



TĂNG TỐC VỀ ĐÍCH

Thư ngỏ

Đại gia đình F.I.T Group thân mến!

Tháng 8 xua tan cái nắng oi ả của mùa hè bằng những cơn mưa rào bất chợt và không khí mùa thu rộn ràng len lỏi từng con phố. Đây cũng chính là tháng đánh dấu sự chuyển mình mạnh mẽ của F.I.T Group, khi guồng quay công việc được đẩy nhanh hơn bao giờ hết để từng bước đưa Tập đoàn tiến gần hơn đến những mục tiêu năm 2024 đã đề ra.

Tháng 8 - tháng của sự tăng tốc, hứa hẹn sẽ mang tới thật nhiều thành tựu to lớn, đột phá. Thông qua việc tổ chức thành công buổi “Lễ sơ kết OGSM và Matrix hành động 6 tháng đầu năm”, chúng ta đã có cơ hội để cùng nhau chia sẻ, ghi nhận kết quả đạt được, từ đó đưa ra chiến lược cũng như thống nhất và cam kết thực hiện mục tiêu chung. Đây cũng chính là động lực to lớn thúc đẩy F.I.T Group nâng cao tốc độ để nhanh chóng bứt phá trong những tháng cuối năm.

Hy vọng rằng sự đồng lòng, chung sức của tập thể CBNV sẽ trở thành bàn đạp để Tập đoàn có được những bước phát triển nhảy vọt, ngày càng tăng tốc trong những chặng đua nước rút, vượt qua những khó khăn, thách thức của nền kinh tế và cán đích 2024 với những thành tựu vượt trội.

Thân mến,

Ban biên tập

FIT INSIDER NO.17

Có gì?

ĐIỂM TIN 360°

04

HIỂU VỀ OGSM

07

Sức mạnh của chữ “Và”

NHỊP SỐNG F.I.T GROUP

10

Người F.I.T làm gì?

Người F.I.T đọc gì?

Người F.I.T nghĩ gì?

Ngày hội mua hàng

ĐỐI THOẠI CÙNG FIT

16

Gặp gỡ Chị Đàm Thị Liên - Giám đốc Marketing & Kinh doanh đối tác chiến lược DCL



Điểm tin 360⁰

30 ngày của chúng ta trôi qua vô cùng sôi động, hãy cùng FIT INSIDER nhìn lại hành trình đầy màu sắc thông qua các điểm tin nhanh 360



Các sự kiện nổi bật tháng vừa qua

1

Dược Cửu Long tổ chức thành công Hội nghị đại biểu Người lao động 2024

Vừa qua, Ban chấp hành Công đoàn Dược Cửu Long đã tổ chức thành công Hội nghị đại biểu người lao động năm 2024 với 80 đại biểu, đại diện cho 814 CBNV công ty. Hội nghị là dịp để BLĐ lắng nghe ý kiến, mong muốn của người lao động, từ đó có những chỉnh sửa, bổ sung quyền lợi phù hợp. Sau hơn hai giờ làm việc khẩn trương, nghiêm túc

và trách nhiệm, các nội dung của Hội nghị đã xuất sắc hoàn thành theo đúng chủ trương, tinh thần và chỉ đạo từ BLĐ công ty và Công đoàn cấp trên: tiếp tục phát huy vai trò cầu nối của Công đoàn – bộ phận cập nhật và tuyên truyền sâu rộng đến toàn thể người lao động về văn hóa cũng như các chính sách, quyền lợi đến người lao động của Công ty.



2

Sơ kết OGSM bán niên 2024: F.I.T Group quyết tâm đạt mục tiêu chiến lược đề ra

Ngày 16/07/2024, F.I.T Group đã tổ chức thành công Lễ sơ kết OGSM và Matrix hành động 06 tháng đầu năm 2024. Đây là một trong những hoạt động thường niên, mang bản sắc riêng, thể hiện giá trị cốt lõi và là một trong những yếu tố quan trọng giúp Tập đoàn phát huy tối đa sức mạnh, tạo ra những thành quả đột phá,

xây dựng F.I.T Group ngày càng vững mạnh. Tại buổi lễ, Trưởng/ Phó các phòng ban đã báo cáo về kết quả công việc trong 06 tháng đầu năm 2024, đồng thời trình bày các kế hoạch hành động cho 06 tháng cuối năm và lắng nghe nhận xét, đánh giá từ Ban lãnh đạo.



3

Westfood chào đón đoàn công tác thành phố Cần Thơ đến thăm hỏi và làm việc

Westfood hân hạnh tiếp đón Đoàn công tác thành phố Cần Thơ trong chuyến thăm và làm việc đầy ý nghĩa. Tại buổi làm việc, Westfood đã trình bày những thuận lợi và thách thức của thị trường nông sản trong nước và xuất khẩu, đồng thời đưa ra những kiến nghị cụ thể đến các cấp chính quyền, nhằm thúc đẩy sự phát triển bền vững của nền nông sản Việt Nam. Theo đó, Việt Nam

hiện chỉ chế biến 12-17% sản lượng trái cây, rau củ mỗi năm, nhưng nhóm sản phẩm này đang tăng trưởng nhanh ở các thị trường xa như EU và Hoa Kỳ, với tốc độ CAGR 5,5% giai đoạn 2023-2032. Đây là cơ hội lớn cho Westfood, doanh nghiệp nắm giữ vựa trái cây miền Tây, với nền tảng phát triển và công nghệ hiện đại.

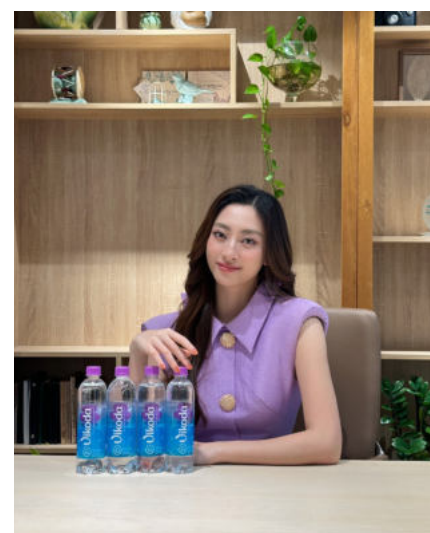


4

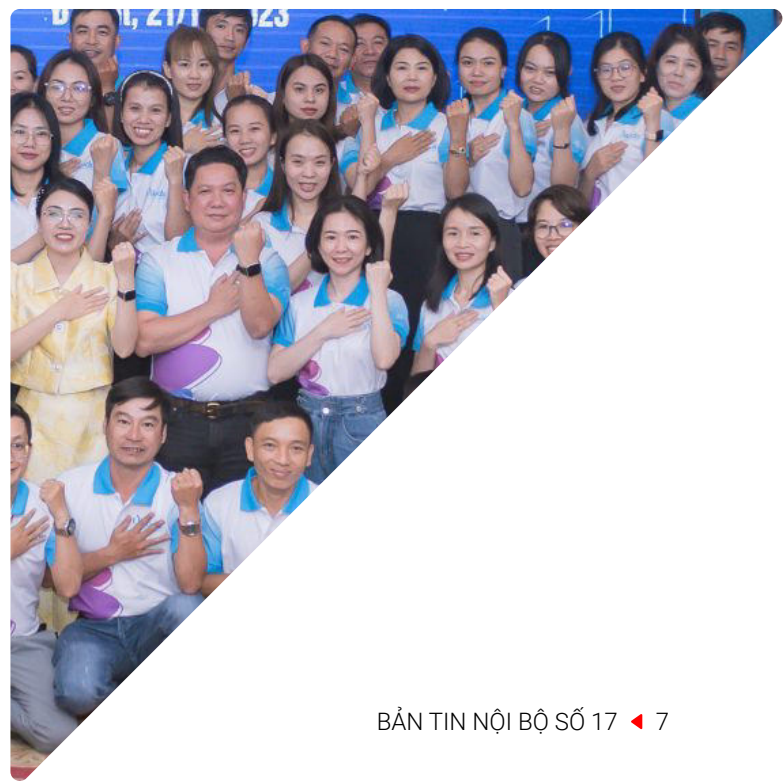
Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda 5 tốt: Bí quyết chăm sóc sức khỏe cho cả gia đình

Nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda với độ kiềm tự nhiên pH 9.0 hoàn hảo, có nguồn gốc từ nguồn khoáng kiềm thiên nhiên Đảnh Thạnh quý hiếm đang được rất nhiều gia đình Việt Nam tin dùng bởi những lợi ích tuyệt vời dành cho sức khỏe. Hội tụ đủ năm

yếu tố vượt trội: sạch từ nguồn, độ kiềm hoàn hảo, vi lượng khoáng tự nhiên, hỗ trợ sức khỏe tối ưu, dẫn truyền dưỡng chất vượt trội, Vikoda khẳng định vị thế “nước tốt”, được tôn vinh là biểu tượng của sự nguyên bản và chất lượng.

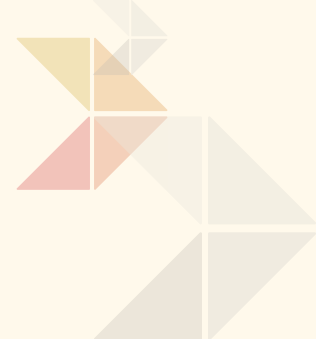


Hiểu về OGSM





Sức mạnh của chữ “VÀ”



Nguyên tắc Âm - Dương nhấn mạnh tầm quan trọng của sự cân bằng trong mọi khía cạnh của cuộc sống và công việc. Việc chỉ chọn một trong hai yếu tố một cách phiến diện có thể dẫn đến trạng thái được gọi là "Sự độc tài của chữ Hoặc". Trong tình huống này, mỗi vấn đề chỉ được nhìn nhận từ một góc độ, và chữ "Hoặc" chỉ cho phép lựa chọn một trong hai, ví dụ như A hoặc B, hoặc có cái này thì không có cái kia. Cách tiếp cận này thường làm kìm hãm sự phát triển của công ty, vì nó giới hạn khả năng khám phá và phát triển các giải pháp

đa dạng. Ngược lại, những công ty thành công và phát triển thường theo đuổi nguyên tắc "Sức mạnh của chữ Và". Nguyên tắc này khuyến khích sự chấp nhận và kết hợp các yếu tố đối lập, cho phép lựa chọn cả A lẫn B, cả Âm lẫn Dương cùng một lúc. Điều này không chỉ mở rộng khả năng sáng tạo và phát triển mà còn giúp công ty tận dụng tối đa mọi cơ hội và nguồn lực sẵn có. Sự kết hợp và dung hòa giữa các yếu tố đối lập chính là chìa khóa để đạt được sự thịnh vượng và bền vững lâu dài.

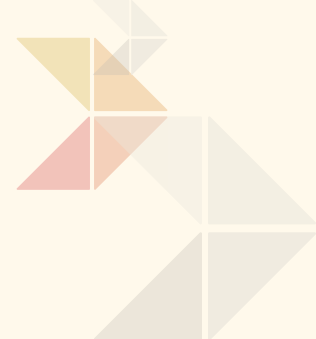


Đằng sau đó là 2 quan điểm quản trị khác nhau:

- ▶ Chữ “Hoặc” ẩn chứa sự duy lý, có phần độc tài khi không chấp nhận nghịch lý hoặc cùng lúc 2 yếu tố trái ngược nhau. Chính vì thế, quan điểm này luôn bắt buộc phải lựa chọn “1 và chỉ 1” trong 2 yếu tố.
- ▶ Chữ “Và” thể hiện một quan điểm vô cùng thực tế, cho phép người cùng lúc lựa chọn cả 2 yếu tố đối lập. Điều đáng nói ở đây là, chữ “Và” không phải là sự thỏa hiệp, chấp nhận một cách không rõ ràng, mà là cùng lúc đạt được một cách triệt để cả Âm và Dương, cả lý tưởng lẫn hiệu quả kinh doanh. Đây là bí quyết thành công của các doanh nghiệp hàng đầu.
- ▶ Chữ “Và” sẽ tạo ra những thử thách, là động lực thúc đẩy sự tư duy, sáng tạo, từ đó đạt được những bước nhảy vọt, những chuyển mình lớn trong doanh nghiệp, đồng thời khai phá tiềm năng sáng tạo trong mỗi cá nhân.



Sức mạnh của chữ “VÀ”



Những ví dụ dưới đây sẽ cho bạn thấy rõ chữ “Và” có sức mạnh lớn lao thế nào so với chữ “Hoặc” vốn được cho là độc tài, kìm hãm tư duy phát triển.

- ▶ Thay vì nói “Đầu tư cho tương lai **HOẶC** phát triển ngắn hạn” hãy nói “Đầu tư vào dài hạn **VÀ** đòi hỏi những kết quả tốt trong ngắn hạn”
- ▶ Thay vì nói “Giảm giá bán **HOẶC** giảm thị phần” hãy nói “Không giảm giá bán **VÀ** vẫn tăng thị phần”
- ▶ Thay vì nói “Tăng lương **HOẶC** mất nhân tài” hãy nói “Duy trì chính sách phúc lợi hợp lý **VÀ** giữ nhân tài”
- ▶ Thay vì nói “Tăng chi phí hoạt động **HOẶC** gián đoạn quá trình hoạt động” hãy nói “Cắt giảm chi phí **VÀ** đảm bảo bộ máy hoạt động thông suốt”



 SỰ “ĐỘC TÀI” CỦA CHỮ HOẶC	 SỨC MẠNH CỦA CHỮ VÀ
 Đầu tư cho tương lai HOẶC phát triển ngắn hạn	 Đầu tư vào dài hạn VÀ đòi hỏi những kết quả tốt trong ngắn hạn
 Giảm giá bán HOẶC giảm thị phần	 Không giảm giá bán VÀ vẫn tăng thị phần
 Tăng lương HOẶC mất nhân tài	 Duy trì chính sách phúc lợi hợp lý VÀ giữ nhân tài
 Tăng chi phí hoạt động HOẶC gián đoạn quá trình hoạt động	 Cắt giảm chi phí VÀ đảm bảo bộ máy hoạt động thông suốt



Nhịp sống F.I.T Group

Người FIT ở khắp nơi đang làm gì, đọc gì, nghĩ gì, bạn đã biết chưa?





Người F.I.T Làm gì?



Khóa học "Train the Trainer" đầy hấp dẫn, sôi nổi dành cho F.I.Ters

Ngày 20/07 vừa qua, Bộ phận Đào tạo và Phát triển của F.I.T Group đã triển khai và tổ chức chương trình đào tạo rất hấp dẫn mang tên "Train The Trainer" cho Đội ngũ Quản lý Cấp cao của Tập đoàn. Với sự hướng dẫn và đào tạo chuyên nghiệp, giảng viên Nguyễn Thanh Tùng đã mang lại những trải nghiệm thú vị cùng kiến thức bổ ích cho toàn thể học viên.



Khóa học đã trang bị cho CBNV những kiến thức ứng dụng thực tế và hiệu quả cho quá trình công tác và làm việc tại Tập đoàn, đặc biệt là khả năng truyền tải kiến thức, kỹ năng hoàn chỉnh với đa dạng phương thức tối ưu, hiện đại. Thông qua đó, các ích lợi quan trọng cho doanh nghiệp được xây dựng và củng cố vững

chắc. Một số kỹ năng trong khóa học được CBNV vô cùng ưa thích như: Hình thành hướng đi đúng đắn cho các chiến lược dài hạn đối với yếu tố con người; Xây dựng văn hóa đội nhóm qua các chương trình đào tạo nội bộ; Các phương pháp và quy trình hoàn chỉnh cho việc xây dựng một chương trình đào tạo,...

Đặc biệt, CBNV được trải nghiệm thực tế khi tham gia Role Play với vai trò của một Trainer chuyên nghiệp qua từng học phần xuyên suốt chương trình đào tạo. Đây chính là điểm đặc biệt và hiếm

khi có trong các khóa đào tạo nội bộ hay kể cả các chương trình đào tạo bên ngoài doanh nghiệp. Sự kết hợp kiến thức lý thuyết hoàn chỉnh cùng giáo cụ trực quan sinh động, khóa học Train The Trainer đã thật sự mang lại những trải nghiệm mới lạ cho cả CBNV lẫn giảng viên F.I.T Group.



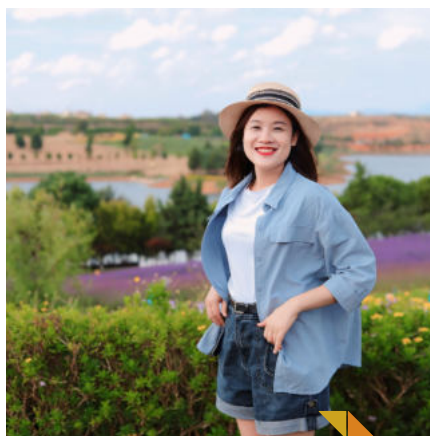
Với kết quả thành công ngoài mong đợi, Train The Trainer sẽ tiếp tục được triển khai tại tất cả các công ty thành viên trực thuộc Tập đoàn. Trong tương lai không xa, đội ngũ cán bộ nhân viên kế thừa sẽ được bồi dưỡng đầy đủ những kiến thức, kỹ năng giá trị dựa trên nền tảng đào tạo Train The Trainer.



Người F.I.T Nghĩ gì?



Làm thế nào để tăng tốc đạt mục tiêu?



“

Theo mình, để tăng tốc đạt mục tiêu thì cần có động lực. Đôi khi mình tự hỏi: “Động lực thức dậy mỗi sáng của mình là gì?”. Guồng quay nhịp sống lặp đi lặp lại mỗi ngày đôi khi khiến bản thân mình không ít lần cảm thấy nhàm chán, dần không tìm được ý nghĩa và buông bỏ nỗ lực. Không phải mọi cố gắng cũng đều có thu hoạch tốt đẹp nhưng mỗi kết quả nhận được đều phải bỏ ra công sức cố gắng. Buồn bực, thất vọng, muốn từ bỏ là điều không thể tránh khỏi nhưng bản thân luôn phải nỗ lực cố gắng bởi cuộc sống còn nhiều điều phía trước đang chờ đợi mình khám phá. Bản thân nỗ lực nhiều hơn một chút mỗi ngày, khó khăn hơn chính mình một chút, không vì ai khác, chỉ để sau này mình có nhiều sự lựa chọn hơn, chọn sống những ngày thoải mái, chọn người mình thích. Mình nghĩ rằng nỗ lực không phải chỉ để đạt được điều mình muốn mà còn vì khi đạt được có thể an tâm nói rằng: đây là điều mình xứng đáng có được.

Chị Lại Thị Mai Hồng Minh

“

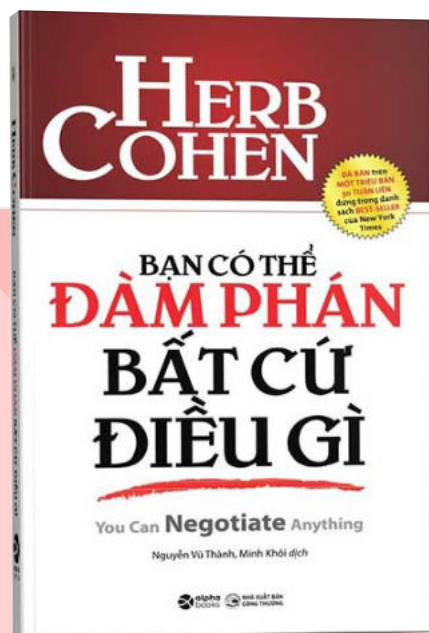
Để đạt được mục tiêu, trước tiên phải xác định được mục tiêu cụ thể, rõ ràng. Sau đó lập kế hoạch chi tiết và quản lý thời gian hiệu quả. Để tăng tốc đạt mục tiêu theo mình cần duy trì động lực mỗi ngày, phát triển các kỹ năng phục vụ việc đạt mục tiêu, nhưng cũng cần phải giữ gìn sức khỏe tốt. Có sức khỏe mới có thể làm việc và phấn đấu.

Anh Nguyễn Duy Tuấn





Người F.I.T Đọc gì?



Đàm phán

kỹ năng thiết yếu trong xã hội hiện đại

Cuốn sách “Bạn có thể đàm phán bất cứ điều gì” đưa ra những trường hợp cụ thể và các phương thức cụ thể để đàm phán, ví dụ làm sao để đòi giảm giá, làm sao để yêu cầu bồi thường với một mức tiền cao hơn, thậm chí là trong những trường hợp tưởng chừng như bất khả thi... một cách dí dỏm và đầy thực tế. Không đao to búa lớn, không kiến thức chung chung, những câu chuyện đàm phán xoay quanh cuộc sống hàng ngày khiến người đọc cũng thấy mình trong đó. Nếu đọc thật kĩ và khéo léo áp dụng theo, có lẽ những vấn đề trong cuộc sống cần “mặc cả”, “thương lượng” của chúng ta sẽ dễ dàng hơn rất nhiều.

Hoài Nam

Thế giới là một bàn đàm phán khổng lồ, và muốn hay không, bạn là một người tham dự. Bạn, với tư cách một cá nhân, sẽ có lúc mâu thuẫn với người khác: các thành viên trong gia đình, nhân viên bán hàng, đối thủ cạnh tranh, hoặc các thực thể với những cái tên đầy oai vệ như “Giới quyền uy” hoặc “cơ cấu quyền lực”. Cách bạn xử lý những mâu thuẫn này có thể quyết định không chỉ sự phát đạt của bạn, mà cả việc bạn có thể có được một cuộc sống đầy đủ, thú vị và thoải mái hay không.

Đàm phán là một lĩnh vực kiến thức và sự nỗ lực chú trọng vào việc làm hài lòng những

người mà bạn muốn nhận từ họ (một hoặc nhiều) thứ gì đó. Chỉ đơn giản như vậy. Hầu như tất cả mọi thứ đều có thể thoả thuận được, nhưng làm thế nào để bước ra từ mỗi cuộc đàm phán trong tư thế của người đạt được mục tiêu?

Trong cuốn sách Bạn có thể đàm phán bất cứ điều gì, Herb Cohen chia sẻ với chúng ta kinh nghiệm của 40 năm tham gia và kết thúc thành công hàng nghìn cuộc đàm phán lớn nhỏ. Cuốn sách về Đàm phán và Thuyết phục này không chỉ trình bày những yếu tố căn bản trong đàm phán và các kiểu đàm phán chủ yếu, mà còn đưa ra những ví dụ

minh hoạ thú vị và thiết thực cho những hoàn cảnh khác nhau, đề xuất những giải pháp xử lý mềm dẻo, tế nhị nhưng hiệu quả mỗi tình huống hay xung đột, dù là trong gia đình, trong cuộc sống hàng ngày, trong công việc hay môi trường kinh doanh. Vì thế, cuốn sách này sẽ trở thành kim chỉ nam hoàn hảo nhất để bạn hoàn thiện kỹ năng đàm phán của chính mình.

Link đọc:

https://drive.google.com/file/d/17U9fGfkWrgNg2ESLGXc3i3dsEHJ_psXa/view?usp=drive_link



SỰ KIỆN ĐẶC BIỆT KHÔNG THỂ BỎ LỠ QUAY GIẢI THẮNG 8/2024

15h ngày 30/08/2024
Tại 03 điểm cầu

DANH SÁCH TRÚNG GIẢI QUAY SỐ MAY MẮN **Giải Tháng 7/2024**

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 Tháng 7/2024 như sau:

GIẢI NHẤT

3.000.000đ

FIT109 Hồ T.P Thảo

GIẢI NHÌ

2.000.000đ

FIT 63 Dương Thúy Hằng
FIT 22 Dương T.M Nguyệt

GIẢI BA

1.000.000đ

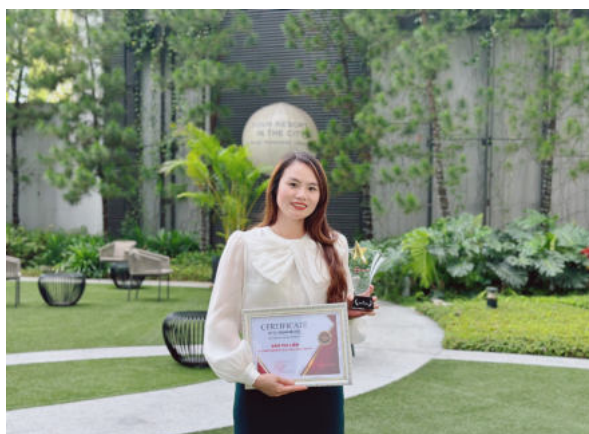
FIT 59 Dương T.M Nguyệt
FIT 80 Phạm Thị Thương
FIT 48 Dương T.M Nguyệt

Các FITERs 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 8 diễn ra vào tháng 30/08/2024.

Đổi thoại cùng F.I.T

Cùng FIT INSIDER tháng 8 trò chuyện gặp gỡ
Chị Đàm Thị Liên - Giám đốc Marketing &
Kinh Doanh Đối tác chiến lược Công ty CP
Dược Cửu Long





"Mọi vấn đề đều cần phải có Mục tiêu, Đam mê và Thành tâm"

Chị Đàm Thị Liên

GD Marketing & Kinh doanh CTCP Dược Cửu Long

F.I.T Insider số tháng 8 đã có cuộc gặp gỡ với "nữ chiến binh xinh đẹp" với nguyên tắc sống: có mục tiêu, có đam mê và thành tâm trong mọi vấn đề: chị Đàm Thị Liên - Giám đốc MKT & KDĐTCL. Hãy cùng F.I.T Insider thưởng thức cuộc trò chuyện này nhé.

Minh Nhật

► **Chào chị Liên, rất vui khi được trò chuyện cùng chị trong BTNB số tháng 8. Được mệnh danh là "nữ chiến binh xinh đẹp" của DCL, hành trình của chị tại DCL trong 7 năm qua như thế nào ạ?**

Được làm việc tại DCL tôi luôn nghĩ đó là "chữ duyên", đây được xem như một hành trình tuyệt vời trong con đường sự nghiệp của tôi. Trong gần 7 năm nay, tôi đã có rất nhiều sự may mắn, cơ hội được phát triển bản thân, cơ hội trải qua nhiều giai đoạn phát triển và thách thức khác nhau của công ty. Khi mới gia nhập công ty, tôi bắt đầu với vị trí Trade Marketing. Công việc của tôi khi đó là tập trung vào việc xây dựng các chương trình để tăng độ phủ cho hệ thống OTC. Thời gian sau, tôi bắt đầu được đảm nhận các dự án lớn hơn và có trách nhiệm cao hơn trong các chiến dịch Marketing của công ty. Tôi cùng team của mình đã thực hiện thành công một số chiến dịch quảng cáo và khuyến mại, giúp tăng doanh số và nâng cao nhận diện thương hiệu. Hành trình 7 năm làm việc tại công ty đã mang lại cho tôi nhiều kinh nghiệm quý báu và những bài học quan trọng. Tôi tự hào về những gì đã đạt được và luôn sẵn sàng đối mặt với những thách thức mới để tiếp tục đóng góp vào sự phát triển của công ty.

