

# FITINSIDER

Bản tin nội bộ ▶ No13 ▶ Tháng 04 năm 2024

BÚT PHÁ ĐẾN  
**THÀNH CÔNG**

# Thư ngỏ

Mùa hè tới rất vội khi bỗng một ngày ta bắt gặp những tia nắng đầu tiên vàng rực rộ trên khóm lá bàng xanh mướt, những cánh buồm no gió hừng hực ra khơi và biển như rộng vời vợi, trong vắt vô ngần. Mùa hè quyến rũ ta bằng cả sự dịu dàng, lãng mạn lẫn sức sống dạt dào. Mùa hè tới mang theo nguồn sống và cảm hứng mãnh liệt cho người F.I.Ters để bút phá mọi thử thách, dẫn bước tới thành công.

Tháng 4 – tháng khởi đầu cho mùa hè, cũng là thời điểm đánh dấu loạt sự kiện quan trọng: họp đại hội đồng cổ đông thường niên năm 2024 của Tập đoàn và các công ty thành viên. Các quyết sách quan trọng, những tầm nhìn chiến lược sẽ được đưa, tất cả vì mục tiêu chung: đưa con thuyền F.I.T Group cập bến 2024 thành công.

Là những người “chiến sĩ tiên phong” chưa bao giờ ngủ quên trên chiến thắng, trong tháng này chúng ta hãy tiếp tục tăng tốc trên những đường đua mới hơn để cùng nhau vươn đến mục tiêu đã đề ra và bút phá đến những thành công mới!

**Thân ái  
Ban biên tập**



# SỐ NÀY *có gì?*

04

## **360 FIT**

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

07

## **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

14

## **Hiểu về OGSM**

- ▶ Mô hình Con Nhím – Công cụ tìm Objectives hiệu quả

18

## **Đối thoại cùng F.I.T**

- ▶ Thực thi hoàn hảo - Bứt phá đến thành công

# 360<sup>0</sup>

F · I · T

05 F.I.T Group bắt tay cùng VnResource triển khai chuyển đổi số toàn diện công tác quản trị nhân sự

Giải golf K34 F.I.T Cup khép lại mùa giải lần thứ 4 thành công rực rỡ

06 Dược Cửu Long xúc tiến hợp tác với các doanh nghiệp Ấn Độ

Vikoda ra mắt chuỗi video khoa học “Khoáng kiềm thiên nhiên dưỡng sức khỏe vẹn toàn”

Westfood trao tặng mái ấm công đoàn cho đoàn viên có hoàn cảnh khó khăn



# ĐIỂM TIN TẬP ĐOÀN & CTTV



## F.I.T GROUP BẮT TAY CÙNG VNRESOURCE TRIỂN KHAI CHUYỂN ĐỔI SỐ TOÀN DIỆN CÔNG TÁC QUẢN TRỊ NHÂN SỰ

Ngày 25/03/2024, F.I.T Group và Công ty Cổ phần Tài nguyên Tri thức Việt Năng (VnResource) đã tổ chức buổi lễ khởi động dự án phần mềm VnResource HRM Pro nhằm số hóa toàn diện Hệ thống Quản trị nhân sự tại Tập đoàn. Đây là bước tiến quan trọng trong việc ứng dụng công nghệ số vào hoạt động quản trị và phát triển của F.I.T Group. Phần mềm VnResource HRM Pro bao gồm các phân hệ: Hồ sơ nhân sự, công lương; Quản lý năng lực; Tuyển dụng, đào tạo, đánh giá. Dự kiến khi chính thức đi vào hoạt động, dự án sẽ giúp Ban lãnh đạo thuận tiện theo dõi, kịp thời nắm bắt tình hình, từ đó có các quyết định chính xác, phù hợp; đồng thời giúp các hoạt động nhân sự đạt kết quả nhanh chóng, chuyên nghiệp, cải thiện năng suất lao động



## GIẢI GOLF K34 F.I.T CUP KHÉP LẠI MÙA GIẢI LẦN THỨ 4 THÀNH CÔNG RỰC RỠ

Dưới sự bảo trợ của F.I.T Group, giải golf K34 F.I.T Cup 2024 với chủ đề “Swing for Future” đã khép lại với kết quả thành công rực rỡ về mọi mặt. Với sứ mệnh nâng tầm chất lượng cuộc sống, 2024 là năm thứ 4 liên tiếp F.I.T Group tiếp tục là nhà tài trợ độc quyền của giải đấu. “K34 F.I.T Cup không chỉ là một giải đấu, mà còn là biểu tượng của tinh thần giao lưu, đoàn kết, nhiệt huyết và cạnh tranh lành mạnh. F.I.T Group tự hào là một phần của sứ mệnh đưa golf đến gần hơn với mọi người, nâng tầm chuyên nghiệp của các giải đấu chuyên nghiệp tại Việt Nam, đồng thời truyền tải thông điệp về một lối sống lành mạnh để tận hưởng trọn vẹn cuộc sống,” ông Nguyễn Văn Bản – Tổng giám đốc F.I.T Group chia sẻ.





