



www.ebanctrade.com

Nhịp Cầu

THƯƠNG MẠI

Việt Nam

Giải pháp hỗ trợ kinh doanh và cải thiện đời sống

12/2004

Bản tin lưu hành nội bộ

E BANC TRADE

AUSTRALIA

Văn phòng quốc tế
E Banc Trade Pty Ltd.
2 Production Avenue
Warana Qld 4575
Sunshine Coast
Australia
Email: hq@ebanctrade.com
Tel: +61 7 5437 7220
Fax: +61 7 5437 7230

Hộp thư

Locked Bag 151
Buddina Qld 4575

VIỆT NAM

Tổng Đại lý Quốc tế
Công ty TNHH Thương Mại Nhịp Cầu
36A Ngô Thời Nhiệm, P.7, Q.3, TP.HCM
Việt Nam
Tel: 08 930 2897 - Fax: 08 930 2364
Email: vietnam@ebanctrade.com

LICENSEES

MIỀN BẮC

Hà Nội
Công ty Hương Thảo Tel: 04 864 9452
Lê Thị Thành Mob: 0912 319 506

Hà Tây
Công ty Bằng Tiến Tel: 034 671335
Phạm Văn Thanh Mob: 0913 508 517

Hải Phòng
Công ty Trâm Anh Tel: 031 859066
Vũ Xuân Dũng Mob: 0913 527 824

MIỀN TRUNG

Huế
Khách sạn Nguyễn Huệ Tel: 054 833133
Võ Phi Dũng Mob: 0913 425 123

Đà Nẵng
Công ty Lan Phương Tel: 0511 816666
Nguyễn Hiền Lương Mob: 0903 555 508

TÂY NGUYÊN

Daklak
Công ty Trung Hậu Tel: 050 815687
Nguyễn Văn Hồng Mob: 0914 122 967

MIỀN NAM

Đồng Nai
Cty Hoàng Nhật Anh Tel: 060 812000
Lý Quốc Hoàng Mob: 0918 105 975

Tiền Giang
DNTN Lai Tài Tel: 073 510335
Phạm Đức Tài

www.ebanctrade.com



Trong số này:

- Chiến lược phát triển
E Banc Trade giai đoạn 2005 – 2009
(trang 4)
- 20 Đại lý E Banc Trade Việt Nam
hoạt động hiệu quả trong năm 2004
(trang 6)
- Niềm vui từ hoạt động hỗ trợ học tập
(trang 7)

TP.HCM
Quận 3
 Công ty Mạnh Thắng Tel: 08 923 8570
 Châu Cẩm Khánh Mob: 0903 976 492
Quận 5
 Công ty Châu Á Tel: 08 8304 975
 Nguyễn Văn Hen
Quận 6
 Shop Hoa tươi Hòa Bình Tel: 08 876 9747
 Lê Thanh Xuân Mob: 0903 776 048

Vĩnh Long - Trà Vinh
 DNTN Phước Hòa Tel: 070 833365
 Đặng Thị Mộng Điệp Mob: 0918 129 839
Cần Thơ
 Công ty CEMO Tel: 071 764909
 Hồ Thanh Quang Mob: 0913 184 305
Cà Mau
 Công ty Thiên Nga Tel: 0780 818957
 Lưu Chí Linh Mob: 0909 180 990

VĂN PHÒNG E BANC TRADE CÁC NƯỚC

BELGIUM

Hoofdkatoor Belgie Tel: +31 50 3146 527
 Theresia Venema Mob: 06 2952 2971
 Email: belgie@ebanctrade.com

Antwerpen Tel: +31 3 3844 2025
 Piere Rothier Mob: 0495 277 800
 Oost Viaanderen Tel: +31 9 3244818
 Rudi Maesschalck Mob: 0475 667 362

MALAYSIA

Klang Valley Tel: +60 3 2144 2133
 Esther Loh
 Klang Valley A Tel: +60 1 2239 0196
 Perak Tel: +60 1 6534 0149
 Chong Yu
 Negeri Sembilan Tel: +61 1 2688 5188
 SF Chen

NEW ZEALAND Tel: +61 7 5437 7220

NETHERLANDS

Hoofdkantoor Nederland
 Tel: +31 50 3146 527
 Theresia Venema Mob: 06 2952 2971
 Email: Nederland@ebanctrade.com
 Gelderland
 A H Beermink Mob: 06 4104 1505
 Groningen Tel: +31 50 3146527
 J. Musschenga
 Noord Brabant Tel: +31 413 354 535
 Robert Grovers Mob: 06 2667 4452
 Utrecht Tel: +31 413 354 535
 Zie Hoofdkantoor Mob: 06 2667 4452
 Zuid-Holland
 Robby Ydema Mob: 06 4809 9248

UNITED KINGDOM

Mark Pryke Tel: +44 20 7566 2611
 Email: hq@uk.ebanctrade.com



Thịnh vượng là thịnh vượng
 chung của cả cộng đồng, tại
 địa phương, trong nước và
 trên toàn thế giới

TÓM TẮT NỘI DUNG NGHIỆP VỤ E BANC TRADE

- **KHÁI NIỆM:** E Banc Trade là Sở giao dịch Mua bán, Trao đổi Hàng hóa - Dịch vụ (HH-DV) tổng hợp, một sàn giao dịch hoạt động theo thể thức cộng đồng thành viên sản xuất kinh doanh HH-DV có tiềm năng trong khu vực, của từng quốc gia, và nhiều quốc gia trên thế giới. Thành viên E Banc Trade khi mua bán hàng hóa với nhau áp dụng phương thức thanh toán một phần trả bằng tiền (*Cash*), một phần trả bằng HH-DV của thành viên (*Trade*).
- **KÍCH CẦU:** Người mua đỡ phải dùng đủ 100% vốn bằng tiền mà vẫn có thể mua được loại HH-DV mình cần. Người bán nhờ thế tăng được mãi lực bán hàng. Sản lượng hàng bán nhiều hơn thì giá thành chung giảm xuống, lợi nhuận tăng lên, năng cao khả năng cạnh tranh, hoạt động SX-KD trở nên vững vàng hơn và cơ hội phát triển tốt hơn.
- **KÍCH CUNG:** Khi thực hiện việc mua, người mua lập tức được xác định chắc chắn bán được một ít hàng hóa, dịch vụ mình có, bằng với giá trị Trade mình trả cho người bán. Việc đảm bảo chắc chắn việc tiêu thụ một phần hàng hóa của mình mở ra khả năng phát triển ổn định hoạt động SX-KD.
- **TĂNG THU NGÂN SÁCH VÀ PHÚC LỢI XÃ HỘI:** Sự thúc đẩy cung cầu trong hệ thống tuần hoàn mua – bán trực tiếp giúp thành viên trong cộng đồng E Banc Trade điều kiện duy trì và phát triển hoạt động của mình, góp phần thúc đẩy tiến trình lưu thông tích cực cho thị trường chung. Người mua có lợi, người bán có lợi, giá tăng về lượng và doanh số HH-DV trong lưu thông, tăng nguồn thu cho ngân sách nhờ thực hiện nghĩa vụ nộp thuế tốt hơn. Phúc lợi và hoạt động hỗ trợ cộng đồng cũng sẽ được thực hiện tốt hơn.
- **TAO MỐI QUAN HỆ GẮN BÓ TRONG SẢN XUẤT-KINH DOANH:** Cơ chế thanh toán Cash/Trade của E Banc Trade chứa đựng và xây dựng quan hệ gắn bó tự nhiên chặt chẽ và khăng khít giữa các bên mua, bán. Lợi ích của bên bán nằm trong lợi ích của bên mua và ngược lại. Lợi ích và sự phát triển của thành viên này được gắn bó, duy trì, tồn tại trong lợi ích sự phát triển của mọi thành viên khác và của cả cộng đồng. Toàn bộ thành viên do vậy gắn bó với nhau, trân trọng nhau, có trách nhiệm bảo vệ, hỗ trợ cho nhau, tất cả cùng chung tay xây dựng một cộng đồng đại đoàn kết những nhà sản xuất kinh doanh, liền thành một khối thống nhất, vững chắc, tạo động lực duy trì sự ổn định và phát triển thịnh vượng cho mọi thành viên, phát triển cả cộng đồng và góp phần thúc đẩy sự phát triển nền sản xuất kinh doanh chung của toàn xã hội.

Để được tư vấn cụ thể, hãy:

- Tham gia hội thảo định kỳ và không định kỳ của E Banc Trade,
- Tham khảo website www.ebanctrade.com hoặc điện thoại 08 9302897



SỰ KIỆN

Giải pháp hỗ trợ kinh doanh và cải thiện cuộc sống

TÔN CHỈ HOẠT ĐỘNG E BANC TRADE

- Thịnh vượng là thịnh vượng chung của cả cộng đồng, tại địa phương, trong nước và trên toàn thế giới.
- Chúng ta trân trọng mọi nền văn hóa và không đánh giá bất cứ văn hóa nào.
- Mọi quyết định về chính sách phải vì mục đích ngày càng tốt hơn cho thành viên.
- Nỗ lực xây dựng và thực hiện phương châm vì lợi ích ngày càng cao, vượt trên cả sự mong đợi của licensee, nhân viên và khách hàng.
- Mạnh dạn thực hiện và chịu trách nhiệm về quyết định của mình hơn là không quyết định gì cả.
- Licensees đóng vai trò quan trọng nhất trong sự nghiệp phát triển kinh doanh cũng như nhân viên và khách hàng.
- Sáng kiến của mọi người đều được trân trọng, đó là nguồn lực quan trọng và tiên bộ góp phần hoàn thiện toàn bộ hệ thống.
- Muốn cải thiện đời sống – cần suy nghĩ và hành động khôn ngoan hơn, nhạy bén hơn và hướng thụ ít hơn.
- Chỉ một điều nên hứa hẹn, đó là thay đổi, để thực hiện sáng tạo.
- Giao tiếp tạo nên niềm tin, hãy trao đổi rõ ràng mọi thông tin.
- Nếu xét thấy tình cảm ảnh hưởng đến quyết định của mình, hãy chuyển giao việc đó cho người khác.



“NGÔI NHÀ CHUNG E BANC TRADE”

HỘI CHỢ NÔNG NGHIỆP QUỐC TẾ VIỆT NAM 2004

Nằm trong chương trình Xúc Tiến Thương Mại và hỗ trợ phát triển của Doanh nghiệp vừa và nhỏ trên phạm vi khu vực Đồng Bằng Sông Cửu Long (ĐBSCL), Công ty TNHH Thương Mại Nhịp Cầu - Tổng Đại lý Quốc tế E Banc Trade tại Việt Nam đã tham gia Hội chợ Nông nghiệp Quốc tế Việt Nam VIAF do Công ty Tổ chức Hội chợ và Triển lãm Quốc tế Cần Thơ (EFC) tổ chức từ ngày 6/12/2004 đến ngày 13/12/2004.

Trong 2 ngày đầu tiên, hoạt động rầm rộ và sôi nổi thu hút sự quan tâm, chú ý của đông đảo khách mời, khách tham quan là Lễ diễu hành chào mừng Hội chợ của đơn vị tổ chức và các đơn vị tài trợ với lộ trình xuyên suốt các tỉnh An Giang, Tiền Giang, Bạc Liêu. Trong vai trò tham gia tài trợ Hội chợ, hình ảnh và thương hiệu E Banc Trade đã tung bay phấp phới trên khắp các nẻo đường. Tinh thần E Banc Trade “**Vi Trẻ em – Vi một xã hội học tập**”, khẩu hiệu E Banc Trade “**Thực hiện Ước Mơ**” gây ấn tượng và hình ảnh tốt đẹp trong lòng người dân Cần Thơ và các tỉnh đồng bằng Sông Cửu Long.

Trong suốt 7 ngày Hội chợ, hàng loạt các hoạt động hấp dẫn diễn ra xung quanh “**Ngôi nhà chung E Banc Trade**” (chủ đề tham gia hội chợ E Banc Trade Việt Nam). Sôi nổi, tấp nập ở mỗi góc “**Ngôi Nhà Chung**” là hoạt động bán hàng, giới thiệu sản phẩm, xây dựng mối quan hệ thương mại của các thành viên. Khách tham quan “**Ngôi Nhà Chung**” được đón tiếp thân mật từ quầy trưng bày của thành viên đến bàn tư vấn của các chuyên viên E Banc Trade. Họ không khỏi ngạc nhiên trước một giải pháp hoàn toàn mới lạ, gây nhiều thắc mắc nhưng cũng không ít thú vị vì tính tiện ích và hiệu quả của giải pháp này.

Nổi bật trong chương trình Hội chợ lần này là Hội thảo Xúc tiến Thương mại “**Hỗ trợ lưu thông mua bán, trao đổi HH-DV, Giảm sử dụng vốn bằng tiền**” được phối hợp tổ chức tại Hội trường Lam Kiều EFC vào ngày 09/12/2004. Tham gia Hội thảo để cùng chia sẻ nguyên lý khoa học và ứng dụng phương thức thanh toán một phần bằng tiền, một phần bằng giá trị hàng hóa - dịch vụ (Cash/Trade) có sự góp mặt của hơn 250 Doanh nghiệp có uy tín trên thị trường sản phẩm nông nghiệp. Hội thảo nhận được sự quan tâm của Ban Giám Đốc EFC cùng nhiều cơ quan truyền thông địa phương và cả nước. Hình ảnh “**Ngôi Nhà Chung**” với các mô hình trưng bày phong phú, mặt hàng đa dạng góp phần xây dựng một thực tế sinh động cho việc ứng dụng giao thức nghiệp vụ này.

Nền tảng xây dựng và phát triển E Banc Trade là hỗ trợ cộng đồng. Với 30 suất học bổng E Banc Trade Việt Nam trao cho các em học sinh, sinh viên tỉnh Cần Thơ qua sự giúp đỡ của Hội Khuyến Học tỉnh Cần Thơ đã thể hiện tinh thần này. Điều cao quý mà E Banc Trade Việt Nam nhận được là tình cảm chân thành, sâu sắc của những con người nơi đây. Tình cảm ấy là niềm hạnh phúc, là động lực theo suốt hành trình xây dựng và phát triển của E Banc Trade.
(xem tiếp trang 3)



SỰ KIỆN

Mục tiêu chính của E Banc Trade là hỗ trợ xúc tiến thương mại

Đường dây nóng: 08 9302897

NGÔI NHÀ CHUNG E BANC TRADE (tiếp theo)

Trước tiềm năng và nguồn lực kinh tế dồi dào của khu vực đồng bằng Sông Cửu Long, E Banc Trade Việt Nam phối hợp với Công ty TNHH Phương Vinh xây dựng và Khai trương Cửa hàng E Banc Trade Cần Thơ vào ngày 16/12/2004, tại số 24-26 Trần Phú, P.Cái Khế, Q.Ninh Kiều, Tp. Cần Thơ. Cửa hàng xinh xắn, được đặt ngay tại Trung tâm thương mại thành phố, xung quanh là các khách sạn, nhà hàng dành cho khách du lịch, lữ hành. Đây là một ưu thế về vị trí địa lý, hứa hẹn tiềm năng mua sắm, thương mại dồi dào.

Trong bài phát biểu mang tính định hướng tại buổi tọa đàm thân mật nhân ngày Khai trương Cửa hàng E Banc Trade Cần Thơ, Ông Nguyễn Tiến Bằng, Tổng Giám đốc E Banc Trade Việt Nam đã nêu bật 5 mục tiêu chiến lược phát triển E Banc Trade Việt Nam 2005 – 2009. Theo đó, E Banc Trade Việt Nam đẩy mạnh triển khai 5 chương trình hoạt động lớn trong giai đoạn này gồm có: Hoạt động hỗ trợ xúc tiến thương mại miễn phí cho thành viên, hoạt động hỗ trợ xúc tiến du lịch, hoạt động hỗ trợ giáo dục, hoạt động hỗ trợ việc làm sinh viên toàn quốc, hoạt động hỗ trợ cộng đồng. Ông nhấn mạnh tầm quan trọng của sự hợp tác từ tất cả các doanh nghiệp, đoàn thể, cơ quan quản lý các cấp, các ngành trong việc thực hiện và đi đến thắng lợi 5 mục tiêu trên.

Tuy hiệu quả bán hàng của các thành viên từ Hội chợ không cao nhưng thương hiệu, hình ảnh của các thành viên từ nhiều tỉnh thành tham gia Hội chợ đã lưu lại trong trí nhớ của người dân ĐBSCL. Hội chợ Nông nghiệp Quốc tế Việt Nam là một sự kiện quan trọng trong chiến lược thâm nhập thị trường của E Banc Trade Việt Nam khu vực ĐBSCL, xây dựng nền tảng vững chắc cho những bước phát triển sau này của E Banc Trade Việt Nam, góp phần thúc đẩy sự phát triển khu vực kinh tế trọng điểm Miền Tây Nam Bộ.



Quầy hàng văn phòng phẩm của Công ty TNHH Anh Tâm – Thành viên E Banc Trade Việt Nam



Đoàn mô tô E Banc Trade Việt Nam diễu hành chào mừng Hội chợ Nông nghiệp Quốc tế Việt Nam



Quang cảnh “Ngôi nhà chung E Banc Trade”

5 mục tiêu chiến lược phát triển E Banc Trade Việt Nam giai đoạn 2005 - 2009

Với mục tiêu phát triển ngày càng tốt hơn lợi ích của mọi doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp nhỏ trong một sân chơi công bằng, song phẳng, với quyền quyết định của chính thành viên, vì thịnh vượng chung của cả cộng đồng E Banc tại mỗi khu vực, mỗi quốc gia và mọi quốc gia ứng dụng giải pháp này trên toàn thế giới, E Banc Trade Việt Nam đang triển khai năm chương trình hoạt động lớn trong giai đoạn này:

Thứ nhất: Hoạt động hỗ trợ xúc tiến thương mại miễn phí cho thành viên: Phối hợp với E Banc Trade quốc tế, Công ty TNHH Thương mại Nhịp Cầu - Tổng Đại lý E Banc Trade Việt Nam đang giới thiệu chương trình hỗ trợ xúc tiến thương mại cho các thành viên có tiềm năng xuất khẩu hàng hóa dịch vụ tham gia khai thác toàn bộ hệ thống hạ tầng cơ sở và hạ tầng thông tin của E Banc Trade quốc tế để trưng bày, giới thiệu tiếp thị xuất khẩu hàng hóa, dịch vụ của Việt Nam. Đặc biệt, tham gia chương trình này, thành viên Việt Nam hoàn toàn được miễn phí chi phí dịch vụ trong hệ thống E Banc Trade, sản phẩm, hàng hóa được trưng bày, triển lãm quanh năm, qua đó thành viên có cơ hội trực tiếp nhận được đơn đặt hàng theo giá tại thị trường nước ngoài.

Thứ hai: Hoạt động hỗ trợ xúc tiến du lịch: Với cơ sở hạ tầng du lịch là gần 500 thành viên khách sạn, nhà nghỉ và dịch vụ hỗ trợ du lịch E Banc Trade quốc tế luôn sẵn sàng đón nhận khách hàng du lịch Việt Nam khai thác không phải trả hết bằng tiền, được trả lại bằng dịch vụ du lịch ngược lại của 50.000 khách hàng thành viên E Banc Trade quốc tế đến Việt Nam, hoặc trả lại bằng việc bán hàng hóa, dịch vụ tại Việt Nam thông qua phương thức thanh toán Cash/Trade của E Banc.

Thứ Ba: Hoạt động hỗ trợ giáo dục: Cộng đồng E Banc Trade ở các khu vực và quốc gia trên thế giới là nơi hỗ trợ chi tiêu, thậm chí có thể là cả tiền học phí cho học sinh bằng tin dụng giá trị Trade khai thác hàng hóa, dịch vụ của cộng đồng. Học sinh và gia đình họ được sử dụng toàn bộ cơ sở hạ tầng của E Banc Trade để bán hàng hóa, dịch vụ với một phần Trade thu lại để hoàn trả lại tin dụng cho E Banc Trade.

Thứ Tư: Hoạt động hỗ trợ việc làm sinh viên toàn quốc: E Banc Trade giới thiệu một môi trường kinh doanh mới, lành mạnh, với tôn chỉ xây dựng một cộng đồng đại đoàn kết các doanh nghiệp cùng phát triển. Môi trường hoạt động E Banc Trade tại mỗi khu vực địa phương, mỗi quốc gia mở thêm cơ hội mới cho người lao động đủ mọi thành phần kinh tế, trong đó E Banc Trade Việt Nam đặc biệt quan tâm chú trọng phát triển nguồn nhân lực sinh viên sắp tốt nghiệp Đại học các ngành nghề. Tại TP.HCM, E Banc Trade VN đã và đang triển khai kế hoạch hợp tác với trường ĐH Marketing, Kinh Tế, Tài Chính... Tại Cần Thơ, triển khai ngay hoạt động hỗ trợ và tạo điều kiện cho sinh viên tiếp cận với hoạt động xúc tiến thương mại, E Banc Trade đã cộng tác và chính thức hợp tác với một số em sinh viên vừa tốt nghiệp và sắp tốt nghiệp, tiếp sức môi trường làm việc cho các em bước vào đời sống công tác vừa là một nhiệm vụ, vừa là quyền lợi chung của E Banc Trade cũng như của các em. Hệ thống E Banc Trade và các thành viên E Banc Trade luôn có nhu cầu. E Banc Trade Việt Nam hướng tới sẽ triển khai hoạt động dịch vụ việc làm sinh viên, xây dựng một ngân hàng nhân lực học sinh sinh viên, cung cấp cho cộng đồng thành viên E Banc Trade trên phạm vi cả nước và quốc tế.

Thứ Năm: Hoạt động hỗ trợ cộng đồng: Xúc tiến thương mại và Hỗ trợ cộng đồng xã hội là hai mặt của một nhiệm vụ theo tôn chỉ hoạt động của E Banc Trade. E Banc Trade quốc tế từ ngày đầu thành lập, đầu năm 2000 đến nay đã và đang liên tục hỗ trợ cho trên 400 tổ chức, đoàn thể cá nhân. Giá trị hỗ trợ bằng một phần tiền và giá trị mua hàng đến nay đạt gần 7 triệu Đô la Mỹ. Theo tôn chỉ ấy, ngay từ ngày đầu giới thiệu vào Việt Nam, E Banc Trade đã tham gia công tác xã hội và duy trì thường xuyên hoạt động hỗ trợ cộng đồng. Giá trị hỗ trợ trong năm vừa qua là hàng trăm triệu đồng tiền mặt và hàng tỷ đồng giá trị mua hàng Trade. Ưu tiên hàng đầu của E Banc Trade Việt Nam là Hỗ trợ Trẻ em, và Hỗ trợ Giáo dục. Cùng với hoạt động xúc tiến thương mại, với phương châm Vì trẻ em – Vì một xã hội học tập, E Banc Trade Việt Nam cam kết cùng đóng góp sức mình vào sự nghiệp phát triển kinh tế - xã hội của cả nước trên con đường hội nhập.





Đại lý mới

Tư cách thành viên suốt đời thực chất là ... miễn phí

E BANC TRADE CẦN THƠ

CÔNG TY TNHH TM-DV CEMO

Công ty TNHH Thương Mại & Dịch vụ CEMO đã khai trương hoạt động Đại lý E Banc Trade Việt Nam tại Cần Thơ vào ngày 23/11/2004 vừa qua. CEMO là công ty chuyên tư vấn, xúc tiến phát triển kinh doanh các thành phần kinh tế. Việc phát triển văn phòng Đại lý E Banc Trade Cần Thơ là một trong những bước phát triển của E Banc Trade Việt Nam. Theo đó, Công ty CEMO trở thành cầu nối giao thương quan trọng giữa thành viên E Banc Trade Cần Thơ với thành viên cả nước, đồng thời văn phòng E Banc Trade Cần Thơ sẽ là một trong những đầu mối xúc tiến xuất nhập khẩu hàng hóa - dịch vụ của thành viên trong khu vực với cộng đồng E Banc Trade quốc tế.



Ngay sau khi khai trương hoạt động Đại lý, CEMO là đơn vị hỗ trợ, cùng với văn phòng E Banc Trade Việt Nam tham gia "Hội Chợ Nông nghiệp Quốc tế Việt Nam 2004" với chủ đề "Ngôi nhà chung E Banc Trade" từ 06/12/2004 - 13/12/2004 tại thành phố Cần Thơ.

Ông Hồ Thanh Quang
Giám đốc CEMO (thứ tư từ trái sang) cùng đồng nghiệp và khách mời ngày khai trương
Địa chỉ: 118/9/39 Trần Văn Khéo, P.Cái Khé,
TP.Cần Thơ
Tel/Fax: 071 764909
Email: cantho@ebanctrade.com

E BANC TRADE THỪA THIÊN HUỆ



CÔNG TY CỔ PHẦN KHÁCH SẠN NGUYỄN HUỆ

E Banc Trade đón chào sự ra đời Đại lý mới khu vực Miền Trung - Công ty Cổ phần Khách sạn Nguyễn Huệ - giám đốc là Ông Võ Phi Dũng. Sự kiện này là một minh chứng cho chương trình xúc tiến thương mại du lịch trong cộng đồng E Banc, mở ra con đường mới về sự hợp tác, gắn kết nhiều hơn nữa lợi ích của các nhà đầu tư trong khai thác tiềm năng du lịch đa phương. Việc ký kết này còn góp phần đáp ứng chương trình du lịch trọng điểm quốc gia "Con đường di sản Miền Trung" do Tổng Cục Du Lịch Việt Nam khởi xướng.

Giám đốc: Ông Võ Phi Dũng
Địa chỉ: 100 Nguyễn Huệ, Tp.Huế, Việt Nam
ĐT: 054. 833133 – 833643 – 833644
Fax: 054.833598

E BANC TRADE CÀ MAU

CÔNG TY TNHH TM – DV THIÊN NGÀ

Với ưu thế đa dạng loại hình kinh doanh từ linh kiện, thiết bị điện, điện tử, đến các dịch vụ bất động sản, du lịch, vận tải... Công ty TNHH Thương mại Dịch vụ Thiên Nga sẽ là nguồn cung cấp hàng hóa, dịch vụ phong phú cho nhiều đối tác kinh doanh khác nhau trong cộng đồng E Banc Trade. Việc phát triển Đại lý Cà Mau tạo điều kiện thuận lợi cho nhu cầu ứng dụng giải pháp E Banc Trade của các cơ sở kinh doanh tại khu vực này, đồng thời góp phần phân phối lượng hàng hóa dịch vụ to lớn và đa dạng trong cộng đồng.



Công ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Thiên Nga
Giám đốc: Ông Lưu Chí Linh
130 Nguyễn Tất Thành, K1, P.8, Thị xã Cà Mau
ĐT: 070 818 957 - Fax: 070 818 957



Đại lý E Banc Trade Việt Nam

20 Đại lý và Chuyên viên tư vấn E Banc Trade hoạt động hiệu quả năm 2004

- | | |
|--|---|
| 1. DNTN Phước Hòa
(Bà Đặng Thị Mộng Điệp)
Tel: 0918 129 839
Đại lý khu vực: Trà Vinh
– Vĩnh Long | 11. Công ty Lan Phương
(Ông Nguyễn Hiền Lương)
Tel: 0903 555 508
Đại lý khu vực: Đà Nẵng |
| 2. Bà Lê Thị Thành
Tel: 0912 319 506
Đại lý khu vực: Hà Nội | 12. Công ty Châu Á
(Ông Nguyễn Văn Hen)
Tel: 08 8304975
Đại lý khu vực: TP.HCM |
| 3. Công ty Bằng Tiến
(Ông Phạm Văn Thanh)
Tel: 0913 508 517
Đại lý khu vực: Hà Tây | 13. Công ty Trung Hậu
(Bà Nguyễn Văn Hồng)
Tel: 0914 122 967
Đại lý khu vực: Daklak |
| 4. Ông Châu Cẩm Khánh
Tel: 0903 976 492
Đại lý khu vực: TP.HCM | 14. Công ty CEMO
(Ông Nguyễn Văn Tính)
Tel: 0918 229 593
Đại lý khu vực: Cần Thơ |
| 5. Ông Đoàn Văn Bé Hai
Tel: 0918 129 368
Đại lý khu vực: Long An | 15. Bà Phan Thị Thu Hồng
Tel: 0913 912 702
Đại lý khu vực: TP.HCM |
| 6. Bà Đàm Thị Liên
Tel: 08 8723738
Đại lý khu vực: TP.HCM | 16. Bà Lý Cẩm Vân
Tel: 0903 740 763
Đại lý khu vực: TP.HCM |
| 7. Công ty Tân Thiên Hà
(Bà Nguyễn Thị Thanh Hà)
Tel: 0918 857 089
Đại lý khu vực: TP.HCM | 17. Bà Nguyễn Hoàng Minh Hà
Tel: 0908 192 052
Đại lý khu vực: TP.HCM |
| 8. Ông Huỳnh Văn Chiêm
Tel: 0918 593 986
Đại lý khu vực: Long An | 18. Ông Lý Quốc Hoàng
Tel: 0918 105 975
Đại lý khu vực: Đồng Nai |
| 9. Bà Đỗ Thị Toàn Hạnh
Tel: 0908 129 793
Đại lý khu vực: TP.HCM | 19. Ông Nguyễn Phước Hiệp
Tel: 0913 853 236
Đại lý khu vực: Tiền Giang |
| 10. Bà Lê Thị Thu Hương
Tel: 0913 753 395
Đại lý khu vực: TP.HCM | 20. Ông Nguyễn Tấn ÊLy
Tel: 0908 897 764
Đại lý khu vực: TP.HCM |

Quán triệt tinh thần và quyết tâm này, đội ngũ Ban Huấn Luyện nói riêng và toàn thể nhân viên E Banc Trade nói chung đều ra sức trau dồi về kiến thức chuyên môn, đa dạng phương pháp nhằm nâng chất lượng đào tạo ngày một cao hơn.

Với những nỗ lực không ngừng ấy, E Banc Trade Việt Nam đã thực hiện 7 Khóa đào tạo trong năm 2004. Chương trình Đào tạo được thực hiện theo từng khu vực, đối tượng là các cơ sở sản xuất, doanh nghiệp nhỏ, khách hàng tiềm năng, những người có nhu cầu ứng dụng giải pháp hiện tại và tương lai. Địa bàn đào tạo được thực hiện từ các tỉnh miền Bắc, miền Trung, Tây Nguyên, TP.HCM, Đông Nam Bộ đến các tỉnh Đồng Bằng Sông Cửu Long. Chất lượng đào tạo được đánh giá cao, trên 70% học viên hoàn thành chương trình. Hầu hết học viên tham gia những khóa này đều hoàn thành xuất sắc phần thi cuối khóa và được cấp “Giấy Chứng nhận hoàn tất Chương trình Đào tạo Nghiệp vụ E Banc Trade”.

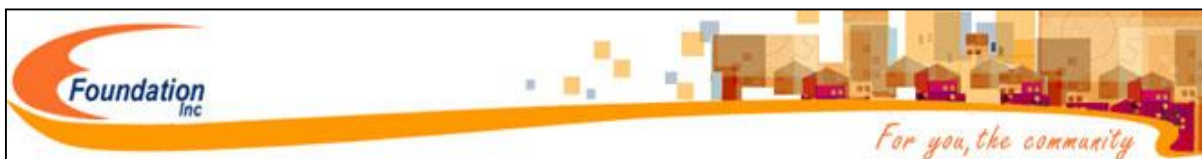
Một khi chất lượng đào tạo nâng cao, nghiệp vụ của thành viên và Đại lý cũng vì thế mà tiến bộ rõ rệt. Tần suất giao dịch được thực hiện nhiều hơn, khó khăn trong quá trình ứng dụng giải pháp cũng được giảm thiểu rõ rệt, môi trường giao dịch giữa các thành viên thông thoáng hơn, hứa hẹn tiềm năng to lớn trong việc ứng dụng giải pháp tiên tiến này.

CÔNG TÁC ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ E BANC TRADE

Vào tháng 1/2004, E Banc Trade Việt Nam lần đầu tiên tổ chức Khóa Tập Huấn dành cho Đại lý và thành viên các tỉnh khu vực phía Nam. Khóa tập huấn đã thu hút sự quan tâm và tham gia của 120 học viên. Công tác tập huấn và đào tạo là một trong những mảng được chú trọng và thực hiện xuyên suốt quá trình hoạt động E Banc Trade Việt Nam. Ban Lãnh Đạo và Ban Huấn Luyện E Banc Trade hiểu rằng chỉ khi nắm vững và thông suốt nghiệp vụ E Banc Trade, thì việc ứng dụng giải pháp này mới thành công và mang lại hiệu quả thiết thực



Lễ Bế giảng khóa đào tạo nghiệp vụ
E Banc Trade lần thứ 7



E Foundation – Tổ chức hỗ trợ Cộng đồng của E Banc Trade - là một pháp thể phi lợi nhuận được hình thành từ những hoạt động từ thiện của E Banc Trade để hỗ trợ cho cộng đồng, các tổ chức, đoàn thể và đối tượng có nhu cầu từ quỹ giá trị trao đổi hàng hóa, dịch vụ (Trade) từ các doanh nghiệp thành viên hảo tâm và nhân viên làm việc trong cộng đồng.

E Banc Trade Việt Nam Niềm vui từ hoạt động hỗ trợ học tập

Theo tôn chỉ, mục đích và chính sách của E Banc Trade – E Foundation Quốc tế tại Việt Nam đối với hoạt động Khuyến học cho học sinh nghèo hiếu học, đạt thành tích tốt trong kết quả học tập.

Năm 2004, E Banc Trade Việt Nam đã trao tặng 48 suất học bổng Khuyến học và Khuyến tài cho các em học sinh sinh viên ở Tp.HCM, tỉnh Trà Vinh và Cần Thơ.

Với mục đích hỗ trợ và khuyến khích thành tích học tập, chia sẻ ít nhiều một số chi phí học tập, đồng thời tạo điều kiện cho gia đình học sinh tham gia sản xuất kinh doanh theo phương thức xúc tiến thương mại của cộng đồng E Banc Trade.

Hình thức tài trợ học bổng bao gồm một phần bằng tiền mặt, một phần bằng giá trị hàng hóa (Trade) để mua hàng hóa dịch vụ từ cộng đồng E Banc Trade. E Banc Trade còn tặng tài khoản miễn phí đăng ký cho tất cả các em nhận học bổng để tạo phương tiện cho gia đình các em hội nhập cộng đồng E Banc Trade để quảng bá hàng hóa, dịch vụ kinh doanh (nếu có) và mua sắm bằng nguồn Trade tài trợ.

TRÀ VINH: 15 Suất học bổng gồm: 5 suất học bổng Khuyến Tài, trị giá 1.000.000đồng/suất, trong đó 500.000 đồng bằng tiền và 500.000 đồng bằng giá trị Trade. 10 suất học bổng Khuyến học, trị giá 600.000 đồng/ suất trong đó 300.000 đồng bằng tiền và 300.000 đồng bằng giá trị Trade. Đồng thời E Banc Trade tặng tài khoản E Banc Trade miễn phí cho tất cả 15 em học sinh nói trên với tổng trị giá miễn phí đăng ký: 11.500.000 đồng.

Tổng trị giá tài trợ 22.550.000 đồng.

5 EM HỌC SINH TỈNH TRÀ VINH NHẬN HỌC BỔNG KHUYẾN TÀI

STT	HỌ VÀ TÊN	ĐỊA CHỈ	ĐIỂM TUYỂN	NGÀNH HỌC
1	Nguyễn Thị Hồng Nhị	Càng Long	22	Văn - Địa
2	Trần Thị Mỹ Huệ	Long Đức	18,5	Mầm non
3	Lâm Trường Đồng	TXTV	16	Toán - Tin
4	Trương Hoàng Tuấn	Hưng Mỹ	22	Bác sĩ thú y
5	Lê Văn Sơn	Duyên Hải	20,5	Cơ khí

10 EM HỌC SINH TRÀ VINH NHẬN HỌC BỔNG KHUYẾN HỌC

STT	HỌ VÀ TÊN	TRƯỜNG THPT	XẾP LOẠI		
			LỚP 10 (2002-2003)	LỚP 11 (2003- 2004)	LỚP 12 (2004-2005)
1	Thạch Thị Thanh Loan	DTNT	Khá	Khá	12B
2	Triệu Thị Thanh Tuyền	Chuyên	Giỏi	Giỏi	12A4
3	Bùi Thị Kim Cương	Phạm Thái Bường	Giỏi	Giỏi	12A1
4	Trần Ngọc Luận	Tiểu Cần	Khá	Khá	12A4
5	Phan Tử Nhi	Cầu Kè	Giỏi	Giỏi	12A7
6	Võ Thị Mỹ Nương	Châu Thành	Giỏi	Khá	12
7	Dương Thị Hạnh	Trà Cú	Giỏi	Giỏi	12A4
8	Kim Thị Mặc KaRa	Cầu Ngang	Khá	Khá	12/15
9	Đoàn Thị Ngọc Huỳnh	Duyên Hải	Giỏi	Giỏi	12B4
10	Lê Văn Nguyên	Nguyễn Đăng	Giỏi	Giỏi	12A1

STT	HỌ VÀ TÊN	ĐỊA CHỈ	TRƯỜNG
1	Nguyễn Thiên Hà Giang	12/27 Nguyễn Văn Sang, Phường Tân Sơn Nhì, Q. Tân Phú, TP.HCM	Năm 1, ngành Công nghệ Hóa học, Đại học Bán công Tôn Đức Thắng
2	Phan Thanh Trường Giang	80/4 Tổ 40, Khu phố 4, Thị trấn Hóc Môn, H. Hóc Môn, TP.HCM	Năm 1, Khoa Cơ khí, Đại học Bách Khoa TP.HCM
3	Trương Đăng Hoàng Phương	284/5 Nguyễn Duy Dương, Phường 4, Quận 10, TP.HCM	Năm 1, Ngành Hóa Học, Đại học Khoa Học Tự Nhiên TP.HCM

CẦN THƠ : 30 suất học bổng gồm: 10 suất học bổng Khuyến Tài, trị giá 1.000.000đồng/suất, trong đó 500.000 đồng bằng tiền và 500.000 đồng bằng giá trị Trade. 20 suất học bổng Khuyến học, trị giá 600.000 đồng/ suất trong đó 300.000 đồng bằng tiền và 300.000 đồng bằng giá trị Trade. Đồng thời E Banc Trade tặng tài khoản E Banc Trade miễn phí cho tất cả 15 em học sinh nói trên với tổng trị giá miễn phí đăng ký: 23.100.000 đồng.

Tổng trị giá tài trợ 45.100.000 đồng.

**20 EM HỌC SINH TỈNH CẦN THƠ
NHẬN HỌC BỔNG KHUYẾN HỌC**

STT	HỌ TÊN	NĂM SINH	CMND	TRƯỜNG	LỚP
1	Nguyễn Thị Diễm Phương	1987	334431226	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A1
2	Nguyễn Đào Anh	1987	363508732	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A2
3	Trần Thị An Bình	1987	362114634	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A2
4	TRẦN Thị Ngọc Mai	1987	362092437	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A3
5	Nguyễn Đông Ny	1987	362092426	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A3
6	Nguyễn Văn Thông	1987	362092218	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A4
7	Trần Thị Hồng	1987	151665225	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A5
8	Nguyễn Thị Thùy Trinh	1987	362123615	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A5
9	Nguyễn Thị Thu An	1987	362101504	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A6
10	Nguyễn Thanh Đào	1987	362072757	Trường THPT Nguyễn Việt Hồng	12A7
11	La Thị Hồng Cẩm	1987	362085824	Trường THPT Trà Nóc	12A2
12	Thái Thị Thu Hà	1987		Trường THPT Trà Nóc	12A4
13	Tào Thanh Hồng	1986	362200343	Trường THPT Trà Nóc	12A1
14	Đặng Thị Thúy Huỳnh	1987		Trường THPT Trà Nóc	12A2
15	Ngô Kiều Oanh	1987	362200538	Trường THPT Trà Nóc	12A1
16	Nguyễn Ngọc Quyên	1987	362136567	Trường THPT Trà Nóc	12A1
17	Nguyễn Thị Ngọc Sang	1984	361900448	Trường THPT Trà Nóc	12A4
18	Nguyễn Thanh Tuấn	1987	362114864	Trường THPT Trà Nóc	12A4
19	Lại Văn Thắng	1987		Trường THPT Trà Nóc	12A3
20	Tô Thanh Thúy	1987	362085822	Trường THPT Trà Nóc	12A3

**10 EM HỌC SINH TỈNH CẦN THƠ
NHẬN HỌC BỔNG KHUYẾN TÀI**

STT	HỌ VÀ TÊN	NĂM SINH	CMND	TRƯỜNG
1	Trần Thị Hồng Thắm	1982	362047442	Đại học Cần Thơ
2	Lâm Hoàng Đế	1985	362028447	Đại học Cần Thơ
3	Nguyễn Thị Thanh Tâm	1985	362047102	Đại học Cần Thơ
4	Dương Thị Cẩm Tú	1985	361965376	Đại học Cần Thơ
5	Nguyễn Vinh Nghĩa	1985	361972102	Đại học Cần Thơ
6	Trần Thị Thảo	1986	362073814	Đại học Cần Thơ
7	Nguyễn Thanh Điền	1981	361849121	Đại học Cần Thơ
8	Nguyễn Thanh Tú	1984	361974882	Đại học Cần Thơ
9	Võ Thái Hòa	1982	363519234	Đại học Cần Thơ
10	Lâm Quốc Phong	1985	363505559	Đại học Cần Thơ



DU HỌC BẰNG TRADE

Nhận thức rằng tri thức là tương lai của nhân loại, góp phần nâng cao tri thức cộng đồng là nhiệm vụ của bất cứ ai trong xã hội. E Banc Trade xác định vai trò hỗ trợ giáo dục, đào tạo cùng với những hoạt động xã hội khác, là một trong những mục tiêu hàng đầu trong hoạt động của mình.

Với cơ chế thanh toán một phần tiền, một phần hàng theo thể thức cộng đồng, E Banc Trade có khả năng tiềm tàng về nguồn hàng hóa dịch vụ tạo điều kiện hỗ trợ giáo dục, đào tạo và những chương trình xã hội khác vì sự thịnh vượng chung của mọi thành viên.

Hoạt động hỗ trợ du học của E Banc Trade được thực hiện thống nhất theo các chương trình được phát động, gồm có: Hỗ trợ du học trong các Quốc gia thành viên E Banc Trade và hỗ trợ học sinh du lịch hè giữa các Quốc gia thành viên E Banc Trade.

Nội dung nghiệp vụ chính của các chương trình này là cấp tín dụng Trade cho học sinh và gia đình họ dùng để khai thác các loại hàng hóa, dịch vụ từ cộng đồng thành viên E Banc ở nơi học tập, đáp ứng những nhu cầu thiết yếu cho việc học tập và sinh hoạt của mình, nhờ đó giảm được áp lực phải chi tiêu bằng tiền mặt – Gia đình và bản thân học sinh có thể trả dần cho E Banc Trade khoản tín dụng Trade, đã được cấp mà phần thu Trade khi bán sản phẩm, HH-DV mà họ có khả năng cung

cấp trong hoặc sau thời gian học tập trong cộng đồng E Banc.

Mục đích của những chương trình này là giúp giảm áp lực chi tiêu bằng tiền cho học tập, nghiên cứu, giúp học sinh thực hiện được mong muốn học tập tốt hơn trong điều kiện tài chính trước mắt còn hạn chế. Không chỉ có vậy, bằng cách này E Banc Trade cũng đồng thời tạo ra một khả năng hỗ trợ, giúp gia đình học sinh có thêm một môi trường xúc tiến kinh doanh sinh lợi mới, góp phần làm tiền đề cho việc phát triển sự nghiệp tương lai của họ.

Các thông tin về những trường học, cơ sở giáo dục thành viên E Banc Trade luôn có sẵn trên mạng www.ebanctrade.com; từ các danh mục thành viên và các tiện ích tìm kiếm, khách hàng có thể chọn theo các từ khóa: education, school, college ... số lượng các thành viên trong lĩnh vực này sẽ ngày một nhiều hơn và nhờ thế sẽ đáp ứng ngày càng tốt hơn khả năng sử dụng Trade khai thác phục vụ nhu cầu của học sinh.

Để tìm kiếm những danh mục hàng hóa, dịch vụ của thành viên E Banc Trade nhằm khai thác hỗ trợ học tập, khách hàng có thể tham khảo danh mục tất cả các ngành nghề tại khu vực địa phương nơi học tập của học sinh.

E Banc Trade không cam kết bảo lãnh về tài chính hay can thiệp vào những thủ tục hành chính đối với việc đăng ký đi học cho học sinh. Học sinh phải thực hiện những quy định này theo yêu cầu của các cơ sở đào tạo, cơ quan tổ chức quản lý giáo dục, cũng như tuân thủ những quy định pháp luật hiện hành khác có liên quan mà mỗi quốc gia áp dụng

7 DU HỌC SINH VIỆT NAM ĐẦU TIÊN ỨNG DỤNG GIẢI PHÁP E BANC TRADE

Công ty Tư Vấn Giáo dục Việt – Anh – Hàn (VEKLS) – thành viên E Banc Trade Việt Nam, là một trong những thành viên đầu tiên ứng dụng giải pháp E Banc Trade thành công. 7 em học sinh Việt Nam đầu tiên sẽ được E Banc Trade Việt Nam cấp tín dụng để du học tại Australia. 7 em này đã vượt qua đợt thi sát hạch cuối cùng do VEKLS tổ chức để cấp tín dụng du học theo phương thức E Banc Trade. Tín dụng được gia đình các em – là thành viên E Banc Trade Việt Nam – hoàn trả thông qua bán hàng hóa dịch vụ cho cộng đồng E Banc thu một phần bằng tiền, một phần bằng hàng hóa - dịch vụ (Cash/Trade).

CÔNG TY TƯ VẤN GIÁO DỤC VIỆT – ANH – HÀN – VEKLS
159 Hai Bà Trưng – Quận 1 - TP.HCM
258/74C Dương Bá Trạc – P.2 - Quận 8 – TP.HCM
Người phụ trách: Cô Đặng Thị Hòa
Điện thoại: 0913 612 863

Phát triển và duy trì những kỹ năng giao tiếp hiệu quả, làm tăng khả năng thành công của bạn trong kinh doanh. Tại sao chúng ta chỉ có một miệng trong khi lại có hai tai? Đó là bởi vì, chúng ta nên lắng nghe nhiều hơn là nói. Với tất cả các mối quan hệ trong kinh doanh, thật trọng lắng nghe người khác luôn mang lại lợi ích cho bạn.

Nhiều trường Đại học và các tổ chức thương mại thế giới đã tiến hành nghiên cứu về cách thức con người giao tiếp với nhau. Kết quả cho thấy, chúng ta giao tiếp với nhau theo những cách sau:

- Ngôn ngữ cơ thể: 55% - biểu hiện thông qua nét mặt, cử chỉ và tư thế.
- Giọng nói: 38% - giọng, tốc độ và âm lượng của giọng nói.
- Lời nói: 7% - thông tin truyền miệng

Ngôn ngữ cơ thể ảnh hưởng đến con người về nhiều mặt. Người ta ước tính rằng 13% những gì chúng ta nhớ là những gì chúng ta được nghe, trong khi đó 87% còn lại là những gì chúng ta thấy. Dù giao tiếp một hay hai chiều, chúng ta giao tiếp bằng hành động hơn là bằng lời. Cần nhận thức về cơ cấu giao tiếp phi ngôn ngữ này, bao gồm ngôn ngữ cơ thể và các thông điệp mang tính tượng trưng.

Ngôn ngữ cơ thể

Chúng ta giao tiếp nhiều qua cách: ăn mặc, đứng ngồi, ra hiệu bằng tay, giao tiếp bằng mắt hoặc bằng những biểu hiện của nét mặt...

Trang phục cũng có thể tạo nên hiệu quả tốt, xấu hoặc không mang lại ấn tượng trong giao tiếp. Nếu bạn gặp khách hàng trong trang phục vest, bạn sẽ tạo ấn tượng rằng những gì bạn nói sẽ rất quan trọng (ngay cả trước khi bạn mở lời). Và hiển nhiên nếu bạn xuất hiện mà chưa chuẩn bị thì bạn sẽ dễ lại suy nghĩ là không tôn trọng phong tục của họ. Thỉnh thoảng khoảng cách giữa bạn và khách hàng quá gần sẽ gây cho họ cảm giác khó chịu. Họ có thể lùi lại vì bạn đã “xâm phạm không gian của họ”.

Khi ra hiệu bằng tay chúng ta nên kéo họ về phía chúng ta hơn là xua họ đi.

GAO TIẾP

Ngôn ngữ cơ thể của bạn có thể tích cực (hỗ trợ cho những gì bạn trình bày) hoặc có thể tiêu cực (mâu thuẫn với lời nói của bạn). Điều quan trọng là bạn chọn cho mình một phong cách riêng để khỏi gây nên sự lúng túng.

Tạo lập mối quan hệ

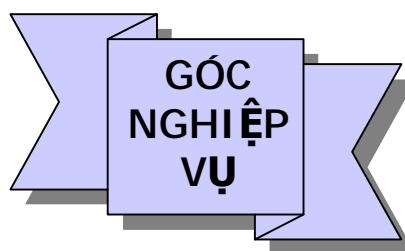
Thông thường người ta thường cư xử và trò chuyện cởi mở hơn khi người đối diện tạo cảm giác thoải mái cho họ.

Bạn nên lấy việc tạo lập mối quan hệ với những ai mà bạn gặp làm mục tiêu chính. Mỗi người sẽ có những phản ứng hoàn toàn khác nhau với những gì bạn nêu ra. Không chỉ ngoại hình mà phong cách giao tiếp cũng giúp phân quyết định ấn tượng và nhận thức ban đầu của người khác về chúng ta. Hãy hòa đồng và tôn trọng khách hàng, cũng như phải luôn có tác phong chuyên nghiệp.

Hãy xem liệu khách hàng tiềm năng của bạn chủ yếu được kích lệ bằng mắt nhìn, tai nghe, miệng nói hay theo cách họ muốn, ví dụ: “bức tranh tôi phác họa thế này đã rõ chưa?” đối với một người không giao tiếp bằng hình ảnh. Đồng thời đánh giá nhu cầu sử dụng tài liệu bán hàng của bạn, liệu bạn có nên vừa trình bày miệng vừa dùng tài liệu bán hàng để tham khảo và minh họa hay không?

Lắng nghe và giao tiếp

Hiện nay phương pháp giao tiếp được sử dụng nhiều nhất nhưng cũng thường xuyên bị bỏ qua đó là biết lắng nghe một cách hiệu quả. Chìa khóa để thành công và đạt hiệu quả trong giao tiếp là khả năng **“không chỉ biết lắng nghe mà còn phải biết lắng nghe một cách hiệu quả”**.



Kỹ năng mang lại thành công

Tiếp cận bằng cách suy đoán để nghiên cứu và áp dụng những kỹ năng lắng nghe hiệu quả được xem là điều kiện tiên quyết đối với nghệ thuật giao tiếp tốt trong kinh doanh.

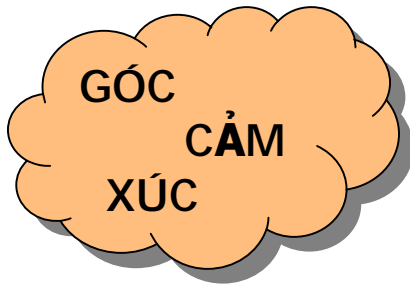
Trong bất kỳ trường hợp nào (quan hệ cá nhân, tại nơi công sở, trong đội thể thao...) khả năng giải quyết mâu thuẫn, lắng nghe một cách hiệu quả, chiếm được lòng tin, tạo lập mối quan hệ và hoàn thiện bản thân, tất cả chỉ phụ thuộc vào năng lực giao tiếp của bạn có tốt hay không mà thôi.

Sự thấu cảm

Xác định và hiểu rõ tình huống, cảm giác và động cơ của họ giúp bạn phát triển niềm tin của họ nơi bạn. “Tôi biết anh cảm thấy thế nào. Tôi cũng từng có cảm giác như vậy. Anh biết tôi tìm thấy gì không?” Thường thì có thể lôi kéo khách hàng tiềm năng vào bài giới thiệu của mình và biến họ thành một phần của bài trình bày đó.

Khả năng tưởng tượng

Vẽ một bức tranh cho khách hàng tiềm năng. Hãy giao tiếp thông qua việc mô tả chủ đề sử dụng tranh ảnh và hình vẽ với lòng nhiệt tình và sự say mê. Nêu câu hỏi, “bức tranh này có rõ không?” “anh hiểu tôi đang làm gì chứ?”. Luôn phải chắc chắn họ hiểu những gì bạn đang suy nghĩ và đang diễn đạt. Bạn sẽ gạt hái được nhiều thành công nếu bạn biết tận dụng và phát huy hiệu quả những ưu thế của mình trong giao tiếp, hãy học cách giao tiếp từ những người xung quanh ngay khi bạn có cơ hội, vì đó là cách nhanh nhất giúp bạn phát triển kỹ năng giao tiếp của mình.



Có khoảng mệnh mông nào đo được tình cảm ấy? Có những tiếng lòng nào sâu đậm, nghĩa tình hơn? Dù là ánh mắt không lời hay niềm tri ân trao gửi, E Banc Trade Việt Nam đều trân trọng những tình cảm sâu sắc và đầy ý nghĩa từ hoạt động hỗ trợ cộng đồng và xúc tiến thương mại trong hơn một năm qua. E Banc Trade Việt Nam mong muốn chia sẻ niềm hạnh phúc ấy với toàn thể cộng đồng E Banc.

Kính thưa các cô, chú Công ty TNHH Thương mại Nhịp Cầu.

Con tên là Nguyễn Thiên Hà Giang, đang học năm thứ nhất ngành Công nghệ Hóa học trường Đại học Bán công Tôn Đức Thắng. Con rất hạnh phúc và xúc động khi được các cô chú trao tặng cho con một suất học bổng Khuyến học. Hôm nay con viết thư này để gửi tới các cô chú lời cảm ơn chân thành nhất của con. Thưa các cô chú, Trong niềm cảm xúc vui mừng và sung sướng vô hạn, con không biết diễn tả sự biết ơn của mình ra sao để bày tỏ rõ được suy nghĩ của mình. Vì nhờ sự giúp đỡ của các cô chú đã tạo điều kiện cho con được yên tâm học tập. Con may mắn được các cô chú tiếp sức cho con trong lúc khó khăn này...

Thưa các cô chú, tại buổi lễ trao học bổng, con suýt nữa là đã khóc rồi vì tên mình không được đọc lên. Lúc ấy, con buồn lắm cô chú ạ, con nghĩ chắc cô chú không chịu nhận đỡ đầu cho con rồi. Hết đợt đọc tên này tới đợt đọc tên khác, con mong ngóng hoài mà tên con vẫn không được đọc lên, con tự trấn an mình nếu không được nhận học bổng thì mình phải cố gắng khắc phục khó khăn trong lúc này hơn nữa vậy. Và rồi cuối cùng tên con cũng được đọc, con thật sung sướng, giây phút ấy làm cho con không thể nào quên...

Nguyễn Thiên Hà Giang

(Một trong ba bạn sinh viên TP.HCM được nhận học bổng Khuyến Tài của E Banc Trade Việt Nam)

Tại buổi họp mặt giao lưu giữa các thành viên Hội Khuyến Học - Khuyến Tài TP.HCM (26/12/2004), người tham dự không khỏi bồi ngùi, xúc động trước nguyện vọng to lớn được bày tỏ bằng những lời giản dị của một cô gái khiêm thị, cô tên là Trần Thị Minh Tuyết.

E Banc Trade Việt Nam – E Foundation xin trích lá thư của Minh Tuyết gửi đến Tổng Giám đốc E Banc Trade Việt Nam để cùng vun góp và chúc cho nguyện vọng của cô trở thành hiện thực

Em là cô bé Tuyết anh gặp hôm qua trong buổi sinh hoạt câu lạc bộ Khuyến Tài nè!

Anh đừng ngạc nhiên khi nhận được thư này, vì em chỉ muốn gửi thư này để bày tỏ sự ngưỡng mộ tới dự án của công ty anh mà người trực tiếp thực hiện là anh và các nhân viên của anh.

Em hy vọng rằng trong một tương lai thật gần, em sẽ được anh chị dạy thêm nhiều thứ để em, anh, và các bạn bè, người quen có thể giúp đỡ được những người thiếu may mắn trong xã hội chúng ta một cách tích cực và có hiệu quả nhất.

Tuy nhiên nghe anh giao lưu, trả lời câu hỏi các bạn đưa ra, em cảm tưởng như đây chính là con đường mà mình cần, mà mình thiếu bấy lâu nay... Và chính con người này sẽ giúp đỡ, tiếp sức cho mình thực hiện hoài bão, lý tưởng vẫn còn đang ấp ủ trong đầu...

Cảm ơn anh và tập đoàn E Banc Trade nhiều lắm vì đã gợi mở cho em được nhiều ý tưởng mới... Hy vọng rằng những ý tưởng của em sẽ được anh và các anh chị ở E Banc Trade tiếp sức để thành hiện thực.

Chúc anh một ngày làm việc thật tốt đẹp.

Trần Thị Minh Tuyết

E ngại phút đầu vì E Banc mới lạ
*B*ất “nhịp cầu” nối doanh nghiệp gần xa
*A*i đã mang “E” vượt đời vượt sóng
*N*ửa quả địa cầu mở rộng đời ta
*C*ó nửa vàng trắng tỏa sáng muôn nhà!
“Trade” thêm cánh cho nhịp cầu thương mại
*R*ộng rãi thương trường tung cánh bay cao
*A*i qua cầu lòng đậm tình nhân ái
*D*ầu đời thường còn vất vả gian lao
*E*m có hay “Trade” tung cánh địa cầu!

Trần Văn Bé - Tiền Giang

ĐT: 0918 818 319

(Khóa huấn luyện 4/5 – 8/5/2004)



(Ông Nguyễn Tiến Bằng - Tổng Giám Đốc E Banc Trade Việt Nam cùng Minh Tuyết)

THÔNG TIN KINH DOANH

ÁNH MINH

TRADE 30%

Chúng tôi chuyên đào tạo, trang điểm cô dâu, điện ảnh, người mẫu, đời thường.

Chải bốt, trang điểm.

Chăm sóc thẩm mỹ toàn diện, nails thẩm mỹ, cắm hoa nghệ thuật, tự làm đẹp.

Liên hệ: Trường Kỹ thuật trang điểm
Ánh Minh

Địa chỉ: 170 CMT8, P.10, Q.3, TP.HCM
ĐT: 08. 8465846 – 0903 010 718



HOA TƯƠI

Chuyên mua, bán các loại hoa tươi Đà Lạt, Hà Nội. Kết lẵng, đôn, giỏ hoa sinh nhật, lễ viếng, khai trương... Hoa cầm tay cô dâu.



TRADE 50%

Liên hệ: Hoa tươi Ba Sanh

Địa chỉ: 015A chợ hoa Hồ Thị Kỷ, P.1, Q.10,
TP.HCM

ĐT: 08 8309724 – 08 9133203

TIỆM BÁNH ĐỨC HẢI

Bánh sinh nhật, bánh đám cưới và các loại bánh ngọt với chất lượng thơm ngon sẽ được chúng tôi nhiệt tình mang đến cho bạn mọi lúc, mọi nơi.

TRADE 30%

Địa chỉ: 151 Minh Phụng,
P.9, Q.6, TP.HCM

ĐT: 08 9694118
0903 845 486



MÁY TẬP ĐA NĂNG

Chúng tôi nhận cung cấp các loại máy tập thể dục đa năng như:

Máy tập tự do
Máy tập thon bụng

Giá bán: 1.000.000đ /máy

TRADE 40%

Bảo hành 1 năm

Liên hệ : Cô Hoà
ĐT: 0913 605 786



ĐẾN VỚI CHÚNG TÔI
BẠN SẼ ĐƯỢC NHIỀU HƠN...

**RATTAN FURNITURE
Co., LTD**

Bàn ghế salon

Bàn ghế mây tre

Đèn ngủ các loại

Các loại kệ

Bức bình phong

Các loại ghế nằm thư giãn



TRADE 30%

RATTAN FURNITURE

1093 Đường 3/2, P.6, Q.11, TP.HCM

THÔNG TIN KINH DOANH

HỌC ĐÀN

Bạn mơ ước trở thành nhạc sĩ,

Bạn mong muốn con mình trở thành nhạc công tương lai.

Với các chương trình học organ, guitar, mandolin từ sơ cấp đến nâng cao, đội ngũ giảng viên chúng tôi có thể giúp bạn thực hiện ước mơ đó.

TRADE 30%

Liên hệ: Trúc Anh
Địa chỉ: 337/2/27B Lê Văn Sỹ
P.1 – Q.Tân Bình – TP.HCM
Tel: 0903 167 527



CƠ SỞ THANH TÙNG

Chuyên in trên giấy Mica, kim loại, Plastic, thiết kế và sản xuất vật phẩm quảng cáo. Đặc biệt móc khóa chữ mềm, chữ và hình ảnh nổi.

**TRADE
15 – 20%**

DAY NGHỀ IN LỤA

**TRADE
100%**

Liên hệ: Trần Duy Khánh
Địa chỉ: 1113/6 Bành Văn Trân,
P.7, Q.Phú Nhuận
ĐT: 08 8644213 – 0903 930 724



CÔNG TY CỔ PHẦN GIÁM ĐỊNH BẢO TÍN

“Chuyên nghiệp – Nhanh chóng
Chính xác – Trung thực - Độc lập”

Là một công ty vận hành độc lập, chúng tôi cam kết hoạt động một cách chuyên nghiệp nhằm thỏa mãn những yêu cầu của khách hàng. Với đội ngũ giám định viên năng động và có nhiều kinh nghiệm trong lĩnh vực giám định - thẩm định, Bảo Tín cung cấp cho khách hàng dịch vụ giám định hàng hóa XNK, giám định hàng hải, giám định công nghiệp...



ISO 9001: 2000



Trade 20 – 50%

Mọi chi tiết xin liên hệ:

Trụ sở chính: 161 đường D1, P.25, Q. Bình Thạnh, TP.HCM, Việt Nam.

ĐT: (84 8) 899 9689; Fax: (84 8) 512 1395; DD: 0908 123 493

Email: ctydhbbaotin@hcm.vnn.vn

Chi nhánh phía Bắc: 12 Nguyễn Trãi, P. Máy Tơ, Q. Ngô Quyền, TP. Hải Phòng, Việt Nam

ĐT: (84 031) 552 899; Fax: (84 031) 552 799.

Chi nhánh tại Úc: 133 Torrens St., Canley Heights NSW 2166, Australia.

Tel: (612) 8 704 6500 - 403 186 0119; Fax: (8 704 6500)

CƠ SỞ CƯỜNG QUỐC

Chuyên sản xuất, cung cấp các loại cửa nhôm, sắt, inox, cửa cuốn, nhà vòm, nhà xưởng,...

TRADE 10%

Liên hệ: Nguyễn Văn Quốc

Địa chỉ: Tổ 2, Khu phố 3,
Tổ Kỳ Đồng, Hưng Thuận,
Q.12, TP.HCM



NHẬN GIAO BÁO TẬN NHÀ

Đặt theo tháng, quý, năm

TRADE 5%

Liên hệ: Nguyễn Thanh Tâm
Địa chỉ: 19/3 Phạm Văn Chiêu, P.12,
Q.Gò Vấp, TP.HCM
ĐT: 0909 568 250

GO

CƠ SỞ SẢN SUẤT RƯỢU CẦN MUỒNG HÒA BÌNH

Chuyên cung cấp sỉ, lẻ các loại rượu cần.

TRADE 20%

Chúng tôi cần tìm đối tác đặt Đại lý tiêu thụ ở các tỉnh

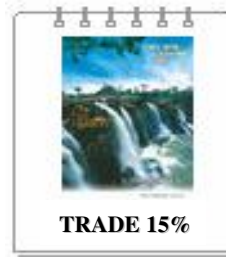
LH: Võ Thị Kim Thoa
 ĐC: 61/4 Nguyễn Thái Bình, TP. Buon Mê Thuột, tỉnh Đaklak
 ĐT: (050) 862 152
 ĐD: 0989 043 040



CƠ SỞ IN KHÁNH HÙNG

Chuyên in lụa, offset, các ấn phẩm cao cấp...

- Danh thiếp
- Bao thư
- Tiêu đề
- Nhân hiệu



- Decal
- Bao bì
- Brochure
- Lịch QC

TRADE 15%

LH: Trần Trọng Kiệt
 ĐC: 59 Nguyễn An Khương, P.13, Q.5, TP.HCM
 ĐT: 08 9508 587
 ĐD: 0903 806 222

DỊCH VỤ ĐẠO DIỄN, TƯ VẤN LÀM PHIM



TRADE THƯƠNG LƯỢNG

LH: Hoàng Xuân Định
 ĐC: 33/1C Phạm Văn Chiêu, P.12, Q.Gò Vấp, TP.HCM
 ĐT: (08) 9160 186
 ĐD: 0903 692 165

Chúng tôi cung cấp dịch vụ đạo diễn, tư vấn làm phim, chụp ảnh nghệ thuật, làm phim quảng cáo, tổ chức tiệc cưới ...



ĐẠY KÈM ANH VĂN



TRADE 25%

Price: Nhóm 5 người/2.000.000/tháng

- ♦ Anh văn đàm thoại
- ♦ Anh văn du lịch
- ♦ Anh văn thương mại

LH: Võ Anh Phú
 ĐC: 65 Phạm Thế Hiển, P.1, Q.8, TP.HCM
 ĐT: (08) 8500 334

NHÀ BÁN HOẶC CHO THUÊ



- Giá cho thuê: 18 triệu/tháng (đặt cọc 3 tháng)
- Giá bán: 800 lượng vàng SJC

TRADE 10%

TRADE 5%

Nhà bán hoặc cho thuê nguyên căn. Vị trí ở mặt tiền đường Âu Cơ, phía sau chợ Võ Thành Trang. Diện tích 4m x 25m, 1 trệt 3 lầu.

LH: Nguyễn Văn Thắng
 ĐC: 57 Âu Cơ, P.14, Q.Tân Bình, TP.HCM
 ĐT: (08) 9050 297
 ĐD: 0958 902 103



THÔNG TIN KINH DOANH

NHÀ HÀNG – KARAOKE

HOÀNG HẠC

Phục vụ các món ăn thuần túy

Đặc sản

Heo – Bò – Gà
Tôm – Cá – Mực

Ngon rẻ - Bổ dưỡng

Địa chỉ: 73 Đường 37 – Tân Quy
Q.7 – TP.HCM

Tel: 08 771 6275 (gặp Lan Hương)

TRADE 20%

Nhà May

Kim Anh

- Nhận may áo dài, veston.
- Nhận thực hiện hợp đồng may đồng phục cho các cơ quan, trường học

Đến với chúng tôi, bạn sẽ rất hài lòng vì có những bộ trang phục hợp thời trang. Rất mong được phục vụ quý khách.

TRADE 30%



Địa chỉ: 481 Huỳnh Văn Bánh, P.13, Q. Phú Nhuận, TP.HCM

Điện thoại: 08 9916768 – 0903 610 614

SUPER FASHIONABLE SHOES

GIÀY THỜI TRANG CAO CẤP HaThanh

Chuyên sản xuất và thiết kế các mặt hàng giày dép da thời trang nam nữ. Mang đến cho bạn một vẻ đẹp đầy quyến rũ và tự tin khi xuống phố. Sản phẩm Uy tín – Chất lượng lâu năm. Nhận đặt hàng với số lượng lớn. .



Trade



30%

Địa chỉ: 506/49/7 Lạc Long Quân, P.5, Q.11, TPHCM
-Tel: 08 8617245 – Di động: 0913 626212



www.ebanctrade.com

- Đối tác kinh doanh
- Cập nhật thông tin cho nhu cầu nắm bắt cơ hội kinh doanh trong cộng đồng.
- Đăng quảng cáo miễn phí về Doanh nghiệp



MỜI BẠN TRUY CẬP WEBSITE
Sở Giao dịch HH – DV Australia
E Banc Trade

THÔNG TIN KINH DOANH



TRADE 50%



KHÁCH SẠN NGUYỄN HUỆ

Khách sạn Nguyễn Huệ đạt tiêu chuẩn quốc tế với 34 phòng được trang bị hiện đại, lịch sự, luôn đem lại cảm giác nhẹ nhàng, thư thái cho quý khách.

ĐC: 40 Nguyễn Huệ, TP. Huế,
Việt Nam
ĐT: (054) 833 133 – 833 643
Fax: (054) 833 598



**GIẢI PHÁP KINH DOANH
HỖ TRỢ DOANH NGHIỆP
CẢI THIẾN CUỘC SỐNG**

E Banc Trade Pty., Ltd. ABN 9 091 483 493
2 Production Avenue, Warana QLD 4575, Australia
Điện thoại: +61 7 5437 7230
Email: hq@ebanctrade.com

Tổng Đại lý Quốc tế - E Banc Trade Việt Nam
Công ty TNHH Thương Mại Nhịp Cầu (Trade Bridge Co., LTD)
36A Ngô Thời Nhiệm, Phường 7, Quận 3, TP. Hồ Chí Minh
Điện thoại: 84 8 9302897; Fax: 84 8 9302364
Email: vietnam@ebanctrade.com



Tốt Business

Hàng hóa – dịch vụ giao dịch theo nguyên tắc của E Banc Trade
“Mua bán đúng giá, thương lượng tỷ lệ Trade” www.ebanctrade.com

Mừng Sinh Nhật E Banc Trade tròn 1 Tuổi
20/12/2003 – 20/12/2004



Chúc mừng năm mới



E Banc Trade Việt Nam kính chúc tất cả các thành
viên và Đại lý một năm mới

An Khang Thịnh Vượng – Happy Trading !