► **Chị có vừa nhắc tới đam mê. Vậy đam mê của chị là gì ạ?**

Trong cuộc sống và công việc tôi luôn đi theo các nguyên tắc: Có mục tiêu, có đam mê và thành tâm trong mọi vấn đề. Nói về đam mê, mỗi người đều sẽ có định nghĩa và đam mê khác nhau. Trong cuộc sống, đam mê của tôi là trở thành người thành công trong gia đình, một gia đình bình an ở đó ba mẹ và con cái luôn đồng hành cùng nhau chia sẻ mọi chuyện, vợ chồng luôn tôn trọng và sẻ chia với nhau mọi vấn đề. Trong công việc, tôi đam mê công việc mình đang làm, cuộc đời tôi nếu công việc mà đều đều quá sẽ thấy buồn chán. Tôi là kiểu người thích "vật vả", đam mê làm việc, chỉ nghỉ vài ngày là thấy buồn. Khi đi làm, tôi sẽ sống hết mình và trợn vện 100% trong công việc, khi về nhà, tôi sẽ trợn vện với gia đình.

► **Nói về công việc, trong bối cảnh thị trường Dược phẩm ngày càng cạnh tranh như hiện nay, chị và đội ngũ của mình đã làm gì để tăng tốc phát triển thương hiệu?**

Ngành Dược là một ngành rất đặc thù, vì vậy sẽ phải có những chiến lược nếu muốn tăng tốc phát triển thương hiệu. Về mặt thị trường, cần học cách thích nghi và điều chỉnh chiến lược để vượt qua những khó khăn, thách thức, đồng thời tận dụng cơ hội để đưa công ty phát triển mạnh mẽ hơn. Về sản phẩm, chúng ta cần liên tục cải tiến các sản phẩm hiện có để đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng; lấy khách hàng là trọng tâm để tìm hiểu và đáp ứng nhu cầu của khách hàng, điều này không chỉ giúp tạo ra những chiến dịch Marketing hiệu quả mà còn xây dựng lòng tin và sự trung thành từ khách hàng. Ngoài ra, theo tôi thì việc liên kết với các đối tác trong ngành như hợp tác với các tổ chức y tế, bệnh viện, các chuyên gia để tăng cường uy tín và quảng bá sản phẩm cũng là một trong những việc nên làm, giúp định vị và phát triển thương hiệu.

► **Dù có đam mê rõ ràng nhưng chắc hẳn đôi lúc cũng sẽ có khi bản thân cảm thấy mệt mỏi. Những lúc như vậy, động lực nào giúp chị vực dậy được tinh thần làm việc?**

Sự yêu thích, đam mê với ngành dược phẩm và Marketing là yếu tố hàng đầu giúp tôi duy trì động lực. Tôi luôn cảm thấy hào hứng khi được làm việc trong một lĩnh vực có tác động tích cực đến sức khỏe, cuộc sống của mọi người và luôn cảm thấy tự hào khi thấy sản phẩm của công ty được tin dùng, mang lại lợi ích cho cộng đồng. Công việc luôn mang đến những thách thức mới và cơ hội để học hỏi, phát triển, giúp tôi tìm thấy niềm vui và hứng thú trong việc giải quyết những vấn đề và đạt được những mục tiêu mới.

Ngoài ra, môi trường làm việc tích cực cũng giúp tôi ít khi rơi vào trạng thái mệt mỏi. Được làm việc cùng một đội ngũ tận tâm và hỗ trợ lẫn nhau là một nguồn động lực lớn. Sự hợp tác và tinh thần đồng đội giúp tạo ra một môi trường làm việc tích cực và đầy năng lượng. Bên cạnh đó, công ty cũng luôn tạo điều kiện khuyến khích sáng tạo, đổi mới và coi trọng sự đóng góp của từng cá nhân, điều này giúp tôi cảm thấy mình được đánh giá cao và có động lực để cống hiến nhiều hơn. Vì vậy, tôi luôn cảm thấy hào hứng và có động lực để làm việc mỗi ngày.

► **Những yếu tố nào theo chị là quan trọng nhất để doanh nghiệp đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng và bền vững?**

Để đạt được sự tăng trưởng nhanh chóng và bền vững, trước tiên theo tôi đó là việc tất cả nhân viên đều cùng chung một góc nhìn, cùng hướng đến tầm nhìn và sứ mệnh của công ty; Luôn ghi nhớ và thực hiện theo các giá trị cốt lõi của công ty, vì giá trị cốt lõi không chỉ là kim chỉ nam cho mọi hoạt động mà còn là nền tảng để xây dựng văn hóa doanh nghiệp, tạo dựng lòng tin và uy tín trên thị trường. Việc duy trì và phát triển các giá trị cốt lõi này sẽ giúp công ty phát triển bền vững và đạt được thành công lâu dài.



- **Vậy theo chị, thách thức lớn nhất mà chị đã gặp phải trong hành trình hơn 7 năm làm việc tại DCL là gì ạ?**

Thách thức lớn nhất đó là việc đối phó với sự thay đổi nhanh chóng của thị trường và duy trì sự cạnh tranh trong một ngành công nghiệp đầy biến động như dược phẩm.

Về sự thay đổi liên tục của thị trường thì như mọi người đã biết, ngành dược phẩm luôn bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi những tiến bộ trong công nghệ và khoa học y tế. Các nghiên cứu mới, công nghệ sản xuất tiên tiến và các phương pháp điều trị mới liên tục xuất hiện, đòi hỏi chúng ta phải nhanh chóng cập nhật và áp dụng vào sản phẩm cũng như các chính sách bán hàng của công ty. Ngoài ra, các quy định và chính sách của Chính phủ về sản xuất, phân phối và quảng cáo dược phẩm thay đổi thường xuyên. Điều này tạo ra áp lực lớn trong việc đảm bảo tuân thủ và thích nghi với những quy định mới.

Ngành dược phẩm cũng đối mặt với sự cạnh tranh khốc liệt từ các đối thủ trong và ngoài nước. Sự cạnh tranh không chỉ đến từ các công ty trong nước mà còn từ các tập đoàn dược phẩm quốc tế với nguồn lực mạnh mẽ và công nghệ tiên tiến. Điều này đòi hỏi chúng ta phải không ngừng nâng cao chất lượng sản phẩm và cải thiện dịch vụ để giữ vững thị phần. Cạnh tranh về giá và chất lượng cũng là một thách thức lớn. Chúng tôi phải đảm bảo sản phẩm có chất lượng cao nhưng vẫn cạnh tranh về giá để thu hút và giữ chân khách hàng.

- **Với cương vị là Giám đốc MKT của DCL, chị có lời khuyên nào dành cho các nhà quản lý marketing trẻ tuổi đang muốn tăng tốc sự nghiệp của mình trong ngành dược phẩm?**

Marketing là một trong những ngành có sự phát triển vượt trội và nhanh chóng bậc nhất hiện nay. Chính vì thế, có rất nhiều bạn trẻ chọn học và làm việc trong lĩnh vực này. Bên cạnh những kiến thức chuyên ngành, trong quá trình làm việc các bạn trẻ cần trau dồi thêm những kỹ năng nhất định như luôn tò mò và không ngừng học hỏi; Phát triển các kỹ năng phân tích; Rèn luyện kỹ năng truyền thông, giao tiếp hiệu quả; Nắm vững các công cụ hỗ trợ cho hoạt động MKT; Xây dựng thương hiệu cá nhân từ sớm.

Đối với các nhà quản lý Marketing trẻ tuổi, các bạn hãy luôn sáng tạo, không ngừng học hỏi và cập nhật kiến thức mới. Đặc biệt, luôn giữ vững đam mê và có mục tiêu rõ ràng, luôn thành tâm trong các mối quan hệ với đồng nghiệp, đối tác, khách hàng; Luôn tâm huyết và có trách nhiệm trong mọi hoạt động; Có hoài bão cháy bỏng, sẵn sàng đương đầu với thử thách để giành chiến thắng; Luôn tự hoàn thiện bản thân mỗi ngày để ngày hôm nay luôn tốt hơn ngày hôm qua. Chỉ có như vậy, bạn mới có thể tăng tốc sự nghiệp và đạt được thành công trong ngành dược phẩm đầy thách thức này.



📍 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

FITINSIDER

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 Linh Chi

Nguyễn Ngọc Hân

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam