

BUỒM CĂNG GIÓ LỚN



Thư ngỏ

Trên hải trình dài rộng của hành trình phát triển, mỗi cột mốc đi qua đều là minh chứng cho tinh thần đoàn kết, bản lĩnh kiên cường và khát vọng không ngừng vươn lên của chúng ta. Với chủ đề “Buồm căng gió lớn”, bản tin nội bộ kỳ này như một lời khẳng định mạnh mẽ: F.I.T Group đã, đang và sẽ tiếp tục vững tay lái, đưa con thuyền doanh nghiệp lướt sóng mạnh mẽ giữa đại dương đầy cơ hội và thử thách.

Trong những tháng vừa qua, chúng ta đã cùng nhau vượt qua nhiều cơn sóng dữ, nhưng chính trong gió lớn, cánh buồm mới giương cao. Và chính trong gian nan, tinh thần F.I.T Group càng được tôi luyện sắc bén.

Qua từng trang bản tin, bạn sẽ bắt gặp hình ảnh của những chiến binh bền bỉ, những sáng kiến đổi mới, những dự án đang rẽ sóng vươn xa. Tất cả đều là minh chứng cho một F.I.T Group không ngừng tiến bước, dẫn thân, dũng cảm và đầy khát vọng.

Buồm đã căng, gió đã lên. Đã đến lúc mỗi chúng ta cùng giữ vững niềm tin, nắm chặt tay nhau và hướng về phía trước với một tinh thần mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

**Thân mến,
Ban Biên tập!**



F.I.T INSIDER NO.26

có gì ?

01

Điểm tin 360⁰

04

02

Nhịp sống F.I.T Group

Chân dung F.I.T

Văn hóa F.I.T

Tủ sách F.I.T

07

03

Hiếu về OGSM

SALON Report Model

13

04

Đối thoại cùng F.I.T

Ms.Thu Hoài - GD chi nhánh DCL tại Hà Nội

15



ĐIỂM TIN 360^o

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

01

Dấu ấn đậm nét của Vikoda tại Hội thảo Khoa học Quốc gia 2025

Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) hân hạnh là nhà tài trợ cho Hội thảo Khoa học Quốc gia “Bệnh truyền nhiễm trong bối cảnh biến đổi khí hậu” tại TP. Huế. Sự kiện quy tụ hàng trăm chuyên gia trong và ngoài nước, là diễn đàn uy tín thảo luận các vấn đề về bệnh truyền nhiễm và an ninh dinh dưỡng hiện nay. Sau hành trình ghi dấu tại loạt hội nghị dinh dưỡng trải dài từ Bắc vào Nam năm 2024, bước

sang năm nay, Vikoda tiếp tục đồng hành cùng Hội thảo Khoa học Quốc gia 2025 tổ chức tại TP. Huế, tái khẳng định cam kết lan tỏa thông điệp về dinh dưỡng lành mạnh.



02

Hành trình 22 năm từ mầm xanh đến thương hiệu toàn cầu

Ngày 18/6/2025 đánh dấu cột mốc 22 năm kể từ ngày Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (WestFood) chính thức thành lập. 22 năm, WestFood đã vươn mình trở thành một trong những đơn vị tiên phong trong lĩnh vực chế biến và xuất khẩu nông sản Việt Nam, mang tinh hoa trái cây Việt đến hơn 40 quốc gia trên toàn cầu. 22 năm – một chặng đường không chỉ dài, mà còn đầy tự hào và dấu ấn. Với WestFood, đó là hành trình kiến tạo giá trị, khẳng định vị thế trong ngành chế biến nông sản. WestFood sẽ tiếp tục đồng hành cùng nông dân Việt, đưa nông sản Việt Nam chạm tới những đỉnh cao mới.



Hòa trong không khí rộn ràng nhân ngày Quốc tế Thiếu nhi 1/6, vừa qua, DCL đã tổ chức ngày hội tràn ngập sắc màu, tiếng cười và yêu thương dành cho con em CBNV công ty. Sự kiện không chỉ mang đến niềm vui cho các em nhỏ, mà còn là minh chứng cho triết lý nhân văn sâu sắc của DCL: lấy con người làm trung tâm, xây dựng văn hóa doanh nghiệp từ những kết nối bền vững. Trong một thế giới thay đổi không ngừng, Dược Cửu Long vẫn kiên định lựa chọn một giá trị cốt

lõi để theo đuổi: con người. Từ những ngày hội rộn ràng tiếng cười trẻ thơ, đến từng chính sách hướng đến sự phát triển bền vững cho đội ngũ, DCL đang từng bước khẳng định vị thế của một trong những doanh nghiệp dược hàng đầu Việt Nam, là công ty dược được đánh giá cao nhất bởi các bệnh nhân, nhân viên và đối tác vì những sản phẩm và dịch vụ sáng tạo, dễ tiếp cận và chăm sóc tốt nhất.





NHỊP SỐNG F.I.T



CHÂN DUNG NGƯỜI PHÁP CHẾ

NÓI ÍT, LÀM NHIỀU ĐOÀN XUÂN DUY

Nếu phải mô tả Đoàn Xuân Duy – chuyên viên pháp chế của Tập đoàn F.I.T bằng một câu, có lẽ sẽ là: “Nói chuyện nhẹ nhàng, làm việc gọn gàng, và xử lý tình huống chắc tay.”

Không ồn ào, không màu mè, Duy chọn cách làm việc dựa trên sự hiểu sâu, không chỉ về pháp luật mà còn cả cách doanh nghiệp vận hành. Với anh, làm pháp chế không chỉ là “đọc luật”, mà là hiểu cách mọi người thật sự làm việc để tìm ra phương án vừa đúng quy định, vừa thực thi được trong thực tế. “Hiểu đúng trước khi làm đúng – đó là điều mình luôn tự nhắc,” anh chia sẻ.

Tư duy pháp chế không dừng ở “kiểm tra hợp đồng”

Công việc của Duy thường xuyên xoay quanh các dự án, giao dịch có giá trị lớn, nơi cần rà soát pháp lý từ giai đoạn đầu, xây dựng cấu trúc, soạn thảo điều khoản sao cho vừa chặt chẽ vừa linh hoạt. “Có những lúc mình giống như người kết nối giữa luật và thực tiễn, phải vừa nói được tiếng của pháp chế nội bộ, vừa dịch sang ngôn ngữ của các bộ phận kỹ thuật, vận hành, kinh doanh,” anh chia sẻ.

Gần đây, Duy đặc biệt chú trọng đến việc chuẩn hóa quy trình pháp lý nội bộ và xây dựng các form mẫu Hợp đồng để mọi người dễ theo dõi,



không cần là người chuyên môn vẫn có thể nắm được tổng quan. Đó cũng là cách anh giúp doanh nghiệp chủ động hơn, thay vì đợi đến khi có rủi ro mới xử lý.

Không ngừng trau dồi, vì nghề pháp chế không đứng yên

Duy tin rằng, người làm pháp chế không thể chỉ

Làm hết mình, sống giản dị

Khi không làm việc, Duy tìm đến những điều đơn giản: chụp ảnh, thử món ăn mới, chăm sóc một chú mèo tên Leo – “người bạn” tuy hay kêu nhưng khá tình cảm. Đôi lúc, anh cũng nghĩ về một tiệm máy ảnh nho nhỏ, nơi vừa chia sẻ đam mê công nghệ, vừa được kết nối với mọi người theo cách nhẹ nhàng, tự nhiên.



giỏi mỗi chuyên môn của mình. Ngoài việc cập nhật luật liên tục, anh còn dành thời gian học thêm ngoại ngữ, kỹ năng mềm và các lĩnh vực mới như quản trị rủi ro, chuyển đổi số, ESG... để không bị bỏ lại phía sau.

“Công việc thay đổi từng ngày, nếu mình không tự làm mới mình thì rất dễ tụt lại,” anh nói. Duy hiện tại vẫn trau dồi khả năng ngoại ngữ, đồng thời tìm hiểu các khóa học về tư duy hệ thống và kỹ năng giao tiếp đa chiều, vì theo anh, pháp chế giỏi không chỉ là người hiểu luật, mà là người truyền đạt luật theo cách người khác hiểu được.

“Chỉ cần một nơi yên tĩnh, có nắng nhẹ, cùng với chiếc máy ảnh trên tay để lưu lại những khoảnh khắc đời thường là đủ để sạc lại năng lượng sau những ngày làm việc căng thẳng,” Duy cười. Một câu nói giản dị, nhưng phản ánh đúng tinh thần làm việc của anh: điềm đạm, rõ ràng, có trọng tâm và luôn biết cách duy trì sự cân bằng để làm việc bền lâu.

VĂN HÓA F.I.T RỰC LỬA TEAMBUILDING 2025



***BỨT PHÁ ĐỂ
THÀNH CÔNG***
BREAK THROUGH TO WIN

Trong những ngày giữa tháng 6 rực rỡ, đại gia đình F.I.T Group đã cùng nhau viết nên một chương mới đầy cảm xúc tại Hạ Long – nơi trời biển giao hòa, nơi cảm hứng bùng nổ từ từng nụ cười và cái nắm tay đồng đội. Với khẩu hiệu "Break Through to Win – Bứt phá để thành công", chương trình Teambuilding lần này không chỉ đơn thuần là một chuyến đi, mà còn là một hành trình bứt phá giới hạn, khơi dậy năng lượng và khẳng định bản lĩnh của tập thể F.I.T Group.

Trên bãi biển lộng gió, những thử thách Teambuilding đầy sôi động và cuốn hút đã biến mỗi cá nhân thành một mắt xích vững chắc trong một tập thể đoàn kết. Những tiếng cười vang, những bước chạy bền bỉ và cả những chiến thắng đầy cảm xúc là minh chứng cho tinh thần "chơi hết mình – gắn kết hết lòng". Chính trong từng khoảnh khắc ấy, tinh thần "bứt phá để thành công" đã

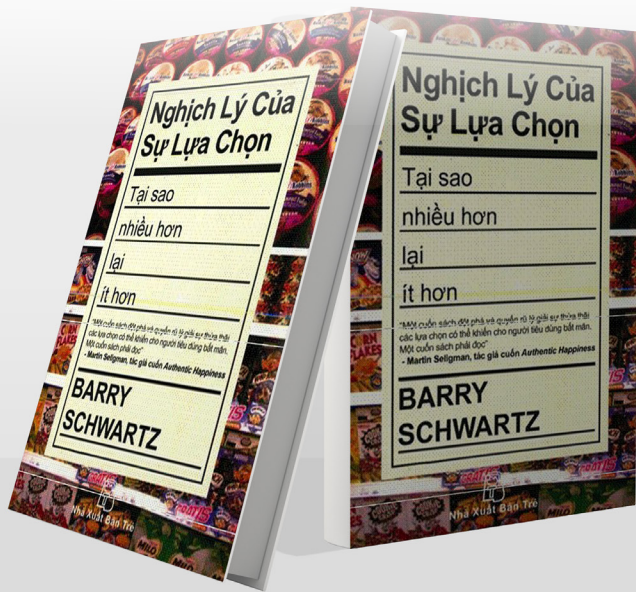
không chỉ là khẩu hiệu, mà trở thành hành động cụ thể, lan tỏa trong từng nhịp tim và ánh mắt rực lửa của mỗi con người F.I.T Group.

