

nhịp sống

Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

Số 16

01-03-2014

Đăng ký nhận báo miễn phí

090 2525 172

Dám mơ
Dám đi
Dám tới

Kính Biểu



THẺ NGHỀ

CÔNG CỤ CỦA NGƯỜI THỢ THI CÔNG

CHUYÊN NGHIỆP

BÀ "TRÙM"

TRẦN VÁCH NHẸ VIỆT NAM:

"MAY LÀ TÔI GIÀ
NHƯNG TÔI DÁM MAO HIỂM"



VINH TUỞNG[®]

GIẢI PHÁP TOÀN DIỆN TRẦN & VÁCH NGĂN

nhịp sống Thi Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ

Kỳ 16 / 01-03-2014 / 4000 ấn phẩm được lưu hành

Ảnh bìa: Ban TGD Công ty CP CN Vĩnh Tường đang nâng ly chúc mừng Hội nghị khách hàng 2014

TRONG SỐ NÀY



Đầu năm 2014, Vĩnh Tường lần đầu tiên khởi động cuộc thi “Tỏa Sáng Tiềm Năng” – Tìm kiếm giải pháp xuất sắc cho Trần & Vách Ngăn, nhằm tạo ra một sân chơi thú vị và sáng tạo cho các bạn sinh viên – những nhà sáng tạo trẻ đầy năng lượng.



Mưu sinh bằng nghề may, rồi tập tành buôn bán, dần dần vào thương trường và trở thành bà chủ nắm đến 60% thị phần của ngành vật liệu trần vách nhẹ.

THỊ TRƯỜNG

- 04** Năm 2014: Quyết tâm “Đám mơ - Dám đi - Dám tới” thành công.
- 10** Cuộc thi “Tỏa sáng tiềm năng”. Tìm kiếm giải pháp xuất sắc cho trần & vách ngăn - Lần đầu tổ chức tại Việt Nam.

CHUYÊN ĐỀ MỪNG NGÀY 8/3

- 12** “Bà trùm” trần vách nhẹ Việt Nam: “May là tôi già nhưng tôi dám mạo hiểm”.
- 16** Nữ tướng thạch cao

LĂNG KÍNH THI CÔNG

- 18** Thê nghề - Công cụ của người thợ thi công chuyên nghiệp.

VÒNG QUANH CÔNG TRÌNH

- 22** Thành quả đầu năm Giáp Ngọ

SỔ TAY THI CÔNG

- 24** Thanh SmartLINE cải tiến
- 25** Chuyện khiêu nại

GƯƠNG SÁNG QUANH TA

- 26** Danh Kim Chánh - “Mai Cỏ” Vĩnh Tường

NHẬT KÝ MÁI ẤM

- 28** Vì mái ấm thợ thi công 2014

NGHỀ VÀ NGƯỜI

- 30** Bí quyết thành công: Đồng hành & phát triển cùng khách hàng

PHÓNG SỰ ẢNH

- 32** Hội nghị khách hàng 2014 “Đám mơ - Dám đi - Dám tới”
- 36** Chi nhánh Cty CP CN Vĩnh Tường tổ chức Hội nghị khách hàng 2014

LAI RAI - VĂN NGHỆ

- 37** Tứ hải giai huynh đệ
- 38** Truyện cười
- 39** Văn nghệ - Chùm thơ xuân

LỜI TỪ BAN BIÊN TẬP

Mến chào các Anh Chị,

Hiện tại Vĩnh Tường đang bước vào những ngày hoạt động sôi động nhất với những kế hoạch lớn của năm nay: chương trình 5 VUI chung kết bàn tay vàng cả nước, chương trình đào tạo liên tục tại miền Bắc, miền Trung để đảm bảo số lượng thợ có thể nghề nhằm đáp ứng nhu cầu của chủ nhà, chương trình truyền thông cho người sử dụng sản phẩm, cuộc thi sáng tạo giải pháp trần và vách ngăn Tỏa Sáng Tiềm Năng dành cho sinh viên 15 trường đại học trong cả nước, ... Và cả các chương trình nội bộ nhằm nâng cao năng lực đáp ứng những đòi hỏi ngày càng cao của thị trường mà từ văn phòng đến nhà máy đều đang nỗ lực thực hiện.

Với mục tiêu doanh số 2000 tỉ, Vĩnh Tường trong năm nay sẽ cùng các Anh Chị trong hệ thống phân phối, các bạn thi công cùng đẩy mạnh đầu ra trên thị trường. Chưa bao giờ sự cam kết và gắn bó của các Anh Chị với thương hiệu Vĩnh Tường cao như lúc này, và đây chính là động lực, niềm tin để Vĩnh Tường tự tin khởi động một năm kinh doanh nhiều hứa hẹn.

Chúc các Anh Chị nhiều sức khỏe.

Thân mến,
Ngô Phi Phụng

BAN BIÊN TẬP:

Ngô Phi Phụng - Khổng Minh Trí - Nguyễn Mi Thanh

THƯ TỪ BÀI VỞ XIN GỬI VỀ

Ban Biên Tập:

NHỊP SỐNG THI CÔNG - Phòng Tiếp Thị
CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
Tầng M, Cao ốc IPC - 1489 Nguyễn Văn Linh -
P. Tân Phong - Q. 7- TP. HCM
hoặc Email: nhipsongthicong@vinhtuong.com

Quý độc giả thân mến! Nhằm phục vụ quý độc giả tốt hơn trong việc tặng báo NSTC, mọi thắc mắc về việc giao báo hay bất kỳ góp ý nào về việc nhận báo, xin quý độc giả vui lòng liên hệ:

HOTLINE:  **090 25 25 172**





▲ TTPP Nhất Long nhận bằng tôn vinh Hội viên Bạch Kim tại Hội nghị khách hàng 2014 đồng thời, đây cũng là TTPP may mắn nhận giải thưởng Căn nhà 1 tỉ trong HNKH 2014 vừa qua

▲ TTPP Dũng Phát Đạt nhận vinh danh hội viên Vàng trong HNKH 2014 từ GD Kinh doanh Công ty CP CN Vĩnh Tường trao tặng

▲ Chú Nguyễn Văn Tùng người dẫn dắt TTPP Vạn Phát đến thành công như ngày hôm nay

NĂM 2014 QUYẾT TÂM Dám mơ Dám đi Dám tới

THÀNH CÔNG

Mi Thanh

Năm 2013 đã khép lại với nhiều cơ hội và thách thức, đúng như tên gọi “Vận hội mới” của chương trình. Nhiều TTPP đã nhanh chóng bắt kịp với thị trường, với mục tiêu chung của công ty để có những bước về đích ngoạn mục. Trong chương trình Hội nghị khách hàng 2014 “Dám mơ – Dám đi – Dám tới” vừa qua, nhiều tên gọi mới, gương mặt mới đã được vinh danh trong hạng mục tôn vinh các TTPP. Điều đó chứng tỏ, năm bắt được thị trường, nhanh nhạy trong từng quyết định kinh doanh giúp khách hàng luôn có cơ hội về đích như ý.

TĂNG CƯỜNG TRUYỀN THÔNG

Năm 2013 là năm chứng kiến rất nhiều sự biến động của ngành xây dựng. Thị trường bất động sản khi được nhìn nhận lại vẫn chưa có nhiều khởi sắc dù đã có những chuyển biến đáng ghi nhận. Do nguồn đầu tư hạn hẹp nên rất nhiều dự án bị chậm tiến độ hoặc tạm ngừng. Không đủ sức để tồn tại, nhiều doanh nghiệp bất động sản buộc phải phá sản hoặc cắt giảm nhân công. Theo thống kê mới nhất của Bộ Xây dựng, năm 2013 toàn ngành xây dựng có khoảng hơn 10.000 doanh nghiệp ngừng hoạt động hoặc giải thể. Tuy nhiên, ngay từ đầu năm

2013, Vĩnh Tường xem đây là thời điểm chào đón những “Vận hội mới”. Ngọn lửa chinh phục khó khăn đã được Vĩnh Tường truyền tải đến từng TTPP, đại lý để sẵn sàng một năm đối đầu với thử thách. Một trong những chiến lược được các doanh nghiệp ứng dụng triệt để đó là tập trung vào công tác truyền thông. Trước hai nguồn áp lực đến từ đối thủ và những yêu cầu ngày càng cao của chủ nhà, khách hàng, các doanh nghiệp chỉ còn cách tập trung vào dịch vụ, truyền thông mạnh, đủ và đầy để tiếp cận với khách hàng. Tiêu biểu phải kể đến là TTPP Nhất Long (An Giang) hay TTPP Vạn

Phát (Bạc Liêu), ở họ đều có điểm chung “tiếp cận khách hàng bằng dịch vụ”.

Với kết quả tăng hơn 500%, thuộc hội viên Bạch Kim của Vĩnh Tường, trong năm vừa qua, Nhất Long được xem là điểm sáng mới của thị trường miền Tây. Anh Nguyễn Thiện Thuận, Giám đốc TTPP Nhất Long thành thực chia sẻ: “Có được kết quả này là nhờ sự hội tụ của nhiều yếu tố. Thương hiệu Vĩnh Tường đã không còn xa lạ với khách hàng nhờ vào những nỗ lực truyền thông trên báo đài, tivi trong năm qua. Về phần Nhất Long, tôi đẩy mạnh dịch vụ hỗ trợ tư vấn

và nâng cao năng lực cung cấp đến khách hàng”. Thị trường miền Tây chỉ phát triển nếu chủ doanh nghiệp biết cách khai thác các thị phần tỉnh lân cận, nhận thấy điều này nên anh Thuận đã không ngừng tăng cường phân phối hàng rộng khắp. Đây cũng là điểm giống nhau của TTPP Vạn Phát: “Không chỉ cung cấp nguồn hàng cho địa phương mình, tôi còn đẩy mạnh hàng đến các vùng sâu vùng xa. Nhiều người kinh doanh ngại vận chuyển đến các nơi này vì chi phí phát sinh cao, nhưng với tôi, khách hàng dù có 1 người cũng phục vụ hết lòng. Với những người vùng xa khi ta đưa sản phẩm đến với họ, họ càng nhớ và gắn bó với mình hơn”, chú Nguyễn Văn Tùng, Giám đốc TTPP Vạn Phát khẳng định.

SẢN PHẨM ĐA DẠNG - ĐÚNG CHẤT LƯỢNG

Một trong những thế mạnh nữa để doanh nghiệp có thể trụ vững trong thời buổi cạnh tranh gay gắt hiện nay chính là sự cung

Ngành trần và vách ngăn vốn gắn liền với các đặc trưng vùng miền, vì vậy, một số doanh nghiệp đã linh hoạt thiết kế thêm những ấn phẩm như catalogue sản phẩm phù hợp với thị phần khách hàng của mình.

cấp đầy đủ các mặt hàng theo nhu cầu của người sử dụng điển hình như TTPP TTPP Dũng Phát Đạt (Bình Dương). Tại đây, cửa

hàng phục vụ kinh doanh hầu hết các hệ sản phẩm của Vĩnh Tường giúp khách hàng có thể dễ dàng tìm thấy những vật liệu phù hợp với điều kiện vùng miền hay nhu cầu về chức năng phòng muốn sử dụng. “Ở đây tôi bán hết, bán đủ các sản phẩm của Vĩnh Tường. Khách của tôi thì cũng đủ thành phần từ thợ, nhà dân đến các dự án. Vì sản phẩm đã có thương hiệu nên việc giới thiệu đến khách cũng không khó khăn lắm”, anh Nguyễn Văn Đạt, Giám đốc TTPP Dũng Phát Đạt thành thực chia sẻ. Năm 2013 là năm đầu tiên Dũng Phát Đạt tách ra làm TTPP chính thức của Vĩnh Tường nhưng kết quả kinh doanh lại thực sự bất ngờ khi anh về đích với danh hiệu Hội viên Vàng trong CLB Vĩnh Tường.



▲ TTPP Quốc Hải vinh dự nhận bằng vinh danh Hội viên Bạc trong HNKH 2014

Tương tự, tại thị trường Cần Thơ khách hàng cũng có thể tìm đúng và đủ sản phẩm Vĩnh Tường tại TTPP Quốc Hải. Riêng với Quốc Hải, doanh nghiệp còn tập trung phân phối đa dạng hệ sản phẩm tấm cứng DURAFlex. Hiện nay, DURAFlex chiếm gần 60% trong tổng sản lượng kinh doanh của anh Trần Quốc Hải, Giám đốc TTPP Quốc Hải cho biết. Giải thích về điều này, anh nói: “Miền Tây vốn là vùng sông nước, nhiều độ ẩm nên DURAFlex rất được ưa chuộng, không chỉ về tính năng và còn phù hợp với nhu cầu của người dân từ làm trần, vách hay lót sàn v.v”. Bên cạnh những giá trị cộng thêm kể trên để thúc đẩy doanh số bán hàng, các TTPP cũng tập trung vào các bí quyết kinh doanh về con người: Bán hàng trung thực, tư vấn khách quan, sản phẩm chất lượng và đa dạng. “Cửa hàng tôi kinh doanh đủ hệ sản phẩm, có thể phục vụ tất cả nhu cầu của khách” là câu khẳng định của chủ TTPP Bình Nguyên, Cà Mau.

Có thể nói, năm 2013 đã thực sự khép lại với những kết quả tốt đẹp và mở ra nhiều cơ hội cho các TTPP trên toàn quốc. “Dám mơ- Dám đi- Dám tới” là kim chỉ nam để toàn thể VTI và TTPP quyết tâm hoàn thành sứ mệnh trong năm 2014. Chúc các TTPP vững tin – vững quyết tâm để mở rộng thị trường, chinh phục năm 2014 thành công.