### DƯỢC CỬU LONG XÚC TIẾN HỢP TÁC VỚI CÁC DOANH NGHIỆP ẤN ĐỘ

Đầu tháng 3, tại Trung tâm Hội nghị tỉnh Vĩnh Long, Công ty Cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đã tham gia Hội nghị xúc tiến hợp tác giữa các doanh nghiệp Ấn Độ với tỉnh Vĩnh Long nhằm giới thiệu sản phẩm, tìm kiếm cơ hội liên kết, hợp tác với các doanh nghiệp. Đến với Hội nghị, DCL đã có gian hàng trưng bày các sản phẩm trọng điểm của công ty như Panalgan, Cefixim 200, Calfizz, viên nang rỗng,...

### VIKODA RA MẮT CHUỖI VIDEO KHOA HỌC “KHOÁNG KIỀM THIÊN NHIÊN DƯỠNG SỨC KHỎE TOÀN”

Đây là chiến dịch truyền thông đặc biệt trong năm 2024 nhằm mang đến cho người tiêu dùng kiến thức thú vị và bổ ích về chăm sóc sức khỏe toàn diện với nguồn nước chất lượng cao. Mục tiêu của nhãn hàng là hình thành một lối sống lành mạnh trong cộng đồng, từ việc hiểu biết và sử dụng đúng cách các sản phẩm dưỡng sức khỏe từ thiên nhiên. Chuỗi video gồm 11 tập, được phát sóng định kỳ hàng tháng trên các nền tảng số của Vikoda. Mỗi tập video đều được xây dựng với nội dung ngắn gọn, dễ hiểu, kết hợp hình ảnh minh họa sống động và chia sẻ từ các chuyên gia uy tín.



### WESTFOOD TRAO TẶNG MÁI ẤM CÔNG ĐOÀN CHO ĐOÀN VIÊN CÓ HOÀN CẢNH KHÓ KHĂN

Vừa qua, Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (Westfood) đã kết hợp cùng Liên đoàn Lao động Quận Ninh Kiều Thành phố Cần Thơ và Ban Dân vận quận ủy Quận Ninh Kiều tổ chức Lễ trao tặng “Mái ấm công đoàn” cho anh Võ Tấn Lực, đoàn viên Công đoàn cơ sở Westfood có hoàn cảnh khó khăn về nhà ở. Ngoài ra, nhiều phần quà ý nghĩa khác cũng được trao tặng cho đoàn viên Võ Tấn Lực nhằm động viên anh cố gắng hơn, an tâm công tác hoàn thành tốt nhiệm vụ.





# NHIP SỐNG

F · I · T

- 08 Người F.I.T nghĩ gì?
- 09 Người F.I.T làm gì?
- 11 Người F.I.T đọc gì?
- 13 Ngày hội mua hàng



# VỚI BẠN, THÀNH CÔNG LÀ GÌ?



- NGÔ THÚY HOA -

Có rất nhiều cách khác nhau để chúng ta nhận định thành công là gì. Với riêng bản thân mình, Hoa nghĩ thành công có thể hiểu là có thể vượt qua chính bản thân mình, khắc phục được những khuyết điểm mà mình còn hạn chế, không cần phải nghĩ những điều lớn lao khi chiến thắng bản thân mình đã là một loại thành công.



Thành công theo nghĩa đen có nghĩa là "trở nên tốt đẹp hoặc đạt đến một mục tiêu hay một kết cục mong muốn". Như vậy, thành công chính là sự tích lũy các sự kiện đem lại một kết quả tốt đẹp hoặc đạt được những mục tiêu mong muốn. Theo Khiêm: "Bậc thang thành công là tuyệt vời nhất là khi được leo lên bằng cách bước từng bước trên các nấc cơ hội".