Không dừng lại ở mặt đất, hành trình được nâng tầm với trải nghiệm đẳng cấp trên du thuyền 5 sao Paradise Delight. Trong không gian sang trọng giữa kỳ quan thiên nhiên thế giới, các thành viên F.I.T Group được chiêu đãi bằng bữa tiệc buffet thịnh soạn và chương trình biểu diễn văn hóa đa phương tiện đặc sắc – nơi nghệ thuật, ánh sáng và âm nhạc hòa quyện tạo nên một bữa tiệc thị giác và cảm xúc đỉnh cao.

Chuyến đi không chỉ là một dịp thư giãn, mà còn là chất xúc tác mạnh mẽ, đánh thức sự sáng tạo, tái tạo năng lượng và tiếp thêm nội lực để mỗi cá nhân sẵn sàng "bứt phá" trên hành trình chinh phục những mục tiêu phía trước.

Với F.I.T Group, bứt phá để thành công chính là kim chỉ nam trên con đường phát triển bền vững. Và hành trình Hạ Long 2025 sẽ mãi là dấu son trong ký ức, là lời nhắc nhở rằng: khi chúng ta đồng lòng, không có điều gì là không thể.





NGHỊCH LÝ của SỰ LỰA CHỌN

The Paradox of Choice
Barry Schwartz

Trong thời đại mà tự do cá nhân được tôn vinh như một đỉnh cao văn minh, chúng ta được trao nhiều hơn bao giờ hết: nhiều lựa chọn hơn, nhiều cơ hội hơn, nhiều lối đi hơn. Nhưng trớ trêu thay, càng nhiều sự lựa chọn, chúng ta lại càng dễ cảm thấy kiệt sức, lo lắng, trì hoãn và không hài lòng với chính những quyết định của mình. “Nghịch lý của sự lựa chọn” không cố gắng dạy bạn ra quyết định thế nào cho đúng, mà đưa bạn vào một hành trình chiêm nghiệm: vì sao sự phong phú của lựa chọn – tưởng chừng là biểu tượng của tự do – lại có thể là một hình thức áp lực tinh vi khiến ta mất phương hướng và giảm đi hạnh phúc?

- Phan Nam -

Barry Schwartz, một nhà tâm lý học, đã dành nhiều năm để nghiên cứu hiện tượng này. Qua những dẫn chứng cụ thể, đời thường – từ siêu thị, nhà hàng, cho đến các quyết định về nghề nghiệp, hôn nhân, tài chính – ông cho thấy rằng khi số lựa chọn tăng lên, con người dễ rơi vào ba trạng thái nguy hiểm: Tê liệt trước quyết định, Hối tiếc sau khi chọn, Tự trách và bất mãn.

Cuốn sách không mang giọng điệu hoảng hốt hay cực đoan, mà rất ôn hòa, hợp lý, và thuyết phục. Schwartz không phản đối lựa chọn – ông đề xuất một cách tiếp cận lành mạnh hơn với tự do cá nhân: học cách chấp nhận “đủ tốt” thay vì

“tốt nhất”, giảm kỳ vọng, đơn giản hóa quyết định, và đặc biệt là buông bỏ sự so sánh liên tục với người khác.

Một trong những điểm đặc biệt của Nghịch lý của sự lựa chọn là cách nó soi sáng những nỗi lo ngấm mà ta tưởng chỉ mình mình mới trải qua: cảm giác mệt mỏi khi phải chọn giữa quá nhiều thứ, sợ lỡ mất cơ hội tốt hơn, hoặc luôn dằn vặt vì “giá mà mình chọn khác đi”. Những điều tưởng rất cá nhân ấy, hóa ra là một hiện tượng xã hội rất phổ biến – được gọi tên, lý giải và chữa lành trong từng trang sách.

Nếu bạn từng thấy bản thân loay hoay giữa quá nhiều hướng đi, lạc lõng khi phải đưa ra những quyết định “mang tính bước ngoặt”, hay chỉ đơn giản là cảm thấy kiệt sức sau một buổi... mua sắm, thì đây là cuốn sách dành cho bạn. “Nghịch Lý Của Sự Lựa Chọn” không đưa ra công thức để quyết định tốt hơn, mà giúp bạn giải tỏa áp lực phải luôn chọn đúng – để từ đó, sống nhẹ nhàng, đủ đầy và tự do hơn trong chính tâm trí mình. Đôi khi, sống hạnh phúc không phải là chọn nhiều hơn – mà là chọn ít đi, và trân trọng hơn những gì mình đã chọn.

Link sách:

<https://drive.google.com/file/d/1rWQG5WXY-QD4stGk6B4rp1FW4NvvUNo4J/view?usp=sharing>

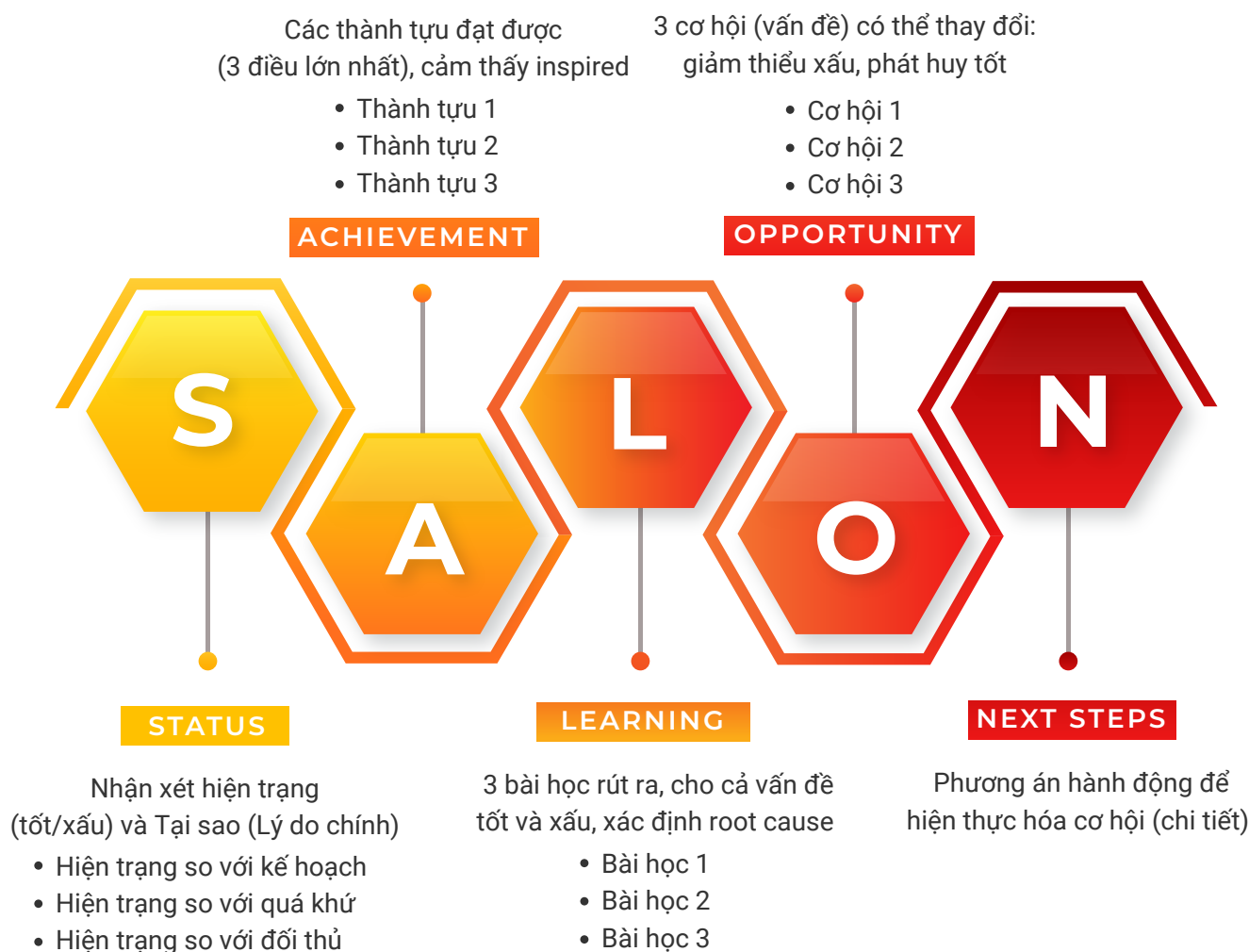


HIỂU VỀ OGSM

SALON REPORT MODEL

SALON Report Model bao gồm các yếu tố: “S” (Status) là tình trạng hoạt động, nhận xét hiện trạng và lý do, “A” (Achievement) là các thành tựu, mục tiêu đã đạt được, “L” (Learning) là các bài học đã đạt được trong quá trình hoạt động, có thể bao gồm cả tốt và không tốt, “O” (Opportunity) là những cơ hội trước mắt, có thể cải thiện thay đổi như giảm thiểu điều xấu, phát huy điều

tốt và cuối cùng, “N” (Next steps) là các giải pháp, bước đi tiếp theo thích hợp để đạt được các kế hoạch đặt ra, nắm bắt được các cơ hội. SALON Report Model cho cái nhìn chi tiết về hoạt động hiện tại, đưa ra được các vấn đề đã đạt, chưa đạt được, các bài học rút ra, cơ hội trong tương lai và vạch ra các bước để nắm bắt được các cơ hội đó.





ĐỐI THOẠI

CÙNG F.I.T

CĂNG BUỒM VỮNG VÀNG

TRƯỚC *Sóng dữ*

“

FIT Insider số tháng này mời bạn thắt dây an toàn, chuẩn bị hành trang để căng buồm ra khơi cùng Ms.Thu Hoài - GD chi nhánh DCL tại Hà Nội



Ms.Thu Hoài - GD chi nhánh DCL tại Hà Nội



Chị Hoài nhìn nhận như thế nào về bức tranh OTC hiện nay khi “cơn sóng dữ” siết chặt quản lý khiến nhiều nhà thuốc phải đóng cửa?

Tình hình thị trường bán lẻ dược phẩm Việt Nam hiện nay đang trải qua một giai đoạn chuyển mình mạnh mẽ, đặc biệt dưới tác động của “cơn sóng dữ” siết chặt quản lý. Điều này mang đến cả thách thức lớn cho các nhà thuốc nhỏ lẻ và cơ hội vàng cho các chuỗi nhà thuốc lớn, chuyên nghiệp.

Theo nhận định của tôi thì việc này sẽ tác động đến tính tất yếu của việc siết chặt quản lý: Thuốc là mặt hàng đặc biệt, ảnh hưởng trực tiếp đến sức khỏe và tính mạng con người. Do đó, việc siết chặt quản lý là hoàn toàn cần thiết để đảm bảo chất lượng, nguồn gốc xuất xứ, giá cả và việc tuân thủ các quy định chuyên môn (ví dụ: bán thuốc kê đơn phải có đơn). Điều này nhằm bảo vệ quyền lợi và sức khỏe của người tiêu dùng, đồng thời lành mạnh hóa thị trường.

Bên cạnh đó “Cơn sóng dữ” quản lý đang giúp thanh lọc những nhà thuốc hoạt động không đúng quy định, thiếu điều kiện về cơ sở vật chất, nhân sự, hoặc có hành vi gian lận thương mại (bán thuốc giả, thuốc kém chất lượng, thuốc không rõ nguồn gốc, trục lợi kê đơn). Việc nhiều nhà thuốc phải đóng cửa là hệ quả tất yếu của quá trình này.

Chủ đề số này là “Buồm căng gió lớn”. Chị nghĩ mình và đội ngũ Chi nhánh Hà Nội đang căng buồm ra sao trước cơn sóng mạnh này?

DCL là một công ty dược phẩm có tên tuổi, có lợi thế nhất định, nhưng cũng phải đối mặt với những thách thức riêng. Để căng buồm ra khơi, tôi cùng đội ngũ đã nâng cao năng lực tuân thủ và chuyên nghiệp hóa toàn diện về đào tạo và phát triển nhân sự; Phân tích dữ liệu khách hàng và luôn cập nhật Quy định Pháp luật. Tóm lại, để “căng buồm” vững vàng trước “cơn sóng dữ” siết chặt quản lý, chi nhánh Hà Nội của Dược Cửu Long cần tập trung vào chuyên nghiệp hóa toàn diện, nâng cao năng lực tuân thủ, tận dụng triệt để lợi thế của một công ty dược phẩm, đặt trọng tâm vào chất lượng dịch vụ và ứng dụng công nghệ một cách thông minh. Đây không chỉ là thách thức mà còn là cơ hội để DCL củng cố vị thế, mở rộng thị phần chi nhánh Hà Nội.



**Chị tin vào điều gì nhất để vượt qua giai đoạn
sóng gió này – chính sách nhà nước, chất
lượng sản phẩm, hay nội lực con người?**

Trong giai đoạn "sóng gió" siết chặt quản lý thị trường bán lẻ dược phẩm hiện nay, tôi tin rằng nội lực con người là yếu tố quan trọng và quyết định nhất để vượt qua thử thách này. Bởi nội lực con người là "động cơ và bánh lái": Đây mới chính là yếu tố biến các thách thức thành cơ hội và đưa doanh nghiệp đi đúng hướng. Chính sách Nhà nước và chất lượng sản phẩm là những yếu tố cần thiết, nhưng nội lực con người mới là động lực thúc đẩy, là yếu tố chuyển hóa các yếu tố khác thành giá trị thực tiễn và giúp doanh nghiệp không chỉ đứng vững mà còn phát triển mạnh mẽ trong môi trường cạnh tranh khốc liệt.

**Chị đánh giá thế nào về xu hướng các chuỗi
nhà thuốc mở rộng và chiếm lĩnh thị trường
OTC trong tương lai gần?**

Xu hướng các chuỗi nhà thuốc mở rộng và chiếm lĩnh thị trường bán lẻ dược phẩm tại Việt Nam trong tương lai gần là một xu hướng không

thể đảo ngược và sẽ diễn ra mạnh mẽ hơn nữa. Đây là kết quả của nhiều yếu tố hội tụ, tạo nên một cuộc "thay máu" lớn trong ngành. Mặc dù sẽ tạo ra áp lực lớn cho các nhà thuốc truyền thống, nhưng về dài hạn, nó sẽ giúp chuyên nghiệp hóa thị trường, nâng cao chất lượng dịch vụ, tăng cường minh bạch và bảo vệ sức khỏe người tiêu dùng tốt hơn. Đây là sự chuyển dịch cần thiết để thị trường dược phẩm Việt Nam phát triển theo hướng hiện đại và bền vững.

**Cuối cùng, với vai trò thuyền trưởng Chi nhánh
Hà Nội, chị có lời nào muốn gửi gắm tới đội ngũ
của mình?**

Chúc tập thể OTC Hà Nội luôn giữ vững tinh thần nhiệt huyết, bản lĩnh và đoàn kết, tiếp tục khẳng định vị thế là một trong những đội ngũ hiệu quả, sáng tạo và kỷ luật. Bằng sự quyết tâm và tinh thần máu lửa, tôi tin rằng chúng ta sẽ còn bút phá mạnh mẽ hơn nữa, vượt bão ra khơi và vươn tới những cột mốc mới đáng tự hào.



FITINSIDER

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

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Thị Vinh Trang

BIÊN TẬP

Đinh Thu Hà

Nguyễn Linh Chi

Nguyễn Thu Hà

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam