

FTINSIDER

Bản tin nội bộ ▶ No10 ▶ Tháng 01 năm 2024

2024

HÀNH

TRÌNH

RỰC RỠ

Thư ngỏ

Đại gia đình F.I.T Group thân mến!

Các bạn đang đọc Bản tin nội bộ số đầu tiên của năm 2024 trong không khí Xuân đang về rộn ràng trên khắp mọi nẻo đường. Ban Biên tập F.I.T Insider xin trân trọng gửi tới toàn thể CBNV F.I.T Group lời chúc mừng năm mới thịnh vượng, thắng lợi và thành công!

Với chiến lược sáng suốt của Ban lãnh đạo và những nỗ lực không ngừng nghỉ trong năm 2023, người F.I.T Group có quyền tự hào về hành trình 365 ngày đầy vinh quang đã qua, với những thành công nâng tầm vị thế của Tập đoàn trên mọi phương diện.

Năm qua, những “bàn thắng” ấn tượng trong các lĩnh vực dược phẩm, tiêu dùng nhanh, nông nghiệp đã thực sự giúp F.I.T Group xác lập vị thế của một Tập đoàn thịnh vượng, đa ngành với những sản phẩm chất lượng, dịch vụ khác biệt, đẳng cấp, dẫn đầu.

Bên cạnh đó, những sản phẩm mũi nhọn như nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda, viên nang rỗng Capsule,... cũng tiếp tục chiếm lĩnh thị trường. Sự lớn mạnh và trưởng thành của Tero sinh học cũng là những điểm nhấn đặc biệt của F.I.T Group trong năm vừa qua.

Năm 2024 được dự báo sẽ tiếp tục là một năm thăng hoa của Tập đoàn với hàng loạt những hoạt động, sự kiện trọng điểm đang sẵn sàng cùng người F.I.T tỏa sáng! Năm tay nhau, chúng ta cùng nhau viết nên hành trình 2024 đầy rực rỡ!

**Thân ái,
Ban Biên tập**

SỐ NÀY *có gì?*

05

360 FIT

- ▶ Điểm tin Tập đoàn
- ▶ Điểm tin các CTTV

08

Nhịp sống FIT

- ▶ Người F.I.T nghĩ gì?
- ▶ Người F.I.T làm gì?
- ▶ Người F.I.T đọc gì?
- ▶ Ngày hội mua hàng

17

Hiểu về OGSM

- ▶ Tản mạn về OGSM
- ▶ Lịch sử áp dụng OGSM tại F.I.T Group
- ▶ Khái niệm cơ bản về OGSM

22

Đối thoại cùng F.I.T

- ▶ Vượt khó khăn - Bất thách thức

360⁰

F · I · T

05 Điểm tin Tập đoàn

F.I.T Group tiếp tục vào TOP 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2023

F.I.T Group tiếp tục được vinh danh Top 500 nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam

06 Điểm tin các CTTV

Vikoda đồng hành cùng các thí sinh tranh tài OLP'23 - Procon - ICPC Asia Hue City

Vikoda đồng hành cùng Hội nghị Phòng ngừa - Điều trị ung thư của Hội dinh dưỡng TP HCM

DCL đồng hành cùng Hội nghị Khoa học thường niên năm 2023 tại Bệnh viện Đa khoa tỉnh Vĩnh Long

ĐIỂM TIN TẬP ĐOÀN & CTTV



F.I.T GROUP TIẾP TỤC ĐƯỢC VINH DANH TOP 500 NHÀ TUYỂN DỤNG HÀNG ĐẦU VIỆT NAM

Ngày 8/12/2023, F.I.T Group tiếp tục được vinh danh tại hạng mục Top 500 Nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam (VBE500) do Báo Đầu tư phối hợp cùng Công ty Cổ phần Nghiên cứu Kinh doanh Việt Nam tổ chức bình chọn. Top 500 Nhà tuyển dụng hàng đầu Việt Nam 2023 là chương trình đánh giá, khảo sát và xếp hạng thường niên về quy mô lao động, môi trường làm việc và sự hài lòng của người lao động... trong các doanh nghiệp tại Việt Nam. Đây là dấu ấn vô cùng tự hào khi lần thứ 2, vượt qua các tiêu chí đánh giá khắt khe, F.I.T Group được vinh danh tại hạng mục danh giá này.



F.I.T GROUP TIẾP TỤC VÀO TOP 500 DOANH NGHIỆP LỚN NHẤT VIỆT NAM NĂM 2023

Ngày 17/11/2023, Vietnam Report phối hợp cùng Báo VietNamNet đã công bố Bảng xếp hạng VNR500. Vượt qua các tiêu chí đánh giá nghiêm ngặt về năng lực tài chính, doanh thu thực tế, triển vọng tăng trưởng, tổng tài sản, tiềm năng tăng trưởng, uy tín truyền thông cũng như khảo sát ý kiến của các chuyên gia và người tiêu dùng, F.I.T Group đã xuất sắc tiếp tục lọt Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam 2023.



VIKODA ĐỒNG HÀNH CÙNG CÁC THÍ SINH TRANH TÀI OLP'23 - PROCON - ICPC ASIA HUE CITY

Từ ngày 05/12 -08/12/2023, cuộc thi Olympic Tin học Sinh viên Việt Nam lần thứ 32 (OLP'23), Procon và Kỳ thi lập trình sinh viên quốc tế ICPC Asia đã diễn ra thành công tốt đẹp. Trong suốt quá trình diễn ra Kỳ thi OLP'23, Procon và ICPC Asia Hue City, thương hiệu nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda đã luôn có mặt và đồng hành cùng các thí sinh, ban tổ chức từ những ngày đầu tiên diễn ra cuộc thi. Thông qua sự tài trợ lần này, Vikoda mong muốn góp phần tạo nên một sân chơi hấp dẫn, tiếp lửa đam mê và khơi dậy tinh thần nhiệt huyết của các tài năng tin học trẻ trên toàn quốc, qua đó khẳng định vị thế nguồn lực công nghệ thông tin của Việt Nam trong khu vực và thế giới.



VIKODA ĐỒNG HÀNH CÙNG HỘI NGHỊ PHÒNG NGỪA - ĐIỀU TRỊ UNG THƯ CỦA HỘI DINH DƯỠNG TP HCM

Hội nghị Dinh dưỡng TP.HCM mở rộng lần thứ XI với chủ đề “Dinh dưỡng trong phòng ngừa và điều trị ung thư” đã diễn ra với sự đồng hành của Vikoda tại TP. HCM. Hội nghị thu hút sự tham gia của các PGS, TS, BS đầu ngành từ 130 đơn vị y tế của 53 tỉnh thành trên cả nước với hơn 500 hội viên tham dự. Thông qua sự đồng hành của Vikoda, Hội nghị Dinh dưỡng TP HCM mở rộng lần thứ XI đã diễn ra thành công, mang đến những kiến thức cập nhật và trải nghiệm khoa học thực tiễn về vai trò của dinh dưỡng bệnh viện, dinh dưỡng cộng đồng trong công cuộc phòng ngừa, điều trị bệnh lý ung thư đang có xu hướng gia tăng và trẻ hóa này tại Việt Nam.

DCL ĐỒNG HÀNH CÙNG HỘI NGHỊ KHOA HỌC THƯỜNG NIÊN NĂM 2023 TẠI BỆNH VIỆN ĐA KHOA TỈNH VĨNH LONG

Ngày 20/12/2023, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đã tham gia tài trợ và đồng hành tổ chức Hội nghị Khoa học thường niên năm 2023 tại Bệnh viện Đa khoa tỉnh Vĩnh Long. Đến với Hội nghị, với mong muốn giới thiệu hình ảnh và sản phẩm, đồng thời tăng độ uy tín, nhận diện của DCL với đội ngũ cán bộ y bác sĩ, đối tác, khách hàng, DCL đã có gian hàng trưng bày các sản phẩm trọng điểm của công ty như Panalgan, Calfizz, Cefixim 200,... Gian hàng trưng bày của DCL nhận được sự quan tâm và đánh giá cao từ đội ngũ y bác sĩ có mặt tại sự kiện.



NHIP SỐNG

F · I · T

08 Người F.I.T nghĩ gì?

09 Người F.I.T làm gì?

13 Người F.I.T đọc gì?

15 Ngày hội mua hàng

Năm mới, bạn có gì mới?

"Năm 2024, điều mới mẻ và tuyệt vời nhất là mình đã có một gia đình nhỏ của riêng mình. Đây sẽ là một trong những dấu mốc quan trọng, đáng nhớ trong cuộc đời mình. Bên cạnh đó, qua mỗi năm đồng hành cùng F.I.T, mình cũng cảm thấy trưởng thành hơn từng ngày, cũng giống như "chàng thiếu niên F.I.T" bước vào độ tuổi 17 đã và đang ngày càng phát triển và mở rộng không ngừng."

- Trần Thanh Huyền -



"Năm mới mình có một "tâm hồn mới", being open-minded, suy nghĩ, tư duy mới hơn và cởi mở hơn, vì vậy hành động cũng sẽ khác hơn. Hãy chờ đón một Nguyễn Uyên mới nha!"

- Nguyễn Minh Hoa Uyên -



"Chào năm mới! 2024 của mình sẽ là những mục tiêu tiếp nối của 2023, nhưng sẽ được thực hiện với một tư duy mới, một cách làm mới với nền tảng là những bài học, trải nghiệm của mình từ năm 2023."

- Phạm Thị Linh -



"Năm mới chắc chắn mình sẽ có thêm những kỷ niệm và niềm vui mới, thêm tuổi mới và thêm những cơ hội mới. Thêm một năm công tác, mình sẽ có thêm nhiều cơ hội để cộng tác và tiếp xúc với những người anh, chị, em đồng nghiệp, từ đó mình sẽ có thêm nhiều nguồn kiến thức, kinh nghiệm mới, giúp mình trở nên tốt hơn."

- Trần Minh Nhật -

Mộc Châu mùa hoa nở



Thi thoảng, sau một tuần làm việc vất vả, bạn cũng nên thưởng cho mình một chuyến đi. Đi để trải nghiệm những điều mới mẻ, để thấy đất nước mình thật xinh đẹp, để refresh... Tại F.I.T Group, đa số là các bạn trẻ rất yêu thích du lịch. Cùng lắng nghe review của cô bạn Nguyễn Thị Hương sau chuyến đi Mộc Châu đón mùa hoa gần nhất nhé!

Mộc Châu có gì đẹp cuối năm?

Mình chọn Mộc Châu làm điểm đến lần này vì đây là quãng thời gian đẹp nhất của vùng đất này. Hoa Táo Dài, hoa mận trắng, hoa cải trắng, hoa tam giác mạch, giã quỳ, trạng nguyên... rộ nở khắp các sườn núi và thung lũng. Ở Mộc Châu, người dân không trồng hoa trong nhà kính mà gieo tự nhiên trên các khoảng đất rộng, tạo nên những điểm check in vô cùng quyến rũ. Các loại hoa ngập sắc trong giá lạnh, nắng vàng nhẹ, thời tiết gần như ít gặp mưa, rất lý tưởng cho các buổi dạo chơi.



Tắt tấc tận chuyến đi lại và ngủ nghỉ

Từ Hà Nội mình đặt xe giường nằm, khoảng 500k/ người. Hiện có rất nhiều nhà xe để chúng ta lựa chọn. Mình thấy cứ không phải dịp lễ Tết thì các nhà xe đều phục vụ rất chu đáo! Mộc Châu chỉ cách Hà Nội 200km nên ngủ một giấc ngắn là tới nơi rồi. Với chi phí khoảng 500k - 1000k/ đêm là bạn thỏa sức lựa chọn các homestay quanh khu vực này. Chuyến đi này mình chọn homestay The November, cách trung tâm thị trấn khoảng 2,5km. Homestay này có một khoảng sân khá là thơ ở đằng sau, đi chuyển đi ăn, đi chơi cũng thuận tiện.



Ăn cả thế giới văn hóa Tây Bắc

Thị trấn Nông trường Mộc Châu duyên dáng như một nàng sơn nữ, đủ để giới thiệu với bạn cả thế giới ẩm thực vùng Tây Bắc: Bê chao, lẩu cá, gà đồi, thịt trâu lá lồm, xôi ngũ sắc, rau cải mè, rau tầm bóp.

Một số quán bạn có thể ghé như Xuân Bắc 181 ở thị trấn Nông trường Mộc Châu và nhà hàng Đông Hải. Mình đã đọc review rất kỹ và quyết định mỗi hôm thử một quán, đồ ăn ở cả 2 quán đều rất ngon. Lưu ý là nên tránh xa các quán đang có sự kiện nếu không muốn tiếng loa đài làm mất khẩu vị của bạn nhé!

Hang Táo - điểm đến tuyệt vời để tạm "trốn" các deadline

Mộc Châu có rất nhiều điểm đến nổi tiếng để bạn ghé thăm: Rừng thông Bản Áng, đồi chè trái tim, vườn dâu, thác Dải Yếm, thác Nàng Tạc, Chợ Lào... Bản thân Nông trường và thị trấn Mộc Châu cũng là một điểm dạo chơi hấp dẫn. Vì mục tiêu lần này ghé Hang Táo nên mình chỉ du lịch vài điểm gần thị trấn nhưng cũng hài lòng.

Phần lớn thời gian mình dành cho chuyến đi tới bản Hang Táo - Một nơi cực kì nổi tiếng trên mạng xã hội thời gian gần đây. Hang Táo là một bản H'Mông cách thị trấn Nông trường Mộc Châu khoảng 15km. Nằm cách biệt so với thế giới tại một thung lũng xung quanh vây kín bởi các triền núi, Hang Táo giữ nguyên một vẻ thanh bình như thời nguyên thủy, không có dấu hiệu của đời sống hiện đại, không điện, không internet, không sóng điện thoại! Hoàn hảo cho những ai muốn "trốn" tạm thời khỏi các deadline!

Ở Hang Táo không có khói bụi, không khí trong lành, là văn hóa H'Mong đậm đặc trong từng nếp nhà sàn, trong trang phục và trong cả sự hồn hậu chưa từng mất đi của mỗi con người nơi đây.



Mình đã có 1 ngày tránh xa cả thế giới tại Hang Táo. Tin mình đi, khi đến Hang Táo bạn sẽ cảm giác như mình đang sống ở thế giới khác, mọi thứ chậm thật chậm. Cảnh vật, con người, không khí nơi đây đã chữa lành và "refresh" mình. Nếu bạn đang có ý định lên Mộc Châu hoặc Hang Táo thì mình khuyên là nên nhấc vali lên và đi ngay nhé!

Đến với Hang Táo, bạn cần lưu ý:

- ✦ Trong Hang Táo cũng không bán đồ ăn nước uống, mọi người nên chuẩn bị trước đồ ăn, nước uống.
- ✦ Hang Táo chưa có homestay, vì vậy nếu muốn qua đêm bạn hãy mang theo lều để có thể ngủ lại nhé. Nếu không muốn qua đêm ở đây, bạn hãy đi thật sớm để kịp về Mộc Châu trước khi trời tối.
- ✦ Đường vào Hang Táo khá dốc, nhiều đoạn đầy sỏi đá, vì vậy hãy đảm bảo tay lái của bạn vững. Để an toàn và còn được nghe thuyết minh trên đường, bạn hãy thuê các anh trai bản đẹp trai tại điểm cách Hang Táo khoảng 3km chở các bạn vào nhé.



DCL SALES KICK-OFF 2024

**THAY ĐỔI VÀ BÚT PHÁ
ĐỂ BÙNG NỔ THÀNH CÔNG**

DCL vừa tổ chức thành công sự kiện Sales Kick-off 2024 với chủ đề “Thay đổi và Bút phá”. Sự kiện năm nay được tổ chức tại Đà Nẵng, với sự tham dự của hầu hết đội quân kinh doanh “thiện chiến” của công ty. Đây là một hoạt động nhằm cổ vũ tinh thần cho toàn đội, khởi động cho năm 2024 với những kế hoạch kinh doanh bút phá.

Sự có mặt của CEO Lương Trọng Hải tại sự kiện đã kịp thời tiếp lửa, giúp các “chiến binh” vô cùng hào hứng. Năm 2024 là một năm trọng điểm của DCL với mục tiêu: Giữ vững đà tăng



trưởng; Tập thể đồng lòng, nhiệt huyết, chuyên nghiệp và hiệu quả. Chính vì vậy, bên cạnh các cam kết doanh số, người DCL còn hướng đến các hoạt động gia tăng kết nối, nâng cao tinh thần đoàn kết toàn công ty.

Bên cạnh việc nghiêm túc nhìn nhận lại kết quả kinh doanh năm 2023, tập trung thống nhất các chỉ tiêu và kế hoạch triển khai 2024, sự kiện Sales Kick-off 2024 còn mang đến những giây phút sôi động với các hoạt động teambuilding. Trải qua những trò chơi tập thể sôi động, tất cả như được tiếp thêm năng lượng và tinh thần để cùng khởi động một năm mới với nhiều thử thách và kỳ vọng.



CEO DCL khai mạc sự kiện Sale Kick-off 2024

WORKSHOP ĐẶC BIỆT CÙNG CHỦ TỊCH NGUYỄN VĂN SANG



BÁN HÀNG BẰNG TRÁI TIM



Trước thềm năm mới 2024, người F.I.T Group đã cùng nhau tham gia buổi workshop đặc biệt, đầy tâm huyết mang tên “Bán hàng bằng trái tim” do chính Chủ tịch Nguyễn Văn Sang trực tiếp đứng lớp giảng dạy. Đây là một sự kiện nằm trong kế hoạch đào tạo đội ngũ kế cận và nâng cao kỹ năng, kiến thức cho CBNV Tập đoàn.

Với nhiều năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực về quản trị, tài chính, kinh doanh, Chủ tịch Nguyễn Văn Sang đã mang đến buổi workshop những bài học bổ ích về Các quy luật, nguyên tắc trong bán hàng nói chung và bán hàng từ trái tim nói riêng; Quy trình bán hàng cho đa kênh; Cách trao đổi thông tin để phối hợp công việc một cách chuyên nghiệp; Củng cố ngôn ngữ và giá trị làm

việc “by heart” trong toàn Tập đoàn gắn kết với tổ chức mình đang làm việc. Thông qua hệ thống tư tưởng và ví dụ thực tiễn sinh động, các trao đổi từ Chủ tịch đã giúp CBNV Tập đoàn thấm nhuần tư tưởng: Làm việc bằng cả trái tim - Một triết lý đã tạo nên thành công trong suốt hơn 16 năm xây dựng và phát triển của F.I.T Group.

Hoạt động lần này không chỉ mang đến kiến thức hữu ích mà còn củng cố chiến lược phát triển bền vững thông qua nguồn lực con người. F.I.T Group luôn chú trọng vào việc đào tạo tăng lớp kế cận, nâng cao trải nghiệm, kiến thức cho CBNV nhằm tạo nên một gắn kết lâu dài giữa lộ trình phát triển chung và từng cá nhân.



DÀNH CHO NHỮNG NGƯỜI MONG MUỐN PHÁ VỢ “HIỆN TRẠNG AN TOÀN”



Hãy liên tục cố gắng “phá vỡ” hiện trạng của bạn, nếu bạn cảm thấy quá thoải mái với vị trí hiện tại của mình - Cuốn sách của Jocelyn K. Glez, nhà sáng lập U99 đưa ra những lời khuyên thú vị về một vị trí hay nhiệm vụ lớn lao có thể thúc đẩy bạn theo hướng tích cực nhất. Đây là một trong những cuốn sách nổi tiếng trong phát triển cá nhân mà bạn nên đọc một lần trong đời! Bài viết F.I.T Insider dưới đây ghi lại cảm xúc của Cà Văn Hà - Một bạn trẻ đang làm việc tại Tập đoàn khi đọc cuốn sách này.

Giống như tiêu đề đã viết, cuốn sách này tập trung phân tích 4 góc độ then chốt giúp bạn mạnh mẽ tiến lên trong cuộc sống đầy cạnh tranh hiện tại bằng những năng lực đang có của mỗi cá nhân. Một trong những góc độ được tác giả nhắc đến khá nhiều chính là việc “tạo dựng chuyên môn” của mỗi người trong quá trình làm việc và phát triển của mình.

Vậy tạo dựng chuyên môn của mỗi cá nhân là gì? Đây là một câu hỏi mà tôi băn khoăn nhất khi đọc cuốn sách này và tin chắc rằng không phải ai trong chúng ta cũng sẽ hiểu đúng về việc tạo dựng chuyên môn cá nhân.

Với hai lối tư duy “Tốt và Tốt hơn” được đề cập trong bài viết, tôi thấy rằng mỗi chúng ta sẽ có cách xử lý công việc khác nhau. Trong lối tư duy “Tốt hơn”, chúng ta luôn so sánh thành tích của mình với người khác để xem mình đánh giá và công nhận tài năng của bản thân ra sao. Tuy nhiên, điều đó khiến chúng ta dễ tổn thương khi mọi thứ trở nên khó khăn hay những người chúng ta so sánh quá xuất sắc. Mặt khác “trở nên tốt hơn” là việc so sánh hiệu suất của bạn hôm nay với hiệu suất của bạn vào tuần trước hoặc năm ngoái, kỹ năng của bạn có phát triển theo thời gian không.



Ngược lại ở lối tư duy “tốt”, cá nhân sẽ chỉ dừng lại ở giai đoạn bản thân tự đánh giá kết quả hay hiệu suất công việc của mình mà không có bất cứ một sự so sánh nào cả. Xét trên góc độ tiêu cực, lối tư duy này sẽ làm cho chúng ta bị gò bó và tạo cho bản thân một thói quen tự hài lòng với chính mình, không có sự phấn đấu hay khác biệt so với ngày hôm trước.

Vậy làm sao để tôi, bạn và tất cả mọi người xung quanh đều có được tư duy “trở nên tốt hơn”? Sau khi phân tích các bước mà tác giả đã viết, tôi nhận ra mỗi chúng ta sẽ đều có một

cách thực hiện khác nhau. Nhưng chung quy lại, bất cứ một công việc gì cũng đều cần có một kế hoạch chi tiết, thời hạn hoàn thành và tập trung toàn bộ suy nghĩ trong quá trình xử lý công việc đó và tự đánh giá lại chất lượng như thế nào. Chỉ có như vậy, chúng ta mới có thể đạt hiệu suất 100% cho công việc của mình, từ đó tạo cho bản thân thói quen rèn luyện để trở nên tốt hơn mỗi ngày.

Với mỗi cá nhân trong một tập thể, để hoàn thiện bản thân mình cần rất nhiều yếu tố. Nhưng cuối cùng, việc chúng ta tự nhận thức được năng lực bản thân và có hướng phát triển nó mới là điều quan trọng nhất để nâng cao vị thế của chính mình mỗi ngày.



ĐỌC SÁCH TẠI ĐÂY

<https://thuviensach.vn/pdf/viewer.php?id=33d1a3>

NGƯỜI F.I.T DÙNG HÀNG F.I.T



SỰ KIỆN QUAY GIẢI THƯỞNG CỦA NĂM 2023 KHỞI ĐỘNG CHƯƠNG TRÌNH 2024

15H NGÀY 31/01/2024
VĂN PHÒNG CÔNG TY CPDP CỬU LONG, VĨNH LONG

DANH SÁCH TRÚNG GIẢI QUAY SỐ MAY MẮN

Quý 4/2023

Ban tổ chức chương trình Ngày hội mua hàng Người F.I.T dùng hàng F.I.T trân trọng thông báo danh sách trúng giải thưởng bốc thăm may mắn Quý 4/2023 như sau:

GIẢI NHẤT

15.000.000đ

Chị Phạm Thị Thương

GIẢI NHÌ

10.000.000đ

Chị Trần Thanh Huyền

GIẢI BA

5.000.000đ

Chị Trần Thị Mai Anh

Các F.I.Ts trúng giải vui lòng liên hệ với bạn Lê Khánh Huyền - 037 6646 611; cung cấp STK ngân hàng để BTC tiến hành các thủ tục thanh toán và nhận giải thưởng. Chương trình Ngày hội mua hàng vẫn còn tiếp diễn với nhiều giải thưởng hấp dẫn. Xin chào và hẹn gặp lại các bạn vào kỳ quay số Năm diễn ra vào tháng 01/2024.

- CẬP NHẬT THỂ LỆ MỚI - QUYỀN ỦY THÁC NHẬN GIẢI THƯỞNG

Quyền ủy thác nhận giải thưởng sẽ được áp dụng với 2 trường hợp sau:



KHOİ CÔNG NHÂN

- Nếu buổi quay số trúng thưởng tổ chức vào ca trực của công nhân, anh chị công nhân vui lòng gửi email tới BTC: communication@fitgroup.com.vn; cc HRM công ty và người được ủy thác vào luồng mail. Sau khi HRM công ty xác nhận anh chị đúng là công nhân của công ty và người được ủy thác xác nhận thì BTC sẽ gửi mail công nhận quyền ủy thác của anh chị có hiệu lực.
- Trường hợp công nhân không có email (mail công ty và Gmail), anh chị vui lòng liên hệ HRM công ty để nhờ HRM đại diện gửi mail tới BTC, thông báo anh chị không tham gia được do đang trong giờ làm việc, ủy thác quyền nhận giải cho người tham dự (Có tên cụ thể của người tham dự). Sau khi nhận được mail này, BTC sẽ phản hồi mail công nhận quyền ủy thác có hiệu lực.
- **Nội dung email ủy thác:** "Họ tên_ Công ty_ Bộ phận_ Lý do không tham dự được buổi quay số: Có ca trực. Tôi ủy thác quyền nhận giải cho anh chị:... thay mặt tôi trong sự kiện Người F.I.T dùng hàng F.I.T diễn ra ngày..."



CBNV ĐI CÔNG TÁC

- Nếu buổi quay số trúng thưởng trùng với thời gian CBNV đang trên máy bay, anh chị vui lòng gửi email tới BTC: communication@fitgroup.com.vn; cc HRM công ty và người được ủy thác; scan Quyết định đi công tác được BLĐ công ty ký gửi vào luồng mail. Sau khi HRM công ty xác nhận, người được ủy thác xác nhận, BTC sẽ gửi mail công nhận quyền ủy thác của anh chị có hiệu lực.
- **Nội dung email ủy thác:** Họ tên_ Công ty_ Bộ phận_ Lý do không tham dự được buổi quay số: thời gian quay số trùng với thời gian tôi đang trên máy bay đi công tác theo chỉ đạo của công ty. Vì vậy tôi ủy thác quyền nhận giải khi BTC gọi tên cho anh chị:...



Ngoài 2 trường hợp trên, BTC **không công nhận bất cứ lý do gì** cho việc anh chị vắng mặt khi được gọi tên trong buổi quay số. Trong trường hợp người được ủy thác không có mặt khi MC gọi tên, MC sẽ hủy kết quả và tiến hành quay số lần 2 để tìm người trúng thưởng khác. Mail ủy thác gửi trước khi buổi quay số diễn ra **tối thiểu 30 phút**



HIỂU VỀ OGSM

F · I · T

- 18 Tản mạn về OGSM
- 19 Lịch sử áp dụng OGSM tại F.I.T Group
- 21 Khái niệm cơ bản về OGSM

TẢN MẠN VỀ OGSM



TẠI SAO CHÚNG TA LẠI CHỌN OGSM?

Phần lớn CBNV F.I.T Group khi mới gia nhập và làm quen với mô hình OGSM đều có một thắc mắc chung chung thế này:

- 👍 **OGSM thực chất là gì?**
- 👍 **OGSM dùng để làm gì?**
- 👍 **Cách thức dựng 1 bản OGSM khó quá, làm sao để hiểu và làm được 1 bản OGSM đúng nghĩa.**

Chúng ta đều biết, một doanh nghiệp hay một tổ chức lớn, muốn trường tồn và phát triển đột phá

đều cần có một công cụ quản trị để kiểm soát mục tiêu, chiến lược, biến tất cả mục tiêu của một doanh nghiệp hay tổ chức thành hiện thực. Ban Biên Tập F.I.T Insider tin chắc rằng sau khi tìm hiểu kỹ về lịch sử áp dụng, khái niệm, cách thức và thực hành liên tục, tất cả chúng ta sẽ phải kinh ngạc vì những kết quả tuyệt vời mà OGSM đã mang lại. OGSM giúp một doanh nghiệp vượt qua mọi thách thức, khó khăn, giúp phát huy sức mạnh tổng thể của mỗi cá nhân, phòng/ ban, đưa một doanh nghiệp vận hành cùng một quỹ đạo, cùng một đích nhằm để đạt được những mục tiêu đầy phi thường.

LỊCH SỬ ÁP DỤNG MÔ HÌNH OGSM TẠI F.I.T GROUP



Nếu search Google, tin chắc rằng chúng ta sẽ tìm thấy hàng loạt định nghĩa về OGSM, lịch sử hình thành cũng như các tấm gương đã áp dụng thành công mô hình này vào quản trị và phát triển doanh nghiệp.

Thực chất, OGSM không phải là mô hình quá xa lạ:

Vào khoảng những năm 50 của thế kỷ XX, sau chiến tranh thế giới thứ 2: Mô hình này được sáng tạo bởi các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản, dựa trên ý tưởng về quản lý mục tiêu của Peter Drucker.

Được Mỹ áp dụng: Các doanh nghiệp Mỹ thông qua việc áp dụng mô hình OGSM cho mục tiêu "làm cho người Mỹ lại một lần nữa tự hào về người Mỹ" với "đích nhắm" là thực hiện việc lần đầu tiên đưa con người lên mặt trăng.

Trở nên phổ biến và được áp dụng trên toàn thế giới cho đến ngày nay: Sau khi Mỹ áp dụng thành công, hàng loạt các công ty khác, đặc biệt là các công ty sản xuất sử dụng mô hình OGSM để quản trị toàn bộ hoạt động vận hành hàng ngày của họ. Mô hình OGSM được áp dụng một cách triệt để từ trên xuống dưới, và đối với các doanh nghiệp đa quốc gia, mô hình này cũng được áp dụng thống nhất từ trụ sở chính cho đến các chi nhánh ở trên toàn thế giới, giúp OGSM được lan tỏa đến nhiều quốc gia và doanh nghiệp lớn. Đơn cử như: P&G (Proctor & Gamble), Coca cola...



LỊCH SỬ ÁP DỤNG MÔ HÌNH OGSM TẠI F.I.T GROUP



2023

Đánh dấu mốc 16 năm phát triển, cùng với sự nỗ lực truyền tải công cụ OGSM một cách hệ thống và bài bản phù hợp với thực tại Doanh nghiệp, F.I.T Group đã xác định được Tầm nhìn, Sứ mệnh, Giá trị cốt lõi mới phù hợp với thời đại. OGSM đã trở thành một ngôn ngữ lập kế hoạch mang tính tầm nhìn dài hạn, có tính thách thức, tham vọng đối với các đơn vị, phòng ban lập OGSM.

2016

Mô hình OGSM được áp dụng tại tất cả các CTTV, đưa OGSM trở thành ngôn ngữ chung của cả Tập đoàn, giúp phát huy tối đa sức mạnh của mọi thành viên trong Tập đoàn để cùng hướng về mục tiêu chung. Kể từ khi áp dụng OGSM tại các đơn vị thành viên, F.I.T Group và các đơn vị thành viên đã cơ cấu và xác định lại các lĩnh vực đầu tư dài hạn nhằm hướng tới xây dựng giá trị doanh nghiệp trong tương lai, có tính liên kết giữa mục tiêu của các cá nhân, phòng/ ban, nhằm tới mục tiêu cốt lõi của đơn vị, tính cam kết cũng như tính thử thách vượt trội.

2007

Từ khi thành lập, đứng trước nhiều lựa chọn mô hình quản trị doanh nghiệp để lập kế hoạch, chiến lược, Ban Lãnh đạo đã quyết tâm áp dụng mô hình OGSM trở thành công cụ quản trị của F.I.T Group. Thời gian đầu, OGSM vẫn mang hình dáng của một bản kế hoạch kinh doanh truyền thống, nhưng đã giúp Ban Lãnh đạo xác định tầm nhìn, chiến lược của F.I.T Group qua từng giai đoạn.



Có thể nói rằng, trong suốt 17 năm với nhiều biến động, thách thức của nền kinh tế, chính sự chỉ đạo quyết liệt của Ban Lãnh đạo trong việc áp dụng mô hình OGSM đã mang lại sự thành công của F.I.T Group ngày hôm nay với tổng tài sản hơn 7.271 tỷ đồng, 3000 CBCNV và 18 công ty thành viên trải dài trên khắp cả nước. Để rồi sau nhiều năm xây dựng và phát triển, áp dụng thể chế OGSM vào mô hình vận hành, F.I.T Group hiện được xem là hình mẫu của một Tập đoàn kinh tế Việt Nam đa ngành, thịnh vượng với năng lực sản xuất và kinh doanh vượt trội, theo đuổi các mục tiêu phát triển bền vững, đóng góp sôi nổi trong các hoạt động vì cộng đồng.

KHÁI NIỆM CƠ BẢN VỀ OGSM



Để hiểu rõ về khái niệm OGSM, Bản tin nội bộ tháng 1/2024 sẽ giới thiệu khái quát lại cho toàn thể CBCNV về khái niệm, mô hình, các nhân tố cấu thành của 01 bản kế hoạch OGSM.

OGSM là thể chế để xây dựng và phát huy sức mạnh tổng hợp, xuyên suốt từ nhân viên đến lãnh đạo, giúp Công ty có sự phát triển thống nhất, bền vững từ quá khứ, hiện tại và hướng tới

tương lai. Dựa trên 4 tiêu chí này, doanh nghiệp đi tìm câu trả lời cho 2 câu hỏi cốt lõi: làm gì và làm như thế nào.



Objective

Là một tuyên bố rõ ràng và cụ thể về kết quả hoặc thành tựu mà tổ chức muốn đạt được. Nó giúp định hướng và tập trung cho các hoạt động và nỗ lực của tổ chức, đảm bảo sự thống nhất và hiệu quả trong việc đạt được mục tiêu tổng thể trong một khoảng thời gian nhất định

Goals



Goals là các đích nhắm tới, là mục tiêu cụ thể và phải liên quan chặt chẽ đến Objective. Goals là tuyên bố rõ ràng về kết quả hoặc thành tựu cụ thể mà doanh nghiệp mong muốn đạt được.

Strategy



Phác thảo việc tổ chức các kế hoạch, phương hướng, phương pháp thực hiện các kế hoạch để đạt được Goals.

Where to Play

Xác định sân chơi, lĩnh vực hoặc vị thế chiến lược mà tổ chức sẽ tập trung và tham gia để đạt được mục tiêu của mình

How to win

Tập hợp các hành động mang tính chiến lược, các bước kế hoạch cần thực hiện tương ứng với mỗi sân chơi.

Ratio %

Trọng số của hạng mục

Measures



Là ma trận thước đo các hành động thực thi các chiến lược.

What

Dự kiến kết quả đạt được tương ứng của mỗi hoạt động chiến lược

Who

Người/ bộ phận phụ trách

When

Thời gian bắt đầu và kết thúc

OGSM là công cụ giúp doanh nghiệp hoạch định mục tiêu, triển khai và kiểm soát chiến lược, giúp chiến lược đi từ trang giấy đến hiện thực, cho phép kết nối những mục tiêu ngắn hạn với những mục tiêu trung, dài hạn. OGSM cũng là cầu nối giữa các ma trận hành động với những chiến lược để đạt được những đích ngắm đặt ra. Xây dựng OGSM cho phép tìm ra những chiến lược đột phá, tiến bộ để đạt những đích ngắm thử thách.



ĐỐI THOẠI CÙNG

F · I · T

23 Vượt khó khăn - Bật thách thức
Mr. Bảo - Phó Ban Đầu tư Tài chính

“ F.I.T Insider số đầu năm 2024 mời bạn cùng trò chuyện với
Mr. Bảo - Phó Ban Đầu tư Tài chính F.I.T Group. ”

Vượt KHÓ KHĂN Bật THÁCH THỨC

*Hãy sống là chính mình, bình thường
nhưng không tầm thường.*



[1] Chúc mừng anh với vị trí mới. 2023 có thể coi là một năm khá thành công với anh. Hướng tới năm 2024 đầy rục rịch, anh đã có những dự định mới nào cho bản thân và cho phòng ban của mình?

Năm 2024 là năm nhiều thách thức đối với Ban Đầu tư tài chính khi nền kinh tế vẫn đang gặp khó khăn, các danh mục đầu tư có thể đạt lợi nhuận thấp hơn kỳ vọng, song lại tiềm ẩn rủi ro cao. Tuy nhiên, với sự quyết tâm thực thi hoàn hảo các mục tiêu đã cam kết trong OGSM 2024, tôi tin rằng bản thân mình cũng như cả Ban Đầu tư Tài chính sẽ làm hết khả năng để cống hiến vào sự thành công chung của F.I.T Group ở năm 2024 bằng những kế hoạch hành động cụ thể và chi tiết.

[2] Ba tính từ được chọn để miêu tả về công việc hiện tại anh đang phụ trách? Và vì sao lại là 3 từ ấy?

Nhạy bén, Cẩn trọng, Quyết đoán. Lĩnh vực đầu tư cần sự nhạy bén với những thay đổi của thị trường (từ sự thay đổi của các chính sách nhà nước, chính sách của các tổ chức tài chính, nền lãi suất tăng giảm, sự nổi lên của các kênh đầu tư mới,...). Tuy nhiên, Đầu tư cũng cần phải đi kèm với sự Cẩn trọng; cẩn trọng trong việc định giá, cẩn trọng với những rủi ro tiềm tàng có thể dẫn đến nguy cơ mất vốn. Cuối cùng là sự quyết đoán trong đầu tư, sự quyết đoán đối với những sản phẩm tài chính, khoản đầu tư mới nhưng đem lại hiệu quả, lợi nhuận cao.

[3] Đảm nhận phụ trách vị trí Phó ban Đầu tư Tài chính và Quản lý CTTV ở độ tuổi còn khá trẻ, anh có gặp phải khó khăn gì không?

Với một người còn trẻ như tôi thì Kinh nghiệm quản lý là kỹ năng quan trọng cần phải trau dồi để gắn kết thành viên trong Ban chặt chẽ hơn, để xây dựng Ban ngày càng lớn mạnh.

[4] Vậy làm thế nào để anh vượt qua được những khó khăn đó?

Tôi rất may mắn khi được làm việc trong F.I.T Group, nơi mọi người luôn hỗ trợ nhau tối đa trong công việc. Tôi không quá đau đầu trong việc quản lý nhân viên mà các thành viên trong Ban đều đã rất chủ động và hỗ trợ nhau để thực hiện mục tiêu chung. Vì thế tôi có nhiều thời gian để quan sát, học hỏi kỹ năng quản lý từ Ban BOD, và cũng nhận được nhiều lời khuyên bổ ích từ lãnh đạo của mình.

[5] Được biết OGSM năm 2024 của Ban Đầu tư Tài chính và Quản lý CTTV rất thách thức. Anh Bảo đã lên những kế hoạch gì để có thể chinh phục mục tiêu này?

Kế hoạch đã được Ban lên theo đúng ngôn ngữ OGSM, chúng tôi sẽ tối đa nguồn lực toàn Tập đoàn và thiết kế các sản phẩm tài chính sáng tạo, linh hoạt; các danh mục đầu tư có lợi nhuận kỳ vọng cao.

[6] Điều gì ở F.I.T Group làm anh ấn tượng và muốn gắn bó lâu dài?

F.I.T Group luôn trao cơ hội cho những người có năng lực, thành tâm, luôn tìm cách cải tiến công việc. Đây là những cơ hội mà khó có công ty nào khác có thể trao cho những người trẻ như chúng tôi. Chính điều này đã giúp tôi trưởng thành rất nhanh trong công việc.

Một năm làm ở F.I.T Group cho tôi kinh nghiệm bằng 3 năm làm việc ở những nơi khác.



[7] Có kỷ niệm nào khiến anh không thể nào quên khi làm việc tại F.I.T Group?

Kỷ niệm không thể quên ở F.I.T Group thì rất nhiều. Đó là những buổi anh em trao đổi về những keys đầu tư cổ phiếu, những buổi chạy hồ sơ cho kịp Deal đến tận đêm muộn. Tôi còn nhớ ngày cuối năm 2022, khi mọi người đang đón năm mới, cả Ban và một số các bạn ở bộ phận khác (hành chính, kế toán,...) vẫn ngồi đợi đến 12h đêm để chốt Hồ sơ chạy Deal với bên Mcredit.

[8] Quyển sách tâm đắc nhất của anh Bảo có tên là gì? Và vì sao anh lại tâm đắc cuốn sách đó?

Đó là cuốn “7 Thói quen của người thành công” của Stephen R. Covey. Có câu nói như này: “



Gieo hành động gặt thói quen, gieo thói quen gặt tính cách, gieo tính cách gặt thành công”. Tôi hy vọng cuốn sách sẽ giúp bạn có thể áp dụng các thói quen tốt vào cuộc sống của mình và trở thành một người thành công.

[9] Là nhân vật “xông đất” cho số đầu tiên của Bản tin nội bộ năm 2024, anh Bảo có lời nhắn nhủ hay lời chúc nào muốn gửi tới toàn thể CBCNV Tập đoàn và các CTTV?

Chúc Tập đoàn chúng ta chân cứng đá mềm, đồng tâm, hiệp lực cùng nhau hoàn thành OGSM, KPI đã đặt ra trong năm 2024, đưa Tập đoàn ngày càng phát triển vững mạnh.



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

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Vinh Trang

BIÊN TẬP

Đinh Thu Hà

Nguyễn Thị Hương

Lê Khánh Huyền

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Cà Văn Hà

MỸ THUẬT

Trần Thị Mai Anh