- PHẠM GIA KHIÊM -



Từ trước đến nay, trong tiềm thức của mình, luôn có một khái niệm về thành công: "Là khi bạn đạt được một thứ gì đó với đúng mong ước của mình, hay nó là chuẩn mực trong xã hội". Nhưng, tại thời điểm này mình có một nhận thức khác, mình không có khái niệm thành công, với mình đó là sự hiện hữu. Hiện hữu khi có cha mẹ khỏe mạnh, có gia đình nhỏ hạnh phúc, có công việc để mình phấn đấu, phát triển bản thân mỗi ngày. Vậy nên, đã từ lâu mình không còn suy nghĩ phải đạt được thứ gì đó trong cuộc sống mới là thành công, mà là sự trải nghiệm thân tâm của mình trong hành trình đời sống.



- NGUYỄN THU HIỀN -



# Hòa mình vào bữa tiệc sinh nhật đầm ấm Quý 1/2024 của CBNV tại F.I.T Group



Tháng 3 tại F.I.T Group không chỉ có những hoạt động vô cùng sôi nổi mà còn có một sự kiện rất ý nghĩa được tổ chức để chúc mừng tới những CBNV có sinh nhật trong Quý 1. Là một hoạt động được tổ chức hàng quý, tiệc sinh nhật CBNV Quý 1/2024 là dịp để toàn thể anh chị em văn phòng Tập đoàn gửi lời chúc mừng sinh nhật tới những người đồng nghiệp có sinh nhật trong tháng 1, tháng 2 và tháng 3.

Trong không khí đầm ấm, vui vẻ, CBNV đã hòa mình vào mini game đuổi hình bắt chữ đầy vui nhộn. Những câu trả lời hài hước của hai đội thi đã mang đến cho khán giả những tràng cười không ngớt. Chung cuộc, đội số hai với những thành viên trẻ đầy nhiệt huyết đã giành chiến thắng.







Trong tiếng nhạc bài hát chúc mừng sinh nhật, 21 CBNV có sinh nhật trong Quý 1 đã cùng nhau thổi nến, mang theo điều ước riêng của mỗi người cho một tuổi mới đầy may mắn, hạnh phúc và thành công.

Tại F.I.T Group, tiệc sinh nhật là dịp để công ty tri ân những đóng góp của người lao động, đồng thời cũng là dịp để đồng nghiệp cùng ngồi lại với nhau, trao nhau những lời chúc mừng tuổi mới yêu thương, ấm áp.





## XÂY DỰNG ĐỂ TRƯỜNG TỒN

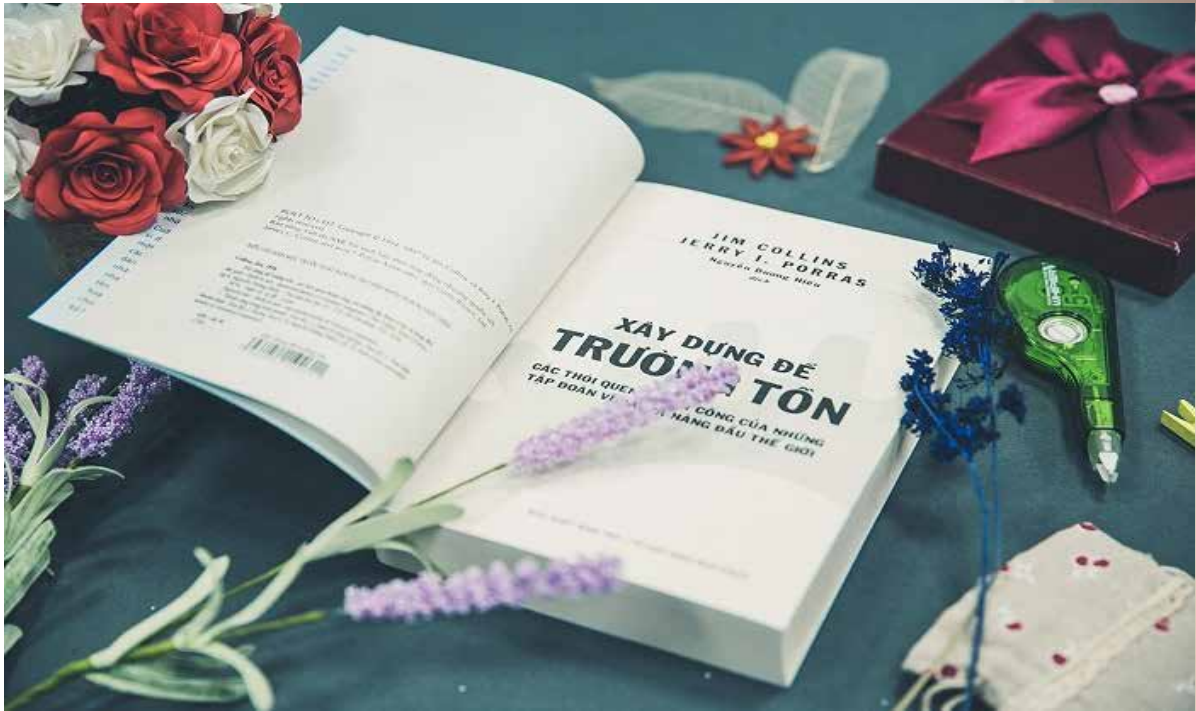
# Các thói quen thành công của những tập đoàn vĩ đại hàng đầu thế giới



*“Là một cuốn sách được chính Chủ tịch Nguyễn Văn Sang khuyến khích đọc và tìm hiểu, cuốn sách “Xây dựng để trường tồn” gây ấn tượng với muôn vàn dữ kiện, số liệu và ví dụ, mở ra kho tàng tri thức về bí quyết thành công của những Tập đoàn hàng đầu thế giới.” - Cà Văn Hà -*

Sau một thời gian nghiên ngẫm cuốn sách, nhìn chung lại, có 4 điểm tôi thấy thật sự tâm đắc, đó là: Hãy là một kiến trúc sư, tạo ra đồng hồ chứ đừng làm người báo giờ bình thường; Hãy tuân thủ nguyên tắc sự kỳ diệu của chữ “VÀ”; Hãy giữ gìn cái cốt lõi và thúc đẩy sự tiến bộ; Tìm kiếm sự liên quan mang tính nhất quán.

Trong cuốn sách “Xây dựng để trường tồn”, điều mà tôi ấn tượng nhất chính là việc tác giả đã đề cập tới việc giữ gìn giá trị cốt lõi và thúc đẩy sự tiến bộ trong nội tại của mỗi doanh nghiệp. Như chúng ta đã biết, mỗi công ty, doanh nghiệp sẽ có cho mình những giá trị cốt lõi riêng, và những giá trị cốt lõi là các nguyên lý chủ chốt và lâu dài của tổ chức, các nguyên tắc hướng dẫn chung nhất, mà không nên bị nhầm lẫn với các thực hành về văn hóa Công ty hay cách thức vận hành công ty. Các nguyên tắc này phải được giữ vững, không được đem ra đánh đổi lấy những lợi ích tài chính hay các động cơ ngắn hạn. Các mục tiêu là các lý do chủ yếu của tổ chức, vượt lên trên việc tìm kiếm lợi nhuận thông thường.



Những ví dụ được viết trong cuốn sách này đều thể hiện một hướng đi là các công ty hàng đầu luôn gìn giữ các tư tưởng cốt lõi (giá trị lõi và mục tiêu lõi), đồng thời luôn thay đổi và cải tiến cách thực thi (các hoạt động, chiến lược, mục tiêu cụ thể) để thích nghi với sự biến động của môi trường. Rõ ràng rằng quan điểm coi trọng những yếu tố về giá trị cốt lõi, mục tiêu, chiến lược và những kế hoạch phát triển lâu dài mới có thể tạo ra được một công ty, một doanh nghiệp phát triển bền vững và lâu dài

Với cá nhân tôi cũng vậy, là một người đang hàng ngày hòa mình vào nhịp sống hối hả, tôi cũng mong muốn bản thân mình sẽ có một công việc ổn định, lâu dài, có định hướng phát triển trong một tổ chức đã có bề dày lịch sử phát triển. Tuy nhiên không phải ai cũng sẽ may mắn để tìm được một doanh nghiệp vừa có tâm – có tầm, luôn nâng cao giá trị cốt lõi và đưa ra chiến lược phát triển lâu dài. Đối với doanh nghiệp, chỉ có tập trung vào những tiềm lực nội tại trong chính bản thân nó thì mới có thể ổn định và phát triển lâu dài được.

Hãy thử đọc cuốn sách này nhé. Mới đầu có thể sẽ hơi khô khan, nhưng tin tôi đi, sau đó bạn sẽ bị cuốn vào mạch nguồn cuốn sách và say mê nghiền ngẫm nó lúc nào không hay, giống như tôi đây!

**ĐỌC SÁCH TẠI ĐÂY**



<https://thuviensach.vn/pdf/viewer.php?id=de33d3>





## SỰ KIỆN QUAY GIẢI QUÝ

15h ngày 26/03/2024  
Văn phòng Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T

# DANH SÁCH TRÚNG GIẢI QUAY SỐ MAY MẮN Giải Quý 1/2024

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 quay số may mắn Quý 1/2024 như sau:

### GIẢI NHẤT

**20.000.000đ**

Chị Lê Long Nam

### GIẢI NHÌ

**10.000.000đ**

Chị Nguyễn Thị Hương

### GIẢI BA

**5.000.000đ**

Chị Lê Thị Phương Thúy

Các F.I.Ters trúng giải vui lòng liên hệ với bạn Nguyễn Linh Chi - 0705116634; 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 Tháng diễn ra vào tháng 04/2024.

# HIỂU VỀ OGSM

F · I · T

15 Mô hình "con nhím" - công cụ tìm Objectives hiệu quả



# MÔ HÌNH “CON NHÍM” CÔNG CỤ TÌM OBJECTIVES HIỆU QUẢ



“Nhím và Cáo sống cùng một khu rừng. Cáo nhanh nhẹn, hoạt bát, biết nhiều hiểu nhiều và hay tấn công nhím. Nhím chậm chạp, đơn giản, chỉ lo tìm kiếm đồ ăn và sống đời sống của mình. Cáo rình rập Nhím mọi lúc với ý nghĩa “Ta sẽ bắt được nhà người” và Cáo nhảy phóc ra bắt Nhím khi có cơ hội. Nhưng dù âm mưu của Cáo như thế nào thì Nhím chỉ đơn giản cuộn mình lại trông như quả cầu đầy gai và thế là Cáo không thể làm gì được. Ngày qua ngày, Nhím với Cáo luôn chiến đấu như thế, và mặc dù Cáo nghĩ ra đủ mọi mưu mẹo nhưng cuối cùng Nhím luôn là người thắng cuộc”  
- Chuyện cổ Hy Lạp -



## VÌ SAO LÀ MÔ HÌNH “CON NHÍM”?



Nhím vốn là loài vật sống chậm chạp, đơn giản, luôn cuộn mình trong quả cầu gai lý tưởng của bản thân và **tập trung vào những điều cần làm** để duy trì sự sống và bảo vệ mình trước những tác động của bên ngoài. Vì thế, con Nhím thường biểu tượng cho một **dạng thức tư duy hoặc một nhóm người có tư tưởng đơn giản hóa các vấn đề phức tạp để tập trung vào giá trị cốt lõi và mục tiêu quan trọng nhất.**

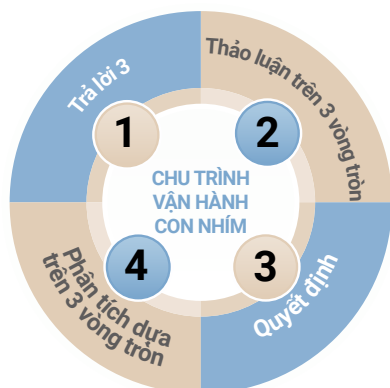
## MÔ HÌNH CON NHÍM LÀ GÌ?



Được hiểu là một khái niệm về sự thấu hiểu, mô hình con nhím là khoảng **giao thoa giữa 3 yếu tố: Điều bạn làm giỏi nhất? - Động cơ kinh tế thúc đẩy bạn? - Điều bạn đam mê nhất?** Đây là một **mô hình tối ưu** để bắt đầu tìm kiếm sự **đột phá nhảy vọt, thoát ra khỏi những giới hạn năng lực** hiện có.

Điều **quan trọng** trong khái niệm Con nhím là sự **thấu hiểu chính bạn**. Bạn phải biết, phải hiểu thật rõ ràng, thành thật và tỉnh táo khi trả lời 3 câu hỏi trên.

## CON NHÍM CÓ KHÓ THỰC HIỆN KHÔNG?



Rất khó! Mặc dù đóng vai trò then chốt trong hành trình thúc đẩy phát triển nhảy vọt, nhưng Con Nhím yêu cầu một **thái độ thận trọng**. Thông thường một công ty cần tới **4-5 năm** mới có thể tìm được ra Con Nhím của họ.

Ngay cả khi tìm ra Con Nhím, việc quyết tâm thực hiện cũng vô cùng khó khăn, cần một sự **nhất quán và kỉ luật cao** trong suốt quá trình theo đuổi với phương châm: **Cái gì không thuộc về con nhím sẽ cần loại bỏ.**





## ĐIỀU BẠN LÀM GIỎI NHẤT?



Câu hỏi về mô hình Con Nhím **không nhấn mạnh** vào việc bạn đang làm nhiều nhất, thường xuyên nhất, muốn làm nhất, hay có kinh nghiệm nhất, mang lại nhiều doanh thu nhất hay lĩnh vực kinh doanh lâu đời nhất, cốt lõi nhất,... Cũng **không phải** là về sức mạnh của bạn, mà tập trung vào điều bạn có thể làm tốt nhất, xuất sắc hơn tất cả mọi điều còn lại.

Câu hỏi số 1 này đòi hỏi một cách hà khắc về việc trả lời chính xác vào vấn đề. Nếu điều bạn lựa chọn không phải là **GIỎI NHẤT** thì có nghĩa là nền tảng của mô hình con nhím của bạn đã **lựa chọn sai ngay từ đầu**. Nó đòi hỏi ở người trả lời sự **hiểu biết thấu đáo** về **tiềm năng** của công ty có thể ở đâu và chỉ **tập trung phân phối** nguồn lực vào lĩnh vực đó thôi.

## ĐỘNG CƠ KINH TẾ CỦA BẠN LÀ GÌ?



Điều quan trọng tiếp theo là cần tìm ra **mẫu số kinh tế** chung duy nhất - **cơ chế thúc đẩy sự vận hành cỗ máy** của bạn, ảnh hưởng lớn nhất tới kết cấu kinh tế của bạn. Lưu ý, **phải là mẫu số duy nhất** thay vì phân tán vào 3-4 mẫu số kinh tế khác nhau.

## ĐIỀU BẠN ĐAM MÊ NHẤT?



Câu hỏi thứ ba tập trung vào việc: **Bạn say mê, đam mê/ yêu thích nhất điều gì thì làm về điều đó**. Đam mê được đưa làm **trung tâm vấn đề** để xem xét kỹ lưỡng trong mô hình con nhím.

Đam mê này có thể là dành cho những điều cụ thể như **sản phẩm/ lĩnh vực** nhưng cũng có thể là dành cho những điều vô hình như **ý tưởng hoặc giá trị mà công ty đại diện**.

Đam mê này phải được **xem xét thật chân thành**, để từ đó khám phá ra **điều gì khơi dậy được đam mê** của bạn và những người xung quanh.



# ĐỐI THOẠI CÙNG

F · I · T

19 Thực thi hoàn hảo - Bứt phá đến thành công

## THỰC THI HOÀN HẢO BÚT PHÁ ĐẾN THÀNH CÔNG



*Bản tin nội bộ No.13 mời bạn thưởng thức buổi trò chuyện thú vị, sâu sắc với anh Nguyễn Trọng Đức - Phó TGD phụ trách kinh doanh DCL. Những triết lý trong kinh doanh, những chiến lược dài hạn trong quản trị góp phần đưa DCL bút phá đến thành công sẽ được anh Đức chia sẻ đầy cởi mở trong số này.*

*- Trần Minh Nhật -*

### **Chúng ta đã đi qua Quý đầu tiên của năm 2024, anh có nhận định như thế nào về năm 2024? Đặc biệt là đối với các doanh nghiệp kinh doanh, sản xuất nói chung và ngành hàng Dược phẩm, Thiết bị y tế nói riêng?**

Năm 2024 thực sự vẫn còn dư chấn của những khó khăn tiềm tàng sau dịch Covid 19 để lại. Tuy nhiên, qua kết quả kinh doanh khả quan của Quý 1/2024, chúng ta cũng có thể thấy được tín hiệu tích cực từ thị trường về mặt khách quan. Qua kết quả này chúng ta có thể nhận định được thị trường năm 2024 đang dần lấy lại đà tăng trưởng đối với ngành Dược phẩm nói riêng và các ngành hàng khác nói chung. Vấn đề đặt ra ở đây là chúng ta cần phải triển khai tốt các kế hoạch hành động đã được nêu rõ trong OGSM 2024 như thế nào để tranh thủ được xu hướng thị trường về khách quan cũng như phát huy những thế mạnh về chủ quản từ nội lực để chiến

thắng được các mục tiêu đã đề ra. Riêng đối với đặc thù mảng Vikimco (thiết bị y tế) chúng ta đang gặp phải những khó khăn phải cạnh tranh về giá đối với các mặt hàng nhập khẩu từ Trung Quốc như bơm kim tiêm, dây truyền dịch trong các gói thầu.

### **Những thành tố nào theo anh sẽ là bước đà chuẩn bị để chúng ta đạt những bước tiến xa hơn, góp phần tạo nên sự bút phá mạnh mẽ cho sự chuyển dịch dẫn lối đến thành công trong năm nay?**

Nhìn thấy được vấn đề nội tại của tổ chức là một yếu tố quan trọng của lãnh đạo Tập đoàn cũng như lãnh đạo của DCL để khắc phục những điểm yếu, phát huy được thế mạnh để DCL có thể bút phá mạnh mẽ. Trong OGSM 2024 chúng ta đã đặt ra những mục tiêu rất cụ thể về doanh thu, lợi nhuận dựa trên những sân chơi về sản

phẩm, sản xuất, thị trường và con người. Chính vì vậy mà ngay từ những ngày đầu tiên của năm 2024 Ban lãnh đạo Tập đoàn và DCL đã bố trí những nhân sự phù hợp cho lĩnh vực cần phải tăng cường chiều sâu như Kinh doanh, phát triển sản phẩm... nhằm tạo ra những nhân tố mới có thể làm thay đổi cục diện, tạo nền tảng, bánh đà vững chắc cho sự phát triển mạnh mẽ của DCL trong mục tiêu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Những thành tố này không nằm ngoài những giá trị cốt lõi của Tập đoàn và DCL đã xây dựng, theo đuổi. Trong giai đoạn này, DCL cần phải tập trung vào giá trị “thực thi hoàn hảo” nhằm triển khai thật tốt những chiến lược đã đề ra trong OGSM 2024.

**Vậy trong năm 2024, Ban lãnh đạo đã có những chiến lược cũng như mục tiêu như thế nào để thúc đẩy CBCNV đi theo giá trị “thực thi hoàn hảo”, góp sức mình tạo nên sự bứt phá đến thành công chung của DCL?**

Việc này không thể không nói đến sự quyết liệt của Chủ tịch cũng như sự hỗ trợ của Tập đoàn trong việc đào tạo cũng như truyền thông về sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi mà F.I.T Group và các Công ty thành viên theo đuổi. Chúng ta đã làm rất tốt khâu xác định mục tiêu, hoạch định chiến lược. Việc còn lại chỉ là chúng ta triển khai thực thi thế nào để đạt được những mục tiêu đó theo chiến lược đã đề ra. Nói thì đơn giản nhưng

thực sự việc triển khai thực thi vô cùng khó khăn vì những vấn đề quá khứ để lại trong lịch sử hình thành và phát triển của DCL, tuy nhiên từ Chủ tịch cũng đã có những buổi đào tạo, chia sẻ về “Selling by heart” cũng như Tập đoàn đã có những buổi truyền thông, đào tạo về lĩnh vực này nhằm giúp các F.I.Ters nói chung và DCLers nói riêng thấu hiểu và có cùng ngôn ngữ về OGSM cũng như “Selling by Heart” thì không có lý do gì DCL không tạo nên được sự bứt phá để cập bến thành công với một tâm thế đồng lòng, cùng hướng tới mục tiêu chung.

**Năm 2022 đánh dấu cột mốc lần đầu tiên DCL đạt kỷ lục 1000 tỷ doanh thu, tuy nhiên năm 2023 chúng ta chưa đạt được như kỳ vọng. Dù vậy, vẫn có những điểm sáng mang lại màu sắc tích cực, anh Đức có thể chia sẻ thêm những điểm sáng nào khiến anh tâm đắc nhất không ạ?**

Mặc dù năm 2023 chúng ta đạt thành tích cao hơn 2022 về tổng thể nhưng phân tích sâu về mục tiêu lợi nhuận thì chúng ta chưa đạt. Tuy nhiên điểm sáng của năm 2023 là chúng ta đạt được chỉ tiêu doanh thu cao hơn 2022, đó là nhờ vào sự linh hoạt trong định hướng kinh doanh. Trước những khó khăn chung của thị trường, Ban lãnh đạo DCL đã nhìn ra được các mảng kinh doanh mang lại lợi thế, đặt dấu mốc cho sự phát triển sau này.





**Năm 2023 DCL đã vinh dự nhận nhiều giải thưởng quan trọng như Top 10 thương hiệu uy tín hàng đầu châu Á; Top 10 nơi làm việc tốt nhất Việt Nam; Thương hiệu sản phẩm Cefixim 200 đạt danh hiệu Top 10 sản phẩm chất lượng tốt. Vậy năm 2024, Ban lãnh đạo đã có sự chuẩn bị như thế nào để tiếp nối những thành tích này ạ?**

Nói một cách khách quan thì DCL xứng đáng nhận được những giải thưởng trên. Nhưng để tiếp nối những giải thưởng đó thì DCL cần phải có một định hướng nhất quán, đó là “Phát triển bền vững”. Chính vì vậy mà trong năm 2024, ban lãnh đạo DCL đã quyết định lựa chọn và theo đuổi danh hiệu “Top 10 Doanh nghiệp phát triển vững mạnh 2024”. Vì chỉ khi chúng ta xây dựng được một doanh nghiệp với một nền tảng bền vững và phát triển thì chúng ta mới duy trì được tất cả những danh hiệu đã đạt được một cách trường tồn.

**Có câu nói: Thay đổi liên tục, sáng tạo không ngừng là chìa khóa dẫn đến thành công. Anh Đức nghĩ sao về câu nói này ạ?**

Đây là một triết lý không bao giờ lạc hậu, tôi còn nhớ rất rõ trong môn triết học được học trong trường đại học có câu “Đời người không bao giờ tắm hai lần trên một dòng sông”. Hàm ý ở đây là vạn vật luôn luôn biến đổi, và chỉ khi chúng ta biến đổi (thay đổi) thì chúng ta mới có thể tồn tại. Chính vì vậy mà chúng ta cần phải thay đổi liên tục, sáng tạo không ngừng thì mới có thể trường tồn với thời gian. Trong lao động luôn có sự sáng tạo, chỉ cần với tâm niệm chúng ta đam mê, miệt mài với công việc, với mục tiêu theo đuổi thì chúng ta luôn có những sáng tạo để phù hợp với sự thay đổi, với khách quan. Và nhờ đó chúng ta tồn tại và phát triển.

**OGSM được coi là hồn túy góp phần tạo nên F.I.T Group của ngày hôm nay. Với vai trò là PTGD phụ trách Kinh doanh DCL, anh đã áp dụng OGSM trong công việc như thế nào để khối kinh doanh nói riêng và DCL nói chung có bước tăng trưởng đột phá trong năm nay?**

Qua các Podcast về OGSM đã được lan tỏa và các buổi đào tạo trực tiếp của Chủ tịch, tôi cho rằng không phải chỉ lãnh đạo Tập đoàn và lãnh đạo các Công ty thành viên mới cần hiểu được hồn túy của OGSM. Với cá nhân tôi, OGSM



không những là kim chỉ nam cho mọi hành động dẫn đến thành công của DCL mà OGSM còn có tầm ảnh hưởng tới đời sống của mỗi cá nhân DCL khi được đào tạo và hiểu sâu về OGSM. Với vai trò là thuyền trưởng của khối kinh doanh, tôi luôn hiểu rõ, hiểu đúng và định hướng, chuyển tải tinh thần OGSM tới từng nhân viên Sales để làm sao toàn thể đội hình có thể cùng đứng trên một bệ phóng OGSM hướng tới mục tiêu.

Nói ngắn gọn thì có thể bị hiểu nhầm sang văn hoa, lý thuyết. Nhưng thực sự về thực tế với đội ngũ kinh doanh, tôi nhận thấy mình cần phải “everything by heart” với anh em, nói để anh em hiểu, làm để anh em theo và sát cánh cùng anh em. Nói cách khác thì việc triển khai OGSM không khác gì công tác dân vận cả trong thời chiến lẫn thời bình. Mình cần phải truyền thông cho anh em hiểu rõ, hiểu đúng trước và làm gương làm mẫu cho anh em theo, nêu cao tinh thần “bắt đầu với suy nghĩ tích cực”, “không có gì là không thể”. Không chỉ riêng đối với khối Kinh doanh mà với bất kỳ một khối nào, phòng ban nào nếu lãnh đạo có thể làm được như vậy thì không có lý do gì chúng ta không đạt được mục tiêu và đi đến thành công mang tích chất đột phá.

Cám ơn anh vì những chia sẻ rất thú vị. Chúc anh Đức cùng đội ngũ kinh doanh sẽ gặt hái được những thành tựu đột phá, góp phần vào thành công chung của DCL trong năm 2024. ■

# FITINSIDER

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

### CHIU 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 Thiệu Thanh

Cà Văn Hà

**FUTINSIDER**

Bản tin nội bộ ▶ No13 ▶ Tháng 04 năm 2024

BÚT PHÁ ĐẾN  
**THÀNH CÔNG**