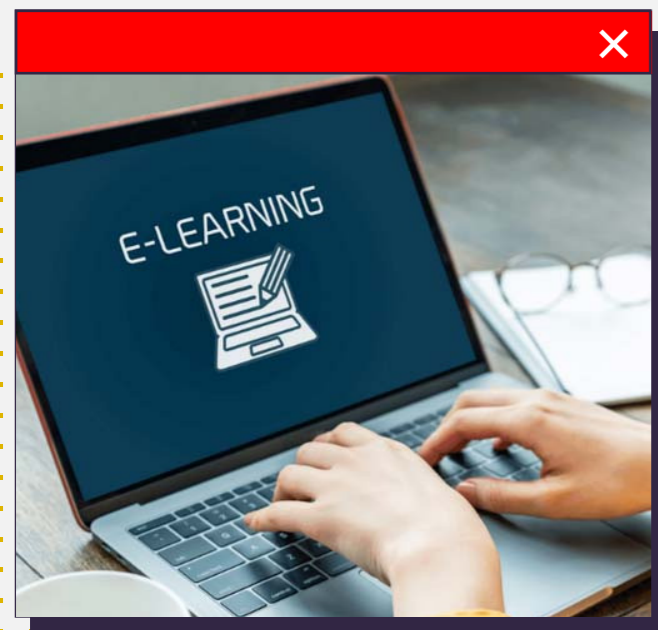
Góc chia sẻ
Hiểu về sản phẩm

GÓC CHIA SẺ

Chào mừng bạn đến với Góc chia sẻ của Bản tin nội bộ.
 Góc chia sẻ kỳ này gửi tặng bạn 02 nội dung: Mách bạn một số nền tảng cung cấp khóa học online miễn phí & Cùng nhau đọc “Tỷ phú bán giày”
 Hi vọng 02 nội dung này sẽ mang lại cho bạn nhiều điều hữu ích và sự hứng thú!

Nội dung 01: MÁCH BẠN MỘT SỐ NỀN TẢNG CUNG CẤP KHÓA HỌC ONLINE MIỄN PHÍ

- Dù bạn ở đâu, chỉ cần có internet thì bạn có thể học mọi thứ.
- Chúc bạn tìm được nhiều niềm vui từ việc khám phá tri thức!



<https://kienhoc.vn> - tiếp cận miễn phí những bài giảng về kinh tế, tài chính

<https://www.ubrand.global> - tiếp cận miễn phí các khóa học kỹ năng mềm, phát triển bản thân

[coursera.org](https://www.coursera.org) - Học các khóa online miễn phí từ các trường đại học hàng đầu thế giới. Bạn có thể chọn gói học miễn phí (vẫn được xem đầy đủ tài liệu, video học) hoặc trả phí (để lấy chứng nhận từ các trường đại học danh tiếng khi hoàn thành khóa học)

learndigital.withgoogle.com - Khóa học digital marketing của google dành cho người mới muốn tìm hiểu về digital marketing

academy.hubspot.com - Cung cấp các khóa học Marketing miễn phí

[edx.org](https://www.edx.org) - Học các khóa học online từ các trường đại học tốt nhất trên thế giới

[alison.com](https://www.alison.com) - Học các khóa online miễn phí từ các trường đại học Anh, Mỹ và các chuyên gia từ Google, Microsoft,...

[curious.com](https://www.curious.com) - Phát triển kĩ năng với các bài học video online trên giao diện (cả web và app) cực đẹp

[udemy.com](https://www.udemy.com) - Học thiết kế, phát triển web/app, marketing hay kinh doanh với hàng nghìn khóa học miễn phí và trả phí từ các chuyên gia trong ngành

Nội dung 02: CÙNG NHAU ĐỌC “TỶ PHÚ BÁN GIÀY”

Tỷ phú bán giày là hành trình tìm ra chân lý của Hạnh phúc, Đam mê và Lợi nhuận.

Tỷ phú bán giày kể câu chuyện về thành công và thất bại của tác giả từ những thương vụ kinh doanh được khởi nghiệp từ khi 9 tuổi.

Với Tỷ phú bán giày, người đọc sẽ nhận được cảm hứng, nhiệt tình và cả một chút điên rồ cho những ý tưởng kinh doanh mà nghe qua tưởng như rất liều mạng. Nhưng với Zappos, Tony Hsieh đã tạo dựng được một thương hiệu về "văn hóa công ty" - chìa khóa thành công để theo đuổi một môi trường làm việc năng động và những dịch vụ xuất sắc.

Tỷ phú bán giày - Câu chuyện về công ty Zappos.com được Amazon mua lại với giá 1.2 tỉ đô (Delivering Happiness) là một câu chuyện về một doanh nghiệp thành công, trong đó, Tony Hsieh chia sẻ những bài học kinh doanh khác nhau mà ông đã học được trong cuộc đời, từ một quầy bán nước chanh và cửa hàng



bán pizza cho tới LinkExchange, Zappos...Ông cũng đã lý giải việc tập trung vào văn hoá doanh nghiệp có thể dẫn tới những thành công không thể ngờ như thế nào: khiến dịch vụ khách hàng trở thành nhiệm vụ của toàn công ty, không phải chỉ một bộ phận; tập trung vào văn hoá doanh nghiệp như ưu tiên số 1; áp dụng nghiên cứu từ khoa học về hạnh phúc vào việc điều hành doanh nghiệp; giúp nhân viên trưởng thành trong cuộc sống và sự nghiệp. Cuối cùng, ông cho chúng ta thấy hiệu quả của việc dùng sự hạnh phúc như một khuôn khổ có thể tạo ra lợi nhuận, đam mê và mục đích trong cả công việc và trong cuộc sống.

Bạn có thể tìm đọc hoặc nghe tóm tắt sách “Tỷ phú bán giày” tại các ứng dụng sách nói như fonos.vn, waka.vn.

Hi vọng bạn sẽ hứng thú với câu chuyện của tác giả và tìm ra được nhiều bài học hữu ích cho bản thân.

Chúc bạn đọc sách vui vẻ!

HIỂU VỀ SẢN PHẨM

Trong số này, Ban Biên Tập xin giới thiệu kỹ hơn về nhãn hàng Panalgan - nhãn hàng Brands của Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long.



Panalgan - dòng sản phẩm chủ lực của Dược Cửu Long luôn tự hào là sản phẩm Việt chất lượng cao và được tin dùng trong nhiều năm qua.

Panalgal của CTCP Dược phẩm Cửu Long là cái tên vô cùng thân quen, uy tín đối với người tiêu dùng, các nhà thuốc và các bệnh viện lớn trên các tỉnh thành của Việt Nam. Các dòng sản phẩm Panalgal của Dược Cửu Long được sản xuất trên dây chuyền hiện đại được nhập khẩu từ Canada và Hàn Quốc, chất lượng nguyên liệu theo chuẩn dược điển Mỹ (USP: United States Pharmacopoeia), với thành phần chính là Paracetamol có tác dụng giảm đau, hạ sốt, điều trị các chứng đau nhức, cảm cúm vô cùng nhanh chóng và hiệu quả. Hiện nay, Panalgal đã có mặt tại gần 10,000 nhà thuốc trên toàn quốc và nhận được sự tin tưởng từ khách hàng cũng như người sử dụng về chất lượng và hiệu quả điều trị.

Panalgal được vinh danh “Thương hiệu - Nhãn hiệu nổi tiếng năm 2018”.

Ngày 21/4/2018, tại lễ trao giải “Thương hiệu – Nhãn hiệu nổi tiếng” do Viện sở hữu Trí tuệ Quốc tế phối hợp với Liên hiệp Khoa học – Doanh nhân Việt Nam tổ chức, thương hiệu Panalgal vinh dự được vinh danh là Thương hiệu - Nhãn hiệu nổi tiếng 2018. Đây là minh chứng rõ ràng nhất về uy tín, chất lượng và sự tin tưởng của người tiêu dùng Việt Nam dành cho sản phẩm.

CÁC DÒNG SẢN PHẨM PANALGAN®



PANALGAN 325



PANALGAN EFFER 500



PANALGAN CODEIN



PANALGAN 500



PANALGAN EFFER 650



PANALGAN EFFER CODEIN



PANALGAN EXTRA



PANALGAN FORTE



PANALGAN EFFER EXTRA

Chia sẻ cùng **F.T**

What's matter! Cái gì cũng có thể là quan trọng
Tác giả: Nguyễn Ngọc Thắng



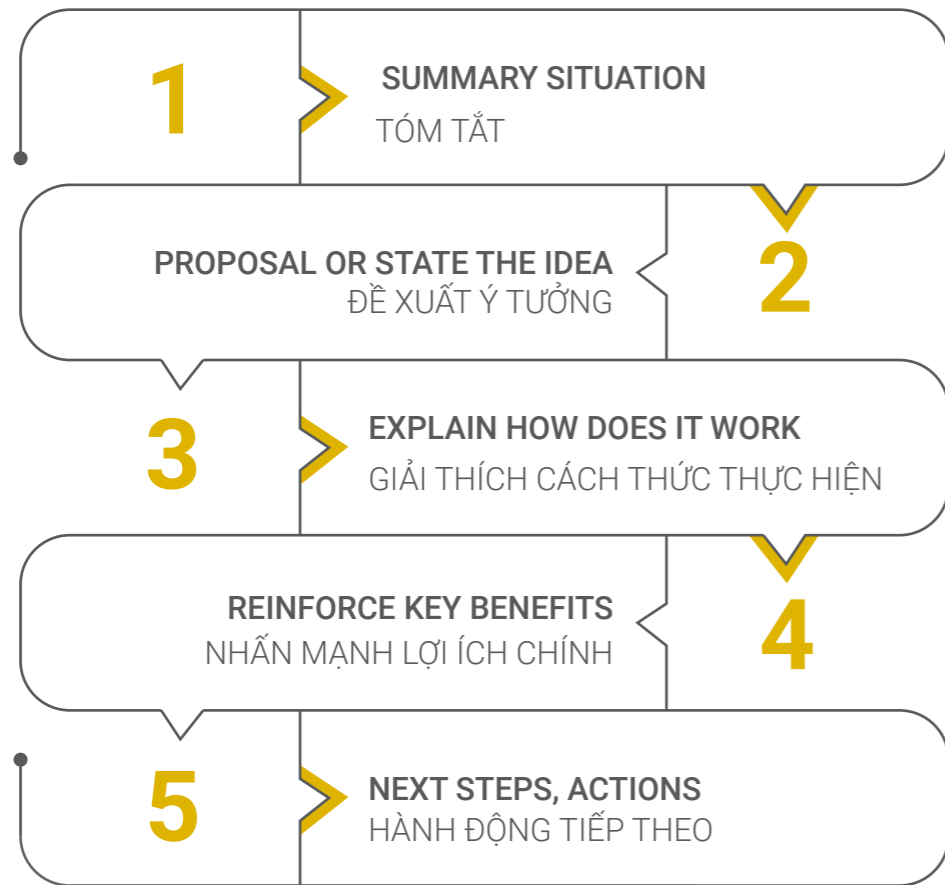
WHAT 'S MATTER!

CÁI GÌ CŨNG CÓ THỂ LÀ QUAN TRỌNG

TÁC GIẢ: NGUYỄN NGỌC THĂNG
 Phó Tổng Giám đốc Công ty CP Tập đoàn F.I.T

BẠN CÓ BIẾT?

QUY TRÌNH "SELLING IDEA" GỒM 5 BƯỚC:



Để tiếp nối chủ đề chia sẻ của Chủ tịch tập đoàn Nguyễn Văn Sang trong tập san nội bộ tháng 4/2023 vừa qua, Tôi xin chia sẻ với các bạn chủ đề: What 's matter ! (Cái gì cũng có thể là quan trọng hết) theo một định hướng tốt để thực hành " Tinh thần trách nhiệm" trong việc Selling Idea.

Với gần 30 năm đi làm thuê chuyên nghiệp, trưởng thành từ một nhân viên bình thường cho đến quản lý cấp cao của những công ty có tên tuổi trên thị trường lao động, từ kinh nghiệm bản thân cũng như quan sát các đồng nghiệp, cấp trên, cấp dưới có nhiều thành tựu và thành công trong công việc, bí quyết đơn giản của tôi

là: "Chúng ta không cần một sự thông minh vượt trội, nếu bạn nhìn thấy điều gì bất hợp lý xung quanh bạn thì hãy tìm cách lên tiếng thay vì lựa chọn im lặng."

Nếu bạn thấy một cơ hội để tăng số bán, hãy lên tiếng...

Nếu bạn thấy một cơ hội để cắt giảm hoặc tối ưu hóa chi phí, hãy lên tiếng...

Nếu bạn thấy một sự lãng phí, hãy lên tiếng...

Nếu bạn thấy một ai đó vô tình hoặc cố tình để cho những chuyện bất hợp lý xảy ra trong một thời gian đủ dài, (5, 7 ngày hoặc 1, 3 hay 6 tháng ... tùy tính chất) hãy lên tiếng...

Những bất hợp lý đó không nhất thiết phải ở bên trong phòng ban bộ phận của bạn, nhưng nó cuối cùng chắc

chắn sẽ ảnh hưởng đến công ty, đến tập đoàn, và hiển nhiên đó là nơi bạn làm việc, nơi bạn thuộc về ít nhất 8 tiếng mỗi ngày...

Trong đa số các trường hợp, một chuyện nhỏ hay một hành động nhỏ, nhưng đó chính là xu hướng thể hiện hoặc biểu hiện bản chất nhất quán của một con người hay một vấn đề lớn, do vậy hãy luôn quan sát, đúc kết và lên tiếng...

Não bộ của chúng ta được lập trình theo hướng, nếu thấy cái gì đó là vấn đề, thì tự động sau đó nó sẽ suy nghĩ để tìm giải pháp một cách vô thức....còn nếu nó thấy không phải là vấn đề, thì hiển nhiên nó sẽ bỏ qua, hoặc tâm lý sao cũng được sẽ xuất hiện...chúng ta không phải là người tu hành, nên hiển nhiên tâm lý sao cũng được nó không hiệu quả trong môi trường công việc hiệu quả.



Ai là người để các bạn lên tiếng? Thông thường nên là Sếp trực tiếp của bạn, sau đó là Sếp của Sếp bạn hoặc 1 người nào đó trong Ban giám đốc mà bạn cảm nhận được sự liêm chính cũng



như sự tin cậy từ người đó.... và người cuối cùng hiển nhiên là Chủ tịch Tập đoàn/Công ty.

Để việc lên tiếng hiệu quả, hãy áp dụng bí quyết đã được chia sẻ trong bài Selling Idea của Chủ tịch Nguyễn Văn Sang, cũng như bạn thực sự tin rằng mình đang thực hành các giá trị cốt lõi mới của tập đoàn: "Thực thi hoàn hảo", "Khát khao chiến thắng", "Cải tiến liên tục" và quan trọng nhất là "THÀNH TÂM".

Đồng thời, để việc lên tiếng được trọn vẹn, bạn hãy chuẩn bị đề xuất một giải pháp để xử lý vấn đề bất cập đó nhé, vì hơn ai hết, bạn là người hàng ngày va đập và thấu hiểu vấn đề nội tại của tổ chức hơn ai hết. Nếu các giải pháp của bạn luôn suy nghĩ dựa trên các giá trị cốt lõi trên thì giải pháp của các bạn sẽ khả thi hoặc ít nhất cũng là nền tảng để cấp trên hoặc lãnh đạo có một giải pháp sau đó để xử lý hiệu quả vấn đề nêu ra.

Việc chúng ta lên tiếng một cách có trách nhiệm, tự thân nó đã làm chúng ta được đồng nghiệp, cấp trên, cấp dưới nhớ đến cá nhân ta... Trong tương lai, dù ở môi trường nào, khi họ cần giải quyết những tình huống khó khăn, họ sẽ nhớ đến bạn và mời gọi bạn...



Thanks for watching

ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ TẬP ĐOÀN F.I.T

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Vinh Trang

BIÊN TẬP

Lê Khánh Huyền

Đình Thu Hà

Dương Thị Minh Nguyệt

Nguyễn Thị Hương

Trần Minh Nhật

MỸ THUẬT

Trần Thị Mai Anh

📍 Trụ sở: Tầng 5 Times Tower, Số 35 Lê Văn Lương, Thanh Xuân, Hà Nội

☎ Trụ sở: (84-24) 7309.4688

☎ CN HCM: (84-28) 7309.4688

📍 CN HCM: 276 Nguyễn Đình Chiểu, P. Võ Thị Sáu, Q. 3, TP. HCM

✉ info@fitgroup.com.vn

🌐 www.fitgroup.com.vn