

nhịp sống

Thị Công

Ấn phẩm lưu hành nội bộ



CHƯƠNG TRÌNH

Kính Biểu

CHUNG TAY HỖ TRỢ XÂY MÁI ẤM
CHO THỢ THI CÔNG

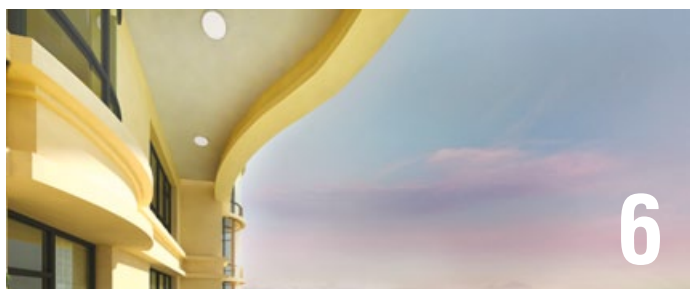


*Vì
mái ấm
thợ thi công*



www.vimaiamthothicong.com

TRONG SỐ NÀY



Trần thạch cao vẫn có thể thích hợp với điều kiện khí hậu này nếu như sử dụng, lắp đặt đúng cách theo giải pháp tư vấn từ các chuyên gia và các khuyến cáo của nhà sản xuất.

THỊ TRƯỜNG

- 04** Lời khăng định của tấm DURAflex
- 06** Giải pháp trần nhà gia cố & chịu ẩm cho vùng khí hậu nhiệt đới gió mùa
- 08** Gyp-Filler & Gypfine T bột bả hoàn thiện thể hệ mới
- 09** Website TRANNHADEP ra mắt ứng dụng mobile
- 10** Thị trường Sơn La: Cơ hội & Thách thức

SỔ TAY THI CÔNG

- 13** Khiếu nại tấm dán PVC phồng rộp

CHUYÊN ĐỀ

- 14** Làm thế nào để trụ vững trên thị trường

LÃNG KÍNH THI CÔNG

- 18** Vòng quanh lớp học Đào tạo Thi công
- 20** Thư ngỏ chương trình chung tay hỗ trợ xây mái ấm cho thợ thi công

CHUYỆN CÔNG TRÌNH

- 24** Chuyện người - Chuyện nghề trần & vách thạch cao



Đặc biệt hơn, bên cạnh họ luôn có một gia đình hạnh phúc và những đứa con ngoan, học giỏi, người vợ hiền, đảm đang. Thật vậy, người phụ nữ có vai trò không nhỏ góp phần làm nên những thành công cho các anh trong ngày hôm nay.

VĂN NGHỆ

- 26** Chuyện nghề
Thị trường thạch cao
- 27** Cảm ơn

NGHỀ VÀ NGƯỜI

- 28** Điểm tựa vững chắc của những thành công
- 30** Thạch cao Nhất Long, “nức tiếng miền Tây”

NHẬT KÝ HÀNH TRÌNH

- 34** Đà Loan - Nơi làm “say” lòng du khách

PHÓNG SỰ ẢNH

- 38** “Bắt nóng” Quyền Linh tại trường quay quảng cáo của Vĩnh Tường

TIN NỘI BỘ

- 17** Tập thể Vĩnh Tường hết lòng cùng “Nối vòng tay lớn, chia sẻ yêu thương”
- 33** Chương trình KẾT NỐI BỀN LÂU, chung tay làm đẹp không gian sống
- 43** Tin hấp hẩn! NGÀY HỘI 5 VUI

LỜI TỪ BAN BIÊN TẬP

Mến chào các Anh Chị,

Nửa năm đã vội vã qua mau với nhiều niềm vui bất ngờ. Có lẽ “vận hội mới” (tên chương trình hội nghị khách hàng đầu năm của Vĩnh Tường) đã thật sự đến với chúng ta khi toàn hệ thống phân phối của Vĩnh Tường đã có sự tăng trưởng vượt bậc về doanh thu, các nhà máy của Vĩnh Tường hoạt động ngày đêm không ngừng nghỉ vẫn không đáp ứng trọn vẹn nhu cầu của khách hàng. Một năm sôi động ngoài dự đoán khi tình hình đầu năm vốn được dự báo khá ảm đạm.

Từ tháng 5 là thời gian sôi động của Vĩnh Tường với các chương trình quan trọng được tiến hành như chương trình đào tạo thợ thi công và giám sát chuyên nghiệp đã có trên 700 lượt đăng ký sau 2 tháng giới thiệu. Những lớp đầu tiên đã tốt nghiệp, cuốn theo những ngày công tác xa nhà liên tục của các anh giảng viên trung tâm. Tháng 6 cũng là lần đầu tiên Vĩnh Tường quảng cáo rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng nhằm tăng nhận biết cho thương hiệu. Vĩnh Tường cũng đã khởi động chương trình “dịch vụ xuất sắc” nhằm tăng cường chất lượng dịch vụ, cải tạo nhà máy, xây thêm kho, ... để phục vụ các anh chị tốt hơn trong thời gian tới. Và tháng 7 sẽ là tháng của yêu thương khi Vĩnh Tường công bố chương trình xây nhà tặng bạn tri âm với 10 nhà tặng thợ thi công khó khăn trên toàn quốc. Rất hi vọng các anh chị trong hệ thống Vĩnh Tường sẽ cùng Vĩnh Tường gắn kết trong một chương trình đầy ý nghĩa được giới thiệu trong số báo này.

Chúc các anh chị thêm một mùa thắng lợi, vui tươi.

Trân trọng

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**



LỜI KHẲNG ĐỊNH CỦA TẤM DURAflex

Mi Thanh

Nhìn lại 6 tháng đầu năm 2013, ta không khỏi trăn trở với những diễn biến không như mong đợi trên thị trường: 6 lần điều chỉnh giá xăng, 7 lần điều chỉnh giá gas, nông thủy sản mất giá... Đó là thực tế mà chúng ta đã đương đầu trong hai quý vừa qua. Thế nhưng, vượt trên mong đợi ngành vật liệu xây dựng đã có những chuyển biến tích cực nhờ kỳ vọng vào gói kích cầu bất động sản 30.000 tỷ đồng của chính phủ. Xét riêng trong hạng mục trần và vách ngăn cũng bắt đầu tăng trưởng trở lại vào cuối quý II, sôi nổi nhất là thị trường tấm cứng khi thương hiệu Việt ngày càng khẳng định chất lượng và ưu thế của mình trên “sân nhà”.



▲ Tấm calcium silicate DURAflex ngày càng phổ biến trên thị trường với đa chức năng: làm trần, làm vách, tấm lót sàn, v.v

CÚ “HÍCH” NGOẠN MỤC

Ngày 07-01-2013, Chính phủ ban hành Nghị quyết số 01/NQ-CP về những giải pháp chủ yếu chỉ đạo điều hành thực hiện Kế hoạch phát triển kinh tế - xã hội và dự toán ngân sách nhà nước năm 2013 và Nghị quyết số 02/NQ-CP về một số giải pháp nhằm tháo gỡ khó khăn cho sản xuất kinh doanh, hỗ trợ thị trường, giải quyết nợ xấu,

đồng thời chỉ đạo quyết liệt các ngành, địa phương triển khai thực hiện để đạt được các mục tiêu kinh tế - xã hội cả năm. Nhờ đó, bức tranh tổng quan kinh tế 6 tháng đầu năm của cả nước về cơ bản đã có nhiều chuyển biến tích cực tuy còn chậm: nhiều công trình vốn bị ngưng nay được đẩy tiến độ xây dựng trở lại, nhiều dự án nhà máy nước ngoài đầu tư tại Việt Nam được khởi động v.v.. vì vậy

hoạt động cung ứng vật liệu xây dựng có dấu hiệu sôi nổi hẳn lên. Trong xu thế chung của thị trường, các sản phẩm trần và vách ngăn của Vĩnh Tường cũng có mức tăng trưởng vượt bậc. Đặc biệt tuy mới có mặt trên thị trường Việt Nam chưa đầy 2 năm trở lại đây, nhưng tấm cứng calcium silicate DURAflex – đã có được sự ủng hộ nồng nhiệt từ thị trường, khẳng định chất lượng và “đẳng cấp”



▲ Ông Nguyễn Trường Hải, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP CN Vĩnh Tường đang trình bày trong buổi hội thảo

của hàng Việt trong mối tương quan so sánh với các sản phẩm cùng loại của thế giới.

Ông Nguyễn Trường Hải, Phó Tổng Giám đốc Công ty CP CN Vĩnh Tường cho biết: “Sau đợt khảo sát khách hàng tại khu vực Miền Trung & Miền Nam cho tôi thấy một sức mạnh rất lớn của tấm DURAflex: Chất lượng được cải thiện rõ rệt so với ngày đầu công bố ra thị trường, ngày càng thể hiện được những ưu điểm vượt trội (tính “chịu nước”, bề mặt sáng mịn, chịu lực tốt, không chất amiang...). Ngoài ra đó là tính sẵn có của sản phẩm giúp thay thế dễ dàng tấm nhập

khẩu khi mà yếu tố chất lượng tương đương với giá cả cạnh tranh”. Với những điểm mạnh trên, tấm calcium silicate DURAflex không chỉ được sử dụng trong hạng mục trần, vách mà còn được ứng dụng trong những khu vực ngoại thất, khu chịu lực: tấm lót sàn, sàn nhà, sàn nâng thang máy v.v. Bởi những ưu việt này, tấm calcium silicate đã thực sự khuấy động thị trường vật liệu xây dựng trong 6 tháng qua, từ phân khúc nhà dân dụng cho tới những công trình lớn, có yếu tố đầu tư nước ngoài. Bởi, thành phần tấm được chứng nhận không amiang – chất gây hại cho con người, thân thiện với môi trường nên các

▼ Nhân viên HPC hăng say với những hoạt động phát triển học hỏi



chủ đầu tư càng ưa chuộng. Chính vì vậy, quý II đã chứng kiến một sự bức phá ngoạn mục của nhà máy Hiệp Phú (HPC) – nhà máy sản xuất tấm calcium silicate khi công suất nhà máy gần đạt mức tối đa. Đây chính là cú “hích” ấn tượng, thúc đẩy tinh thần làm việc hăng say của tập thể Vĩnh Tường nói riêng và những người làm trong ngành nói chung, báo hiệu những điểm sáng tiếp theo trong năm 2013.

CHINH PHỤC NHỮNG THÁCH THỨC

Khi nhu cầu tiêu dùng càng cao càng làm tăng những cơ hội và thách thức cho doanh nghiệp. Hiện nay, trước tiên về khả năng cung ứng, “nhà máy HPC đang không ngừng nâng cao tinh thần sản xuất của anh em, cải thiện năng lực lao động, tăng nhân công và sau hàng loạt quyết định đầu tư nâng cấp nhà xưởng, máy móc để đạt mục tiêu cung cấp 100,000 m² tấm trang trí Vĩnh Tường Deco và hơn 60,000 m² tấm trơn có độ dày khác ra thị trường hàng tuần”, ông Nguyễn Trường Hải nhấn mạnh. Không chỉ đầu tư máy móc, chất lượng sản phẩm, nhà máy còn tập trung phát triển nhân tố con người – nguồn lực chủ đạo của mỗi doanh nghiệp thông qua những khóa học nội bộ tiêu biểu: tổ chức các buổi chia sẻ 45 phút chiều thứ sáu cho tất cả nhân viên về những chủ đề liên quan đến sản xuất, môi trường, hệ thống quản lý và sự phát triển cá nhân, tất cả nhằm xây dựng một tập thể ham học hỏi. Những hoạt động nội bộ này được toàn thể nhân viên ủng hộ tham gia đông đủ với tinh thần tự nguyện tự giác. Những điều này tạo thành nguồn nội lực to lớn để toàn tập thể HPC nói riêng và Vĩnh Tường nói chung đạt được tốc độ phát triển hơn mong đợi.

Như vậy, với những thách thức và cơ hội từ thị trường mang lại, mỗi doanh nghiệp phải thật thận trọng trong những chiến lược phát triển. Quý II khép lại với những chuyển biến tích cực của ngành vật liệu xây dựng nói chung và hạng mục trần và vách ngăn nói riêng, chúng ta như được tăng thêm niềm tin để hi vọng vào một quý III có sức phát triển vượt bậc và vững mạnh. Trong đó, tấm calcium silicate DURAflex như leo tiếp lên một nấc thang mới chạm đến nhu cầu của người sử dụng với kết quả hoàn toàn lạc quan ☑

GIẢI PHÁP TRẦN NHÀ GIA CỐ & CHỊU ẨM CHO VÙNG KHÍ HẬU NHIỆT ĐỚI GIÓ MÙA

Minh Trí

Việt Nam, với vị trí nằm dài trên biển Đông, có nhiều vùng đảo, cùng với địa hình có nhiều vùng đồi núi, đây là những nơi thường xuyên có gió lớn và độ ẩm cao. Để đảm bảo cho các công trình nhà ở có thể đảm bảo được tính bền đẹp trong điều kiện thời tiết này, chúng ta cần lưu ý kỹ về những yêu cầu kỹ thuật để đảm bảo an toàn cho công trình. Trần thạch cao vẫn có thể thích hợp với điều kiện khí hậu này nếu như sử dụng, lắp đặt đúng cách theo giải pháp tư vấn từ các chuyên gia và các khuyến cáo của nhà sản xuất.



▲ Trần nhà ở không gian có nhiều gió, hoặc trời bão mưa

LỰA CHỌN SẢN PHẨM CHẤT LƯỢNG CAO

Ngành trần và vách ngăn, đối với sản phẩm khung xương trên thị trường có rất nhiều sản phẩm khác nhau, các sản phẩm có thương hiệu cũng như các sản phẩm của các xưởng sản xuất nhỏ. Các sản phẩm không có thương hiệu, thường sử dụng nguyên liệu không tốt

để làm ra thanh sản phẩm, đây là một điều có thể gây ảnh hưởng đến toàn bộ phần trần và vách nhẹ. Bởi, hệ thống khung xương là hệ thống chịu lực chính cho toàn bộ trần và vách, nguyên liệu sản xuất có chất lượng kém sẽ khiến sản phẩm nhanh chóng bị rỉ sét do thời tiết ẩm ướt đặc trưng của một nước

nhiệt đới, đồng thời khắc nghiệt hơn là các vùng ven biển khi gió biển mang theo một lượng muối khiến các sản phẩm khung xương với chất liệu xi sáng bóng nhanh bị rỉ sét hơn.

Với sự thông hiểu về thị trường, cũng như mong muốn tạo ra sản phẩm tốt nhất cho

người tiêu dùng, các công ty sản xuất có thương hiệu lớn như công ty CP CN Vĩnh Tường luôn cải tiến để đưa ra sản phẩm tốt nhất phù hợp với điều kiện xây dựng và thời tiết của Việt Nam. Năm 2013, các sản phẩm khung xương do Vĩnh Tường sản xuất sử dụng hoàn toàn nguyên liệu tôn thép loại nhất từ nhà cung cấp thép hàng đầu thế giới BLUESCOPE Steels. Đồng thời, để giúp người tiêu dùng dễ nhận biết sản phẩm có chất lượng và sản phẩm trôi nổi, công ty Vĩnh Tường đã sử dụng tôn có thêm lớp resin xanh độc quyền để dễ nhận biết.

Tương tự, các loại tấm do Vĩnh Tường sản xuất và phân phối luôn được cải tiến về chất lượng lẫn bao bì sản phẩm. Như tấm trang trí Vĩnh Tường DECO, sử dụng tấm nền là tấm calcium silicate DURAFlex có khả năng thích ứng cao với thời tiết ẩm của Việt Nam, hay có thể lựa chọn các loại tấm thạch cao chống ẩm do Vĩnh Tường phân phối.

Lắp đặt theo giải pháp tư vấn của chuyên gia Với những vùng có gió lớn thường xuyên, hệ thống trần cần được gia cố thêm để có thể chịu được những cơn gió lớn. Đối với sản phẩm trần chìm, có thể sử dụng các sản phẩm U rãnh cửa của Vĩnh Tường, như Vĩnh Tường BASI, Vĩnh Tường SERRA... nhờ vào sự chắc chắn và cấu tạo rãnh cửa của hệ thanh chính,

▼ U rãnh cửa của Vĩnh Tường như **VĨNH TƯỜNG BASI**, nhờ vào sự chắc chắn và cấu tạo rãnh cửa của hệ thanh chính, giúp hệ khung có tính kết nối cao hơn khi gặp gió lớn

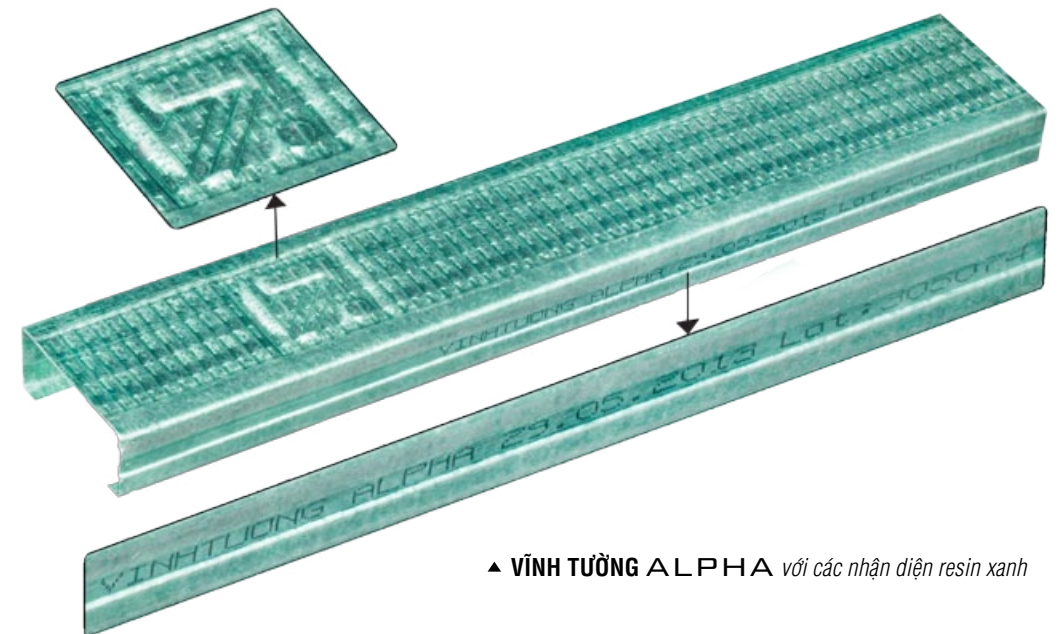


giúp hệ khung có tính kết nối cao hơn khi gặp gió lớn. Trường hợp sử dụng hệ khung xương Vĩnh Tường ALPHA, cần gia cố thêm bằng các thanh C38 (Vĩnh Tường TriFLEX) bắt từ trần bê tông, hoặc xà gồ đến thanh chính ALPHA để tăng thêm khả năng chịu lực cho trần.

Đối với nhà mái ngói, hoặc mái tôn, để tăng khả năng thoát hơi ẩm cũng như tăng khả năng chống nóng cho mùa hè, cần phải làm thêm 2 ô thông gió để tạo sự thông thoáng. Trong trường hợp này, nên sử dụng lam gió cho 2 ô thông gió để giảm bớt lực gió cuốn vào bên trong hệ thống trần khi có gió lớn. Khuyến cáo, những khu vực thường xuyên có gió nên hạn chế sử dụng hệ thống trần nổi, do

hệ thống tấm không được bắn vít chặt vào khung, dễ gây nguy hiểm cho người sử dụng. Những khu vực gió không quá lớn thì có thể dùng trần nổi, lưu ý khi bắt tấm phải sử dụng kèm hoặc dụng cụ kẹp tấm để cố định tấm vào hệ khung, hạn chế tối đa tấm trang trí bị bung lên khi trời gió lớn. Không sử dụng các vật nặng để như gạch, đá để giằng lên tấm trần nổi do có thể gây nguy hiểm cho người và vật bên dưới khi trời có gió lớn.

Có nhu cầu chi tiết cần tư vấn xin liên hệ phòng kỹ thuật Vĩnh Tường qua số điện thoại nóng 0903 306 006 để được tư vấn thêm hoặc tham khảo tại chuyên mục giải pháp gia của Vĩnh Tường tại www.vinhthuong.com



▲ **VĨNH TƯỜNG ALPHA** với các nhận diện resin xanh

Gyp-Filler & Gypfine T

BỘT BẢ HOÀN THIỆN THỂ HỆ MỚI



ƯU ĐIỂM:

- Vật liệu xử lý đồng bộ.
- Độ bám dính tốt trên bề mặt thạch cao.
- Cường độ chịu uốn cao.
- Phù hợp với mọi loại băng xử lý mối nối trên thị trường.

Theo thói quen đánh giá, người sử dụng thường nghĩ rằng một tường thạch cao đẹp thường phụ thuộc vào băng thiết kế, trình độ của người thi công và chất lượng tấm thạch cao. Tuy nhiên, có một yếu tố rất quan trọng trong khâu hoàn thiện mà ít được chú ý đó là việc sử dụng bột bả chuyên dụng. Trên thực tế, các công trình sử dụng bột bả gốc xi măng trong công tác hoàn thiện. Tuy nhiên, phương thức này khó có được trần nhà đẹp do gặp một số sự cố như nứt co ngót, nứt chân chim, tách lớp, không bám dính... ảnh hưởng rất nhiều đến chất lượng và thẩm mỹ của công trình.

Hiểu được vấn đề này, tập đoàn Saint-Gobain với thương hiệu Gyproc đã không ngừng nghiên cứu và cho ra đời dòng sản phẩm bột bả gốc thạch cao bao gồm Gypfine T và Gypfiller đáp ứng hệ tường, trần thạch cao. Dòng sản phẩm bột bả này ngoài việc khắc phục được những nhược điểm trên nó còn có một ưu điểm nổi bật là tỷ trọng nhẹ nên độ bao phủ cao hơn 10% - 15% so với bột bả gốc xi măng.

Trong quá trình thi công, nếu sử dụng bột có hàm lượng chất kết dính cao (xi măng nhiều) sẽ khó xả nhám, sử dụng bột có hàm lượng chất kết dính thấp (xi măng ít) sẽ không đủ bám dính lên bề mặt. Bột bả Gypfine T được thiết kế với công thức đặc biệt từ thạch cao



▲ Xử lý khe nối vách thạch cao bằng bột Gyp-Filler



▲ Bả bột Gypfine T lên bề mặt trần thạch cao

Polymer và các phụ gia hoạt tính, đảm bảo tính bám dính cao không chỉ trên bề mặt xi măng cát mà ngay cả bề mặt tấm thạch cao mà không ảnh hưởng đến mức độ xả nhám trước khi sơn, đặc biệt không nứt do co ngót và hạn chế vấn đề rạn nứt chân chim.

ƯU ĐIỂM:

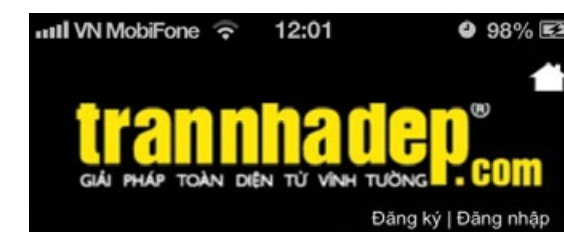
- Bám dính tốt trên bề mặt thạch cao.
- Độ phủ cao hơn bột bả thông thường 10%-15%.
- Co giãn tốt, chống nứt hiệu quả.
- Xả nhám bất cứ lúc nào.



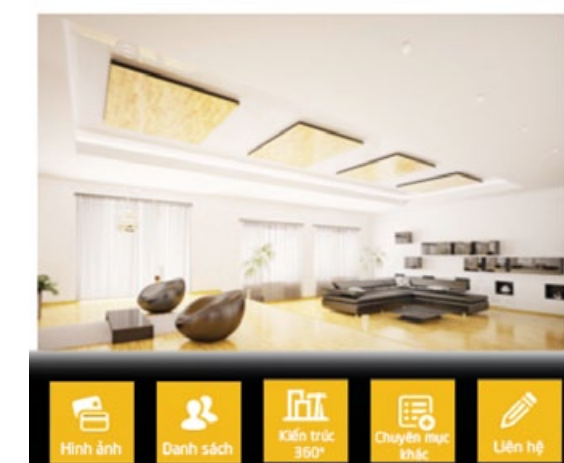
Để biết thêm chi tiết, vui lòng truy cập website www.gyproc.vn hoặc liên hệ: CÔNG TY TNHH SAINT-GOBAIN VIỆT NAM.
Địa chỉ: Tầng 17, Tòa nhà Nam Á, số 201-203 Đường Cách Mạng Tháng Tám, Quận 3, TP.HCM.
Điện thoại: (84) 39 30 72 73 Fax: (84) 39 30 72 74

WEBSITE TRANNHADEP

RA MẮT ỨNG DỤNG MOBILE



Thư viện tham khảo



Từ ngày 01/06, Công ty CP CN Vĩnh Tường chính thức ra mắt giao diện ứng dụng của website www.trannhadep.com trên điện thoại di động áp dụng hệ điều hành iOS và Android. Ứng dụng này giúp người sử dụng thỏa niềm đam mê sáng tạo trần nhà và tham khảo thư viện gần 3000 hình ảnh trần và vách đẹp trên thế giới.

Trước tiên, người sử dụng cần tải ứng dụng về máy thông qua từ khóa "Trannhadep". Ứng dụng được giữ nguyên tất cả các tính năng như phiên bản web gồm: hình ảnh, thông tin, tài khoản đăng nhập (trừ ứng dụng Flash), v.v. Để sử dụng ứng dụng này điện thoại của bạn chỉ cần kết nối với mạng internet (thông qua WIFI/3G/EDGE hay GPRS). Do dung lượng nhỏ hơn so với phiên bản website bình thường nên phiên bản mobile có tốc độ tải trang nhanh, tiết kiệm đáng kể cước phí dữ liệu của bạn. Như vậy, với các phiên bản này bạn đọc có thể dễ dàng truy cập website www.trannhadep.com mọi lúc, mọi nơi dễ dàng và tiện lợi.

THỊ TRƯỜNG SƠN LA CƠ HỘI & THÁCH THỨC

Văn Huân

Nằm trên quốc lộ 6, nơi giao thoa giữa các tỉnh Yên Bái, Lai Châu, Điện Biên và Hòa Bình, từ lâu Sơn La được coi là điểm tập kết hàng hóa và giao thương giữa vùng Tây Bắc với Hà Nội và các tỉnh miền xuôi. Cùng với việc được thừa hưởng những đặc điểm tự nhiên thuận lợi để trở thành thành phố dẫn đầu- một trung tâm văn hóa của cả vùng, người dân nơi đây trở nên năng động và sớm tiếp cận những sản phẩm hàng hóa mới từ Hà Nội chuyển lên. Bắt đầu từ năm 2000 họ đã biết dùng các sản phẩm khung xương trần vách và tấm thạch cao để trang trí cho những công trình tại địa phương, những ngôi nhà kiên cố. Đặc biệt, các công trình trọng điểm của tỉnh thì 100% đã ứng dụng sản phẩm khung xương và tấm thạch cao.



▲ Chị Trần Thị Vững chụp hình lưu niệm cùng bà Nguyễn Thị Ngọc Loan trong sự kiện Hội nghị khách hàng 2013

THÁCH THỨC VÀ CƠ HỘI

Mặc dù thị trường Sơn La đang dẫn đầu vùng Tây Bắc, tuy nhiên nơi đây có những khó khăn riêng, buộc những nhà phân phối, cửa hàng phải “đổi mới” và vượt qua thử thách. Trao đổi với chúng tôi, chị Trần

Thị Vững – Chủ cửa hàng Thanh Vững tại Thị trấn Hát Lót, huyện Mai Sơn cho biết: “Không phải người dân chưa biết tới sản phẩm khung xương trần vách thạch cao mà những người bán hàng chưa tư vấn chi tiết cho họ thấy những lợi ích của sản

phẩm và hỗ trợ giải pháp trong quá trình thi công. Nếu những lợi ích đó cao hơn chi phí phụ trợ của các loại trần khác thì họ sẽ sử dụng sản phẩm, họ sẽ sẵn sàng thay đổi ý định và thử nghiệm sản phẩm mới”. Với triết lý kinh doanh đó,



▲ Thợ thi công của Cửa hàng Thành Vững đang thi công công trình

nhân viên Cửa hàng Thanh Vững luôn tận tình tư vấn và tìm giải pháp cho từng khách hàng cụ thể, theo sát khách hàng từ khi có nhu cầu mua sản phẩm tới khi công trình được nghiệm thu và hoàn tất.

Chị Vững bật mí nhỏ với chúng tôi về những hoạt động chuẩn bị để đón đầu những cơ hội mới trong năm 2013 – 2014, đồng thời đề xuất những đơn vị

sản lớn xuất triển khai hoạt động truyền thông tới người tiêu dùng để thúc đẩy sự phát triển thị trường Sơn La và phụ cận.

Nhớ lại những ngày đầu phát triển thị trường vào năm 2000, chị Vững phải tiếp cận từng chủ đầu tư, từng đội thợ xây dựng, từng chủ hộ gia đình đang xây cất hạ tầng để giới thiệu sản phẩm khung xương trần

“Không phải người dân chưa biết tới sản phẩm khung xương trần vách thạch cao mà những người bán hàng chưa tư vấn chi tiết cho họ thấy những lợi ích của sản phẩm và hỗ trợ giải pháp trong quá trình thi công.”

vách thạch cao. Đến năm 2003, phần lớn các chủ đầu tư, các đội xây dựng đã bắt đầu biết đến sản phẩm và chủ động tư vấn giải pháp với chủ nhà. Ngày đó, quy mô của hàng

Thanh Vững còn nhỏ và bán nhiều các mặt hàng vật liệu xây dựng khác nhau chứ chưa chuyên về khung xương trần

vách thạch cao. Hiện nay, khi đã phát triển ổn định tại thị trường Sơn La và tham gia vào nhiều công trình lớn tại TP Sơn La, Thị trấn Hát Lót, chị Vững bắt đầu phát triển hệ thống bán hàng tới những huyện xa hơn như Mường La, Mộc Châu, Sông Mã và những thị trường phụ cận như Điện Biên, Lai Châu,... Tuy nhiên, Tây Bắc là khu vực vùng cao nên các hoạt động vận chuyển hàng hóa khá khó khăn, ảnh hưởng đến giá thành sản phẩm, người tiêu dùng tại khu vực chưa được hưởng lợi như những vùng khác trong nước. Chị Vững đề xuất những đơn vị sản xuất có chính sách bán hàng phù hợp tại vùng Tây Bắc như: giá bán, hỗ trợ vận tải, nghiên cứu những sản phẩm chuyên dụng để phù hợp với khí hậu vùng. Cụ thể, khí hậu trong vùng khá ẩm ướt, nóng ẩm và mưa nhiều, toàn vùng còn nhiều nhà tạm và nhà mái tôn nên thích hợp với trần nổi, đặc biệt là trên vùng Tây Bắc không có bão và gió lớn.

NHỮNG TÍN HIỆU ĐÁNG MỪNG

Trao đổi với chúng tôi, anh Minh Thủy – Chủ chuỗi Cửa hàng Minh Thủy, chuyên bán các sản phẩm khung xương và tấm thạch cao tại Tỉnh Sơn La nhận định: “Sơn La không chỉ là thị trường tiềm năng mà còn có tốc độ tăng trưởng rất cao, kích cỡ thị trường mỗi năm tăng trên 50%. Năm 2013 tuy tình hình kinh tế khó khăn nhưng thị trường vẫn phát triển tốt, các công trình lớn không ngừng gia tăng như Trụ sở VNPT Sơn La, Viettel Sơn La, Khách sạn Sơn La, Đại học Tây Bắc, Trụ sở Ủy ban Nhân dân tỉnh,... Mỗi công trình có quy mô mặt sàn từ 3.000 m² tới cả 20.000 m², trong đó đều sử dụng các sản phẩm khung xương và tấm thạch cao”.

Không giấu nét rạng ngời trên khuôn mặt, anh nói tiếp: “không chỉ thị trường dự án tại Thành phố Sơn La được mở rộng mà thị trường dân dụng tại cả



▲ Anh Minh Thùy - chủ chuỗi cửa hàng Minh Thùy tại Tp. Sơn La

các huyện cũng đang phát triển nhanh chóng. Có tới 70 – 80% các công trình dân dụng của người dân tại khu vực đã dùng sản phẩm, tỷ lệ ứng dụng thạch cao tuy nhỏ so với tổng diện tích toàn căn nhà nhưng đó là một tín hiệu đáng mừng đối với những người đi tiên phong như anh. Anh Thùy dự kiến sẽ cơ cấu lại trong năm 2013 và thành lập Công ty TNHH Thương mại Minh Thùy với các Phòng ban chuyên trách: Kế toán, Kinh doanh, Thiết kế,... để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và cung cấp giải pháp thi công toàn diện”.

Dường như, toàn thị trường xây dựng Sơn La và phụ cận đang chuyển mình mạnh mẽ và thay da đổi thịt từng ngày. Những ngôi nhà cao tầng không ngừng mọc lên để đáp ứng nhu cầu

hạ tầng của địa phương và trở thành điểm hậu cần của cả vùng Tây Bắc. Bên cạnh đó, thói quen dùng sản phẩm của người dân cũng dần thay đổi. Thay vì

Có lẽ, người dân đã nhận ra được ý nghĩa và lợi ích việc sử dụng sản phẩm thạch cao dù phí chỉ cao hơn 20% tổng dự toán nhưng chất lượng, thời gian thi công, sử dụng và tính thẩm mỹ lại cao hơn hẳn.

trước đây lựa chọn hàng đầu của người dân là dùng trần nhựa, trần xốp thì hiện nay đã chuyển sang dùng trần thạch cao. Có lẽ, người dân đã nhận ra được ý

nghĩa và lợi ích việc sử dụng sản phẩm thạch cao dù phí chỉ cao hơn 20% tổng dự toán nhưng chất lượng, thời gian thi công, sử dụng và tính thẩm mỹ lại cao hơn hẳn.

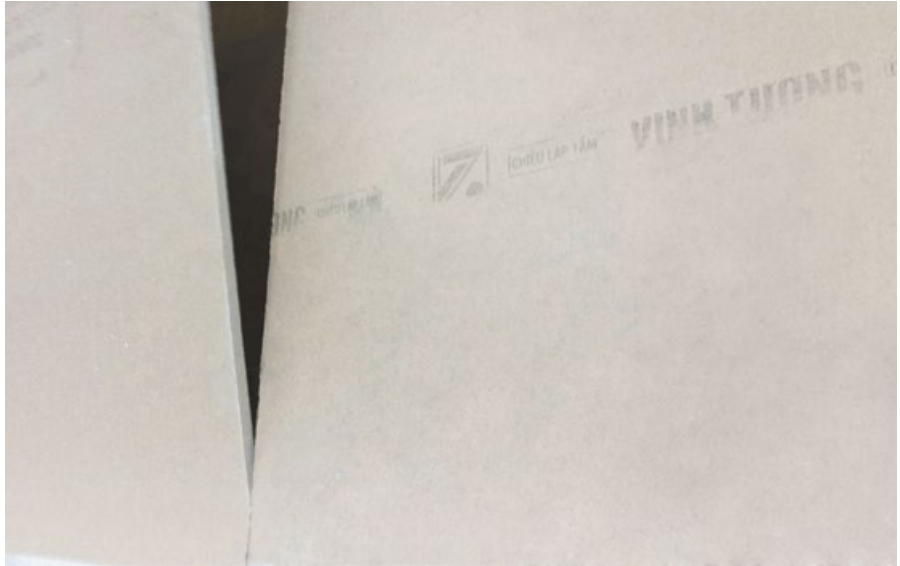
Với những tín hiệu đáng mừng như hiện nay bởi sự nỗ lực của các trung tâm phân phối và nhà sản xuất, thị trường trần vách thạch cao tại Sơn La và phụ cận sẽ phát triển mạnh mẽ hơn nữa trong thời gian tới. Các sản phẩm chất lượng cao như khung xương Vĩnh Tường, tấm thạch cao Gyproc, tấm cứng chịu nước DURAFlex trở nên phổ biến với mọi người sử dụng cùng giá thành hợp lý. Đây sẽ là những hậu thuẫn thuận lợi để tỉnh Sơn La nói chung, khu vực Tây Bắc nói riêng phát triển cơ sở hạ tầng ngày một lớn mạnh 📐

KHIẾU NẠI TẤM DÁN PVC PHÒNG RỘP

Trần Hoàng Hải
TBP Kỹ thuật, Công ty CP CN Vĩnh Tường

CÂU HỎI:
Trong chuyên mục “Chuyện khiếu nại” kì này, chúng tôi chia sẻ với bạn đọc một trong những tình huống mới đây đã nhận được của một khách hàng tại khu vực Tp. HCM. Trường hợp này khiếu nại vì sao trần nổi phủ PVC bị phồng rộp và thiếu nhận dạng của Vĩnh Tường nên yêu cầu chúng tôi xuống kiểm tra.

TRẢ LỜI:
Nhận được tin phản hồi của khách hàng, đoàn Giải quyết khiếu nại Vĩnh Tường đã nhanh chóng sắp xếp xuống thăm công trường. Tại đây, chúng tôi kiểm tra trên trần và phát hiện ra có nhiều dấu phồng rộp trên bề mặt PVC.



▲ Sản phẩm chính hãng Vĩnh Tường (bên phải) và sản phẩm nhái thương hiệu Vĩnh Tường (bên trái)



▲ Chống tấm trang trí trên nền thạch cao Gyproc không đúng nhận diện Vĩnh Tường

Sau khi trao đổi và tìm hiểu với giám sát chủ đầu tư thì được biết lô hàng đợt sau này khi đưa vào công trình có một số dấu hiệu nghi vấn: đóng gói sơ sài, đai kiện màu vàng nhưng thiếu chữ Vĩnh Tường, nhãn dán trên tấm có dấu hiệu gỡ ra dán lại. Chúng tôi tiến hành bắc giàn giáo lên để gỡ tấm xuống kiểm tra thì phát hiện ra đây là sản phẩm tấm thạch cao dán PVC, nhưng ... không phải của Vĩnh Tường sản xuất. Trên mặt lưng tấm không có dòng chữ in phun của Vĩnh Tường. Hơn thế nữa, tấm được dán bằng tay với loại keo có pha nước nên chất lượng lớp nhựa PVC bị phồng rộp và không ăn keo. Sau đó đơn vị giám sát đưa chúng tôi tới vị trí lưu trữ những kiện tấm thạch cao phủ PVC này thì có đai màu vàng nhưng không có dòng chữ Vĩnh Tường in trên đai, không có dòng chữ in phun ở mặt lưng của tấm thạch cao.

Sau đó chúng tôi tiến hành làm việc với đơn vị giám sát chủ đầu tư thì được biết công trình này được ký hợp đồng với đơn vị thi công phải làm toàn bộ sản phẩm của Vĩnh Tường bao gồm tấm thạch cao phủ PVC do Vĩnh Tường sản xuất. Nhưng trong quá trình thi công, đơn vị này đã cố tình đưa sản phẩm tấm thạch cao phủ PVC bên ngoài vào, không đảm bảo chất lượng và sai hợp đồng. Nhận thấy sai phạm, chủ đầu tư buộc đơn vị thi công phải kiểm tra lại toàn bộ diện tích tấm đã lắp đặt lên trần để làm căn cứ phạt hợp đồng do sai thỏa thuận.

Đại diện giám sát chủ đầu tư cảm ơn chúng tôi về sự hỗ trợ nhiệt tình cũng như giúp họ phát hiện ra sai phạm để khắc phục kịp thời. Đây là một trong những hồi chuông cảnh tỉnh đối với các đơn vị vì chạy theo lợi nhuận đã sẵn sàng lừa dối người sử dụng để đưa những mặt hàng trôi nổi vào công trình. Đồng thời, đây cũng là cơ hội để người sử dụng nâng cao nhận thức về sản phẩm chính hãng và cảnh giác đối với những đơn vị cung cấp nhỏ/ lẻ trên thị trường. Mọi chi tiết về khiếu nại vui lòng liên hệ Bộ phận Xử lý khiếu nại Vĩnh Tường qua số điện thoại 0903 306 006 📞

LÀM THẾ NÀO ĐỂ TRỤ VỮNG TRÊN THỊ TRƯỜNG?

Mi Thanh

Trong các số báo NSTC kỳ trước chúng ta đã gặp qua nhiều gương mặt các TTPP tiêu biểu mà mỗi người là mỗi câu chuyện: chuyện nghề, chuyện người và chuyện đời khác nhau. Bởi khoảng cách địa lý, có những nhân vật BBT (Ban biên tập) chúng tôi không thể hẹn gặp trực tiếp mà chỉ có thể trao đổi qua điện thoại. Lần này cũng vậy, tôi hẹn nói chuyện với anh để tìm hiểu về công việc, cuộc sống của người con sinh ra ở mảnh đất Quảng Nam- nơi có nắng, gió là nổi tiếng, hiện đang là chủ của Công ty Cổ phần Lưu Liên, quận Cẩm Lệ, TP. Đà Nẵng - anh Lưu Liên. Với đôi tay và bản lĩnh nghề nghiệp anh đã đưa đơn vị của mình thành Hội viên kim cương đầu tiên và duy nhất đến ngày hôm nay tại khu vực miền Trung. Vậy bí quyết nào đã giúp anh đạt được điều này?



▲ Anh Lưu Liên chụp ảnh lưu niệm với các đại diện TTPP khác tại Hội nghị Khách hàng năm 2013

“HIỂU RÕ THỊ TRƯỜNG”

Đây là câu nói anh khẳng định với tôi như đinh đóng cột khi tôi ngạc nhiên hỏi: “Anh làm cách nào đạt được hội viên Kim cương tài thế?”. Quả thực, khu vực miền Trung vốn nổi tiếng với những khắc nghiệt: thiên nhiên,

thời tiết, con người, trong đó sự cạnh tranh kinh doanh còn khắc nghiệt hơn bao giờ hết. Anh Liên chia sẻ: “Khu vực miền Trung nhỏ lắm, tập trung chủ yếu ở hai thành phố Huế và Đà Nẵng nên sự cạnh tranh lại càng cao. Vì vậy để giành được thị trường là cả

một quá trình nỗ lực của mỗi TTPP. Mình phải làm thế nào mà khách mua của mình một lần là phải nhớ đến những lần sau”, anh cười. Nghề thạch cao đến nay không còn xa lạ với nhiều người nữa, nhưng để lưu được thương hiệu của mình trong lòng khách



▲ Anh Lưu Liên (ngoài cùng bên trái) nhận Giải Hội viên Kim cương năm 2012

hàng không phải chuyện nhỏ và TTPP Lưu Liên đã làm được. Một trong những thế mạnh của anh là hiểu thấu đáo thị trường và tâm lý của khách hàng.

Hơn 10 năm tuổi trong nghề, với những kinh nghiệm quý báu có được từ lĩnh vực điều khắc đã giúp anh có bước đệm vững chắc khi chuyển giao qua nghề thạch cao. Anh hiểu rõ về điểm mạnh- yếu trên thị trường của mình, đâu là thời cơ để đầu tư, đâu là yếu tố tiên quyết phải đạt được với bất kì lí do. Anh nói, “khu vực nào cũng có thời điểm gọi là “mùa xây dựng”. Nhưng miền Trung để đón đầu “mùa vàng” này buộc các đơn vị phải thật khẩn trương và có sự chuẩn bị chu đáo”. Như chúng ta đều biết, miền Trung vốn nổi tiếng với nắng- gió và mùa mưa- lũ nên thời điểm vàng của xây dựng thường bị ngắt quãng qua từng đợt. Hiểu rõ từng đặc điểm thời tiết khí hậu nên việc xây dựng kênh khách hàng và khả năng cung ứng luôn được TTPP Lưu Liên đưa lên hàng đầu.

BÍ QUYẾT TỪ “5 NHẤT”

Buổi trò chuyện của tôi và anh càng lúc càng say sưa với những chủ đề xung quanh chuyện việc, chuyện sống. Làm nghề từ năm 1994, nhưng đến năm 2006 anh mới chính

“Khu vực miền Trung nhỏ lắm, tập trung chủ yếu ở hai thành phố Huế và Đà Nẵng nên sự cạnh tranh lại càng cao. Vì vậy để giành được thị trường là cả một quá trình nỗ lực của mỗi TTPP. Mình phải làm thế nào mà khách mua của mình một lần là phải nhớ đến những lần sau”

thức gia nhập ngôi nhà Vĩnh Tường, công việc chủ yếu do hai vợ chồng tự quán xuyến. Vốn đã có một nền tảng vững từ trước nên khi tiếp xúc với nghề thạch cao anh không còn bỡ ngỡ. Anh nói, “từ cuối năm 1999, anh đã nghe tiếng Vĩnh Tường và nghề thạch cao rồi nên thiết nghĩ đây là thời điểm tốt

để bắt đầu hướng đi mới. Khi đó anh vừa làm thạch cao vừa làm điêu khắc. Cũng có thể do có một phần may mắn nên khi anh bước vào nghề cứ thế mọi việc diễn ra theo đúng kế hoạch”. Quả thật, sự nhanh nhạy của anh làm tôi thán phục! Anh nhớ lại một kỉ niệm trong nghề mà có lẽ sẽ không bao giờ quên được đó là khi tham gia thi công cho một công trình lớn đầu tiên tại Huế. “Nhà thầu này cực kì khó tính và cẩn thận. Họ yêu cầu mình thi công 50m dài khu hành lang nhưng phải bắn và lắp tấm thật chuẩn. Điều sợ nhất là họ sử dụng công nghệ tia laser để đo độ sai số và nếu lệch trên 3mm thôi sẽ phải tháo ra lắp lại”, kể tới đây anh cười vang và chốt lại “thế là lần đó phải tháo ra lắp lại em ạ. Mình chỉ căn bằng thước và mắt thường thì dĩ nhiên có chuẩn lắm cũng ít nhất là lệch 5mm chứ làm sao chuẩn như vậy được. Lần sau anh đã thương lượng với họ dung tia laser để căn hàng và chấm điểm cho mình trước rồi mới thi công. Đúng là có kinh nghiệm như thế mới thấy cái vất vả trong nghề của mình”. Thành công của



▲ Anh Lưu Liền và vợ, chị Đoàn Thị Liên - hai cánh tay đắc lực đưa TTPP Lưu Liền phát triển như ngày hôm nay

doanh nghiệp chính là từ khách hàng – hiểu được chân giá trị này nên anh luôn đầu tư “hướng đến khách hàng” từ **“5 nhất”**:

- Chỉ dùng một số điện thoại di động duy nhất, để khách hàng có thể liên lạc 24/24.
- Tư vấn, phản hồi nhanh và kịp thời nhất cho khách hàng khi có thắc mắc.
- Cung cấp sản phẩm nhanh nhất cho khách hàng.
- Đảm bảo lòng tin cho khách hàng: uy tín hàng đầu.
- Linh hoạt nhất khi phục vụ từng đối tượng khách hàng.

Với phương châm “5 nhất” đã giúp TTPP Lưu Liền từ một cửa hàng nhỏ trở thành một doanh nghiệp có tiếng tại Tp Đà Nẵng nói riêng và khu vực miền Trung nói chung cho đến nay. Ngoài ra, trong thời buổi cạnh tranh như hiện nay, khách hàng ngày càng có nhiều sự lựa chọn không chỉ dựa trên chất lượng sản phẩm mà còn vì thái độ, cung cách phục vụ. Nắm được cốt lõi này nên TTPP Lưu Liền liên tục có những chiến lược trong kinh doanh để tăng nguồn khách hàng của mình, như: các đợt khuyến mãi, tặng quà sinh nhật, khách hàng thân thiết v.v. Đây cũng là chất keo kết dính làm tăng lượng khách hàng trung thành với Lưu Liền.

NGƯỜI ẢNH HƯỞNG

Có thể nói, sau mỗi thành công của người đàn ông luôn có bóng dáng của phụ nữ, của mái ấm gia đình. Giọng nói của anh Liền càng trở nên gần gũi khi nói đến hai chữ “gia đình”, “có được như ngày hôm nay cũng là nhờ anh may mắn luôn có bà xã bên cạnh. Cô ấy thẳng tính, giỏi lo toan, đảm đương tất cả các khoản về đầu ra – đầu vào đến các việc hành chính: sổ sách, công nợ... nên anh rất yên tâm tập trung vào mục thi công”. Chính sự hỗ trợ to lớn từ gia đình càng làm tăng thêm sức mạnh để TTPP Lưu Liền phát triển vững chắc. Anh nói, “làm việc tất cả cũng là cho gia đình, vì gia đình. Gia đình hạnh phúc, con cái chăm lo học hành ta càng

trong những người có ảnh hưởng đầu tiên giúp anh tiếp cận với nghề thạch cao và là sợi dây kết nối để anh đến với Vĩnh Tường, theo anh tâm sự. Từ những kiến thức nhỏ nhất đến các định hướng về nghề đều được người anh em kết nghĩa chia sẻ chân thành. Ngoài ra, nhắc đến quá trình phát triển của Lưu Liền, anh còn cảm ơn sự đóng góp của đại diện thương mại khu vực miền Trung của Vĩnh Tường – chú Phạm Công Anh. Anh nói, “chú giữ vai trò quan trọng trong việc kết nối và hỗ trợ kinh doanh từ Vĩnh Tường với Lưu Liền cho đến nay. Mỗi lần có ý kiến hay thông tin đến nhà sản xuất anh đều được chú chuyển tải đầy đủ và nhanh nhất. Vì vậy, càng làm tăng sự gắn kết giữa TTPP và nhà sản xuất.

“làm việc tất cả cũng là cho gia đình, vì gia đình. Gia đình hạnh phúc, con cái chăm lo học hành ta càng có quyết tâm để hoàn thành tốt công việc”

có quyết tâm để hoàn thành tốt công việc”. Ngoài trợ thủ đắc lực từ gia đình, anh Liền còn tìm được sự hậu thuẫn bởi những cộng sự cùng chí hướng. Một trong những người đầu tiên anh nhắc tới đó chính là người anh em kết nghĩa Phạm Hữu Long. Đây là một

Cứ vậy các, các yếu tố bên ngoài và bên trong, từ những điều nhỏ nhất đến các đóng góp của những người cộng sự thân tình trở thành sức mạnh để Công ty CP Lưu Liền trụ vững và phát triển vượt trội cho tới ngày hôm nay. Sự bức phá tăng trưởng vượt bậc đã đem lại kết quả mỹ mãn trong năm

2012. Anh lạc quan hy vọng, “năm 2013 khó khăn cũng không kém nhưng sẽ ráng phần đầu để giữ kết quả như năm trước”. Kết thúc cuộc trò chuyện tôi chúc anh luôn giữ vững tinh thần **“5 Nhất”** của mình để hoàn thành mục tiêu như trên ☑

TẬP THỂ VĨNH TƯỜNG HẾT LÒNG CÙNG “NỐI VÒNG TAY LỚN, CHIA SẺ YÊU THƯƠNG”

Mi Thanh

Sáng ngày 28/5 vừa qua, tập thể nhân viên nhà máy sản xuất tấm calcium silicate DURALfex (Nhà máy Hiệp Phú), thuộc Công ty CP CN Vĩnh Tường đã nhiệt tình tham gia chương trình xã hội “Nối vòng tay lớn, chia sẻ yêu thương” tại trường tiểu học Long Hậu, xã Long Hậu, Cần Giuộc, Long An. Đây là một trong những hoạt động ý nghĩa, nằm trong chuỗi chương trình cộng đồng của nhà máy Hiệp Phú nói riêng và công ty CP CN Vĩnh Tường nói chung được diễn ra hàng năm.



▲ Các thành viên nhà máy Hiệp Phú chuẩn bị “ra quân” trong ngày “Nối vòng tay lớn, chia sẻ yêu thương”

Qua quá trình tìm hiểu về trường Tiểu học Long Hậu, chi nhánh ấp 1, được biết trường đã qua lịch sử gần 30 năm, hệ thống cơ sở vật chất ngày càng giảm sút. Đến tận nơi, chúng kiến từ những ngày đầu, ngôi trường nhỏ hiện diện trước mắt chúng tôi cũ kỹ, nóng nực vì mái trần chỉ được lợp bằng lớp tole mỏng: ngày mưa thì nước dột, ngày nắng thì oi bức, hấp nhiệt... Nhìn thấy những hình ảnh này, anh Nguyễn Trường Hải - Tổng Giám đốc nhà máy Hiệp Phú, phó TGĐ Công ty CP CN Vĩnh Tường - xúc động nhớ lại: “ 30 năm trước đây tôi cũng từng học ở ngôi trường làng như thế, giống từ bàn ghế, tường vách, đến cả mái trần cũng khó che đủ mưa nắng cho học trò. Tôi không ngờ, 30 năm sau vẫn còn có những ngôi trường như thế, lại ở chính địa phương mà mình đang công tác. Nhìn thấy điều này, tôi biết mình và tập thể cần phải

làm gì”. Có lẽ, đây chính là lý do mà mà chương trình “Nối vòng tay lớn, chia sẻ yêu thương” đã về với ngôi trường tiểu học Long Hậu qua sự đóng góp nhiệt tình của toàn thể nhân viên.

Chương trình được diễn ra cụ thể thông qua các hoạt động: thi công trần thạch cao chống nóng mới 100%, sơn tường, sửa điện, đóng bàn ghế, trồng cây, phát quang bụi rậm v.v. Đây đều là những hành động thiết thực, đóng góp cho lợi ích cộng đồng, xã hội. Sau đợt phát huy chiến dịch, ngôi trường giờ đây trở nên khang trang hơn: “Chúng tôi có lẽ sẽ không phải chứng kiến cảnh học sinh đến tầm hai, ba giờ chiều vì nắng, nóng phải chạy ra máng nước để xối lên mặt, lên đầu cho mát nữa rồi” - thầy Hoàng Tấn Liệt, hiệu trưởng trường tiểu học Long Hậu vui mừng chia sẻ.

Hiện nay, trường Tiểu học Long Hậu, thuộc ấp 1, xã Long Hậu, Cần Giuộc, Long An có hai lớp học gồm 4 khối (từ mẫu giáo đến lớp 4), với gần 100 học sinh. Dù diện tích, số lượng học sinh nhỏ nhưng trường luôn có truyền thống hiếu học trong suốt những năm qua: không có tình trạng học sinh bỏ học, nhiều em đạt học sinh xuất sắc hàng năm, hay tham gia thi học sinh giỏi xã, huyện v.v. Cuối chương trình “Nối vòng tay lớn, chia sẻ yêu thương”, đại diện tập thể Công ty CP CN Vĩnh Tường đã bàn giao phần hoàn thiện trần và những phần quà ý nghĩa khác. “Chương trình sẽ tiếp tục được nhân rộng và triển khai khắp theo quý, theo năm để đóng góp cho cộng đồng nhiều hơn” là câu khẳng định của anh Nguyễn Trường Hải trong chuỗi hoạt động 2013 ☑



▲ Mọi người hăng say dọn dẹp phòng học, đóng bàn ghế, trồng cây...

VÒNG QUANH LỚP HỌC ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG

Trần Huy

Sau 2 tháng diễn ra chương trình Đào tạo Thợ thi công & Giám sát chuyên nghiệp trên toàn quốc, Vĩnh Tường đã nhận không ít sự tham gia tích cực từ các thợ thi công. Điển hình, từ ngày đầu chương trình cho đến nay 9 khóa đào tạo đã được tổ chức trải dọc theo các tỉnh thành với hơn 700 học viên đăng ký tham dự.



▲ Học viên chăm chú lắng nghe

MIỀN BẮC - “TRĂM NGHE KHÔNG BẰNG MỘT THẤY”

Mỗi khóa học đều để lại trong lòng những người tổ chức và học viên những tình cảm tốt đẹp, trong đó có thể kể đến là khóa đào tạo được tổ chức tại Hà Nội vào ngày 27.06 vừa qua. Cái ấn tượng đầu tiên của tôi về khóa học này là địa điểm tổ chức khi được diễn ra ngay tại... công trình – chính nơi mà các anh thợ thi công đang làm việc: Công trình Lotte Mart Hà Nội. Sở dĩ khóa học chọn nơi đây làm địa điểm vì một số lý do: những học viên đều là thợ thi công tại công trình này, vừa học vừa được thực hành càng tăng thêm thú vị. Với tinh thần học hỏi, trao đổi

nghề nghiệp nên dù lớp học diễn ra trong môi trường chưa thật sự đầy đủ nhưng các anh vẫn tập trung với những bài giảng, chia sẻ từ giảng viên. Tuy nhiên bên cạnh những khó khăn, lớp học vẫn đọng đầy niềm vui và thuận lợi khác: Học viên được ứng dụng trực tiếp thi công tại công trình, những thắc mắc thực tế đều được giải đáp v.v...Chính vì vậy, dù có vất vả về không gian lớp học nhưng ai nấy đều thể hiện sự hào hứng, nhiệt tình chân thành.

MIỀN NAM – “NHỮNG CHUYẾN ĐI KHÔNG MỆT MỎI”
Chương trình đào tạo thợ thi công & giám

sát chuyên nghiệp Vĩnh Tường 2013 được khởi đầu bằng 2 khóa học đầu tiên tại Tp.HCM vào ngày 26.05 và ngày 09.06 để rồi dần lan tỏa sang các tỉnh/ thành khác, có thể kể đến như Trà Vinh, Phan Thiết, Phan Rang, Đà Lạt, Bảo Lộc,...

Hiện nay, trong danh sách của chúng tôi là hơn 700 anh em thợ thi công trên khắp mọi miền Tổ quốc, từ đất mũi Cà Mau đến Lạng Sơn, Điện Biên,.. điều đó có nghĩa là chúng tôi sẽ lại rong ruổi trên khắp các nẻo đường đất nước để có thể gặp mặt, truyền đạt, chia sẻ kiến thức ngành nghề cũng như nỗ lực hết mình để phần nào hỗ trợ các anh định



▲ Dù dưới trời nắng nhưng các anh vẫn thực hành rất “máu”- ảnh chụp từ khóa đào tạo tại Phan Thiết

hướng cho con đường nghề nghiệp mà các anh đang theo đuổi, tôi xin trích một câu nói của anh Nhựt – học viên khóa đào tạo đầu tiên của Chương trình: “Đối với chúng tôi, những người đã theo con đường thạch cao này được gần ấy năm thì nó đã trở thành một cái nghiệp rồi, không đơn thuần chỉ là nghề nữa..”

Tại miền Nam, khóa học Giám sát đầu tiên cũng đã được tổ chức. Anh Phong, Giám đốc Thi công Công ty CP CN Vĩnh Tường, giảng viên khóa học chia sẻ: “Quả thực khi đứng lớp

tôi mới thấy được sự nhiệt huyết, ham học hỏi của các học viên. Các anh đều đã quen với nghề và nhiều kinh nghiệm, tuy nhiên khi học mới thấy được vẫn còn một vài thiếu sót. Song, có vậy tôi mới thấy những chia sẻ của giảng viên càng giúp các anh rõ hơn, đam mê hơn với nghề”. Dù chỉ học với nhau 4 ngày nhưng sự chia sẻ, gắn kết đã được thể hiện rõ ở các anh em học viên. Anh Phong tiếp lời, “kết thúc khóa học các anh em còn xin chụp hình lưu niệm, lưu số điện thoại và thông tin của nhau, rủ nhau đi ăn uống, hẹn những lần gặp gỡ, hội ngộ về sau”.



▲ Dù dưới trời nắng nhưng các anh vẫn thực hành rất “máu”- ảnh chụp từ khóa đào tạo tại Phan Thiết

Phải thật sự gặp gỡ, tiếp xúc với các anh em thợ mới biết được cái sự yêu nghề, tâm huyết với nghề của các anh là lớn đến mức nào, có anh mỗi ngày phải chạy gần 50km để đến tham dự lớp học, có anh bệnh rất nặng cũng cố hết sức đến lớp để gần cuối giờ nói nhỏ một câu rất dễ thương với chúng tôi: “Anh ơi, em mệt quá rồi, cho phép em về sớm truyền nước biển, mai khỏe lại sẽ học tiếp...”, rồi cả nhà 2 bố con cùng tham dự đào tạo,...Sẽ còn rất nhiều những câu chuyện về các anh, về lòng yêu nghề của các anh để chúng tôi, chúng ta cần phải thật sự trân trọng ☑



▲ Anh Tín dù bệnh rất nặng nhưng vẫn cố gắng tham dự và hoàn tất khóa đào tạo tại Phan Thiết



▲ Đây có lẽ là anh thợ phải đi học xa nhất: 50km - anh Tân tại khóa đào tạo ở Phan Rang

THƯ' NGỎ CHƯƠNG TRÌNH CHUNG TAY HỖ TRỢ XÂY MÁI ẤM CHO THỢ THI CÔNG



Kính gửi: Quý khách hàng Trung tâm phân phối, Trung tâm thi công và Đại lý

Những người thợ thạch cao hàng ngày luôn tất bật hoàn thiện các công trình, từ những tòa cao ốc chọc trời đến những căn biệt thự... nhưng rất nhiều người trong số họ còn không dám mơ ước cho gia đình mình có một ngôi nhà cấp bốn với mái tôn được làm trần thạch cao hoàn chỉnh để gia đình mình có cuộc sống tốt hơn. Họ là những người lao động chân chính xung quanh chúng ta và đang từng ngày cùng chúng ta xây dựng một “nghề thạch cao” được xã hội tôn trọng, nhưng đang gặp vô vàn khó khăn trong cuộc sống vì nhiều lý do khác nhau. Họ đang rất cần chúng ta chia sẻ.

Để giúp đỡ các anh em trong nghề, tri ân những người đã và đang gắn bó với nghề, Vĩnh Tường trân trọng thông báo đến quý anh chị về chương trình xây dựng nhà ở xã hội mang tên **“VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG”**.

I. PHẠM VI CHƯƠNG TRÌNH:

Từ ngày 15.07.2013 đến cuối năm 2013, Công ty Cổ phần Công Nghiệp Vĩnh Tường sẽ xét duyệt và trao nhà tình thương cho các đối tượng là thợ thi công thạch cao của các trung tâm phân phối, trung tâm thi công, các đại lý và những người thợ thạch cao tự do trên toàn quốc.

Tổng số nhà được trao: 10 nhà

Thời gian nhận đơn đăng ký: 15.7.2013 – 15.8.2013

Thời gian xét duyệt : 15.8.2013 – 15.9.2013

Thời gian xây nhà : 15.9.2013 – 15.12.2013

Điều kiện để được nhận tài trợ:

- Là người thợ thạch cao yêu nghề, gắn bó với nghề, đang làm nghề và đã tham gia nghề ít nhất 3 năm.
- Hoàn cảnh gia đình khó khăn: Là lao động chính trong gia đình, nhà có người bệnh hoặc con cái học giỏi nhưng chỗ ở quá khó khăn, không có khả năng tự thay đổi cuộc sống (gửi giấy xác nhận hộ nghèo của địa phương).
- Cá nhân không vi phạm pháp luật, không có tiền án tiền sự, có nhân cách tốt: yêu thương và chăm sóc gia đình, người thân; hy sinh vì gia đình; là người biết nâng niu và gìn giữ các giá trị gia đình trong những khó khăn của cuộc sống.
- Điền đầy đủ thông tin vào đơn đăng ký.
- Các thông tin về người nhận tài trợ được Vĩnh Tường xác minh là đúng.

Giá trị tài trợ:

- Vĩnh Tường sẽ xây lại nhà hoặc sửa chữa toàn bộ tùy vào hiện trạng nhà. Giá trị tối đa của gói xây/sửa nhà là 30 triệu đồng (ba mươi triệu đồng) cho mỗi trường hợp.
- Tiêu chuẩn nhà: Nhà cấp 4 hoặc nhà mái tôn, tường gạch với toàn bộ hệ thống trần nổi bằng khung Vĩnh Tường, tấm trang trí Vĩnh Tường ProDECO, hệ khung vách ngăn Vĩnh Tường và tấm DURAFlex có bông thủy tinh.
- Các tài trợ khác từ các Trung tâm phân phối và cộng đồng (các cá nhân thiện nguyện, tổ chức từ thiện, quỹ bảo trợ (nếu có) tham gia chương trình ...).
- Người được nhận tài trợ đích danh được hưởng toàn bộ quyền lợi tài trợ khác và giá trị tài trợ tối đa của Vĩnh Tường.

II. CÁC HÌNH THỨC THAM GIA THIỆN NGUYỆN

II.1 Ủng hộ chương trình bằng việc mua sản phẩm khung

Từ ngày 15.7.2013 – 15.8.2013, khi mua mỗi sản phẩm khung bất kỳ của Vĩnh Tường là bạn đã đóng góp vào quỹ “VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG” 50 đồng/ thanh. Các sản phẩm xuất kho trong thời gian này sẽ mang kí hiệu của chương trình trên bao bì sản phẩm.

II.2 Tham gia tài trợ với tư cách pháp nhân (công ty, cửa hàng, đại lý)

Từ những ý nghĩa cao đẹp của chương trình, Vĩnh Tường rất mong nhận được sự quan tâm, ủng hộ và đóng góp của quý khách hàng cùng tham gia tài trợ chương trình nhằm mang đến cuộc sống tốt đẹp hơn cho những người thợ cần giúp đỡ. Quý khách hàng có thể cùng tham gia tài trợ bằng các hình thức sau:

- Tham gia đóng góp tài lực, vật lực cho cả chương trình hoặc tài trợ riêng cho nhân vật đích danh (vui lòng ghi rõ khi tài trợ là tài trợ chương trình hay tài trợ nhân vật)
 - Tặng quà cho nhân vật (tùy lòng hảo tâm)
 - Tham gia bằng ngày công lao động của chính bản thân hoặc của đội thợ
 - Đặc biệt, đối với các Trung tâm phân phối tham gia tài trợ từ 5 triệu đồng trở lên cho mỗi trường hợp, Vĩnh Tường trân trọng ghi nhận sự đóng góp của các anh chị cho chương trình như sau:
- Quyền lợi khi tham gia tài trợ trên 5 triệu đồng/ trường hợp:
- Tặng bằng cảm ơn ghi nhận “Tấm Lòng Vàng”
 - Được quảng bá trên báo, đài địa phương và các kênh truyền thông khác của Vĩnh Tường.
 - Được gửi thông báo SMS cho thợ thi công địa phương theo danh sách của Vĩnh Tường.
 - Được trực tiếp trao quà tặng cho nhân vật
 - Được đưa tin, bài trên báo Nhịp Sống Thi Công.

II.3 Tham gia với tư cách cá nhân làm Đại Sứ của chương trình

Trách nhiệm của Đại sứ:

- Các anh/chị giúp đưa thông tin chương trình đến với những người thợ tại địa phương, giúp cho các cá nhân tại địa phương tiếp cận các quyền lợi của chương trình.
- Đóng góp và gắn kết với chương trình qua một hoặc nhiều hoạt động sau: tham gia đi khảo sát, vận động tài trợ, tham gia quá trình xây nhà – trao nhà, ...
- Đóng góp ý kiến cho chương trình
- Các đóng góp khác theo thiện nguyện
- Giới thiệu những người thợ đáp ứng những tiêu chí như trên về công ty Vĩnh Tường để tiến hành khảo sát, xét duyệt trao nhà tình thương năm 2013.

Quyền lợi của Đại sứ:

- Là một thành viên của chương trình, được cấp huy hiệu “Đại sứ VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG”
- Được giới thiệu trên Danh sách đại sứ của chương trình tại microsite www.vimaiamthothicong.com
- Được giao lưu với Đại sứ Quyền Linh trong cuộc họp mặt thân mật các đại sứ vào cuối chương trình

Mọi thông tin tới chương trình xin liên hệ:

Phòng Tiếp Thị Công ty Cổ phần Công Nghiệp Vĩnh Tường

Tòa nhà IPC, 1489 Nguyễn Văn Linh, Q.7, TP.HCM

Ban liên lạc: Trần Dương Ngân Hà – 0913 748707; Nguyễn Mi Thanh – 0934 001156

Trân trọng kính chào,
CÔNG TY CP CÔNG NGHIỆP VĨNH TƯỜNG
Giám Đốc Tiếp Thị



NGÔ PHI PHỤNG

BẢN ĐĂNG KÝ THÔNG TIN NHẬN TÀI TRỢ CHƯƠNG TRÌNH “VÌ MÁI ẤM THỢ THI CÔNG” 2013

1. Họ tên:Năm sinh:

Địa chỉ:.....

Điện thoại liên hệ:.....

2. Công việc hiện tại của bản thân (miêu tả công việc, thời gian làm việc cụ thể ?)

.....
.....
.....

3. Hiện gia đình có bao nhiêu người?

(Nêu rõ họ tên, năm sinh, công việc, quan hệ với đối tượng (như cha, mẹ, con cái....))

.....
.....
.....
.....
.....

4. Hãy kể lại những khó khăn hiện tại của gia đình anh/ chị:

.....
.....
.....

5. Hiện gia đình có ai được hưởng trợ cấp của xã hội không? Tên người được hưởng trợ cấp? Lý do hưởng trợ cấp?

.....
.....
.....

6. Nêu rõ công việc của tất cả thành viên trong gia đình? (vợ/ chồng, ba mẹ)

.....
.....
.....

7. Thu nhập chung của cả gia đình trong một tháng (Kể cả tiền trợ cấp):

8. Chi tiêu của cả gia đình trong một tháng

.....
.....
.....

9. Hiện trong gia đình có bao nhiêu người đang ở độ tuổi đi học?

- Chi phí đóng học phí hàng tháng là bao nhiêu?

.....
.....
.....

- Có ai trong gia đình đang trong độ tuổi đi học mà không được đến trường hay không? Lý do vì sao không đến trường

10. Hiện gia đình đang sống dạng nhà như thế nào?

- ☐ Nhà bê tông lợp tôn
☐ Nhà thuê
☐ Nhà dựng tạm bằng gỗ hoặc nhà lá
☐ Nhà xây kiên cố

- Thông tin cung cấp thêm: Diện tích nhà hiện nay? Nhà xây cất trên đất của ai? Xây cất bao nhiêu lâu? Tình trạng nhà hiện nay?

.....
.....
.....

11. Hiện tại gia đình có ai mang bệnh (hoặc tàn tật) không? (Nếu có – Nêu tên người mang bệnh (hoặc tàn tật)? Hiện đang bị bệnh gì? Đang điều trị bệnh tại đâu? Chi phí điều trị hàng tháng):

.....
.....
.....
.....

12. Ước mơ cho gia đình và bản thân trong hiện tại và tương lai?

.....
.....
.....

13. Nếu có nhận được thêm một khoản thu nhập, gia đình anh/ chị sẽ dự tính sử dụng số tiền này vào việc gì?

.....
.....
.....

14. Anh/ chị có sử dụng những sản phẩm sau: rượu, bia, thuốc lá (ghi rõ)

.....
.....
.....

15. Gia đình anh có từng mâu thuẫn, dẫn đến gây lộn hoặc ẩu đả?

.....
.....
.....

16. Hãy để lại số điện thoại của 3 người liên quan đến gia đình anh/ chị: một người hàng xóm, 1 người đồng nghiệp, 1 người tổ trưởng tổ dân phố trong khu vực (tại chính quyền địa phương).

.....
.....
.....

Xác nhận của địa phương

....., ngày..... tháng..... năm 2013

(Ghi rõ nội dung xác nhận,

Ký tên

Người xác nhận ký, ghi rõ họ tên và đóng dấu)



▲ Anh Tài giới thiệu với chúng tôi một số mẫu trần đẹp do chính tay anh thi công

CHUYỆN NGƯỜI - CHUYỆN NGHỀ

TRẦN & VÁCH THẠCH CAO

Văn Huấn

Để phát triển thị trường khung xương trần vách thạch cao tại bất cứ khu vực nào đều cần tới những người thợ thi công. Họ là những người trực tiếp làm việc với khách hàng, tư vấn giải pháp cho khách hàng, và cũng chính họ hoàn thành những khâu cuối cùng để mang lại một mẫu trần đẹp cho công trình. Do vậy, vai trò của người thợ thi công vô cùng quan trọng, số lượng và trình độ của những người thợ thi công phản ánh gián tiếp sự phát triển của thị trường tại khu vực đó. Trong Tạp chí “Nhịp sống Thi công” Số 12 này, chúng ta hãy cùng làm quen với hai trong số những người thợ thi công tiêu biểu tại thị trường Sơn La. Anh Nguyễn Anh Tài – Cửa hàng Anh Tài, người thợ thi công kỳ cựu tại Tp Sơn La và anh Nguyễn Công Phước – Cửa hàng Phước Ly, một người thợ thi công còn rất trẻ tại Thị trấn Mộc Châu, Sơn La.

“LÃO LÀNG” CỦA NGHỀ

Một trong những người đầu tiên khai phá thị trường thi công trần vách thạch cao tại Sơn La, anh Nguyễn Anh Tài, sinh năm 1956 với hơn 15 năm gắn bó với nghề. Khởi nguồn từ một người thợ thi công và hoàn thiện nội thất trong Sài Gòn, sau 6 năm tích lũy kinh nghiệm, đến năm 2000, anh trở về Sơn La và xây dựng đội ngũ thi công khung xương trần vách thạch cao. Ngày đó, xây dựng được một đội

thợ thi công không phải đơn giản do không có trường lớp hay các khóa đào tạo nào, anh điu dắt và chỉ cho họ từng thao tác thi công đơn giản. Đến nay những người đã từng thi công cùng anh Tài đã trưởng thành: người thì trở thành đội trưởng đội thợ, người đi khởi nghiệp ở xa, nhưng có người vẫn gắn bó cùng anh cho đến nay và cùng anh Tài chuyên tâm, miệt mài tạo ra những mẫu trần đẹp.

Anh Tài tâm niệm nghề thi công trần vách thạch cao là một nghề lao động nghệ thuật sáng tạo, tuy đã trải qua 15 năm trong nghề nhưng anh vẫn không ngừng học hỏi để tạo ra những mẫu trần khác biệt và theo kịp yêu cầu của khách hàng. Thừa hưởng triết lý này, những người thợ khác trong đội thi công cũng không ngừng học hỏi và sáng tạo. Những công trình tiêu biểu mà đội thi công của anh Tài đã nhận thi công như



▲ “Máu nghề” dường như đã thấm vào tôi từ lúc nào, anh Phước chia sẻ

Ủy ban Nhân dân Tỉnh ủy, Nhà khách Tỉnh, Nhà Văn hóa Tỉnh, Sở kế hoạch Đầu tư, Khách sạn Sơn La,...

TUỔI TRẺ NHƯNG “MÁU LỬA” VỚI NGHỀ

Tuy khác thế hệ so với anh Tài nhưng anh Nguyễn Công Phước – thợ thi công Cửa hàng Phước Ly (TT Mộc Châu, Sơn La) sinh năm 1987, dù chỉ mới có 3 năm kinh nghiệm nhưng sự “máu lửa” với nghề trong anh đã thể hiện rõ. Anh Phước nói “So với nghề thợ sơn anh đã làm trong giai đoạn đầu thì nghề thi công trần vách thạch cao đòi hỏi những yêu cầu cao hơn về kỹ thuật và sự sáng tạo không ngừng. Đồng thời, nghề có cơ hội phát triển lên cao và thu nhập tốt hơn”. Bằng sự tận tâm, tận tình học hỏi anh đã đủ sức tham gia những công trình lớn tại Thị trấn Mộc Châu như Khách sạn Lan Anh, Khách sạn Công đoàn,...

Sang năm 2013, đội thợ thi công của anh Tài và anh Phước vẫn tiếp tục nhận được nhiều công trình mới trên địa bàn tỉnh Sơn La. Dường như thị trường hoàn thiện nội thất tại Sơn La không bị ảnh hưởng của xu hướng suy giảm xây dựng cơ bản và bất động sản hiện nay. Anh Phước nói “Tôi thấy các công trình của địa phương vẫn triển khai đúng tiến độ và không ngừng gia tăng. Đồng thời, khối nhà dân dụng đang tăng

manh do người dân đã biết đến sản phẩm khung xương trần thạch cao nhiều hơn. Tỷ lệ ứng dụng sản phẩm trong tổng diện tích căn nhà ngày càng tăng, trước đây có thể khách hàng chỉ dùng sản phẩm tại phòng khách thì hiện nay dùng trong cả phòng ngủ, phòng bếp. Chúng tôi tin tưởng vào một triển vọng

“So với nghề thợ sơn anh đã làm trong giai đoạn đầu thì nghề thi công trần vách thạch cao đòi hỏi những yêu cầu cao hơn về kỹ thuật và sự sáng tạo không ngừng. Đồng thời, nghề có cơ hội phát triển lên cao và thu nhập tốt hơn”

tốt đẹp phía trước và sẽ tiếp tục mở rộng quy mô để đủ sức cung cấp cho thị trường”.

CHUYỆN NGƯỜI CHUYỆN NGHỀ

Tiếp tục cuộc trò chuyện với hai anh, anh Tài cho biết thị trường thi công trần vách thạch cao tại Sơn La đang phát triển mạnh nhưng cạnh tranh cao, do các đội thợ đều ý thức được rằng khách hàng hài lòng thì thị trường mới phát triển bền vững được. Mức giá thi công có thể khác nhau do phụ

thuộc vào mặt bằng thi công và nguyên liệu đầu vào, nhưng tình trạng tráo hàng hầu như không xảy ra tại địa phương, đó là điều đáng quý mà không phải khu vực nào cũng có được.

Nét mặt anh lộ rõ vẻ vui mừng khi nghe tin Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường đã triển khai chương trình Đào tạo Thợ thi công và Giám sát chuyên nghiệp với 3 cấp độ từ Thi công Căn bản; Thi công Nâng cao; Giám sát và Quản lý chuyên nghiệp. Anh tin rằng đây là cơ hội tốt để nhiều bạn trẻ xây dựng một nghề nghiệp ổn định, có thu nhập tốt. Chương trình cũng là môi trường tốt giúp các bạn phát triển nghề nghiệp lên bước quản lý các doanh nghiệp thi công và giám sát công trình.

Trước khi đứng lên chào tạm biệt, tôi chúc các anh sẽ có đóng góp ngày càng thiết thực hơn cho nghề thi công trần vách thạch cao tại tỉnh Sơn La và tạo nên những mẫu trần mới đạt chất lượng, tính thẩm mỹ cao. Dúi vào tay tôi là hai cuốn sổ nhỏ của anh Tài và anh Phước, trên đó ghi lại thông tin của những người thợ thi công sẽ tham gia các khóa đào tạo tay nghề sắp tới tại Trung tâm Đào tạo Thợ thi công và Giám sát chuyên nghiệp của Công ty CP Công nghiệp Vĩnh Tường

CHUYỆN NGHỀ

TRẦN VĂN SƠN

“Vinh Tường” hai tiếng thân thương
Làm ra sản phẩm khung xương chắc bền
Ai ơi xin hãy nhìn lên
Không gian mát mẻ nằm trên nóc nhà
Ty ren chẳng chịt trên trần
BASI xiết chặt ALPHA gắn vào
Xong rồi mới bắn thạch cao
Làm ra kiểu mẫu vuông tròn khác nhau
Tròn thì cấp kín lượn quanh
Vuông thì cấp hồ bao quanh hắt đèn
Làm cho vẻ đẹp ngôi nhà
Tăng thêm mát mẻ trong nhà ngoài sân
Ai nghe trông thấy mà cần
Xin hãy gọi tới đặt hàng ngay thôi
Không phải có thể mà thôi
Vách ngăn trần nổi đứng đầu TopLINE
TopLINE hệ chấn lẻ đều
In hoa văn lựa đẹp là
Bạn mà trang trí trong nhà
Gọi ngay tới chúng tôi là thi công
Làm cho bạn đạt yêu cầu
An toàn chất lượng bảo hành mười năm
Mười năm khung chẳng sét mòn
Mười năm khung vẫn đang còn sơn phun
Có ai yêu thích nghề này
Xin vô khóa học nâng cao tay nghề
Tay nghề của bạn đã cao
Hãy vô tham dự hội nghề năm vui
Vô thi không chỉ trở tài
Học thêm kinh nghiệm làm nghề thạch cao

THỊ TRƯỜNG
THẠCH CAO

HUỲNH MINH Mẫn

Từ ngày tôi mới vào nghề
Đã nghe nói đến thạch cao rất nhiều
Giờ đây tận mắt tổ tường
Đúng là cao cấp bạn ơi nên làm
Miền Trung miền Bắc miền Nam
Thị trường tiêu thụ hết lời ngợi khen
Hàng đẹp giá cả phải chăng
Mọi người nên chọn thạch cao làm trần

Hoa văn mẫu mã lạ thường
Xinh tươi mới lạ xem là thích ngay
Trần nổi sáu tắc mét hai
Cắt ra ở giữa dễ dàng thi công
Khung xương liên kết đã xong
Nhẹ nhàng khéo léo lắp vào từng ô
Bỏ ra chỉ có ít tiền
Làm cho căn hộ sang càng thêm xinh
Miền Tây ưa chuộng trần vuông
Vừa xinh vừa mát lại thêm vững bền

Ai xài mới biết thật hư
Chưa xài nên thử một lần là khen
Nhà ai chưa có làm trần
Thì nên liên hệ Vĩnh Tường giúp cho
Vĩnh Tường chuyên nghiệp bạn ơi
Rồi đây bạn có cái trần như ai

CẢM ƠN

HUỲNH MINH Mẫn

Cám ơn bà mẹ thạch cao
Cố công nắm giữ Thạch cao cho đời
Cám ơn ông Phạm Quang Hoàng
Giúp cho anh chị làm trần đúng hơn
Cám ơn anh chị nhân viên
Đưa ra ý tưởng cho trần thêm xinh
Cám ơn doanh nghiệp Vĩnh Tường
Giúp tôi có được cái nghề yên tâm
Cám ơn tất cả mọi người
Lâu nay ưa chuộng tấm trần thạch cao
Bài này gửi quý công ty
Đăng trên Nhip sống thi công trong ngành
Mong rằng cuộc sống thăng hoa
Mọi người đều biết thạch cao tổ tường



ĐÔI NÉT VỀ TÁC GIẢ



Anh TRẦN VĂN SƠN



Anh HUỲNH MINH Mẫn

Trong số báo kì trước chúng ta đã gặp anh Trần Văn Sơn, Thanh Hóa với tác giả của bài thơ “Tâm sự thi công” và anh Huỳnh Minh Mẫn, Đồng Tháp (thợ chính của TTPP Vĩnh Tường (Tượng)- chủ nhân bài thơ “Tâm sự ngành trần” và “Không đề” trong số báo kỳ 10, cả hai đều là bạn đọc thân thiết của báo Nhip Sống Thi Công. Không chỉ có thâm niên kinh nghiệm trong nghề, hai anh còn có tâm hồn văn nghệ phong phú. Mỗi bài thơ là mỗi tâm sự, mỗi cảm xúc của các anh được bộc bạch một cách chân thành ngay trong lúc làm, tại công trình. Tuy là những bài thơ không chuyên nhưng BBT rất vui khi nhận được sự đóng góp này, đó được xem là nguồn động lực to lớn để “Nhip Sống Thi Công” đến gần với anh em, bạn bè trong ngành.

Một lần nữa BBT cảm ơn sự đóng góp của Quý bạn đọc. Chúc anh em sức khỏe và thành công!



▲ Chị Trần Thị Thu lúc nào cũng tất bật trong công việc

ĐIỂM TỰA VỮNG CHẮC CỦA NHỮNG THÀNH CÔNG

Văn Huấn

Tôi đã gặp nhiều người đàn ông thành đạt trong ngành kinh doanh trần vách thạch cao. Công việc tuy vất vả, nhiều thách thức, tiến độ các công trình không ngừng cuốn họ đi nhưng họ vẫn trụ vững, vẫn vươn lên mạnh mẽ với nghề. Đặc biệt hơn, bên cạnh họ luôn có một gia đình hạnh phúc và những đứa con ngoan, học giỏi, người vợ hiền, đảm đang. Thật vậy, người phụ nữ có vai trò không nhỏ góp phần làm nên những thành công cho các anh trong ngày hôm nay.

GIỎI VIỆC NHÀ ĐẢM VIỆC CÔNG

Chị Thu và anh Tuấn mở cửa hàng kinh doanh từ ngày còn chưa biết đến thạch cao. Trước đây anh chị kinh doanh về các mặt hàng vật liệu xây dựng như trần gỗ, trần nhựa. Đến năm 2006 nhu cầu về vật liệu xây dựng phát triển mạnh và đòi hỏi đa dạng hơn, anh chị chuyển sang kinh doanh thêm mặt hàng

khung xương trần vách thạch cao. Tới nay, trải qua 7 năm phát triển Công ty TNHH XD & TM Minh Tuấn đã phát triển thành một trong những đơn vị bán sản phẩm vật liệu xây dựng có tiếng tại Hà Nội, đạt hội viên Vàng của Vĩnh Tường. Công ty cũng đã lọc giảm dần các mặt hàng không còn phù hợp và nằm trong định hướng phát triển, chỉ tập trung

vào một số mặt hàng trọng điểm như khung xương trần vách và tấm thạch cao và các giải pháp vật liệu xây dựng.

Một ngày làm việc của chị Thu thường bắt đầu từ 7h00' tới 19h00' như: quản lý bán hàng, quản lý nhân viên, cân đối thu chi và điều phối hàng hóa và vận tải,... phạm vi

trong những giải pháp quản lý con hiệu quả là thường xuyên trao đổi với thầy cô giáo và bạn bè của các cháu” – chị cười bật mí. Nhiều khi chị phải đóng vai như những người bạn, người tư vấn và giải đáp thắc mắc cho các cháu, có

**“Công việc có mệt nhọc
đến mấy nhưng nhìn
những nụ cười rạng rỡ
trên khuôn mặt con và
chồng thì những vất vả
rời cũng qua đi”**

khi lại trở thành thám tử từ xa,... Cứ như vậy chị trở thành điểm tựa, sự tin tưởng cho con cái, cho gia đình.

Bên cạnh thời gian chăm sóc con cái, chị Vân cũng tham gia vào công việc Công ty như điều phối hàng hóa và thu chi tài chính. Đặc biệt, cả anh Tuệ (chồng chị Vân) và chị đều là những người ham mê du lịch nên mỗi khi có dịp anh chị đều cố gắng đi thăm các nơi tại Việt Nam và khu vực. Chị coi việc mở rộng kiến thức và trải nghiệm là một yêu cầu quan trọng để làm

nhà tư vấn tốt cho các con sau này. Đồng thời đây cũng là những chuyến đi để chị hiểu rõ về nghề tại những miền đất mới. Năm vừa qua Tân Hải Vân là một trong những TTPP có mức tăng trưởng tốt tại khu vực, đạt hội viên Bạc. Có thể nói, nhờ có đôi bàn tay của người phụ nữ ấy đó chính là điểm tựa vững chắc để anh Tuệ yên tâm vững bước trên con đường kinh doanh nhiều thử thách và xây dựng Công ty TNHH XL & TM Tân Hải Vân ngày một vững mạnh.

Đặc biệt, có một điểm chung mà cả chị Vân và chị Thu đều yêu thích là tham gia các hoạt động tại Hội phụ nữ địa phương. Thông qua các hoạt động của Hội, các chị có cơ hội chia sẻ kinh nghiệm kinh doanh, trải nghiệm cuộc sống và trao đổi kinh nghiệm về việc quản lý và nuôi dạy con cái. Kết thúc cuộc gặp gỡ, tôi không chỉ thán phục khả năng làm việc của các chị, khả năng đương đầu với thử thách mà còn là khả năng giữ gìn hạnh phúc gia đình, nuôi dạy con tốt. Thực sự, không phải các chị đang chiến đấu trên một mặt trận mà là ba mặt trận gồm Kinh doanh – Gia đình – Cộng đồng, xứng đáng với hình ảnh người phụ nữ đảm đang thời hiện đại – Điểm tựa vững chắc trong ngành kinh doanh khung xương trần vách thạch cao 



▲ Chị Vân - Cty TNHH XL & TM Tân Hải Vân bên công việc hàng ngày của mình



▲ Anh Trần Thiện Thuận cùng vợ và con gái tham dự Hội nghị Khách hàng 2013 do Công ty CP CN Vĩnh Tường tổ chức

THẠCH CAO NHẤT LONG

“NƯỚC TIẾNG MIỀN TÂY”

Bảo Trân

Tôi trò chuyện với anh qua điện thoại trong một buổi chiều mưa âm ỉ của hai thành phố cách nhau gần 200km: Sài Gòn và Long Xuyên. Dù vậy, cuộc đối thoại của chúng tôi vẫn rộn ràng và đầy ắp tiếng cười bởi câu chuyện của cuộc đời anh. Tôi ấn tượng bởi tuổi đời còn khá trẻ (anh sinh năm 1982), nhưng người đàn ông này đầy những kinh nghiệm bươn chải với nghề, những thăng trầm trong cuộc sống của hơn mười năm ra đời lập nghiệp. Người tôi muốn giới thiệu ở đây là anh Nguyễn Thiện Thuận, Giám đốc Trung tâm phân phối Nhất Long (An Giang) – đơn vị đã đạt mức tăng trưởng vượt bậc trong hệ thống trung tâm phân phối của Vĩnh Tường trong suốt năm qua.

HƯỚNG DẪN VIÊN DU LỊCH TRỞ THÀNH ÔNG CHỦ THẠCH CAO

Năm 1999, anh – một cậu sinh viên với niềm mơ ước được khám phá nhiều vùng đất mới lạ đã chọn con đường trở thành hướng dẫn viên du lịch chuyên nghiệp thông qua việc thi và học trường Trung cấp Du lịch và Khách sạn Saigontourist. Những năm tháng miệt mài ở giảng đường với biết bao kiến thức thú vị về

các mảnh đất ngàn năm lịch sử của Việt Nam, anh không bao giờ ngờ được rằng sẽ có ngày cuộc đời của mình rẽ sang một trang khác với cái nghề hoàn toàn không liên quan với ngành du lịch khách sạn mà mình đang theo đuổi. “Tôi tốt nghiệp ra trường năm 21 tuổi và làm du lịch được một thời gian. Tuy nhiên, cuộc sống của hướng dẫn viên du lịch nay đây mai đó, không có thời gian để chăm lo cho gia đình

chu toàn được. Tôi yêu thích nó, nhưng mong muốn ở bên cạnh gần gũi với gia đình thôi thúc tôi tìm một công việc khác ổn định hơn. Trải nghiệm với nghề hướng dẫn viên bấy lâu cũng đủ làm tôi thấy mãn nguyện vì xem như đã hoàn thành xong một phần ước mơ thuở bé của mình”, giọng anh lắng xuống, có một chút gì đó bằng khuâng khi hồi tưởng lại quá khứ... Thông qua một người quen, anh gặp và biết



▲ Anh Trần Thiện Thuận (áo kẻ sọc, thứ hai từ phải qua) nhận giải thưởng Đồng hành cùng DURAflex

chị Loan (Chủ tịch Hội đồng quản trị Công ty CP CN Vĩnh Tường) hướng dẫn, truyền đạt kinh nghiệm về nghề thạch cao. Với sự nhạy bén sẵn có, anh tiếp thu nghề rất nhanh. Không chỉ học từ thầy, anh còn học qua những người đi trước rồi tự làm, tự trau dồi kinh nghiệm để tay vững hơn. Và rồi, tin vui đầu tiên đó là năm 2002, anh thành lập Trung tâm phân phối Vĩnh Tường Lam tại quận 7 thành phố Hồ Chí Minh. Với sự thông minh nhanh nhạy, cộng thêm tính cần cù chăm chỉ, anh đã đưa Vĩnh Tường Lam nhanh chóng gặt hái được nhiều thành công bước đầu qua việc đạt danh hiệu Hội viên Bạc của Vĩnh Tường. Anh cười vang và chia sẻ: “Tôi đã bước vào nghề với đôi bàn tay trắng cả về tiền lẫn về kiến thức. Nói là không run, không sợ có lẽ là hơi quá, nhưng quả thật lúc ấy, tôi muốn liều và thử thách bản thân mình một phen cho cú kinh doanh đầu đời. Không thử, không cố gắng thì làm sao biết được sức mình tới đâu.”

NHẤT LONG – BƯỚC NGOẶT QUAN TRỌNG CỦA CUỘC ĐỜI

Gắn bó với nghề thạch cao được 6 năm tại Sài thành thì đến một ngày, sau nhiều lần suy nghĩ, trăn trở và đắn đo, anh quyết định lập nghiệp ở mảnh đất Long Xuyên, An Giang. An Giang là quê nhà của vợ, cũng rất gần với quê hương Đồng Tháp của anh. Hơn

nữa, thị trường kinh doanh thạch cao ở nơi đây chưa được “khai quật”, anh muốn làm cú liều thứ hai trong sự nghiệp với hành trang là những kinh nghiệm xương máu đã trải qua với Vĩnh Tường Lam. Thế rồi tháng 10 năm

“Công việc của vợ chồng được phân chia rất rõ ràng. Bà xã phụ trách việc bán hàng và thu công nợ. Tôi làm thủ kho, kiêm phụ trách việc nhận hàng xuất hàng và đặt đơn hàng. Sở dĩ không thuê nhân công vì tôi muốn tiết kiệm tối đa được khoản chi phí cũng như quản lý cửa hàng tốt hơn. Cực thì có cực, nhưng “đồng vợ, đồng chồng tát biển Đông cũng cạn mà”

2008, Nhất Long được thành lập tại thành phố Long Xuyên do vợ chồng anh quản lý. “Công việc của vợ chồng được phân chia rất rõ ràng. Bà xã phụ trách việc bán hàng và thu công nợ. Tôi làm thủ kho, kiêm phụ trách

việc nhận hàng xuất hàng và đặt đơn hàng. Sở dĩ không thuê nhân công vì tôi muốn tiết kiệm tối đa được khoản chi phí cũng như quản lý cửa hàng tốt hơn. Cực thì có cực, nhưng “đồng vợ, đồng chồng tát biển Đông cũng cạn mà” ”- nói đến đây thì anh cười rộ, một nụ cười thật thà chất phác đặc trưng của người dân miền Tây, luôn tạo cho người đối diện cảm giác ấm áp và thân thiện.

Tại thị trường mới, mọi thứ dường như phải làm lại từ đầu, thị phần còn nhỏ, doanh số chưa đạt chỉ tiêu v.v. Vợ chồng anh đã làm việc rất vất vả trong khoảng thời gian này để đưa Nhất Long đi vào quỹ đạo phát triển ổn định. Khó khăn của những ngày ban đầu như: việc phải thích nghi với môi trường sống và làm việc hoàn toàn mới lạ, xây dựng các mối quan hệ làm ăn và vạch ra các chiến lược để người dân nơi đây biết đến Nhất Long... đã nhiều lúc làm anh cảm thấy căng thẳng và mệt mỏi vô cùng. Nhưng, càng đối mặt với nhiều thử thách càng tôi luyện ý chí trong con người anh, càng giúp anh có thêm sự mạnh mẽ và vững vàng. Có lẽ điểm nổi bật ở người đàn ông này chính là sự lạc quan và niềm tin sẽ thành công trong mọi việc. Vậy là đến năm 2011, Nhất Long đã đủ điều kiện để trở thành một trung tâm phân phối của



▲ Anh Trần Thiện Thuận (áo kẻ sọc, thứ ba từ trái qua) nhận giải thưởng Đồng hành cùng DURAFlex từ anh Nguyễn Trường Hải - Tổng Giám đốc Nhà máy HPC

Vinh Tường, đánh dấu một mốc son lớn trong chặng đường hoạt động phát triển. Thành công nối tiếp thành công, Nhất Long đã đạt mức tăng trưởng vượt bậc trong năm 2012 với con số gây ngạc nhiên cho biết bao người. Kể đến đây, anh bỗng cất ngang mạch câu chuyện với câu hỏi: “Sao lại chọn Nhất Long để viết bài phỏng vấn vậy em? Chỉ mới đạt tăng trưởng vượt bậc một năm thôi mà. Thật sự là Nhất Long cần phải cố gắng nhiều hơn nữa”. Tuy TTPP còn ở quy mô nhỏ nhưng sự tăng trưởng vượt bậc của năm qua thực sự là một kết quả ấn tượng để có thể chia sẻ với mọi người – tôi đáp lại nhanh nhẩu khiến anh cười ồ lên giòn tan khắp cả căn phòng. Mặc dù mới nói chuyện với nhau đây thôi nhưng chính sự thân thiện, dễ gần và bộc trực của anh khiến tôi càng muốn biết nhiều hơn về Nhất Long.

GIA ĐÌNH LÀ SỐ 1

Từ những ngày đầu thành lập Nhất Long tới bây giờ, chị Trần Thị Mỹ Chi là người duy nhất san sẻ công việc với anh về mọi mặt. Chị vừa là người vợ, là bạn thân, và là người đồng nghiệp luôn bên cạnh anh những lúc anh gặp khó khăn nhất. Anh bùi ngùi nhớ lại những kỷ niệm ngọt bùi đắng cay mà hai vợ chồng đã cùng nhau trải qua: “Đáng nhớ nhất là vào dịp gần Tết, cứ làm đến khoảng 5 giờ chiều là vợ chồng đóng cửa tiệm, gửi con cho ông bà ngoại giữ giúp và bắt đầu

đi..... đòi nợ. Làm cái nghề này khó khăn nhất có lẽ là việc thu hồi nợ khách hàng, nhất là vào dịp lễ Tết. Có lẽ cả đời cũng không quên được những ngày cực nhọc ấy”.

“Đáng nhớ nhất là vào dịp gần Tết, cứ làm đến khoảng 5 giờ chiều là vợ chồng đóng cửa tiệm, gửi con cho ông bà ngoại giữ giúp và bắt đầu đi..... đòi nợ. Làm cái nghề này khó khăn nhất có lẽ là việc thu hồi nợ khách hàng, nhất là vào dịp lễ Tết. Có lẽ cả đời cũng không quên được những ngày cực nhọc ấy”

Với anh gia đình vẫn là số 1. Anh rất ít khi gặp gỡ bạn bè, tiệc tùng trừ những dịp quan trọng. Ban ngày tập trung cho công việc, tối thì cả nhà xum họp quây quần bên mâm cơm, rồi anh dạy con học, chị làm công việc nhà. Vào những ngày lễ hay cuối tuần rảnh rỗi, anh đưa hai mẹ con về quê nội thăm ông bà hoặc đi picnic ở khu du lịch vui chơi giải trí. Anh tâm niệm rằng gia đình là điều quý giá nhất trong cuộc đời, không có gia đình thì không có anh

của ngày hôm nay nên ngoài làm việc, anh muốn dành quỹ thời gian còn lại chăm sóc cho mái ấm của mình.

“Nhiều lúc cũng nhớ về nghề cũ, muốn làm một cái gì đó liên quan đến nó nhưng chưa thể được. Sau này Nhất Long phát triển mạnh, quy mô mở rộng và ổn định hơn thì tôi sẽ mở nhà hàng hay làm thêm một ngành dịch vụ nào đó. Hiện tại thì vợ chồng đang cố gắng tiến đến mục tiêu Nhất Long trở thành Hội viên Vàng của Vinh Tường trong cuối năm nay, có lẽ là sắp được rồi”, nói đến đây anh lại cười phấn khởi và tiếp lời – “Trong hai năm trở lại đây, chiến lược marketing của Vinh Tường làm khá tốt, có nhiều chương trình rất hay được triển khai giúp ngày càng có nhiều người biết đến thương hiệu sản phẩm Vinh Tường. Từ đó công việc kinh doanh của tôi cũng khởi sắc lên rất nhiều. Hy vọng là Vinh Tường sẽ phát huy được thế mạnh này”.

Chào tạm biệt tôi, anh phụ vợ dọn dẹp, đóng cửa tiệm rồi hai vợ chồng đi đón cô con gái rước. Tôi thầm nghĩ người đàn ông như anh thật đáng quý: lo toan sự nghiệp và gia đình tất cả đều chu toàn. Mong rằng mục tiêu đặt ra cho Nhất Long và ước mơ mở một nhà hàng nho nhỏ của anh sẽ hiện thực. Mà chắc chắn sẽ thành hiện thực thôi, vì với anh, không có gì là không thể! ☑

CHƯƠNG TRÌNH **KẾT NỐI BỀN LÂU** CHUNG TAY LÀM ĐẸP KHÔNG GIAN SỐNG

Ly Viết

Với mục tiêu tăng cường mối quan hệ hợp tác giữa nhà sản xuất và các công ty, thành viên trong ngành nhằm nâng cao khả năng cung cấp thông tin, sản phẩm cho ngành trần và vách ngăn, Vinh Tường thực hiện chương trình **KẾT NỐI BỀN LÂU** - chung tay làm đẹp không gian sống, từ ngày 17/6 đến hết năm 2013 dành cho các công ty xây dựng, tư vấn thiết kế công trình dân dụng có diện tích dưới 3000 m²/công trình.

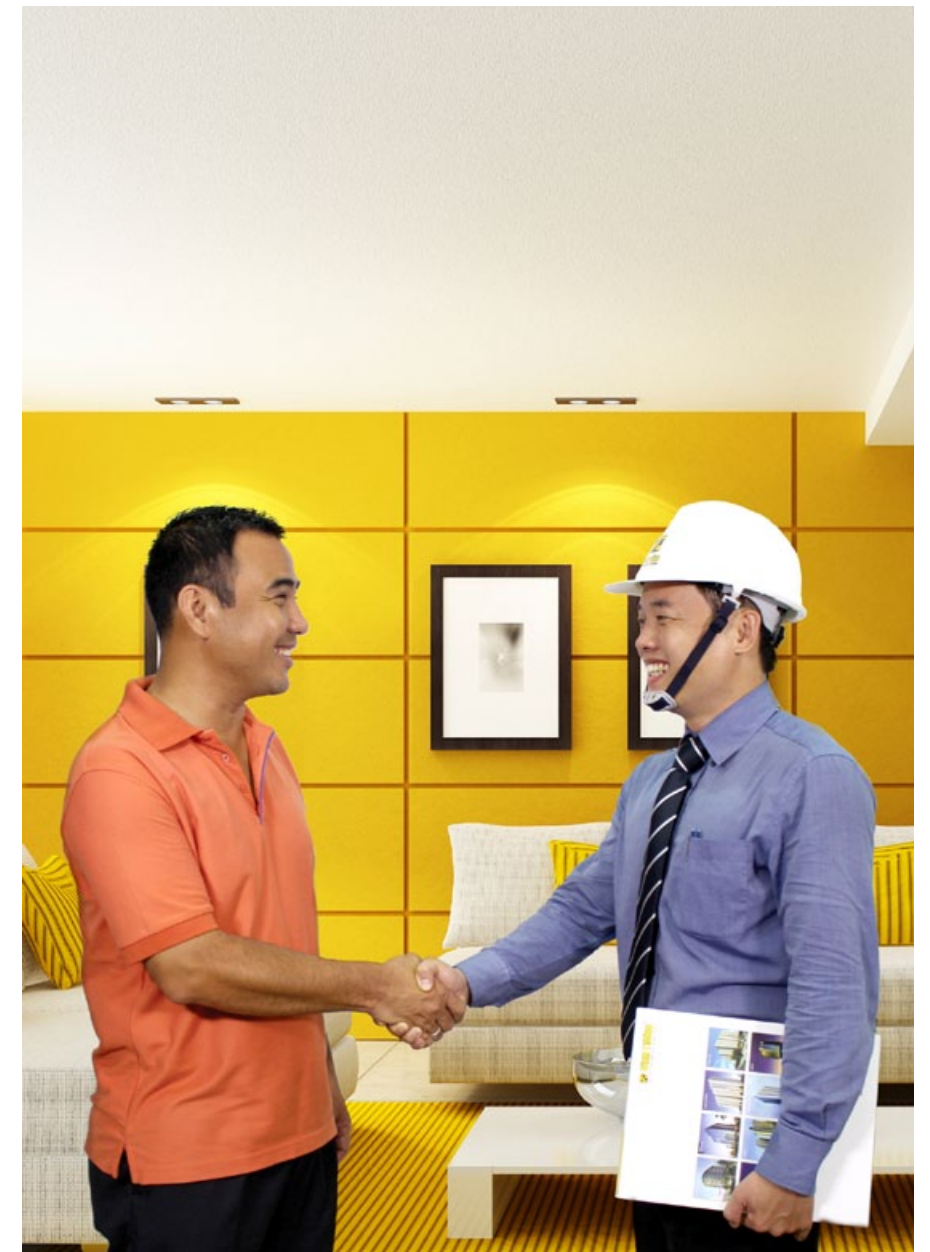
Để tham gia chương trình, các đơn vị tư vấn thiết kế chỉ cần có công trình thi công dưới 3000m², lên bản vẽ từ 01.06.2013 trong đó có sử dụng sản phẩm Vinh Tường. Các thành viên của **KẾT NỐI BỀN LÂU** sẽ được hưởng các quyền lợi sau đây:

1. Thưởng doanh số theo tháng, quý, năm.
2. Quảng bá thông tin cá nhân/ công ty trên website Vinh Tường và Trannhadep.com để tiếp cận 50.000 khách hàng tiềm năng có kế hoạch xây mới hoặc sửa nhà mỗi tháng.
3. Thông tin doanh nghiệp xuất hiện trên kết quả tìm kiếm Google miễn phí.
4. Kết nối với các Trung tâm phân phối, Đại lý của Vinh Tường để nhận được những ưu đãi bán hàng hợp lý.
5. Được đội ngũ kỹ thuật Vinh Tường tư vấn về các giải pháp trần và vách ngăn. Được hỗ trợ file thiết kế Autocad hạng mục trần và vách ngăn.
6. Được ưu tiên tham gia các hội thảo chuyên đề kiến trúc, phong thủy do Vinh Tường tài trợ.
7. Được trang bị hồ sơ năng lực của Vinh Tường, công cụ hỗ trợ việc tư vấn, thi công trần và vách ngăn bao gồm ấn phẩm, catalog, sách hướng dẫn kỹ thuật, bộ sưu tập trần nhà đẹp.

Đồng thời, các doanh nghiệp tham gia đều được ban tổ chức cam kết bảo mật thông tin trong suốt thời gian diễn ra chương trình. Hơn nữa, quý Doanh nghiệp sẽ được cập nhật và khởi tạo microsite (trang riêng) trên websie Trần nhà đẹp theo đường dẫn

www.trannhadep/tendoanhnghiep.

Để đăng ký tham dự, quý Doanh nghiệp có thể liên lạc qua Hotline 090 2525 172 hoặc email liên hệ với chương trình: ketnoibenlau@vinhtuong.com ☑



KẾT NỐI BỀN LÂU CHUNG TAY LÀM ĐẸP KHÔNG GIAN SỐNG



▲ Tp. Đài Bắc lộng lẫy về đêm

ĐÀI LOAN – NƠI LÀM “SAY” LÒNG DU KHÁCH

Bảo Ly

Cả tuần lễ vất vả với thủ tục xin visa Đài Loan cuối cùng cũng hoàn tất, chuyến du lịch nước ngoài dành cho Câu Lạc Bộ Trung Tâm Phân Phối khu vực Miền Nam (Top 35 về doanh số) được khởi hành đúng hạn! Tôi thở phào nhẹ nhõm và chuẩn bị chu đáo chuyến tham quan Đài Loan với những vẻ đẹp nổi tiếng về tự nhiên, bờ biển trong xanh, thơ mộng.... Chuyến đi từ ngày 15-19/7/2013.

TRẢI NGHIỆM ĐẦU TIÊN – AN TOÀN TRÊN HẾT

Đây là chuyến du lịch thường niên tổ chức hàng năm từ 2001 dành cho các khách hàng có doanh số thuộc top dẫn đầu. Có lẽ vì đã xuất ngoại nhiều lần nên các anh chị TTPP thật “chuyên nghiệp” trong các thủ tục hải quan tại sân bay quốc tế. Mọi người đều đến đúng giờ, hành lý gọn gàng và tinh thần đầy phấn chấn,

hồ hởi cho một kỳ nghỉ hấp dẫn hứa hẹn nhiều khám phá thú vị tại một vùng đất mới.

Chúng tôi đến Đài Bắc khi cơn bão Soulik vừa đi qua hai ngày. Một cơn bão lớn đến nỗi các trường học và cửa tiệm đều đóng cửa, cây cối gãy đổ, gạch đá và các mảnh kính vỡ làm giao thông gián đoạn, tất cả đã được giới chức Đài Loan dọn dẹp sạch sẽ tinh tươm, đường phố

lại sạch đẹp dưới tiết trời sau mưa mát dịu. Điểm đến đầu tiên của cuộc hành trình đó là nhà tưởng niệm Tưởng Giới Thạch với kiến trúc “Thanh thiên bạch nhật” đặc trưng - mái ngói màu xanh dương và tường màu trắng, nằm giữa công viên có cây xanh bao quanh. Đặc biệt mọi người trong đoàn đều trầm trồ với phần trần kiểu cách, bức tượng đồng khổng lồ của Tưởng Giới Thạch – cự



▲ Chuẩn bị cuộc hành trình, mọi người tập trung nghe hướng dẫn từ Hướng dẫn viên du lịch

tổng thống Trung Quốc và sau này là tổng thống Đài Loan, nghi lễ giao ca của các binh sĩ canh gác.

Rời điểm tham quan thứ nhất, xe đưa chúng tôi dọc theo các con phố trung tâm Đài Bắc. Thật ấn tượng với lời giới thiệu của hướng dẫn viên về mức độ an ninh nơi đây. Điều đó được minh chứng bằng các bãi đỗ xe, ở đó người dân có thể để xe qua đêm an toàn dưới đường phố vì khắp nơi đều có hệ thống camera an ninh. Ngoài ra nhà nước còn có các xe đạp cho thuê bằng thẻ từ dành cho dân cư trong khu vực và khách du lịch.

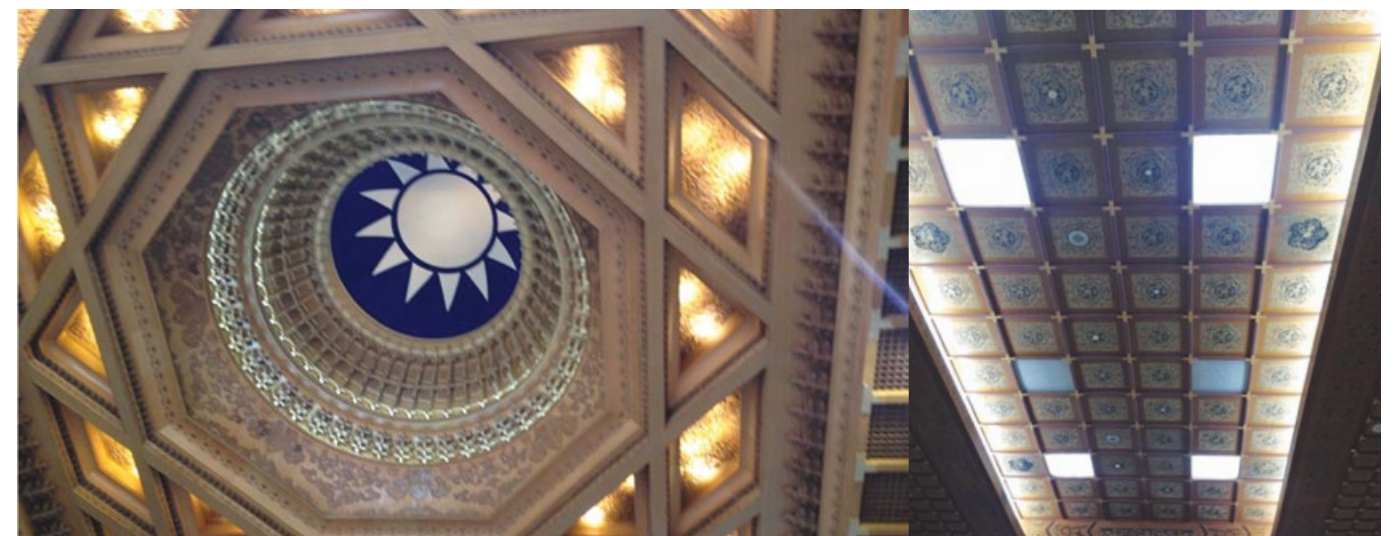
“RỜI” TIM Ở TÒA NHÀ CAO NHẤT THẾ GIỚI

Có lẽ chuyến đi này với chúng tôi đáng nhớ nhất phải kể đến cuộc thám hiểm lên tòa tháp Taipei 101 tầng hiện là tòa nhà cao thứ nhì trên thế giới. Tận mắt chứng kiến mới nhìn thấy sự vĩ đại của trí óc con người khi thiết kế và xây dựng thành công một kỳ quan kiến trúc hiện đại. Kết cấu tiên tiến với hệ thống giảm chấn và hệ thống cách li chấn động hình cầu ở phần móng giúp tòa tháp chống lại những trận động đất lớn. Điểm thu hút chúng tôi đến với Taipei 101 còn là sự tò mò xen lẫn tự hào khi sản phẩm Vĩnh Tường đã đóng góp trong các vật liệu làm nên khu

vực hiện đại nhất: hệ thống thang máy, với tốc độ kinh hồn từ tầng năm lên tầng tám mươi chín chỉ trong vòng ba mươi bảy giây.

NHỮNG NGÀY ĐẸP TRỜI...

Ngày thứ hai ở Đài Bắc chúng tôi được đi thăm nhiều nơi: phủ tổng thống, bảo tàng cổ cung, khu phố cổ Đạm Thủy, cửa hàng miễn thuế và chợ đêm Sỷ Lâm. Phủ tổng thống còn là nhà ở của Tưởng Giới Thạch và phu nhân Tống Khánh Linh lúc đương thời. Tòa nhà nằm trong một khuôn viên rộng rãi với cây cối được bảo tồn và chăm sóc tươi tốt, vườn lan do bà Tống tự tay chăm sóc lúc rảnh



▲ Kiến trúc trần độc đáo tại nhà tưởng niệm Tưởng Giới Thạch



▲ Một nét đẹp của miếu Văn Võ, Đài Trung làm tôi ấn tượng

rồi có nhiều giống lan quý, trong vườn còn có nhiều cây cổ thụ đã chứng kiến cuộc hôn nhân tương truyền là vì chính trị giữa hai nhà Tưởng – Tống. Bảo tàng cổ cung với khoảng 700.000 cổ vật như đồ sứ, đồ đồng, đá quý, ngà voi, gỗ quý được điêu khắc thủ công thành các vật dụng hoặc vật trang trí, các bức họa cổ trên lụa được trưng bày trong cung điện các thời Nguyên, Minh, Thanh,... Ngày thứ hai cũng chính là ngày đoàn khách được thỏa thuê mua sắm ở Cửa hàng miễn thuế, giao lưu trò chuyện ở khu ăn uống tại chợ đêm Sỹ Lâm.

Tiếp theo cuộc hành trình, từ sáng ngày thứ ba mọi người đều được đánh thức dậy sớm để chuẩn bị di chuyển đến Đài Trung với một quãng đường khá dài. Đến thăm Nhật Nguyệt Đàm trước khi vào trung tâm Đài Trung thật là một lựa chọn hợp lý. Hồ nước ngọt tự nhiên rộng hơn 793 mẫu trước kia được dùng làm đập thủy điện. Nước trong hồ quanh năm xanh lục, trong vắt rất đẹp. Du thuyền chở chúng tôi một vòng ngắm cảnh hồ, gần bến tàu là khách sạn LaLu một khách sạn cũ nhưng giá rất đắt đỏ do vị trí



▲ Hồ Nhật Nguyệt Đàm đẹp đến thơ mộng



▲ Các đại diện TTPP Vinh Tường chụp hình lưu niệm trong chuyến đi đáng nhớ

ngay bờ hồ và có dấu ấn Tưởng - Tống, xa xa là Tháp Từ Ân do Tưởng Giới Thạch xây dựng để tưởng nhớ mẹ. Khu vực hồ Nhật Nguyệt là nơi sinh sống của người dân tộc Thiệu, một dân tộc thiểu số của Đài Loan được nhà nước ưu ái quyền khai thác linh chi thiên nhiên. Phụ nữ dân tộc Thiệu xinh đẹp cùng chiếc mũ đủ sắc màu với cái lông vũ trên mũ để nhận biết phụ nữ đã lập gia đình.

Điểm đến tiếp theo là Miếu Văn Võ, tầng trên thờ đức Khổng Tử, tầng dưới thờ Quan Công và Nhạc Phi. Xung quanh ngôi miếu là các bức tường điêu khắc các phân cảnh trong Tam Quốc Chí và các cảnh thần tiên. Tại đây, khách tham quan đã có một trận cười sảng khoái với “bức tượng người” biết làm duyên cho du khách chụp hình sau khi được cho tiền, biết lấy tay che mặt hay dọa dẫm khi du khách chụp hình mà “quên” làm nghĩa vụ. Đồng thời, trong chuyến đi thật may mắn khi chúng tôi được ghé cửa hàng trà Ô long ở Đài Trung. Những vị “thượng đế” có dịp biết thêm nhiều kiến thức về trồng trà, chế biến và pha trà Thường thức tách trà ấm

với bộ ly tách thú vị để có thể thưởng hết cái tinh hoa của trà Ô long và những tràng cười sảng khoái từ hướng dẫn viên và cô bán trà pha trò khi giới thiệu sản phẩm. Sau đấy màn bán đấu giá trên xe còn làm chúng tôi cười ngiêng ngả hơn. Mọi mệt mỏi của chuyến đi dài dường như tan biến.

Chuyến đi ngày càng hấp dẫn với những ngày cuối cùng. Chúng tôi đến thăm các kiến trúc đền, chùa nổi tiếng khác tại Thành phố Cao Hùng, Đài Loan và một số trung tâm mua sắm khác. Điểm tôi ấn tượng nhất trong các không gian chùa nơi đây là không khí thật trang nghiêm, các tăng ni lại mỉm cười rất thân thiện, họ đưa cho chúng tôi những nhánh lan màu vàng thay cho những nén nhang thông thường. Chính vì sử dụng lan nên không khí thật thanh khiết không ngột ngạt như các ngôi chùa mà ta thường gặp ở Việt Nam. Một ngày di chuyển và thăm thú nhiều nơi như thế vẫn còn chưa kết thúc bởi vì đã là đêm cuối của cuộc hành trình, chúng tôi rủ nhau đi ăn đêm. Hàng quán ở Đài Loan đóng cửa sớm, chỉ hơn chín giờ tối mà đã vắng khách, cả đoàn

người kéo nhau qua hết con phố này đến con phố khác rồi cũng tìm thấy một nhà hàng còn nhiều thức ăn. Lại vất vả gọi món vì người Đài Loan không sử dụng tiếng Anh, đành phải sử dụng ngôn ngữ cơ thể vậy!

Ngày thứ tư quả là một ngày vui vẻ với bao trận cười sảng khoái, đến nỗi không thể chớp mắt ngay dù lúc đó đã hai giờ sáng. Những niềm vui đành gác lại để chuẩn bị trở về với công việc, tôi tự hỏi “Ngày mai về rồi, mong lắm ngày gặp lại đất nước này”

Chuyến đi kết thúc với bao kỉ niệm đáng nhớ về danh lam thắng cảnh, với cách khai thác du lịch của nước bạn. Một hành trình lưu luyến đầy cảm xúc thân thương, những cuộc chuyện trò thân tình về công việc, gia đình, cuộc sống giữa các đại diện TTPP, chuyến đi như là sợi dây kết nối Vinh Tường và các hội viên của mình để ngày càng gắn bó... Còn đây những ánh mắt, nụ cười trao cho nhau trong một tâm thế hoàn toàn cởi mở và tôi cảm nhận sự chân tình của các khách hàng như chính anh chị là người thân trong mái nhà Vinh Tường thân yêu ☑

“BẮT NÓNG” QUYỀN LINH TẠI TRƯỜNG QUAY QUẢNG CÁO CỦA VĨNH TƯỜNG

Minh Trí

Trong chiến dịch sản xuất phim quảng cáo hạng mục trần nhà và vách ngăn của Vĩnh Tường, diễn viên – MC Quyền Linh đã được mời làm nhân vật chính, cũng như đại diện của thương hiệu tham gia trong chiến dịch này. Hai ngày làm việc với ê-kíp truyền hình đã thực sự mang lại những tiếng cười sảng khoái và khoảnh khắc khó quên.

TIẾNG CƯỜI VANG KHẮP NƠI

Để tiến hành quay quảng cáo, toàn bộ ê-kíp đã phải họp với nhau rất nhiều lần gồm: nhà sản xuất Vĩnh Tường, đạo diễn, biên tập, diễn viên, kĩ thuật để rút lại kịch bản cuối cùng. Ngày quay đến, mọi người có mặt từ rất sớm, ai nấy đều sẵn sàng với nhiệm vụ của mình.

Nhóm kỹ thuật xem lại góc máy và ánh sáng, chuẩn bị các cảnh quay. Phục trang của diễn viên cũng được ủi và sắp xếp ngăn nắp cho buổi ghi hình.

Có mặt đúng giờ và xuất hiện giản dị, diễn viên Quyền Linh chăm chỉ xem lại kịch bản khi chờ tới lượt trang điểm. Với anh, sự tập trung, trách nhiệm với công việc luôn đặt lên hàng đầu. Chính điều này đã giúp anh luôn có được niềm tin từ những người cùng cộng tác.

Nguyên buổi sáng cả đoàn mới quay được những thước phim đầu tiên. Sự chăm chút trong từng góc máy, ánh sáng, nhân vật, tất cả phải thật sự chín chu mới đảm bảo được chất lượng của sản phẩm. Quyền Linh xuất hiện trong phim quảng cáo cùng các nhân vật khác với bối cảnh của một gia đình luôn bị áp lực bởi sức nóng oi ả của ngày hè. Điều này dẫn đến sự khó chịu, không đảm bảo không gian sống cho các thành viên trong gia đình.



▲ Toàn bộ ê-kíp đang chuẩn bị máy móc, chỉnh góc máy quay trước giờ ghi hình



▲ Với tác phong làm việc chuyên nghiệp, diễn viên Quyền Linh có mặt rất đúng giờ và giản dị. Anh đang xem lại kịch bản trong lúc chờ trang điểm



Buổi sáng kết thúc, những khung phim đầu tiên cũng làm mọi người hài lòng. Để tiếp tục cho buổi chiều với những cảnh quay ngoài trời, ekip phải tranh thủ giờ trưa để chuẩn bị góc máy, những công cụ hỗ trợ đảm bảo bởi quay bên ngoài đòi hỏi sự tỉ mỉ, tốn nhiều công sức hơn nữa.

◀ Khuôn mặt biểu cảm với mồ hôi nhễ nhại nhưng nụ cười thì vẫn sáng trên môi của các nhân vật tham gia



▲ Để xua đi sự mệt mỏi, anh Quyền Linh cũng thường xuyên pha trò để lấy lại sức cho mọi người



▲ Cả gia đình Quyền Linh làm gì mà tròn mắt nhìn thế kia nhỉ...?



▼ Thì ra do thấy sự xuất hiện của Vĩnh Tường đang hỗ trợ cải thiện lại không gian sống bằng cách tăng cường khả năng chống nóng cho gia đình hàng xóm



▲ Nhân viên Vĩnh Tường với phong thái chuyên nghiệp xuất hiện trong phim quảng cáo. Đây là đội ngũ đã và đang không ngừng truyền tải thông điệp của Vĩnh Tường đến khách hàng thông qua những tư vấn về kĩ thuật và hỗ trợ thi công các giải pháp.



▲ Quyền Linh phần khởi khi xem sản phẩm mẫu tấm trang trí Vinh Tường DECO

Quyền Linh hào hứng khi nhận được sự tư vấn chu đáo từ các chuyên gia Vinh Tường – đây cũng là những cảnh quay gần cuối của phim quảng cáo.

Hai buổi quay kết thúc với cả mồ hôi và tiếng cười. Có tham gia sản xuất mới biết việc thực hiện được một đoạn phim quảng cáo vất vả như thế nào: Diễn viên không đạt sẽ quay đi quay lại nhiều lần, nhưng khuôn mặt lúc nào cũng phải đạt sự biểu cảm phù hợp; anh quay phim bất kể trời nắng hay âm u, cũng phải lựa chọn những góc quay đẹp nhất, những người tham gia set-up ánh sáng, trang phục, trang điểm luôn phải theo sát nhân vật và góc máy để đảm bảo sự hài hòa cho nhân vật v.v

Những vất vả cuối cùng cũng qua đi khi giờ đây chúng tôi đã có những thước phim ưng ý để “trình làng” trong những ngày sắp tới 📺



▲ Quyền Linh hào hứng khi nhận được sự tư vấn chu đáo từ các chuyên gia Vinh Tường – đây cũng là những cảnh quay gần cuối của phim quảng cáo

5 PHÚT TRÒ CHUYỆN CÙNG ANH QUYỀN LINH

Tranh thủ lúc mọi người nghỉ ngơi, tôi đã dịp nói chuyện ngắn cùng nghệ sĩ Quyền Linh. Anh tên thật là Mai Huyền Linh, là một diễn viên điện ảnh “có nghề”, nhưng Quyền Linh lại được công chúng đón nhận nhiều hơn ở vai trò người dẫn chuyện cho những chương trình truyền hình, đặc biệt là những chương trình mang tính nhân văn, gắn liền với những khát vọng vươn lên của người nghèo, người thiệt thòi. Anh cũng là người bạn của công nhân, của nông dân với những tâm tình bình dị mà sâu sắc, trên sân khấu hay trong cả đời thường.

Anh cho biết, thời gian gần đây anh tham gia các chương trình truyền hình nhiều hơn so với đóng quảng cáo hơn. Nhưng với những thương hiệu Việt, hàng Việt anh luôn dành một sự ưu ái đặc biệt. Anh hiện đang giữ vai trò “Đại sứ hàng Việt” nên rất ủng hộ các thương hiệu Việt trong việc quảng bá sản phẩm của mình.

Anh hy vọng hình ảnh của anh trong phim quảng cáo sẽ làm hài lòng khách hàng chúc Vinh Tường ngày càng có nhiều khách hàng hơn nữa, phát huy được năng lực và vị thế của mình trên thị trường. Phim quảng cáo của Vinh Tường sẽ được phát tại các đài truyền hình từ tháng 6.2013 📺

Lại Rai 24h



CÓ THỂ...

Một đôi đang hẹn hò trong rạp chiếu phim. Trong phim, người vợ đang tức giận, quát mắng chồng vì anh ta ngoại tình.

- Anh nghĩ gì mà thừ ra thế?
- Không có gì, anh đang nghĩ là sau này, khi là chồng em, anh có bị mắng như vậy ko nhỉ?
- !?!?!!??



GIA TÀI ĐỂ LẠI

Trước lúc hấp hối cha nói với con. Cha để lại cho một mình con toàn bộ gia sản nhà ta gồm trang trại, lợn, gà, khu đất và số tiền 99842339. Con hãy chăm sóc tốt nhé.

Anh con trai hỏi lại -Trang trại ở đâu ạ?

Bố thều thào nói bằng chút sức lực cuối cùng “ZING ME”

THƠ... THẦN

- Thức đêm mới biết đêm dài.
Chờ em mới rõ thân trai khổ nhiều.
- Nhà em có một đàn gà.
Chúng thường đi bộ từ nhà ra sân.
Mỗi khi mưa bão ngập sân.
Chúng lại đi bộ từ sân vào nhà.

- Bố mẹ em định bắt gà.
Chúng sợ nên chạy từ nhà ra sân.
Nhưng mà em đứng ở sân.
Đàn gà lại chạy từ sân vào nhà.
- Trời mưa bong bóng phập phồng.
Nhìn mưa nàng nhớ cháo lòng tiết canh.
Ước gì giờ được gặp anh.
Thế nào cũng được rủ ăn cháo lòng.

ĐĂNG TIN TUYỂN VỢ

Nam IT tìm vợ, đăng trên báo Tin Học Ngày Nay:

Yêu cầu phần cứng: Bền, tốt, kích cỡ nhỏ gọn, thiết kế đẹp. Còn nguyên tem bảo hành của nhà sản xuất. Tương thích dễ dàng với các thiết bị ngoại vi như bếp ga, máy hút bụi, chổi quét nhà. Hoạt động tốt trong môi trường chợ, siêu thị. Được chứng nhận chất lượng của những cơ quan thẩm quyền như bố, mẹ và sau này là các bà cô bên chồng.

Yêu cầu phần mềm: Giao diện tươi trẻ, thân thiện và chỉ một người được quyền truy cập.

KHÔNG BIẾT VỢ NGOẠI TÌNH

Ông chồng sau khi say trở về nhà, vừa đi vừa khật khưỡng, leo lên gác, mở cửa phòng ngủ.

Thấy vợ đang nằm trên giường nhưng không mặc quần áo, ông liền hỏi:

- Sao em... hức... không mặc đồ vào... hức... mà ngủ lại nằm... hức... thế kia?
- Em... em hết quần áo rồi anh ạ! - Vợ đáp.
- Anh mua cho em... hức... bao nhiêu rồi... cơ mà.
- Nói xong ông chồng liền khật khưỡng đi ra tủ quần áo, mở chiếc tủ:
- Đây này... hức em yêu... 1, 2,... xin lỗi... anh gì làm ơn... hức... tránh ra cho tôi đếm... 3, 4, 5.

TỬ HẢI GIAI HUYNH ĐỆ

NGUYỄN ĐÌNH ĐIỆP



Điện thoại: 0974.200.698

Ngày sinh: 02/07/1985

Địa chỉ: Đội 8 – Đông Hòa – Đông Sơn – Thanh Hóa

Hàng tháng mình đều nhận được tạp chí thi công do Vinh Tường gửi, mình hy vọng được một ngày được lên báo thế là mình quyết tâm chia sẻ trên chuyên mục này, mình muốn kết bạn với các Anh/Chị trong ngành để được học hỏi thêm kinh nghiệm nhé! ☑

ĐÀO DUY LÂM



Số điện thoại: 0915.383.307

Ngày sinh: 20/6/1974

Email: daoduylam74@gmail.com

Địa chỉ: Đối diện đường Phan Công Tích-Khối Tân Nam-Hưng Dũng-Vinh-Nghệ An.

Mình vui khi được chọn lên báo, đây cũng là thành quả tích cực tham gia chương trình 5 VUI , tổ chức thi tay nghề tại TP.Vinh, Nghệ An. Mình sẽ cố gắng thu xếp công việc để cho mình và tất cả anh em được tham gia chương trình đào tạo đội thợ của Vinh Tường lần tới. Rất vui khi được gắn kết với các Anh/Chị em đội thợ. Mọi người liên hệ với mình qua số điện thoại hoặc email phía trên nhé ☑

HOÀNG VĂN NGUYỄN



Điện thoại: 0916.861.316

Địa chỉ: Thôn 1, Quảng Minh, Quảng Xương, Thanh Hóa

Email: hn.khonggiandep@gmail.com

Đã mười năm gắn bó với nghề thạch cao, tôi luôn tự hào ở Vinh Tường đã giúp tôi thuận lợi trong công việc, dù là khách hàng khó tính nhất. Hôm nay đọc báo Vinh Tường thấy những anh em đồng nghiệp chan hòa chia sẻ với nhau nên tôi cũng hi vọng tờ báo này mãi là cầu nối vững bền cho anh em thợ chúng tôi ☑

LƯƠNG THÁI HÙNG



Điện thoại: 0165.2586.252

Ngày sinh: 19/01/1990

Địa chỉ: Thợ thi công Công ty Vạn Thành Phát, Phan Văn Trị, quận Gò Vấp, TP.HCM

Email: vanthanhphat@gmail.com

Các anh em thợ thi công chắc biết về khóa đào tạo của Vinh Tường dành cho chúng ta hết rồi phải không ạ. Hùng là một trong những người đã tham gia và tốt nghiệp khóa đào tạo căn bản 2 (ngày 6-9/06/2013). Thật sự khóa học đã cho Hùng học được nhiều cái mà trước giờ mình chưa biết, những kiến thức về sản phẩm, vật liệu, cấu tạo và cách thi công... Đây đều là những kiến thức căn bản chúng ta ngỡ đã rõ nhưng khi học mới thật sự nhiều điều vỡ lẽ. Ngành của mình, Hùng thường phải đi đến nhiều công trình, có khi vì yêu cầu công việc nên phải đi từ công trình này qua công trình khác thường xuyên để hỗ trợ vì thiếu thợ. Mình mong có dịp giao lưu, gặp gỡ với các anh em đã tham gia khóa học đào tạo của Vinh Tường cũng như trong nghề để chia sẻ học hỏi lẫn nhau nâng cao tay nghề ☑



TIN HẤP DẪN! NGÀY HỘI 5 VUI



Nối tiếp chương trình 5 VUI của các năm trước, chương trình Ngày Hội 5 VUI 2013 của Công ty CPCN Vinh Tường sẽ khởi động từ cuối tháng 8 năm 2013 đến tháng 12 năm 2013, hứa hẹn những hoạt động náo nhiệt – vui tươi và đặc sắc đến tất cả các Anh Chị.

Dự kiến Ngày Hội 5VUI đầu tiên sẽ diễn ra tại Cần Thơ, vào cuối tháng 8. Chúng tôi sẽ thông tin chi tiết về ngày hội trên website: www.vinhthuong.com và www.trannhadep.com.

Để nhận thông tin chi tiết hoặc đăng ký tham gia, mời quý Anh Chị đăng ký qua hotline: **090 2525 172** hoặc email: chamsockhachhang@vinhtuong.com

Ngày Hội 5 VUI 2013 sẽ bao gồm nhiều nội dung thú

vị, đặc sắc và hứa hẹn vui hết cỡ, quây hết mình, thăm thiết tình cảm giao lưu, giảm bớt các phần học lý thuyết rườm rà (do đã có chương trình đào tạo thợ thi công và giám sát chuyên nghiệp).

Đặc biệt, phần thi tay nghề vẫn giữ nguyên và điều kiện tham gia của năm nay là các anh đã tốt nghiệp các khóa đào tạo được đăng ký thi để tuyển chọn đội thợ xuất sắc của khu vực. Các anh nào muốn tham gia vào cuộc thi tay nghề năm nay mà chưa đăng ký học lớp căn bản hoặc nâng cao thì hãy nhanh tay đăng ký để có đầy đủ điều kiện tham dự nhé! Nếu không, các anh vẫn có thể vui hết cỡ với Ngày Hội 5 VUI và cổ vũ cho anh em của mình giành chiến thắng! ☑

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO THỢ THI CÔNG & GIÁM SÁT CHUYÊN NGHIỆP

Xây dựng con đường nghề nghiệp cho người thi công trần và vách ngăn



- Bạn mới vào nghề và cần trau dồi kiến thức, kỹ năng thi công?
- Bạn đã theo nghề lâu năm và muốn trau dồi kỹ thuật thi công một cách bài bản chứ không chỉ làm theo kinh nghiệm?
 - Bạn muốn trở thành giám sát / đội trưởng của công trình? Hoặc tham gia nhận lãnh các công trình nhỏ?

**Lần đầu tiên
tại Việt Nam
TÀI TRỢ
100%**

GỌI **090 2525 172**
ĐĂNG KÝ NGAY BÂY GIỜ

Chương trình được hỗ trợ bởi

3 CẤP ĐỘ:

- Khóa căn bản
- Khóa tay nghề cao
- Khóa giám sát / quản lý