VĨNH TƯỜNG năm thứ 2 liên tiếp nằm trong Top 250 của VNR 500

Minh Trí

Theo công bố Bảng xếp hạng VNR 500 – Top 500 Doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam năm 2013 của Viet Nam Report vào ngày 17 tháng 1 năm 2013, đây là năm thứ 2 liên tiếp Vĩnh Tường nằm trong nửa trên của danh sách 500 doanh nghiệp tư nhân lớn nhất Việt Nam.



▲ Ông Đặng Minh Phương - Phó TGD Công ty CPCN Vĩnh Tường nhận bằng chứng nhận từ ông Lê Doãn Hợp - Nguyên Bộ trưởng Bộ Thông tin - Truyền thông

Năm 2013, công ty Vĩnh Tường đạt tổng doanh thu khoảng 1.700 tỷ đồng, tăng trưởng 30% so với năm 2012 dù bối cảnh của nền kinh tế chung và ngành xây dựng trong năm 2013 vẫn chưa có những bước chuyển biến tốt đẹp. Kết quả này dựa trên sự nỗ lực vượt bậc của ban lãnh đạo doanh nghiệp, cũng như tập thể cán bộ công nhân viên công ty luôn hoàn thành tốt các mục tiêu đề ra để tiếp tục đưa con thuyền Vĩnh Tường bơi ngược dòng thành công.

Năm 2013 cũng đánh dấu những nốt son trong sự nghiệp phát triển doanh nghiệp của Vĩnh Tường khi Vĩnh Tường liên tiếp nhận được các giải thưởng thật sự có giá trị như Giải Vàng Chất Lượng Quốc Gia, Giải thưởng Sản Phẩm Vàng – Dịch Vụ Vàng... Đây cũng là lời khẳng định của doanh

nh nghiệp trong việc luôn duy trì chất lượng sản phẩm tốt nhất thị trường hơn 20 năm nay, cam kết cung cấp dịch vụ và giải pháp tốt nhất cho khách hàng.

Buổi lễ công bố chính thức bảng xếp hạng VNR 500 tại Trung Tâm hội nghị quốc gia có sự tham gia của ông Đặng Minh Phương, Phó tổng giám đốc công ty CPCN Vĩnh Tường, các lãnh đạo cấp cao đại diện cho 500 doanh nghiệp lớn nhất Việt Nam, các giáo sư, chuyên gia nghiên cứu kinh tế uy tín hàng đầu trong nước và quốc tế. Trong bối cảnh nền kinh tế thế giới đang trải qua cơn bão khủng hoảng, Vĩnh Tường hy vọng có thể hòa cùng các doanh nghiệp trong nước có những bước phát triển to lớn và bền vững để góp phần khôi phục nền kinh tế và từng bước hội nhập vào xu thế phát triển chung của thế giới.

Lễ ký kết hợp tác dài hạn giữa VĨNH TƯỜNG & nhãn hiệu BLUESCOPE

Minh Trí

Ngày 7 tháng 1 năm 2014, tại khách sạn Riverside Hotel Saigon, hai thương hiệu Vĩnh Tường và NS BlueScope đã cùng ký kết hợp đồng cung ứng và hợp tác cùng phát triển thương hiệu thời hạn 03 năm. Đây là sự kiện đánh dấu sự cam kết đồng hành phát triển bền vững và lâu dài giữa 2 thương hiệu lớn trong ngành vật liệu xây dựng.



▲ Ông Đoàn Quang Minh – Giám đốc cung ứng và kinh doanh quốc tế Công ty CPCN Vĩnh Tường báo cáo kết quả và trình bày các điều khoản trong hợp đồng hợp tác mới giữa 2 bên.

▼ Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan – Chủ tịch HĐQT Công ty CPCN Vĩnh Tường và Ông Võ Minh Nhứt – Tổng giám đốc NS BlueScope Việt Nam cùng ký vào hợp đồng hợp tác có thời hạn 3 năm về cung ứng nguyên liệu và hợp tác thương hiệu giữa 2 công ty.



Tham dự lễ ký kết phía công ty CPCN Vĩnh Tường có sự tham gia của bà Nguyễn Thị Ngọc Loan – Chủ tịch HĐQT, ông Nguyễn Trường Hải - Phó TGD, ông Đoàn Quang Minh – Giám đốc cung ứng và kinh doanh quốc tế, bà Ngô Phi Phụng - Giám đốc tiếp thị. Về phía Tập đoàn NS BlueScope có sự tham gia của Ông Sanjay Dayal - Tổng giám đốc tập đoàn, ông Võ Minh Nhứt - Tổng giám đốc NS BlueScope Việt Nam, cùng các đại diện khác đến từ công ty CPCN Vĩnh Tường, Tập đoàn NS BlueScope toàn cầu và NS BlueScope Việt Nam.

Trong buổi lễ ký kết, Ông Đoàn Quang Minh đại diện tổng kết các hoạt động hợp tác của 2 bên trong năm 2013. Theo báo cáo, tổng số lượng thép cung ứng của NS BlueScope cho Vĩnh Tường năm 2013 là 15.000 tấn,

tăng 300% so với năm 2012, do tất cả sản phẩm Vĩnh Tường sản xuất hiện tại đều sử dụng tôn của hãng thép lớn nhất thế giới này. Ngoài hoạt động kinh doanh thông thường, hai bên đã cùng hợp tác trong chương trình từ thiện “Vi Mái Ấm Thọ Thi Công 2013” và chương trình “Đào tạo thợ thi công chuyên nghiệp năm 2013”. Nhận thức được các giá trị ý nghĩa to lớn của chương trình, trong hợp đồng hợp tác dài hạn lần này, NS BlueScope sẽ tiếp tục đồng hành cùng Vĩnh Tường trong 2 chương trình trên.

Bên cạnh đó, NS BlueScope và Vĩnh Tường tiếp tục nghiên cứu, cải tiến chất lượng nhằm đưa ra giải pháp tốt hơn để sản phẩm khung xương của Vĩnh Tường có chất lượng tốt nhất và nâng cao độ nhận biết cho người tiêu dùng, cùng các chương

trình hợp tác phát triển thương hiệu khác.

Sau phần ký kết, ông Võ Minh Nhứt cho biết: “Tôi rất tự hào khi là nhà cung cấp nguyên liệu cho Vĩnh Tường. Trong khi ngành xây dựng Việt Nam đang gặp rất nhiều khó khăn bởi ảnh hưởng từ suy thoái kinh tế, nhưng Vĩnh Tường đã chứng tỏ sự am hiểu thị trường và là điểm son của ngành xây dựng nói chung và đặc biệt của ngành sản xuất vật liệu xây dựng khi vẫn tăng trưởng đều đặn trong những năm gần đây. Tôi hoàn toàn tin tưởng Vĩnh Tường và NS BlueScope sẽ tiếp tục có những bước đồng hành phát triển thật bền vững trong tương lai”.

Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan cũng phát biểu cảm nghĩ của mình sau khi ký kết hợp đồng cung ứng dài hạn với đối tác: “Đây là lần đầu tiên Vĩnh Tường ký kết hợp đồng dài hạn với một nhà cung ứng, trước đây thậm chí chúng tôi chưa có một lần ký kết một cam kết nào có giá trị dài hơn 1 năm với các nhà cung cấp. Do bản thân tôi không dám tin vào sự thay đổi của thị trường, sợ sẽ làm các đối tác thất vọng và bội tín với họ. Tuy nhiên, với sự phát triển bền vững của cả hai công ty trong thời gian qua, cùng với sự thể hiện chuyên nghiệp, chất lượng đảm bảo cũng như kinh nghiệm và năng lực của đối tác NS BlueScope. sẽ là cơ sở và niềm tin để chúng tôi có thể đi đến thỏa thuận dài hạn với nhau. Chúng tôi tin tưởng đã tìm được đối tác tốt và hy vọng cả hai sẽ đồng hành phát triển, hỗ trợ lẫn nhau ngay cả trong lúc thị trường có nhiều khó khăn”.

Nhà máy HIỆP PHÚ đạt chứng nhận chỉ số tín nhiệm xanh 2013

Mi Thanh

Mới đây, nhà máy Hiệp Phú (chuyên sản xuất tấm calcium silicate DURAflex) của Vĩnh Tường đã vinh dự nhận đạt Chứng nhận “Trusted Green – Chỉ số Tín nhiệm Xanh 2013” do tổ chức InterConformity (CH Liên bang Đức) và Tổ chức chứng nhận NQA (National Quality Assurance) - Vương Quốc Anh giám sát chất lượng, Viện Doanh nghiệp Việt Nam phối hợp đánh giá.

Chứng nhận “Trusted Green” là một thước đo chuẩn xác những bằng chứng về hành động thân thiện với môi trường, tiết kiệm năng lượng, an toàn sức khỏe và nghề nghiệp, có

trách nhiệm và nhiều quyết định mang tính đột phá hướng đến tiêu dùng bền vững. Vĩnh Tường nói chung và nhà máy Hiệp Phú nói riêng đạt chứng nhận này như một lời khẳng định:

- . Là một doanh nghiệp tiên bộ.
- . Sản phẩm công ty đáp ứng các tiêu chuẩn về thân thiện với môi trường.
- . Tiết kiệm tiêu thụ năng lượng mang tính bền vững.
- . Là doanh nghiệp có trách nhiệm với xã hội.
- . Ý thức ngăn chặn các tác động tiêu cực đến môi trường.
- . Mở ra một thị trường mới bằng cách tạo ra các sản phẩm xanh.



Coffee Talk 6: Phong thủy ứng dụng cho Trần & Vách ngăn

Uyên Nhã

Ngày 05/04 Vĩnh Tường tổ chức Coffee talk lần 6 với nội dung: Phong Thủy Ứng Dụng cho Trần và Vách ngăn. Đây là một trong những chủ đề sôi nổi, có sức hút dưới sự trình bày của Diễn giả Th.S Nguyễn Duyên Linh tốt nghiệp Học viện Nông học Paris – CH Pháp và Chương trình Fulbright, hiện là giảng viên chuyên đề Phong thủy trong

chương trình bồi dưỡng kiến thức về bất động sản.

Sau 5 lần tổ chức thành công Coffee Talk, Vĩnh Tường đã giới thiệu đến CLB Kết Nối Bền Lâu các chủ đề: Ứng dụng mới cho trần và vách ngăn, Ứng dụng của tấm DURAflex trong kiến trúc, Giải pháp thẩm mỹ và giải pháp chống nóng cho trần và vách. Những chủ đề này đã

được sự đón nhận nồng nhiệt, cũng như sự tham gia đóng góp ý kiến từ các Kiến Trúc Sư. Ngoài các vấn đề kỹ thuật, nhiều KTS đưa ra mong muốn tìm hiểu về phong thủy trong kiến trúc. Vì vậy, với chủ đề lần này, chương trình Coffee Talk nhằm cung cấp các kiến thức về ứng dụng mới của trần và vách ngăn: vừa có tính thẩm mỹ cao vừa hợp phong thủy với từng vận mệnh của chủ nhà.

Chuyên đi thăm TTPP đầu năm của Ban lãnh đạo Chi nhánh VĨNH TƯỜNG miền Bắc

Minh Phương



Trong không khí rộn ràng của năm mới Giáp Ngọ, Ban lãnh đạo cùng tập thể CBNV CN Công ty CP CN Vĩnh Tường đã có những chuyến thăm và chúc Tết các

khách hàng là TTPP và đại lý tại khu vực Hà Nội ngay trong những ngày làm việc đầu tiên của năm 2014.

Với mong muốn tạo sự khởi đầu thuận lợi và may mắn, các khách hàng đều nhận được món quà đầy ý nghĩa là những bức tranh thư pháp cùng lời tựa cho một năm mới với TÀI – LỘC – PHÚ QUÝ – THỊNH VƯỢNG – HẠNH THÔNG. Món quà nhỏ nhưng chứa đựng trong đó là những lời chúc Tết rất sâu sắc Vĩnh Tường dành tặng khách hàng để cùng hướng tới một

năm Giáp Ngọ “Mã đáo thành công”. Niềm vui càng lan tỏa khi Vĩnh Tường đón nhận được rất nhiều sự ủng hộ, tin tưởng cũng như lời cam kết đồng hành từ các khách hàng trong dịp đầu năm. Đây sẽ là động lực lớn để Vĩnh Tường nỗ lực nhiều hơn nữa nhằm cung cấp những sản phẩm và giải pháp toàn diện tốt nhất tới Khách hàng của mình.

Tin rằng 2014 “Đám mơ, đám đi, đám tới” sẽ là một năm hứa hẹn nhiều thành công rực rỡ!

Những mẫu hoa văn bán chạy nhất năm 2013

Trần Huy

Trong năm 2013, doanh số tấm trang trí của Vĩnh Tường tăng vọt, chứng tỏ khách hàng ngày càng tin và lựa chọn thương hiệu tấm trang trí Vĩnh Tường DECO để làm đẹp cho ngôi nhà của mình. Trong số báo này, chúng tôi xin giới thiệu đến khách hàng những mẫu hoa văn bán chạy nhất của Vĩnh Tường trong năm vừa qua:

In lụa	Miền Nam	Miền Bắc
	Chào Xuân	Bamboo
	Olympic	Cara
	Bamboo	Socola
	Pháo hoa	
PVC	Cara	
	Socola	
	Olympic (VT34)	Bamboo (VT6)
	Cara (VT11)	Shades (VT4)
	Bamboo (VT6)	Palazo (F14)
	Matrix (VT5)	
	Diamond (VT19)	
	Shades (VT4)	

▲ Lưu ý: Các mẫu hoa văn Chào Xuân, Pháo Hoa đã được Vĩnh Tường đăng ký độ quyền mẫu mã. Cảnh báo: Nghiêm cấm sao chép, sản xuất bên ngoài dưới mọi hình thức mà không thông qua Vĩnh Tường

Nâng cao năng lực phân phối cho hệ thống Đại lý của TTPP VĨNH TƯỜNG

Mi Thanh

Đào tạo – nâng cao kiến thức là ưu điểm và thế mạnh giúp người làm nghề trụ vững và phát triển bền lâu với nghề. Vì vậy, năm 2014 Vĩnh Tường tích cực triển khai chương trình Đào tạo nâng cao năng lực quản lý cho hệ thống Đại lý của TTPP Vĩnh Tường trên quy mô toàn quốc.

Đây là khóa học dành riêng cho đối

tượng là các đại lý trong hệ thống Vĩnh Tường dưới sự giới thiệu của TTPP với mục tiêu nhằm nâng cao năng lực phân phối và năng lực quản lý cửa hàng hiệu quả cho hệ thống đại lý, đồng thời tạo đầu ra cho TTPP. Dưới sự trình bày của giảng viên là Chuyên gia tư vấn phân phối và bán hàng lẻ từng làm việc tại các vị trí CEO của các tập đoàn lớn như: Công ty CP Đại siêu thị Mê Linh (Me

Linh Plaza), tập đoàn P&G Việt Nam, v.v. Khóa học cung cấp các kiến thức về: sản phẩm và kỹ thuật chuyên sâu, tìm kiếm và phát triển nguồn khách hàng hay quản lý công nợ v.v. 10 khóa học Nâng cao năng lực phân phối cho hệ thống đại lý của TTPP được tổ chức bắt đầu từ tháng 4/2014. Lớp học 20-30 học viên, bao gồm các đại lý và các đại diện TTPP khu vực.

Cuộc thi “TỎ SÁNG TIỀM NĂNG”

TÌM KIẾM GIẢI PHÁP XUẤT SẮC CHO TRẦN & VÁCH NGĂN
LẦN ĐẦU TIÊN TỔ CHỨC TẠI VIỆT NAM

Lương Mai

Tiếp nối sự thành công của chương trình Factory Tour 2013, Vinh Tường đã nhận được nhiều sự ủng hộ và quan tâm về các vật liệu cho trần và vách ngăn từ các bạn sinh viên và các trường đại học thành phố. Đầu năm 2014, Vinh Tường lần đầu tiên khởi động cuộc thi “Tỏa Sáng Tiềm Năng” – Tìm kiếm giải pháp xuất sắc cho Trần & Vách Ngăn, nhằm tạo ra một sân chơi thú vị và sáng tạo cho các bạn sinh viên - những nhà sáng tạo trẻ đầy năng lượng.

TỔNG QUAN VỀ CHƯƠNG TRÌNH

Chương trình được tổ chức dành cho mọi đối tượng sinh viên trên toàn quốc thuộc chuyên ngành Kiến Trúc, Xây Dựng, Trang Trí Nội Thất, Mỹ Thuật Công Nghiệp... của tất cả các trường Đại học. Thời gian bắt đầu từ 25/2/2014 dự kiến kết thúc vào 10/5/2014, gồm 2 vòng thi:

- Vòng thi tại trường: Mỗi trường sẽ có những đề tài khác nhau về:
 - Thiết kế các giải pháp trần và vách ngăn cho công trình nhà ở tại Việt Nam trong đó các giải pháp đề xuất có quan tâm đến các điều kiện vùng miền: khí hậu, văn hóa, xã hội.
 - Các giải pháp mang tính sáng tạo và ứng dụng thực tế cho trần và vách ngăn cần hướng tới giải quyết các vấn đề nan giải của ngôi nhà như bị nóng, ẩm, ồn, không gian giới hạn... và các vấn đề khác. Vòng thi nhằm tìm kiếm 10 giải xuất sắc toàn quốc lọt vào chung kết từ các giải pháp cấp trường có tính ứng dụng cao với thực tiễn.

- Vòng chung kết: Đối với 10 giải pháp được chọn, Vinh Tường sẽ cung cấp nguồn vốn để thí sinh hiện thực hóa đề tài của mình trong



▲ Ông Đoàn Hồng Dũng, thành viên Hội đồng Quản trị Cty CPCN Vinh Tường đang giới thiệu cuộc thi “Tỏa Sáng Tiềm Năng” tại trường ĐH Quốc Tế Hồng Bàng

hạng mục trần và vách ngăn vào 10 ngôi nhà được chọn. Bên cạnh đó, Ban Tổ Chức hỗ trợ việc chụp hình và quay phim căn nhà trước và sau khi hoàn thiện công trình. Đây là cơ sở để các bạn thí sinh trình bày và hùng biện về đề tài của mình trước Hội đồng giám khảo trong vòng thi chung kết tại Ngày hội Tỏa Sáng Tiềm Năng.



▲ Sinh Viên ghi danh cuộc thi

LỢI ÍCH THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH

Trần và vách ngăn là một trong những yếu tố không chỉ giúp hoàn thiện ngôi nhà, tạo đáng thẩm mỹ mà còn giúp giải quyết những vấn đề do yếu tố ngoại cảnh tác động. Bài thi của bạn cần cung cấp một hoặc tổng hợp nhiều giải pháp về trần và vách ngăn để xử lý một hoặc nhiều vấn đề nan giải mà các ngôi nhà gặp phải. Bạn sẽ thấy rằng, việc tham gia cuộc thi này, ngoài sự chứng tỏ khả năng sáng tạo của mình, bài thi cũng là một phần đóng góp vào xã hội giúp hoàn thiện không gian sống. Bên cạnh đó, rất nhiều giải thưởng, cơ hội chờ đón thí sinh tham gia:

- Sinh viên được thỏa sức sáng tạo và phát triển kỹ năng.
- Giành lấy cơ hội thực hiện hóa bài thi của mình vào 10 ngôi nhà thực tế với chi phí 50 triệu/ căn nhà.
- Giải thưởng hiện kim tôn vinh tài năng trẻ, với tổng giá trị giải thưởng trên 600 triệu.

- Cơ hội được truyền thông các bài thi xuất sắc trên mạng lưới báo chí: Thanh Niên, VNexpress... Các tạp chí chuyên ngành như: Kiến Trúc Đời Sống, Nội thất...
- Các ý tưởng xuất sắc sẽ làm thành ấn phẩm và gửi đến 1,000 công ty Công ty Kiến Trúc – Xây Dựng, Nhà Thầu, Trung Tâm Phân Phối trên cả nước.
- Cơ hội nghề nghiệp với 300 công ty thiết kế, tư vấn, xây dựng, thi công.
- Cơ hội nghề nghiệp tại Vinh Tường và các công ty thành viên.

NHỮNG CỘT MỐC CẦN GHI NHỚ:

- 25/2 đến 10/3: Giới thiệu về Cuộc thi tại trường
 - 25/2 đến 25/3: Nộp bản đăng ký tham gia & bài thi
 - 25/3 đến 4/4: Vòng thi cấp trường (thi vấn đáp)
 - 5/4/2014: Công bố 50 giải thưởng cấp trường trên toàn quốc, và 10 ý tưởng xuất sắc nhất
 - 5/4 đến 8/5: 10 ý tưởng xuất sắc nhất sẽ được ứng dụng thực tiễn vào 10 ngôi nhà được chọn
 - 10/5/2014: Ngày hội Tỏa sáng tiềm năng- Vòng chung kết cuộc thi và phát thưởng
- Mọi thông tin, cập nhật trên:
www.facebook.com/toasangtiemnang.

THÔNG TIN CƠ CẤU GIẢI THƯỞNG

Giải thưởng của cuộc thi trên toàn quốc:

VÒNG THI CẤP TRƯỜNG:

50 GIẢI CẤP TRƯỜNG TRÊN TOÀN QUỐC
1,000,000 VNĐ/1 GIẢI

VÒNG CHUNG KẾT:

10 GIẢI XUẤT SẮC TRÊN TOÀN QUỐC
1 GIẢI ĐẶC BIỆT : 30.000.000 VNĐ
1 GIẢI NHẤT : 20.000.000 VNĐ
1 GIẢI NHÌ : 10.000.000 VNĐ
1 GIẢI BA : 5.000.000 VNĐ
6 GIẢI KHUYẾN KHÍCH: 3.000.000 VNĐ/1 GIẢI

THÔNG TIN LIÊN LẠC VỚI BAN TỔ CHỨC

Kênh thông tin trên mạng:
www.facebook.com/toasangtiemnang
Hotline:
Miền Nam & Miền Trung: Anh Huy – 090 25 25 132
Miền Bắc: Huyền Trang – 090 48 20 298
Email: toasangtiemnang@vinhtuong.com



▲ Sinh viên ĐH Quốc Tế Hồng Bàng hào hứng với các đề tài của cuộc thi



▲ Buổi giới thiệu cuộc thi với các bạn cán bộ đoàn trường Đại Học Kiến Trúc Thành phố Hồ Chí Minh



▼ Buổi giới thiệu cuộc thi tại trường ĐH Kiến Trúc Hà Nội

BÀ "TRÙM"

TRẦN VÁCH NHẸ VIỆT NAM: “MAY LÀ TÔI GIÀ NHƯNG TÔI DÁM MẠO HIỂM”

Tổng hợp



*M*ưu sinh bằng nghề may, rồi tập tành buôn bán, dần thân vào thương trường và trở thành bà chủ nắm đến 60% thị phần của ngành vật liệu trần vách nhẹ. Nhân vật trong số báo kỳ này mà chúng tôi đang nói tới là Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan, Chủ tịch HĐQT Công ty Vĩnh Tường – người thật quen thuộc không chỉ với những người trong ngành mà còn được nhiều người biết đến trong giới kinh doanh. Nhân dịp 8/3, BBT báo NSTC có dịp kể lại câu chuyện về người phụ nữ ấy, với cái tên gần gũi mà mọi người vẫn hay gọi là “Cô Loan”.

NHỮNG NGÀY ĐẦU LẬP NGHIỆP

Cô bắt đầu mưu sinh bằng nghề may rồi dạy may, vừa bếp núc thuê nhà vừa chăm chút gia đình. Khi bạn bè gợi ý làm kinh doanh vật liệu xây dựng để cải thiện cuộc sống thì cô Loan không ngại khó để tập tành buôn bán. Ngày đó, mỗi sáng chạy xe đi làm qua trước cửa hàng A Muội trên đường Lý Thường Kiệt, thấy cửa hàng gạch của họ lúc nào cũng đông khách cô nghĩ ngay đến việc người khác làm được, mình cũng có thể làm. Thế là cô nghĩ đến ý tưởng hùn hạp vốn cùng bạn bè kinh doanh. “Tôi bắt đầu với một cửa hàng vật liệu xây dựng ở đường Tô Hiến Thành. Tiền ít nhưng tôi gan lắm, ban đầu mua lẻ, sau đó mua cả đoàn tàu gạch men của thủy thủ về bán. Khi ngành xây

dựng chuyển sang dùng tấm trần, chúng tôi nhập hàng Hồng Kông, Thái Lan về bán. Tôi không có chuyên môn về ngành xây dựng nên việc kinh doanh những ngày đầu tiên rất

Cô bắt đầu mưu sinh bằng nghề may rồi dạy may, vừa bếp núc thuê nhà vừa chăm chút con cái.

khó khăn”, cô kể. Nhưng cũng may, cô có một người thầy giỏi và cũng là người chồng, chú Dũng (ông Đoàn Hồng Dũng, thành viên HĐQT Công ty CP CN Vĩnh Tường). “Mỗi tối đi

làm về anh Dũng mang bản vẽ ra chỉ tôi cách đọc, bóc tách hạng mục, tính toán khối lượng vật tư. Sau đó, nhờ chịu khó, từ cửa hàng nhỏ tôi mở thêm nhiều cửa hàng mới. Có thể nói chúng tôi là nhà bán vật liệu đầu tiên có đội ngũ bán hàng biết tính toán, tư vấn cho khách hàng. Câu chuyện cứ thế, lúc thuận lợi lúc khó khăn, mình dần xoay chuyển theo sự phát triển của thị trường và nâng mình lên thôi, ” cô Loan kể rõ ngọn ngành.

Cô có bao giờ cảm thấy thất vọng khi việc kinh doanh không như ý? Khi đó cô làm gì?

Kinh doanh cũng có lúc thắng lúc thua. Có những thất bại chưa xót lắm. Tôi nhớ ngày



▲ Bao nhiêu năm vất vả với nghề nhưng khuôn mặt cô vẫn sáng bừng vì thành quả có được ngày hôm nay. Hình ảnh chụp cô Nguyễn Thị Ngọc Loan tại Hội nghị Khách hàng 2014 của Vĩnh Tường.

ấy khi sản phẩm mình lần đầu ra thị trường, đưa hàng vào công trình rất khó khăn. Có lần chào hàng ở một công ty trong nước, họ ưng ý ngay vì sản phẩm mình dày và đẹp. Nhưng khi hàng chở đến đặt trong hộp có ghi bằng tiếng Việt thì họ từ chối, thuyết phục cách nào cũng không chấp nhận. Trên đường chở hàng về tôi buồn và khóc. Nhưng tôi cũng không chịu thua, ngày hôm sau phải lập tức rút ra bài học và đứng dậy. Tôi quyết tâm sản phẩm của Vĩnh Tường về sau phải có mẫu mã, bao bì đẹp và sang trọng.

Ở Việt Nam, Vĩnh Tường nắm tới hơn 60% thị phần của ngành vật liệu trần vách nhẹ. Đây là lợi thế của Vĩnh Tường để có được kết quả ấn tượng này?

Tôi nghĩ năng lực sản xuất và kênh phân phối là lợi thế cạnh tranh của Vĩnh Tường. Mình tham gia thị trường sớm nên có những kinh nghiệm nhất định. Cho đến nay, Vĩnh Tường đã có mạng lưới phân phối rộng khắp cả nước, đồng thời là nhà sản xuất và cung cấp giải pháp về trần và vách ngăn nhẹ cho thị trường. Cạnh tranh

là tất yếu trong kinh doanh, Vĩnh Tường phát triển như hiện nay cũng nhờ cạnh tranh mà nên. Tôi không sợ cạnh tranh, nhưng mỗi khi đối thủ của mình trỗi dậy hoặc mạnh lên thì mình phải lo lắng. Họ cũng vậy thôi. Mình

Tôi biết mình già và cũ nên từ năm 2005, việc quản trị dần thay đổi để những người trẻ có trình độ và “đu lửa” tham gia nhiều hơn. Người mới và người cũ, già và trẻ dĩ nhiên có những xung đột.

Trẻ phiêu lưu, già thận trọng. Nhưng may là tôi già nhưng tôi dám mạo hiểm.

tìm giải pháp để cạnh tranh trên lợi thế của mình. Mỗi ngày sản phẩm càng hiện đại, công nghệ càng thay đổi, mình cũng phải chuyển mình theo và thay đổi cơ cấu quản lý cho phù hợp.

TUỔI GIÀ VÀ SỰ MẠO HIỂM
Giờ ở Vĩnh Tường là một lớp trẻ được đào tạo bài bản. Vậy cô có gặp khó khăn trong việc chuyển giao công việc trong một công ty gia đình?

Công ty muốn lớn mạnh thì phải theo kịp xu hướng mới, cách quản trị mới. Những người trẻ có trình độ và được đào tạo bài bản gia nhập công ty là điều cần thiết. Tôi biết mình già và cũ nên từ năm 2005, việc quản trị dần thay đổi để những người trẻ có trình độ và “đu lửa” tham gia nhiều hơn. Người mới và người cũ, già và trẻ dĩ nhiên có những xung đột. Trẻ phiêu lưu, già thận trọng. Nhưng may là tôi già nhưng tôi dám mạo hiểm. Trong mỗi giai đoạn phát triển khác nhau thì nhu cầu về nhân lực quản lý cũng khác nhau. Hiện công ty phát triển theo hướng hiện đại hơn, quy mô lớn hơn thì cần phải có mô hình quản lý mới và những nhân tố mới. Khi người mới đảm nhiệm vị trí quản lý thì mình lùi lại và đã thông tư tưởng cho người cũ để họ hiểu rằng công ty cần có những nhân tố mới để phát triển. Người mới cũng phải



hiểu người cũ là một phần của quá khứ, có nhiệm vụ duy trì và phát huy. Trong một tổ chức, không thể tất cả mọi cá nhân đều xuất sắc, mà người này bổ sung cho người kia. Điều quan trọng nhất là tất cả đều phải có một trái tim đồng điệu, có như vậy mới có thể cùng đi chung trên một chuyến xe, qua nhiều trạm để đến được đích.

Mức độ cạnh tranh ngày càng gay gắt, kinh tế hiện tại khó khăn, bà cảm nhận sức ép cạnh tranh trong ngành vật liệu xây dựng ra sao?

Kinh tế khó khăn ảnh hưởng ngành này nhiều. Khó khăn và thử thách buộc mình phải lèo lái không chỉ bằng kinh nghiệm mà còn cả bản lĩnh thương trường. Hệ

thống bán buôn của chúng tôi trước đây được xây dựng trên khái niệm về sự trung thành (của khách hàng), còn bây giờ là chất lượng - dịch vụ - quyền lợi. Khi thị trường có quá nhiều người tham gia, mình khó kiểm soát giá được, mạnh ai nấy bán, tìm giá chuẩn rất khó. Tiêu chuẩn kỹ thuật của ngành này lại chưa chuẩn nên có sự cạnh tranh thiếu lành mạnh. Trước đây khi tình hình thị trường thuận lợi thì đôi lúc có thể lơ lửng về mặt quản lý mà vẫn không ảnh hưởng tới kết quả kinh doanh của công ty vì hệ thống cứ theo đó mà chạy. Nhưng nay tình hình khó khăn, phải sâu sát. Các chỉ tiêu theo tháng, theo quý, theo năm phải được theo dõi chặt chẽ để phản ứng kịp thời với thị trường. Người đây, kẻ kéo thì mới đạt được.



▲ Cô Loan cùng con trai- anh Đoàn Quang Minh chụp hình lưu niệm cùng Giám đốc nhà máy Vĩnh Tường tại Singapore

◀ Cô Loan chụp lưu niệm cùng ông Dương Đình Thanh Hiền - Giám đốc Kinh doanh Công ty Saint Gobain Gyproc Việt Nam

XÂY DỰNG DOANH NGHIỆP LÀ NIỀM TỰ HÀO

Bên ba bước chãi như thế, bà quan niệm thế nào về đồng tiền?

Tiền có giá trị nhưng không quan trọng nhất. Tiền là thành quả của lao động, phải vất vả mới có nó. Kinh doanh không có lời thì rất nản chí, nhưng làm việc đâu phải chỉ vì tiền. Kể cả bây giờ ngừng làm việc tôi cũng có thể sống đầy đủ, thậm chí giàu có. Nhưng doanh nghiệp phát triển tới mức nào đó thì phải vươn xa hơn, thế là lại phải mạo hiểm, phải chấp nhận rủi ro. Tôi nghĩ kinh doanh, kiếm tiền chỉ để sống một đời thì cũng không có ý nghĩa. Doanh nghiệp là thành quả lao động của



▲ Cô Loan và anh Đoàn Quang Minh (Con trai đầu) trong chuyến đi công tác tại Sri Lanka năm 2013

nhiều năm, là sự tự hào, mình làm là vì điều đó.

Vậy bà giáo dục con cái cách nào trong một gia đình đầy đủ?

Con tôi thường gọi tôi là “madam ngày xưa”, bởi tôi thường kể chuyện cực khổ, khó khăn trong cuộc sống. Tôi thường chỉ cho con mình cách đánh giá đúng vị trí của đồng tiền. Lao động mà không thu được tiền là thất bại, nhưng phải làm sao có tiền mà không được đánh mất mình. Khi thiếu tiền có thể vay mượn, nợ tiền thì phải trả, nhưng nợ ân tình thì không bao giờ trả hết. Biết học hỏi thì sẽ kiếm ra tiền. Nhưng nếu chỉ biết kiếm tiền, không quan tâm tới những người xung quanh, cuộc sống xung quanh mình, mình sẽ là người cô độc.

Các con bà được đào tạo ở nước ngoài. Vậy bà có tính tới việc để con nối nghiệp mình?

Con trai tôi học luật bên Anh rồi làm kinh doanh riêng ở một lĩnh vực mà nó yêu thích, chẳng liên quan gì tới ngành

kiếm việc để kiếm tiền và để thử sức xem mình sống, làm việc trong môi trường đó ra sao. Chúng tôi vẫn muốn con cái thay mình làm nghề, nhưng mình vẫn phải tôn trọng sở thích của chúng. Bố mẹ thì luôn muốn ở con mình điều này điều kia, nhưng nếu chúng không đạt được ước mơ của riêng mình thì chúng cũng buồn, như vậy mình cũng là người ích kỷ.

Câu chuyện về cô Nguyễn Thị Ngọc Loan luôn là tấm gương để chúng ta soi mình và học tập. Chỉ cần có niềm tin, sự đam mê theo đuổi đến cùng thì việc gì cũng có thể thành công. Nhân dịp này, BBT đặc biệt dành lời chúc đến các chị em phụ nữ - những người đang theo nghề

thạch cao sức khỏe - sự bền bỉ và khéo léo để gặt hái thành quả theo cách mà các chị mong ước.

Tôi thường chỉ cho con mình cách đánh giá đúng vị trí của đồng tiền.

Lao động mà không thu được tiền là thất bại, nhưng phải làm sao có tiền mà không được đánh mất mình.

nghề gia đình. Một phần thời gian nó phụ giúp bố về luật và đối ngoại. Con gái tôi cũng thỏa thuận khi ra trường sẽ tự



▲ Căn nhà mới rộng rãi khang trang và cũng là cửa hàng trưng bày của công ty Đại Phát

▲ Anh Thân và chị Đường tại hội nghị khách hàng khu vực miền Bắc chụp ảnh cùng ban lãnh đạo Vinh Tường: bà Nguyễn Thị Ngọc Loan, ông Trần Đức Huy và ông Đặng Minh Phương.

nữ TƯỚNG THẠCH CAO

Huyền Trang, CN Vinh Tường tại Hà Nội

CHỊ HÀ THỊ ĐƯƠNG

CÔNG TY TNHH XDTM & NT ĐẠI PHÁT

Đầu xuân năm mới chúng tôi có dịp được đến chúc tết gia đình chị Hà Thị Đường và anh Đào Văn Thân - Công ty TNHH XDTM và NT Đại Phát. Đây không phải lần đầu tiên tôi gặp chị Đường nhưng ấn tượng về chị thì vẫn như vậy, một người thân thiện và hay cười. Nếu ai lần đầu gặp chị có lẽ sẽ không thể nghĩ rằng người phụ nữ trẻ trung này đã có một gia đình với hai con cùng một cơ ngơi khang trang và công việc kinh doanh ổn định - một cuộc sống mà hầu hết tất cả mọi phụ nữ mong muốn.

Năm vừa qua là một năm nhiều niềm vui với gia đình chị Đường. Trước hết là về công việc, Đại Phát đã có một năm kinh doanh tăng trưởng mạnh trở thành một trong những trung tâm phân phối được vinh danh hạng

kim cương trong câu lạc bộ trung tâm phân phối của Vinh Tường. Sau đó là niềm vui tân gia với ngôi nhà mới khang trang để đón tết.

Khác với hình ảnh một người phụ nữ thành đạt sung túc, chị Đường lại rất gần gũi và thân

Khác với hình ảnh một người phụ nữ

thành đạt sung túc,

chị Đường lại rất gần gũi và thân thiện.

thiện. Anh Thân vốn chuyên về thi công nên thường xuyên phải ra ngoài, còn chị thì túc trực tại cửa hàng để quản lý công việc mua bán, xuất - nhập hàng hóa. Với vai trò người vợ, người đồng nghiệp nên chị luôn hiểu đồng hành và hỗ trợ anh trong cuộc sống: chị

là hậu phương đảm đang còn anh là tiền tuyến vững vàng. Qua chia sẻ của chị, tôi đã hiểu thêm những nỗ lực của người vợ, người mẹ khi kinh doanh trong ngành trần vách thạch cao.

Công việc kinh doanh khá bận rộn, phải thường xuyên có mặt ở cửa hàng để đáp ứng những đơn hàng cũng như yêu cầu của khách bởi vậy mà chị tự đặt cho mình thói quen sắp xếp công việc gia đình sao cho thật phù hợp trong đó chăm sóc con cái là ưu tiên hàng đầu. Lần đầu tôi được gặp hai con trai của chị, hai bé đều còn nhỏ và đáng yêu nhưng vì là con trai nên cả hai đều khá khảnh, hiếu động khiến

mẹ không dám lơ là rời mắt, mặc dù vậy nhưng khi nhìn nụ cười của chị thì ai cũng có thể cảm nhận được hai bé là nguồn động lực lớn thế nào với mẹ. Chị cũng chia sẻ với tôi, ngày mà con chị vào tiểu học chị đã dành rất nhiều thời gian để chọn trường cho con, rồi lại dạy con học để thi

vào trường. Hiện tại bé lớn vẫn đang học lớp hai tại một trường chuyên có tiếng ở Hà Nội.

Lại nói về anh Thân, nhờ mối lương duyên giữa hai gia đình anh chị quen và lấy nhau cho đến nay đã gần 10 năm. Cũng từ đó chị luôn cảm thấy hạnh phúc vì có một người chồng biết quan tâm và thương yêu vợ con. Nhân dịp sắp đến ngày 8-3 tôi có hỏi đùa chị một câu về kế hoạch tặng quà hàng năm của ông xã, chị chỉ cười và nói rằng: “Anh Thân là một người đàn ông rất cho đáo và tâm lý”. Từ những chia sẻ chân thành đó tôi hiểu rằng cuộc sống mà chị đang có ngày hôm nay không phải có được một cách dễ dàng mà đều do nỗ lực vun đắp từ hai vợ chồng. Cuộc nói chuyện với người phụ nữ trong ngành thạch cao đã mang đến cho tôi thật nhiều dự cảm tốt đẹp về những khởi sắc trong năm mới. Chúc anh chị sẽ luôn hạnh phúc như bây giờ và công việc kinh doanh ngày càng “Đại phát”.

▼ Ông Đặng Minh Phương - Phó TGD Vinh Tường, Giám đốc điều hành Vinh Tường khu vực phía Bắc trao quà mừng năm mới kèm lời chúc “Đại Phát” cho cửa hàng của anh Thân và chị Đường, công ty Đại Phát.



THẺ NGHỀ

CÔNG CỤ CỦA NGƯỜI THỢ THI CÔNG CHUYÊN NGHIỆP

Mi Thanh



Năm 2013 vừa qua có thể được gọi là một năm với nhiều đổi mới. Trong đó việc tổ chức khóa học Đào tạo thợ thi công chuyên nghiệp của Vinh Tường là một trong những cột mốc nổi bật, đáng tự hào của Vinh Tường nói riêng và ngành thi công trần và vách ngăn nói chung. Từ đây, hàng trăm người thợ có tay nghề được đào tạo bài bản vững vàng, tự tin phát triển nghề nghiệp của mình. Năm 2014, cơ hội sẽ tiếp tục được mở rộng đối với các anh thợ thi công, chỉ cần ta có quyết tâm và đam mê với nghề.

TẬP TRUNG PHÁT TRIỂN RỘNG KHẮP

Năm 2013 - năm đầu tiên Vinh Tường triển khai chương trình đào tạo thợ thi công chuyên nghiệp với ba cấp bậc chính: Thi công căn bản – Đào tạo nâng cao và Giám sát, Quản lý. Cả nước hơn 40 khóa học, đào tạo thành công gần 1000 thợ thi công với thẻ nghề là kết quả đáng nhìn nhận của Trung tâm đào tạo Vinh Tường. Trên đà thành công năm cũ, 2014 Vinh Tường tiếp tục triển khai các khóa đào tạo quy mô toàn quốc với mục tiêu phủ khắp các miền, các tỉnh thành, nâng số lớp lên gần 50 lớp, và cung cấp đầu ra khoảng 1000 thợ thi công lành nghề. Khóa đào tạo chú trọng cả nội dung lý thuyết lẫn thực hành.

Thực tiễn cho thấy, rất nhiều thợ thi công –

những người tự tin làm nghề lâu năm kinh nghiệm tham gia lớp học cho biết họ hay làm theo thói quen: “Việc làm theo quán tính xảy ra ở nhiều thợ thi công. Nhiều người cho rằng bề dày kinh nghiệm đủ có thể tự tin khi

Bên cạnh đó, buổi học thực hành là dịp để các học viên ứng dụng những kiến thức của mình vào thực tiễn.

nói chuyện với khách hàng. Ngoài ra, còn có những trường hợp tại một số nơi vùng sâu vùng xa, do thấy chủ nhà không có kiến thức về nghề nên họ đã bỏ qua một số khâu kĩ

thuật. Thực sự, đến tham gia khóa đào tạo Vinh Tường tôi mới thấy có nhiều điều nhận ra. Nhất là những thói quen tưởng chừng là đúng nhưng hoàn toàn sai về kỹ thuật”, anh Ngô Đăng Tấn (thợ thi công tại Long An, từng tham gia khóa đào tạo Căn bản) chia sẻ. Vì vậy, khóa học vẫn đi vào việc cung cấp đầy đủ kiến thức về nghề, đặc biệt là những thông tin về sản phẩm. Đây chính là một trong những điểm mạnh của khóa học 2014 khi cung cấp những tài liệu về kĩ thuật, về sản phẩm cụ thể, rõ ràng đối với học viên bằng những ví dụ thực tế. Bên cạnh đó, buổi học thực hành là dịp để các học viên ứng dụng những kiến thức của mình vào thực tiễn. Ban tổ chức tài trợ toàn bộ chi phí cho khóa học để đảm bảo thợ thi công có thể thực hiện phần thực hành của mình tốt nhất. Từ đây, người thợ càng có

được sự tập trung và tinh thần vững để hoàn thành khóa học, nhận thẻ nghề.

THẺ NGHỀ

CƠ HỘI PHÁT TRIỂN NGHỀ NHIỀU HƠN

Ngày nay, nhu cầu về thợ thi công lành nghề không phải là nhỏ trong xây dựng. Khi yêu cầu từ các thầu xây dựng hay chủ đầu tư ngày càng gay gắt, họ cần một đội ngũ có thể thực hiện được tất cả những yêu cầu về thẩm mỹ và cả độ bền. Đặc biệt hơn đối với các công trình trọng điểm quốc gia, điển hình như Tòa nhà Quốc hội Việt Nam khởi công xây dựng từ 2009 yêu cầu người thi công hạng mục trần và vách ngăn phải có thẻ hành nghề. Như vậy, việc người thợ có tay nghề không chỉ dựa trên kinh nghiệm mà còn phải qua đào tạo. Anh Phạm Văn Phương (thợ thi công tại Đồng Nai, từng tham gia và nhận thẻ nghề của Vinh Tường) bày tỏ: “Tôi là một trong những thành viên đã tham gia chương trình đào tạo của Vinh Tường. Nội dung đào tạo phù hợp đã giúp tôi tăng thêm vốn hiểu biết về sản phẩm, cách thi công, đem lại hiệu quả cao trong việc giao tiếp với khách hàng, tạo điều kiện

cho học viên bộc lộ khả năng trong nghề nghiệp của mình. Điều này cũng mang đến nhiều cơ hội cho tôi khi tiếp cận với khách hàng mới”. Hơn thế nữa, với sự tiếp cận kiến thức về nghề ngày càng nhanh nhạy của chủ nhà, họ không hoàn toàn phụ thuộc vào người tư vấn (người thợ hay chủ thầu). Chính vì thế, những người thợ thực thụ, với tay nghề và kiến thức vững cùng thẻ nghề chuyên nghiệp do Vinh Tường cung cấp sẽ có nhiều cơ hội hơn.

ĐẢM BẢO YÊU CẦU TỪ CHỦ NHÀ

Không chỉ đối với những công trình trọng điểm mà hạng mục nhà dân dụng cũng đòi hỏi nhiều yếu tố không kém. Khi những người chủ nhà ngày càng được tiếp cận và hiểu biết nhiều hơn về lĩnh vực xây dựng, có thể chính họ là người giám sát thợ thi công trong quá trình xây dựng. Bằng các nguồn truyền thông tới chủ nhà cũng như việc nâng cao chất lượng phục vụ thông qua các hệ thống hotline của nhà sản xuất, người dân dễ dàng tìm được những thông tin cần thiết về sản phẩm và kỹ thuật thi công. Vì vậy, tình trạng “múa rìu qua mắt thợ” hầu

như không còn xảy ra hiện nay. Đội ngũ thợ chỉ còn cách duy nhất là tự nâng cao tay nghề, học hỏi thêm kiến thức để vững tin khi thuyết phục khách hàng. Anh Ngô Đăng Tấn nói: “Có lần tôi đi tư vấn khách hàng. Họ nói rằng, đã nhờ tư vấn từ 1 đội thợ khác. Tuy nhiên vẫn không thuyết phục được do khi nói về sản phẩm chưa giải đáp được thắc mắc từ khách hàng. Cho đến khi nghe tôi giải thích, khách hàng thật sự yên tâm”. Với người thợ, khóa đào tạo còn nơi thích hợp để bạn có thể chia sẻ và giải đáp các thắc mắc, sự tương tác giữa học viên và giảng viên giúp nâng cao tinh thần học tập và giá trị của buổi học.

Ngay từ bây giờ, Vinh Tường đã và đang thực hiện những chuyến đào tạo lưu động tại các tỉnh miền Nam và miền Bắc. Khóa học được tài trợ 100% bởi Vinh Tường. Mọi thông tin liên hệ đăng ký tại:

. Miền Trung, Cao nguyên và khu vực phía Nam: 090 2525 132 - gặp anh Huy
. Khu vực phía Bắc: 0904 449459 hoặc 0934 638858 gặp anh Sang

▼ Lớp học đào tạo năm 2013 thu hút nhiều học viên



LỊCH HỌC LỚP CĂN BẢN: THÁNG 3, 4, 5

STT	Lớp đào tạo	Thời gian	Địa điểm
1	Lớp căn bản 01	27/02/2014 - 01/03/2014	Tp. Buôn Mê Thuộc - Đak Lak
2	Lớp căn bản 02	04/03/2014 - 05/03/2014	Tỉnh Hà Nam
3	Lớp căn bản 03	04/03/2014 - 05/03/2014	Tỉnh Thái Nguyên
4	Lớp căn bản 04	06/03/2014 - 08/03/2014	Tp. Hà Nội
5	Lớp nâng cao 01	10/03/2014 - 12/03/2014	Tp. Hà Nội
6	Lớp căn bản 05	09/03/2014 - 11/03/2014	Tp. Tam Kỳ - Quảng Nam
7	Lớp căn bản 06	13/03/2014 - 15/03/2014	Tp. Đà Nẵng
8	Lớp nâng cao 02	19/03/2014 - 21/03/2014	Tp. Cao Lãnh - Đồng Tháp
9	Lớp nâng cao 03	19/03/2014 - 21/03/2014	Tp. Buôn Mê Thuộc - Đak Lak
10	Lớp nâng cao 04	23/03/2014 - 25/03/2014	Tp. HCM
11	Lớp nâng cao 05	23/03/2014 - 25/03/2014	Tp. Đà Nẵng
12	Lớp căn bản 07	07/04/2014 - 09/04/2014	Tp. HCM
13	Lớp căn bản 08	07/04/2014 - 09/04/2014	Tp. Biên Hòa - Đồng Nai
14	Lớp căn bản 09	11/04/2014 - 13/04/2014	Tp. Vũng Tàu - Bà Rịa Vũng Tàu
15	Lớp căn bản 10	11/04/2014 - 13/04/2014	Tỉnh Vĩnh Phúc
16	Lớp căn bản 11	14/04/2014 - 16/04/2014	Tỉnh Phú Thọ
17	Lớp Giám Sát 01	17/04/2014 - 19/04/2014	Tp. Hồ Chí Minh
18	Lớp căn bản 12	18/04/2014 - 20/04/2014	Tỉnh Sơn La
19	Lớp căn bản 13	21/04/2014 - 23/04/2014	Tp. Tây Ninh - Tây Ninh
20	Lớp căn bản 14	22/04/2014 - 24/04/2014	Tỉnh Hưng Yên
21	Lớp căn bản 15	25/04/2014 - 27/04/2014	Tỉnh Bình Phước
22	Lớp căn bản 16	05/05/2014 - 07/05/2014	Tp. Sóc Trăng
23	Lớp căn bản 17	05/05/2014 - 07/05/2015	Tỉnh Quảng Ninh
24	Lớp căn bản 18	09/05/2014 - 11/05/2014	Tỉnh Hậu Giang
25	Lớp căn bản 19	10/05/2014 - 12/05/2014	Tỉnh Thái Bình
26	Lớp căn bản 20	15/05/2014 - 17/05/2014	Tỉnh Nam Định
27	Lớp căn bản 21	16/05/2014 - 18/05/2014	Tp. Tân An - Long An
28	Lớp căn bản 22	20/05/2014 - 22/05/2014	Tp. Vĩnh Long
29	Lớp căn bản 23	24/05/2014 - 26/05/2014	Tỉnh Bến Tre
30	Lớp căn bản 24	26/05/2014 - 28/05/2014	Tỉnh Ninh Bình
31	Lớp căn bản 25	31/05/2014 - 02/06/2014	Tỉnh Thanh Hóa

Mọi đăng ký tham gia hoặc thắc mắc về thông tin lớp đào tạo vui lòng liên hệ Hotline:
. Miền Trung, Cao nguyên và khu vực phía Nam: 0902 525 132 - gặp anh Huy
. Khu vực phía Bắc: 0904 449 459 hoặc 0934 638 858 gặp anh Sang



GỌI HOTLINE
Anh Huy (M.Nam)
090 25 25 172
Chị Nhà (M.Nam)
098 42 90 944
ĐỂ ĐĂNG KÝ THAM GIA

CUỘC THI LỰA CHỌN
“THỢ CẢ TÀI NĂNG - BÀN TAY VÀNG 2013”
vòng **BÁN KẾT KHU VỰC**

Điều kiện: thành viên dự thi phải có **THẺ NGHỀ**

BUÔN MÊ THUỘC
02/03/2014

HÀ NỘI
09/03/2014

ĐÀ NẴNG
16/03/2014

CHUNG KẾT HUẾ
30/03/2014

Hội thảo: “TĂNG DOANH SỐ BẰNG GIẢI PHÁP VINH TƯỜNG”
Thảo luận: “XỬ LÝ TÌNH HUỐNG GIAO TIẾP HIỆU QUẢ VỚI CHỦ NHÀ”
Dự thi ảnh: “TRẦN NHÀ ĐẸP ĐƯỢC YÊU THÍCH NHẤT”
Các Trung Tâm Phân Phối vui lòng đăng kí trước số lượng người tham dự

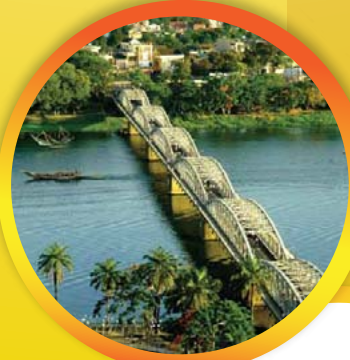
GIẢI THƯỞNG VÒNG LOẠI:

01 GIẢI NHẤT
6.000.000 VNĐ & chuyến du lịch

tham gia **CHUNG KẾT**
tại **HUẾ** trị giá **15.000.000 VNĐ**

**Chuyến du lịch không quy đổi thành tiền mặt
Tài trợ phí di chuyển cho các đội thắng giải

01 GIẢI NHÌ: 6.000.000 VNĐ
01 GIẢI BA: 4.000.000 VNĐ
03 GIẢI KHUYẾN KHÍCH: 2.000.000 VNĐ



Tham gia trò chơi
và nhận quà tặng hấp dẫn

THÀNH QUẢ ĐẦU NĂM GIÁP NGỌ

Nguyễn Diệu Huyền
Thư ký dự án, Phòng Xí nghiệp Thi Công



THÀNH QUẢ ĐẦU NĂM...

Chiều ngày 20/2/2014, UBND tỉnh Bình Dương đã tổ chức “Lễ khởi động xây dựng, phát triển thành phố mới Bình Dương và khánh thành Trung tâm Hành chính tập trung tỉnh Bình Dương”. Thủ tướng Chính phủ Nguyễn Tấn Dũng, nguyên Chủ tịch nước Trần Đức Lương đã đến dự và phát lệnh vận hành Tòa nhà. Vĩnh Tường vinh dự khi là một trong những đơn vị góp phần hoàn thiện cho công trình trọng điểm phía Nam này. Đây là tín hiệu vui, hứa hẹn cho việc gặt hái được nhiều thành quả trong năm mới của XNTC.

CÔNG TRÌNH, NHỮNG NGƯỜI THỢ...

Công trình nằm ngay trung tâm thành phố mới tỉnh Bình Dương, có độ cao 104 m, gồm 20 tầng lầu, 2 tầng để xe, tầng kỹ thuật và hai bãi đáp trực thăng. Đây là nơi làm việc của gần 60 cơ quan, đoàn thể, đơn vị khối Đảng, đoàn thể chính trị, các sở, ngành trong tỉnh Bình Dương. Công trình do Viện Thiết kế kiến trúc, thuộc Trường đại học quốc gia Singapore tư vấn và thiết kế.

Để đạt được thành quả hôm nay, dù không nói ra nhưng từ Ban quản lý dự án, Ban chỉ huy công trường đến các kỹ sư, từng người thợ đều nỗ lực thi đua để hoàn thành công tác kịp tiến độ theo yêu cầu. Tất cả anh em trên công trường đều tự nhủ phải chạy đua

với thời gian để đạt tiến độ, bàn giao công trình vào đầu mùa xuân tới “Với chúng tôi, những người thợ quanh năm lóe trên các công trường lớn nhỏ thì vinh quang chính là đúng hẹn”.

Bắt tay công việc vào tháng 9/2013 nhưng được yêu cầu phải hoàn thành trước tháng 12/2013. Áp lực về thời gian thúc giục những người thợ công trường vào những ngày cuối năm – thời gian mà ai cũng nôn nao chuẩn bị Tết đến, đặc biệt là các anh em từ các tỉnh lẻ. Đã nghe kể nhiều, nhưng phải làm việc trực tiếp trong công tác hỗ trợ đặt vật tư tại công trình tôi mới phần nào thấy được vất vả của các anh em tại đây.

Theo Thủ tướng Nguyễn Tấn Dũng cho rằng, đây là Trung tâm Hành chính đầu tiên và hiện đại nhất trong thời điểm này. Vất vả, mệt nhưng gương mặt ai cũng rạng ngời niềm vui vì đây là dự án quan trọng tại Bình Dương do công ty Vĩnh Tường thi công đã hoàn thành.

VÀ ƯỚC MƠ...

Hy vọng Vĩnh Tường sẽ tiếp tục đồng hành với các dự án trọng điểm khác, góp phần với sự phát triển công nghiệp hóa – hiện đại hóa của đất nước. Hoàn tất công trình, anh em lại nhận chỉ thị mới tiếp tục cho các công trình tiếp theo...



▲ Công trình sử dụng khung trần chìm TriFLEX của Vĩnh Tường

▼ Văn phòng tỉnh ủy trong Trung tâm sử dụng khung vách ngăn Vĩnh Tường V-Wall



▼ Thợ thi công trong đội Xí nghiệp thi công của Vĩnh Tường chụp lưu niệm trước Trung tâm

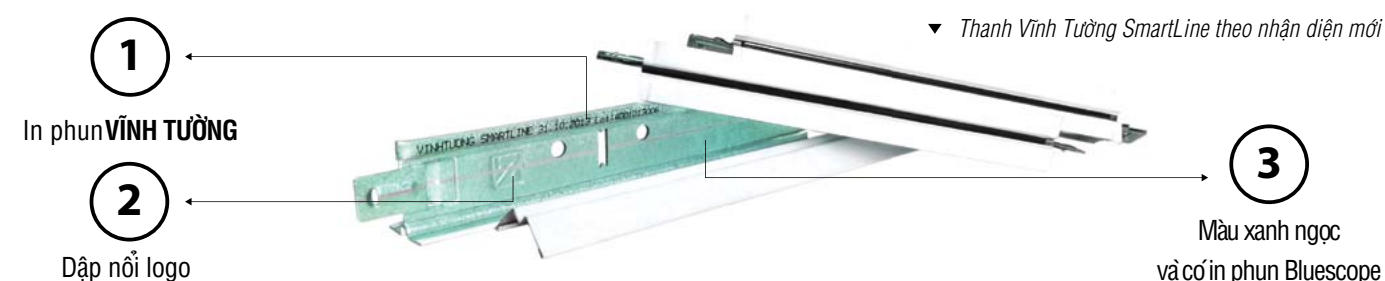


▼ Thủ tướng đến thăm Trung tâm hành chính Bình Dương



Thanh SMARTLINE Cải Tiến

Trần Huy



Trên tinh thần cải tiến sản phẩm liên tục để ngày càng đáp ứng tốt hơn nhu cầu của người sử dụng cuối, trong năm 2014 này, Vinh Tường ra mắt sản phẩm Khung trần nổi **VINH TƯỜNG SMARTLINE** cải tiến với nhiều điểm nổi bật:

- . Có khe giữa sơn đen tạo chiều sâu và tăng sự sang trọng cho hệ trần thả
- . Gờ lớn hơn có tác dụng nâng cao khả năng chịu lực của thanh, vì thế, hệ SmartLINE cải tiến mới có thể áp dụng với hầu hết các loại tấm: Vinh Tường

DECO, Vinh Tường ProDECO, thạch cao trang trí, tấm sợi khoáng,...

Quý khách hàng có thể liên hệ Cửa hàng hoặc các Trung tâm Phân phối chính thức của Vinh Tường để có mẫu thanh **VINH TƯỜNG SMARTLINE** mới nhất.

Mọi thắc mắc về thông tin cũng như tư vấn kỹ thuật, vui lòng liên hệ: Tư vấn Kỹ thuật Vinh Tường: 0903306006 hoặc truy cập www.vinhthuong.com & www.trannhadep.com

CHUYỆN KHIÊU NẠI

Trần Hoàng Hải
PGĐ Kỹ thuật, Công ty CP CN Vinh Tường

TÌNH HUỐNG:

Thông qua đại lý báo về tình trạng một công trình ở Long An thi công khung trần nổi, 2 đầu ngàm của khung bị bung ra không ăn vào sâu khi thi công. TTPP cần chúng tôi xuống kiểm tra và xử lý gấp.



▲ Hình ảnh tăng đơ chúng tôi thu được từ công trình

XỬ LÝ: Nhận được khiếu nại, chúng tôi bố trí ngay hôm sau xuống Long An để kiểm tra thực tế tại công trình. Đây là công trình nhà xưởng lớn, sản xuất hàng may mặc nên diện tích trần khá rộng. Dạo một vòng hết toàn bộ khuôn viên xưởng để kiểm tra xem các lỗi xảy ra ở đâu và tập trung vào khu vực nào nhiều nhất thì chúng tôi phát hiện thấy lỗi bung đầu ngàm chỉ tập trung vào một vài khu vực. Vì vậy, chúng tôi nhận định rằng nguyên nhân bung đầu ngàm này là do công tác thi công sai yêu cầu kỹ thuật của Vinh Tường công bố.

Để kiểm tra chính xác, chúng tôi tiến hành lên trần tháo tấm ra và kiểm tra các phần liên kết bên trên thì thấy còn nhiều điểm sai như:

- Đầu thanh chính Vinh Tường FineLINE 3660 không được liên kết vào thanh V viền tường hoặc cố định vào tường.
- Các thanh chính khi liên kết các đầu thẳng hàng với nhau, nhưng theo đúng kỹ thuật thi công thì các đầu thanh chính phải liên kết so le nhau.
- Ngay vị trí nối của 2 đầu thanh chính phải treo 2 ty dây ngay tại 2 vị trí nối này.

Ngoài ra còn một yếu tố nữa cũng ảnh hưởng tới việc bung đầu thanh chính và có thể sập trần đó là phụ kiện. Chúng tôi thấy các tăng đơ đã bị gỉ sét sau khi thi công 1- 2 tháng.

Khi dùng tăng đơ này chúng tôi thấy có hiện tượng bị tuột xuống, như vậy thì sẽ làm cho

tầm trần nặng và dẫn tới bung đầu nối thanh chính Vinh Tường FineLINE 3660. Sau khi nhận thấy được sự sai sót trong kỹ thuật thi công, đội ngũ kỹ thuật đã hướng dẫn cho đơn vị thi công sửa lại đúng với yêu cầu để đảm bảo chất lượng sản phẩm về lâu dài.

Lưu ý một điều rất quan trọng đó là tăng đơ. Bởi vì đã có một vài công trình vì tiết kiệm đã sử dụng các loại tăng đơ không phải của Vinh Tường chất lượng kém nên dẫn tới tăng đơ bị gỉ sét và làm sập trần. Đây là một phụ kiện quan trọng trong hệ thống trần và Vinh Tường rất nghiêm ngặt trong công tác sản xuất phụ kiện này để đảm bảo chất lượng tốt nhất, được kiểm định chất lượng bởi Trung Tâm Kỹ Thuật Đo Lường Chất Lượng Miền Nam (QUATEST 3).

DANH KIM CHÁNH

“Mai Cô” Vĩnh Tường

Anh Huy



▲ Tiết mục của anh Kim Chánh trong ngày Hội nghị Khách hàng 2013 thu hút nhiều sự cổ vũ của khán giả

Công tác tại tổ tấm Nhà máy Hiệp Phước, cả ngày anh chăm chỉ, bận rộn với công việc, với bàn kéo lùa, máy dán PVC, máy cắt tấm,... nhưng những chương trình văn nghệ của Công ty dường như không thể thiếu tiết mục của anh - đó là nhân vật mà tôi muốn đề cập đến trong số báo này: anh Danh Kim Chánh, người được mệnh danh là Micheal Jackson của Vĩnh Tường với năng khiếu văn nghệ vượt trội.

Sinh ra và lớn lên ở miền Tây sông nước, cuộc sống của anh cũng bình đạm như bao đứa trẻ khác nếu như không có “cái lần vô tình ấy” thì anh cũng đâu khám phá được niềm đam mê cũng như tài năng của mình: “Hồi đầu năm cấp 3, anh đi ngang qua nhà hàng xóm, thấy họ đang bật băng bài hát của Micheal Jackson, nhìn một hồi mê luôn tới giờ!”. Rồi từ đó anh bắt đầu sưu tầm băng đĩa, xem, tập nhảy theo, và rồi “cơ hội tỏa sáng” của anh đã tới – trường cấp 3 tổ chức hội thi học sinh biểu diễn theo phong cách ca sĩ thần tượng, anh cười và kể: “Nhớ lại lúc đó vui lắm, nào là giả Quang Linh, Lam Trường,... có anh hơi khác người chút, vậy mà giật giải luôn!”. Rồi sau khi lập gia đình, anh và vợ chuyển lên Sài Gòn

làm việc, trong một lần qua thăm người em làm trong cảng Hiệp Phước, anh tình cờ biết được Vĩnh Tường đang tuyển công nhân. Thế rồi như hữu duyên anh gia nhập đại gia đình Vĩnh Tường. Là một người thích tìm tòi, học hỏi, cộng với sự hỗ trợ, giúp đỡ từ các anh em đồng nghiệp, anh nhanh chóng hòa nhập với công ty, làm quen và ngày càng thuần thục với công việc: “Đợt thi nâng cao tay nghề vừa rồi anh lên được tới 4 bậc luôn” – anh tươi cười và nói. Gia nhập Vĩnh Tường vào cuối năm 2011, anh bật mí: “Lúc vào Vĩnh Tường không lâu là dự Tất niên năm 2011, thấy chương trình thi văn nghệ thì trong đầu anh có ý định cho sang năm rồi!”, anh cười to. Đúng như anh dự định, Tất

niên 2012, Vĩnh Tường xuất hiện một ngôi sao mang tên Danh Kim Chánh với màn trình diễn bài nhảy của Micheal Jackson. Những bước chân điêu luyện của anh đã giúp anh Chánh giật luôn giải nhất với số phiếu áp đảo. Đồng thời, tiết mục của anh cũng được biểu diễn trong ngày Hội nghị Khách hàng 2013 - “Vận hội mới” của Vĩnh Tường.

Càng nói chuyện với anh, tôi càng thấy mình phải học hỏi đức tính dám sống và nỗ lực hết sức với niềm đam mê của mình. Tôi biết là anh đã ít nhất hai lần tham gia các chương trình tìm kiếm tài năng được phát sóng trên TV hẳn hoi! Cuộc trò chuyện của chúng tôi dần cũng



▲ Anh Kim Chánh và con trai lớn trong một dịp đi ăn cận Tết



▲ Anh Kim Chánh đang làm việc

đi vào hồi kết, như thường lệ, tôi lại hỏi nhân vật của mình về những ước mơ, dự định tương lai. Anh có một mong muốn rất đơn giản như bao người: “Mình kiếm cơ hội bổ sung thêm kiến thức để có thể làm việc được tốt hơn, rồi sau này đón luôn đứa con trai đang ở quê lên và chăm sóc tốt cho tương lai của con”. Nhắc đến con, anh cười vui kể cho tôi nghe: “Lâu lâu nó gọi điện lên rồi bật nhạc Micheal Jackson xong hỏi: Cha nghe gì không cha? Nó thích nhảy lắm!”

Anh đến với niềm đam mê hát và nhảy một cách tình cờ, rồi cũng tình cờ gia nhập Vĩnh Tường để rồi từ đây anh có thêm nhiều cơ hội thể hiện năng khiếu của mình. Chúc cho anh ngày càng vững vàng với tay nghề và dẻo dai với đôi chân để có những bước nhảy mê hoặc hơn.

Vì mái ấm thợ thi công 2014

Minh Trí

▼ Hình ảnh lễ trao nhà năm 2013



Năm 2013, chương trình Vì mái ấm Thợ thi công đã nhận được gần 100 đơn thư gửi về từ các anh em thợ thi công trần và vách ngăn trên toàn quốc. Tuy nhiên, do phạm vi chương trình năm 2013 chỉ mới có thể thực hiện được ước mơ cho 10 mái ấm, nên còn khá nhiều anh chị làm nghề trên toàn quốc chưa có cơ hội sở hữu mái ấm mới. Sự trăn trở đó tồn tại mãi trong suy nghĩ của mỗi nhân viên Vĩnh Tường, mỗi người lãnh đạo của Vĩnh Tường. Vì vậy, năm 2014 Vĩnh Tường sẽ tiếp nối chương trình Vì Mái Ấm Thợ Thi Công với ít nhất 10 trường hợp khó khăn tiếp theo.

▼ Hình ảnh đoàn khảo sát xây dựng trong chương trình Vì mái ấm thợ thi công năm 2013



Chương trình Vì mái ấm thợ thi công 2014 dự kiến sẽ bắt đầu nhận đơn từ tháng 5.2014, năm nay tiếp tục có sự tham gia đồng tài trợ của nhân hàng Zacs 10 của công ty Bluescope Steel NS Việt Nam. Ban tổ chức quyết định tiếp tục xét duyệt lại những trường hợp đã ghi đơn từ năm 2013 và tiếp tục nhận đơn của thợ thi công trong năm 2014. Các anh em thợ thi công đang có hoàn cảnh nhà ở khó khăn có thể chuẩn bị những hồ sơ để kèm theo đơn của ban tổ chức sẽ công bố vào đợt báo tới. Hồ sơ cần thiết để giúp ban xét duyệt đơn Vì Mái Ấm Thợ Thi Công để dành làm việc nhất bao gồm:

1. Đơn xin xét duyệt chương trình Vì Mái Ấm Thợ Thi Công 2014 (Mẫu sẽ đăng tải vào số báo tiếp theo)
2. Sổ hộ nghèo/ hộ cận nghèo hoặc giấy xác nhận hộ nghèo hoặc hộ cận nghèo của địa phương.
3. Giấy xác nhận người nộp đơn đang lưu trú tại địa chỉ căn nhà khảo sát.
4. Thẻ nghề thi công trần & vách chuyên nghiệp do Vĩnh Tường cấp hoặc giấy xác nhận là thợ thi công trần và vách ngăn tại cửa hàng bán thạch cao hoặc chủ thầu xây dựng.
5. Giấy tờ sở hữu đất hợp lệ của ngôi nhà được nộp đơn. (Trường hợp không chứng minh được quyền sở hữu đất, sổ đỏ của gia đình hoặc giấy tay được phường xã xác nhận chương trình sẽ không thể thực hiện xây dựng mái ấm mới)
6. Hình chụp hiện trạng ngôi nhà: Hình chụp toàn thể ngôi nhà, hình chụp các phòng trong căn nhà, hình ảnh các góc đáng chú ý của căn nhà.

Thời gian nhận đơn của chương trình Vì Mái Ấm Thợ Thi Công 2014 dự tính được kéo dài trong 2 tháng và ban tổ chức hy vọng có thể khảo sát tất cả các trường hợp để có thể hiểu rõ hơn hoàn cảnh của anh em thợ thi công ngành trần và vách ngăn như năm vừa qua. Với thời gian chuẩn bị đơn và nộp đơn được kéo dài, chương trình hy vọng sẽ lan rộng hơn đến tất cả anh em thợ thi công ngành trần và vách ngăn. Tiêu chí xét duyệt đơn cũng được giữ nguyên như năm 2013, đơn hợp lệ là đơn của thợ thi công ngành

trần và vách ngăn có thời gian làm nghề từ 3 năm trở lên; người nộp đơn là tấm gương lao động cần cù trong tổ chức, trong nhóm thi công nhưng chưa thể vượt lên hoàn cảnh khó khăn của cuộc sống và cần được hỗ trợ; chương trình chỉ hỗ trợ cải tạo hoặc xây mới mái ấm chứ không cấp tiền mặt cho nhân vật; người nộp đơn là tấm gương tôn vinh giá trị gia đình và được hàng xóm quý mến. Anh em thợ khi thấy đồng nghiệp của mình cần được hỗ trợ có thể động viên họ làm đơn nộp về chương trình, hoặc gửi đơn giới thiệu về cho chương trình.

Đồng thời, sau một năm thực hiện chương trình, với tìm hiểu giá vật liệu xây dựng và giá thi công tại các vùng miền, ban tổ chức chương trình dự kiến các mái ấm năm nay sẽ được hỗ trợ 45 triệu đồng cùng phần mái tôn Zacs cho mỗi căn.

Chương trình Vì Mái Ấm Thợ Thi Công cũng xin gửi lời cảm ơn đến các vị ân nhân, các nhà hảo tâm đã cùng chung tay với Vĩnh Tường trong chương trình năm 2013; Các đối tác, các anh chị trung tâm phân phối, đại lý đã hỗ trợ hết mình cho chương trình khi chương trình đến địa phương của anh chị. Trong năm nay, Vĩnh Tường cũng mong muốn nhận được sự hỗ trợ từ các anh chị trung tâm phân phối, đại lý, các tổ chức xã hội khác để Quỹ Vì Mái Ấm Thợ Thi Công có thể được mở rộng hơn, chương trình sẽ mang lại nhiều mái ấm hơn cho các anh em thợ đang gặp hoàn cảnh khó khăn.

**Chương trình Vì mái thợ thi công
Công ty CPCN Vĩnh Tường thông báo.**

▼ Hình ảnh một trường hợp xét duyệt Vì mái ấm thợ thi công năm 2013



BÍ QUYẾT THÀNH CÔNG: ĐỒNG HÀNH & PHÁT TRIỂN CÙNG KHÁCH HÀNG

Huyền Trang (CN Vĩnh Tường tại Hà Nội)



▲ Gia đình anh Ngọc

Gặp gỡ nhiều người trong ngành thạch cao tôi mới thấy quả là có nhiều con đường để đến với nghề.

Mỗi người tôi gặp là mỗi câu chuyện kinh doanh khác nhau: Người thì tập trung vào thi công, người chủ yếu là thương mại, tập trung vào một nhóm khách hàng cụ thể hay nhiều đối tượng khách hàng, tập trung và thị trường lân cận hay phát triển thị trường mới... Hôm nay tôi muốn kể đến một câu chuyện thành công điển hình khác đó là câu chuyện về Trung tâm phân phối Ngọc Dũng.

Công ty TNHH Xây dựng và Thương mại Ngọc Dũng địa điểm tại 360 Hà Huy Tập - Yên Viên - Gia Lâm Hà Nội dưới sự điều hành của anh Lê Quang Ngọc và chị Đào Thị Thơm (vợ anh Ngọc) là một trong những nhà phân phối của Vĩnh Tường. Khởi sự từ ngành sơn cho đến nay sau hơn 1 năm phát triển trong lĩnh vực thạch cao Ngọc Dũng đã được vinh danh trung tâm phân phối hạng vàng. Anh Ngọc chia sẻ với chúng tôi: “Khi mới bước vào lĩnh vực kinh doanh này mình thực sự gặp nhiều khó khăn nhưng được sự giúp đỡ và quan tâm của Công ty Vĩnh Tường mà mình đã rất cố gắng để đạt được mục tiêu tăng trưởng như hiện nay.” Câu nói của anh, tôi thấy rõ sự khiêm tốn vì có được sự thành công như hôm nay, chắc chắn đó là một nỗ lực không ngừng của hai vợ chồng.



▲ Trung tâm phân phối Ngọc Dũng

Từ một ngành có giá trị lớn như sơn chuyển sang thạch cao có lẽ không chỉ cần sự kiên trì mà còn cần một niềm tin vững vàng, cái nhìn chiến lược và nhạy cảm với thị trường.

Có khác biệt giữa Ngọc Dũng với những đơn vị đó là việc tập trung phát triển theo cả 2 hướng: Thương mại và thi công. Anh Ngọc thì tập trung vào nhận công trình thi công và phát triển thị trường còn chị Thơm lại hỗ trợ anh trong hoạt động thương mại và chăm sóc gia đình. Cũng bởi vậy mà con trai của anh chị mặc dù mới học lớp 6 nhưng học giỏi và chăm ngoan, luôn là niềm

tự hào của bố mẹ. Buổi trò chuyện của chúng tôi rộn rã hơn khi nghe anh chia sẻ về những bí quyết kinh doanh, anh cười và bật mí rằng:

“Bí quyết của công ty Ngọc Dũng là đồng hành và phát triển cùng với khách hàng”

“Bí quyết của công ty Ngọc Dũng là đồng hành và phát triển cùng với khách hàng” như Vĩnh Tường đã thực hiện với trung tâm phân phối. Quan điểm hướng đến khách hàng là

không chỉ quan tâm đến lợi nhuận mà còn quan tâm đến lợi ích của đối tác. Anh tự tin cho biết thêm, đến nay những khách hàng cũ từ ngày kinh doanh sơn vẫn đến với Ngọc Dũng khi có nhu cầu.

Bên cạnh những câu chuyện của năm cũ, anh say sưa kể về những dự định mới và tín hiệu vui trong năm nay: “Đầu năm công ty Ngọc Dũng đã thi công một số công trình mới. Hy vọng năm Giáp Ngọ ngành xây dựng sẽ có nhiều khởi sắc hơn nữa”. Dưới cái nhìn lạc quan và niềm hân hoan của anh chúng tôi như tăng thêm vững tin vào triển vọng một năm Giáp Ngọ “Đám tới” thành công.

HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG 2014

Minh Trí

Dám mơ Dám đi Dám tới

Hội nghị khách hàng 2014 Vinh Tường với chủ đề **DÁM MƠ! DÁM ĐI! DÁM TỚI!** Sảnh đón khách được trang trí thành không gian một quán bar phong cách miền Tây hoang dã nước Mỹ. Khách hàng tham dự hội nghị được trải nghiệm không khí hoang dã và nóng bỏng của một saloon bar.

Ngay quây lễ tân khách tham dự được gặp 1 nhóm nữ cao bồi của Vinh Tường đứng sau lưng những thùng đạn cũ để làm thủ tục và phát phiếu bốc thăm may mắn cho khách tham dự.

Khách tham dự được tham dự các trò chơi đua ngựa và phóng phi tiêu trong quán bar với phần quà tặng hấp dẫn là những chai rượu chivas và baileys.



Khách tham dự được các họa sĩ vẽ mặt theo phong cách da Đỏ, mọi người rất hào hứng trong không khí thân quen, vui tươi và năng động. Hầu hết khách tham dự đều vẽ mặt và có tạo dáng rất đẹp trong khu vực quán bar.



► Ngay cả ban lãnh đạo của Vinh Tường cũng rất nhiệt tình khi hóa trang và tạo dáng chụp ảnh. Trong ảnh từ trái sang: Giám đốc tiếp thị Vinh Tường, Bà Ngô Phi Phụng, Ông Đặng Minh Phương – Phó Tổng giám đốc, Ông Trần Đức Huy, Tổng giám đốc và ông Nguyễn Trường Hải, Phó Tổng giám đốc.



▼ Ban lãnh đạo Vinh Tường chúc mừng khách mời và cùng ly khai tiệc.



► Anh Trần Đức Huy, trong vai cảnh sát trưởng tiến lên sân khấu để phát biểu khai mạc, tuyên thệ khẩu hiệu năm 2014 **DÁM MƠ! DÁM ĐI! DÁM TỚI!**



► Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan, "Bà mẹ thạch cao", trao bằng tôn vinh và cảm ơn 10 trung tâm phân phối gắn bó với Vinh Tường, đồng hành cùng phát triển. Đây là 10 trung tâm có mức tăng trưởng tăng liên tục trong 5 năm liền!





▲ Anh Trần Đức Huy, trong vai cảnh sát trưởng của thị trấn Vinh Tường, tôn vinh các trung tâm phân phối xuất sắc nhất trong năm 2013, đây là 5 TTPP trong CLB Kim Cương năm 2014.



▲ Anh Đặng Minh Phương, PTGD Vinh Tường trao bằng tôn vinh cho các trung tâm phân phối trong câu lạc bộ bạch kim. Đây là các trung tâm phân phối có doanh số cao nhất ở các vùng – Trung tâm Phân phối Nhất Long - Miền Tây 2, Trung tâm phân phối Thành Phát NHT – Miền Tây 1, Trung tâm phân phối Phương Hậu – khu vực Miền Đông và Trung tâm phân phối Tam Quân tại khu vực Nam Trung Bộ.



▲ Chị Ngô Bảo Ly – Giám đốc bán hàng trao bằng tôn vinh cho các trung tâm phân phối trong câu lạc bộ TTPP Vàng năm 2014. Năm 2013 có 10 trung tâm phân phối đạt doanh số tham gia câu lạc bộ Vàng.



▲ Chị Ngô Phi Phụng – Giám Đốc tiếp thị Vinh Tường và anh Đoàn Quang Minh – Giám đốc mua hàng của Vinh Tường trao bằng tri ân và cam ơn 17 trung tâm phân phối trong câu lạc bộ TTPP Bạc của Vinh Tường năm 2014.



▲ Sân khấu trở lại với tiết mục biểu diễn ảo thuật của ảo thuật gia với các tiết mục hào hứng hấp dẫn.



▲ Các phần quà may mắn được trao cho khách hàng tham dự hội nghị của 2 đối tác Bluescope Steel NS Việt Nam với 2 chiếc TV SONY LED 40 inch và Gyproc Saint Gobain Việt Nam với 1 chiếc ipad Air và 1 điện thoại Samsung Galaxy.



▲ Ông Phạm Chí Trung – Giám đốc Dự Án trao bằng tri ân cho câu lạc bộ trung tâm thi công. Năm 2013 có 6 trung tâm thi công đạt giải Bạc và Đồng của Vinh Tường. Hy vọng trong năm 2014, thị trường thi công khởi sắc sẽ có TTTC đạt danh hiệu vàng.



▲ Màn biểu diễn thời trang – hóa trang đặc biệt của 2 khách mời đến từ VTJ Cambodia làm hội trường sôi động hơn với những tràng cười sảng khoái.



▲ Anh Nguyễn Thiện Thuận, chủ Trung tâm phân phối Nhất Long – Long Xuyên, An Giang là người may mắn trúng giải căn nhà 1 tỷ năm 2014. Đây là 1 năm rất thành công và may mắn của anh Thuận, khi anh lần đầu tiên lọt vào CLB TTPP Bạch Kim với doanh số tăng hơn 400% so với năm 2012, anh cũng là TTPP đạt giải doanh số tốt của DURAflex, may mắn trúng 1 chiếc điện thoại Galaxy và may mắn nhất là căn nhà tại TP.HCM trị giá 1 tỷ đồng. Ban lãnh đạo Vinh Tường chia sẻ niềm vui cùng người may mắn năm nay



▲ Quay lồng cầu căn nhà 1 tỷ - Đây là năm thứ 3 liên tiếp Vinh Tường trao tặng cho Trung tâm phân phối cơ hội sở hữu căn nhà 1 tỷ tại trung cư Tân Tạo – do công ty CP Vinh Tường xây dựng. Căn hộ năm nay ở vị trí C101, với diện tích 97 mét vuông. 6 vị khách mời ngẫu nhiên đang kiểm tra các quả bóng và lồng cầu để chuẩn bị quay số. Sau 3 lần quay thì lồng cầu hàng chục mới có quả bóng chịu rút khỏi lồng cầu.



▲ Ông Đoàn Hồng Dũng, thành viên sáng lập Vinh Tường trao bằng tri ân cho Trung tâm phân phối Dũng Phát Đạt, là trung tâm phân phối có tốc độ tăng trưởng doanh số cao nhất năm 2013 với phần tăng trưởng là 700% so với 2012.



▲ Ông Nguyễn Trường Hải – Phó Tổng giám đốc Vinh Tường, TGD nhà máy HPC DURAflex, trao bằng tri ân cho các khách hàng đóng góp vào tốc độ tăng trưởng của DURAflex.

Ca sỹ Elvis Phương với những ca khúc sôi động đã khiến hội trường trở nên nóng bỏng. Nhân viên Vinh Tường, khách mời và lãnh đạo công ty cùng hòa chung không khí của một buổi lễ hội.



CHI NHÁNH CÔNG TY CP CN VĨNH TƯỜNG TỔ CHỨC HỘI NGHỊ KHÁCH HÀNG

2014

Dương Phương



▲ Tiếng trống hội rộn ràng không khí chiến thắng và mừng xuân khai mạc chương trình

Ngày 19/01 vừa qua, tại khách sạn JW Marriot Hanoi Chi nhánh Công ty CP Công Nghiệp Vĩnh Tường đã tổ chức Hội nghị Khách hàng 2014 với chủ đề “Đám di, Dám mơ, Dám đến” nhằm gửi lời tri ân tới tất cả Quý Khách hàng đã tin tưởng và đồng hành với Vĩnh Tường trong suốt thời gian qua. Hội nghị Khách hàng 2014 có sự tham gia của Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan – Chủ tịch hội đồng

quản trị; Ông Trần Đức Huy – Tổng Giám đốc; Ông Đặng Minh Phương – Phó Tổng giám đốc. Chương trình được mở đầu bằng tiếng trống khai hội rộn rã và màn chạy cờ bắt ngờ của Ban lãnh đạo Công ty. Dàn cờ phát cao thể hiện tinh thần dám khác biệt, là niềm hân hoan chào đón khách hàng thân thiết và thể hiện sự lạc quan, tin tưởng của Vĩnh Tường vào năm mới với những khởi sắc mới.

Hướng đến khách hàng luôn là một trong bốn giá trị cốt lõi quan trọng nhất của Vĩnh Tường vì vậy thông qua Hội nghị Khách



▲ Ông Trần Đức Huy – TGD và ông Đặng Minh Phương – P.TGD trao bằng tôn vinh khách hàng trong câu lạc bộ TTPP của Vĩnh Tường

hàng Vĩnh Tường muốn vinh danh và tri ân tới những Quý Trung tâm phân phối và đại lý có thành tích nổi bật trong năm 2013. Rất nhiều giải thưởng có giá trị đã được trao tặng cho Khách hàng trong không khí thân mật và trang trọng. Cũng trong khuôn khổ Hội nghị Khách hàng 2014, Vĩnh Tường đồng thời tổ chức chúc mừng sinh nhật cho những Khách hàng có ngày sinh trong tháng 1 và tháng 2. Đây thực sự là món quà tinh thần rất có ý nghĩa mà Vĩnh Tường dành tặng Khách hàng. Mặc dù năm 2013 nền kinh tế không có nhiều khởi sắc nhưng trong lĩnh vực vật liệu



▲ Bà Nguyễn Thị Ngọc Loan – Chủ tịch HĐQT Cty CP CN Vĩnh Tường trao giải cho TTPP hạng Bạch Kim

xây dựng hoàn thiện Vĩnh Tường đã ghi dấu với Khách hàng bằng một loạt những con số và sự kiện ấn tượng hướng tới nhiều đối tượng từ hệ thống phân phối, người tiêu dùng cuối, Kiến trúc sư, thợ thi công đến sinh viên các trường Đại học v.v.. Điều này một lần nữa khẳng định giá trị cốt lõi của Vĩnh Tường luôn lấy Khách hàng là trung tâm, tập trung mọi nguồn lực để đảm bảo mang đến những sản phẩm cũng như dịch vụ tốt nhất cho Khách hàng. Hội nghị Khách hàng 2014 khép lại bằng màn trống hội khai xuân, báo hiệu một năm mới 2014 “Mã đáo thành công”!

TỨ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ

PHẠM NGỌC SƠN



Ngày sinh: 21/03/1983

Số điện thoại: 0935 662046

Tham gia đào tạo khóa Căn bản 36 tại Tp. Huế

Chia sẻ: Mình mới vào nghề được 2 năm, cảm thấy hứng thú và muốn gắn bó lâu dài với nghề. Trong quá trình học lớp đào tạo của công ty Vĩnh Tường, tôi nhận thấy có rất nhiều nội dung bổ ích, nhiều vấn đề mà khi thi công mình vẫn chưa để ý thấy được, nhưng khi tham gia lớp lại dễ dàng nhận ra. Nếu sắp tới có lớp đào tạo Nâng cao, mình rất muốn được tham gia lớp này.

NGUYỄN MINH TRUNG



Ngày sinh: 18/6/1984

Số điện thoại: 0905 686254

Tham gia đào tạo khóa Căn bản 36 tại Tp. Huế

Chia sẻ: Không biết các anh em trên cả nước đón Tết như thế nào nhỉ? Mình thì đặc biệt dành thời gian cho gia đình vì cả năm đi làm xa rồi. Theo nghề được 8 năm, mình rất muốn gắn bó với nghề hơn nữa. Trong năm qua, kỷ niệm đáng nhớ nhất của mình là tham gia lớp đào tạo cũng giúp ích được cho công việc của mình rất nhiều. Lớp học giúp mình biết thêm nhiều điều về sản phẩm hay trong việc tính toán được vật tư cho công trình. Nếu có lớp đào tạo nâng cao ở Huế, mình rất muốn được tham gia.

LÊ QUANG VŨ



Ngày sinh: 1/10/1987

Số điện thoại: 0908 962675

Tham gia đào tạo khóa Căn bản 37 tại Tp. Đà Nẵng

Chia sẻ: Tết này mình về quê vợ ở Phú Yên ăn Tết. Năm nay nắng ấm nên mình tranh thủ đi chúc tết người thân, về quê nội, quê ngoại chơi với gia đình, rồi đi họp lớp với bạn bè nên cũng vui, giờ thì lại phải ra công trình rồi..

Mình thấy nghề thạch cao có nhiều ưu điểm, nâng cao khả năng thiết kế, sáng tạo khi mình hoàn thiện một công trình nào đó. Việc sử dụng tường nhẹ trong xây dựng mang lại nhiều lợi ích hơn, tiết kiệm chi phí về móng, bố trí không gian linh hoạt hơn, dễ thay đổi kết cấu cho tòa nhà, phòng ốc.

Mình có tham gia lớp căn bản của Vĩnh Tường, cảm thấy học được nhiều cái khá hay, lớp học cũng giúp mình mở ra hướng suy nghĩ mới trong công việc, biết thêm nhiều kỹ thuật mới hơn. Sắp tới mình rất muốn tham dự lớp nâng cao của Vĩnh Tường, ngoài ra chương trình 5 Vui rất thú vị, mình cũng muốn tham gia, khi nào tổ chức nhớ gọi cho mình nhé.

NGUYỄN VĂN MÃN



Ngày sinh: 21/06/1985

Số điện thoại: 0902 560161

Tham gia đào tạo khóa Căn bản 36 tại Tp. Huế

Chia sẻ: Tết vừa qua đối với mình nhiều ý nghĩa vì được gặp mấy anh em trong nghề,

quây quần nói chuyện nghề vui lắm. Sau một năm lao động thì đây là thời điểm để mình ở cạnh gia đình. Năm qua, nhớ nhất là khoảng thời gian tham gia khóa đào tạo Căn bản của Vĩnh Tường, bên cạnh những kiến thức mới mình cũng gặp được nhiều anh em.

Mình đi làm nghề mấy năm nay, kinh nghiệm cũng có ít nhiều nhưng tham gia các chương trình của công ty vẫn học hỏi được thêm nhiều điều bổ ích, có thêm kinh nghiệm và tạo được sự đoàn kết trong nghề nghiệp. Mình thấy công ty tổ chức các chương trình như vậy rất đúng, rất chính xác. Sắp tới có chương trình đào tạo Nâng cao hay 5 Vui mình sẽ tham gia liền.

Lai Rai 24h

Sưu tầm



BIẾT

Ngày tết, ông Giám đốc đi ngắm công viên. Tình cờ, ông thấy đứa con nhỏ của người lái xe. Ông móc túi lì xì cho nó rồi tươi cười hỏi:

- Cháu biết chú là ai ko?
- Dạ biết. Chú là bạn bố cháu. Ngày nào bố cháu cũng cho chú đi nhờ xe, cháu thấy hoài.

BỄ BỐT GAI

Thấy anh C thường đánh vợ, người hàng xóm nhắc khéo:

- Đàn bà là dóa hồng, không nên vui đập.
- Người chồng đập tính queo:
- Đâu có, tôi chỉ bễ bớt gai của hoa hồng thôi.

VỢ LÀ THẾ ĐẤY

Vợ nói với chồng:

- Anh yêu! Em mua tấm lụa này để anh làm cà vạt đấy.
- Em đáng yêu quá chừng! Nhưng sao em mua nhiều thế?
- Em nghĩ số vải còn dư lại là để em may áo dài.

TAI NẠN NGHIÊM TRỌNG!

Hai cậu bạn độc thân nổi tiếng chơi ngông gặp nhau:

- Đi đâu mà tay xách nách mang thế?
- Thiệp cưới đấy cậu ạ!
- Cái... gì? Cậu khùng rồi hả?
- Tổ quyết định phải cưới vợ.
- Cô nào mà cao thủ thế?
- Cái cô mà hôm nọ tố tông xe vào đấy!
- Tổ không ngờ hôm đó cậu lại gặp tai nạn giao thông nghiêm trọng thật! !!!

ĐAU Ở ĐÂU?

Bác sĩ:

- Anh đau ở đâu, lấy tay chỉ cho tôi xem!

Bệnh nhân:

- Tôi đau ở đây, đây, chỗ này, chỗ này, này, chỉ ở đâu cũng đau hết...

Bác sĩ:

- Như vậy thì đúng anh đau ở ngón tay rồi!

ĐƯA VỢ ĐI DU XUÂN

Một phụ nữ hốt hơ hốt hải chạy bỏ đến phòng thường trực của công ty, nói với anh bảo vệ:

- Cho tôi vào gặp giám đốc
- Xin lỗi chị, giám đốc ko có ở cơ quan, ông đưa vợ đi du xuân 3 hôm nay rồi
- Trời ơi, tôi là vợ ông ấy đây mà
- ?!!?!?!

CHỈ VÌ MỘT ĐỒNG XU

Một người đứng cạnh miệng cống và quăng tiền giấy xuống.

Người đi qua thấy lạ liền thắc mắc .

- Ông đang làm gì thế?
- Tôi đánh rơi một đồng xu xuống cống.
- Nhưng sao ông lại ném thêm tiền xuống nữa?
- Tôi không muốn người ta nói rằng tôi chui xuống cống chỉ vì một đồng xu.

CHÙM THƠ XUÂN

CHÚC XUÂN 1

Xuân thắm muôn nơi rực rỡ hoa.

Xuân ngành trần vách ngọc châu ngà.

Xuân mừng sản phẩm thiên niên vượng.

Xuân chúc Vĩnh Tường vạn kỷ hoa.

Xuân đẹp khung xương bền trần vách.

Xuân ngời sáng bóng đẹp Dura .

Xuân sang ngàn sự đều như ý.

Xuân hỷ mã phi thịnh ngành ta.

Xuân Giáp Ngọ 2014

CHÚC XUÂN 2

Bao năm là hội viên vàng.

Năm nay phát triển lên hàng kim cương.

Đó là nghị lực phi thường.

Kinh tế suy thoái Hải Dương xá gì.

Giáp Ngọ Xích Thổ ngựa phi.

Vĩnh Tường giúp sức việc gì cũng nên.

Tăng trưởng kinh tế vững bền.

Cảm ơn các bác cấp trên Vĩnh Tường.

Hải Dương

▼ Tác giả Trần Trung Thành (áo vest), TTPP Quỳnh Hoàng Phương, Hải Dương chụp hình cùng Ban lãnh đạo Vĩnh Tường.



Bạn **sáng tạo?**

Bạn muốn **thể hiện?**

Bạn **khao khát ứng dụng ý tưởng** vào thực tế?

Bạn cần **cơ hội nghề nghiệp tốt?**

Bạn muốn **nhiều người biết đến?**

Bạn thích **giải thưởng hiện kim giá trị?**

Dành cho sinh viên thuộc chuyên ngành Kiến Trúc, Xây Dựng, Trang Trí Nội Thất, Mỹ Thuật Công Nghiệp... của tất cả các trường Đại học trên toàn quốc.

HÌNH THỨC ĐĂNG KÝ:

- . Đăng ký theo đội từ 2-3 sinh viên/1 đội.
- . Không giới hạn số đội đăng ký tham gia cuộc thi

25-02-2014 đến 10-05-2014

Tìm kiếm Giải pháp xuất sắc cho trần và vách ngăn

- . Xem trên Facebook/toasangtiemnang
- . Hotline Miền Nam (Anh Huy): 0902 525 132
- . Hotline Miền Bắc (Huyền Trang): 0904 820 298
- . Email: toasangtiemnang@vinhtuong.com