	<del></del>	,	•	-
4	1	1	3	.0

	1						<u>.</u>		L.,		<u></u>				+
				PR	OJE	C 1	τ Γ:	M	o n	e y			APF	med.	<del>.</del> ۲
SHC	PPER CODE		DATA ENTF	RY		ΕC	DITIN	G						l s	R. #
	22	Name		Num	nber Name	•	_	Num	ber	Name		<del>                                     </del>	Number		
ىلي	الرقم التسلم			<b>.</b>	- 1	قيق					المعلومات			المتسوق	رمز
		الرقم 		الاسم	الرقم		نم!	الاس		الرقم		سم			
Α.	Deta	ils of Call											مة/الاتصال	اصيل المكاا	اً۔ تف
			Bank	Dhofar	** <del> </del>		E	]			ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــ	بنك			
			Bank	Muscat				]			سقط	بنك ه			
1.	Name of	Bank to which	Natio	nal Ban	k of Oman		Г	]		العماني	الوطني	البنك	11	اس الناك الذم	.1
1.	call was r		HSBC	:-OIB				]		HSE	C-OIE	بنك ا	، ح	اسم البنك الذي الاتصال به:	.1
		•	Bank	Sohar				]			صحار	بنك م			
			Othe	r Bank S	pecify: ALI	<del>Z</del> Ł				(7	خر، (حد	بنك آ			
2.	Call Cent	re Number	80	707	2265	-			,				صالات:	رقم مركز الات	.2
3.	Date of C	all	Date	Mon	th 2 0	ear   1	4	2 0		3	م الش	اليو.		يوم الاتصال:	.3
4.	Start Tim	e to Call	Ho	urs	Minut 4	tes 5			الدقائر 		الساعات ا		سال:	وقت بدء الاتح	.4
5. INT:	FROM POIN	ation Call IT OF ANSWER B NKING AGENT COMPLETION CALL)		O	Minut	tes 6		ق	الْدَقَانَ		آلساعات		لاجابة من	مجموع وقت : (من لحظة ا قبل عميل الب انتهاء المكال	5. باحث
			06:00	0-09 am					بباح	09 في الص	:00 -06	5:00			
			09:02	L-12 am			$\boxtimes$		ساح	 12 في الم	:00 –09	0:01	•		
6.		During which	12:01	Lnoon-0	3pm				لهيرة	03 في الظ	:00 -12	2:01	•	فترة الوقت الذ فيه الاتصىال:	
B IN	cali was r T: <b>SELEC</b>		3:01-	6pm				اکر	مساء الب	:06 في الد	00 – 03	3:01		: اختر فترة ال المناسبة التر	اباحث
		TIME-SLOT, NGLE ANSWER	06:01	L-9pm					مساء	:09 في الد	00 – 06	5:01	ال. اقبل	خلالها الاتص	
		•		L-1am	,			الليل	نتصف	:01 بعد م	00 – 09	9:01		اجابة واحدة	
			1:01-	5:59am				کر	مباح البا	:5 في الص	59 <b>– 0</b> 1	l:01			
В.	Purp	ose of Call	<del></del>				T:				<del></del>		ل	هدف الاتصا	ب. ي
1.	General E regarding Product /	g a specific	Product		INT: (Ins	– sert	١.	السوال) (ادخل ا قانمة)	ـــــــــــــــــــــــــــــــــــــ	لمنتج):	(اسم ا	عن	عام مة محدد(ة)	1- استفسار منتج/خد	
2.	Applicati		Produc		Query C	ode -	.	السؤال) (ادخل	<u></u> باحث:	لمنتج):	(استم ا		حصول على مة جديد(ة)	2- طلب الد	
	Service			• :	from li		_	قائمة)	11				مه جنس(ه)	منے,۔۔۔	
3.	Complain Grievance	1	Compla		e (INSERT FR ST)	OM	:(	القائمة)	خل من	لشکوی (اد	رمز ا 		/ تظلم	3- شکاوی	
4.	Other		Plea	ase Spe	cify Details:		<u>                                    </u>	يل):	التقاص	(رجاءَ حدد				4- غيرها	.1

C. /	Appraisal of Interactive Voice Respor	nse (IVR)			<u>(IVR)</u>	تقييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	<u>ت. ا</u>
sys	tem:						
4.1	Appraisal of IVR system:				1	تقييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	4.1
1.	How would you rate the IVR system in term Ease of navigation & user-friendliness?	s of				كيف يمكنك ان تقيم نظام الاستجابة الصوتية التا سهولة التنقل والاستخدام؟	.1
0	No, the IVR was <u>not at all easy to use</u>				على الإطلاق سهل	كلا، لم يكن نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية الاستخدام	0
1	Yes, the IVR was <u>quite/reasonably easy to</u>	o use		ي	ل حد ما/بشكل مقبول	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية الم سهل الاستخدام	1
2	Yes, the IVR was easy to use		$\boxtimes$		هل الاستخدام	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية س	2
3	Yes, the IVR was very easy to use	<del>,</del>		ء	هل جداً في الاستخدا	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية سم	3
2.	How would you rate the IVR system in term clarity of instructions?	ns of			ة التفاعلية من ناحية	كيف يمكنك ان تصنف نظام الاستجابة الصوتي وضوح التعليمات؟	.2
0	No, the instructions were not clear at all	·				كلا، لم تكن التعليمات واضحة على الإطلاق	0
1	Yes, the instructions were quite/reasona	bly clear			، واضحة	نعم، كانت التعليمات الى حد ما / بشكل مقبول	1
2	Yes, the instructions were <u>clear</u>	>				نعم، التعليمات كانت <u>واضحة</u>	2
3	Yes, the instructions were very clear		Ø			نعم، التعليمات كانت <u>واضحة جداً</u>	3
D.	Greeting					- Charles I and the Charles I	ث. التر
5.1	Greeting & Purpose of call					رحيب والغرض من الاتصال	5.1 الت
1.	Once you selected option '9' on the IVR,	10 Sec	•	;		ى اختيارك الاحتمال "9" في نظام الاستجابة	
	("To speak to a call centre agent, press	(Mention	,	-	<del></del>	سوتية التفاعليـة ، ("للـتكلم مـع موظـف مركـز	
	9"), how long did it take for you to speak	'	- I	أو_	(حدد الثواني أ	صالات / اضغط 9")، كم من الوقت استغرقت	
	to a PBA?	seconds o	1		الدقائق)	عدث مع PBA؟	
INT	Specify duration in the space provided	minutes	)		(Graei,	دد الوقت في المساحة المعطاة <sub>)</sub>	باحث: (.
INT:	Answer this question only if you selected the 'Ca	all back'			تمال "معاودة	جاوب على هذا السوال <u>فقط</u> في حال اختيارك اح	•
opti	on via the automated voice service					تصال" عبر خدمة الصوت الآلي):	
2.	Were you called back by a PBA?			_		تم اعادة الاتصال بك من قبل PBA؟	1 2
3	Yes		<u> </u>	╛╽		نعم	
0	No			3		2K	0
	If 'no', specify any additional comments here:					اذا "كلا"، حدد أي تعليقات اضافية هنا: *ملاء	
	interviewers: This is not a mandatory field. Ple any additional observations, if relevant. Other					حقل الإجابة هذا ليس إلزامياً. رجاءً، حدد الملا ذات الصلة. وإلا أترك الإجابة فارغة. هذا ينطب	
	blank. This applies to this option for all future				<u>5- 13- 0</u>	الخيارات المتعلقة بالإجابات التالية.	
<u>3</u>	N/A		×	<u> </u>		لا ينطبق	<u>3</u>
3.	On picking up your call, did the PBA wish you morning/ afternoon/ evening??	u, 'Good			باح الخير/نهارك	، رفعك السماعة، هل قام ال PBAبتمني لك، "ص يد/ مساء الخير"؟	
3	Yes	<del></del>	×	3		نعم	3
0	No			]		<u>.</u> کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here:			$\top$		اذا "كلا"، حدد اي تعليقات أضافية هنا:	
4.	Did the PBA greet you in the same language	you			نظام الاستجابة	رحب بك ال PBA بنفس اللغة التي اخترتها في	
3	selected through the IVR system?  Yes		×	<b>a</b> ∤		بوتية التفاعلية؟ نعم	الص
0	No			<u>-</u>	·	<u>۲</u> کلا	0
-	If 'no', specify any additional comments here:		-			اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	

D.	Greeting		حيب	ث. التر
5.1	Greeting & Purpose of call		نرحيب والمغرض من الاتصال	5.1 الث
5.	Rate the PBA's greeting on his/her level of courteousness:		ترحيب ال PBAوفقاً لمستوى اللباقة لديه(١):	5. قَيّم
0	No, the PBA was not at all courteous		كلا، لم يكن ال PBA لبق على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA was quite/reasonably courteous		نعم، كان ال PBA لبق الى حد ما / بشكل مقبول	1
2	Yes, the PBA was courteous	M	نعم، كان ال PBA لبق	2
3	Yes, the PBA was very courteous		نعم، كان ال PBA ليق جداً	3
	Rate the PBA's greeting on his/her clarity & pace of speech:		ترحيب ال PBA وفقاً لوضوح كلامه ووتيرته(ا):	6. قيّم
0	No, the PBA did not speak clearly & steadily		كلا، لم يتكلم ال PBA بوضوح وإعتدال	0
1	Yes, the PBA spoke quite clearly & steadily		نعم، يتكلم ال PBAالى حد ما / بشكل مقبول بوضوح وإعتدال	1
2	Yes, the PBA spoke clearly & steadily	区	نعم، تكلم ال PBAبوضوح وإعتدال	2
3	Yes, the PBA spoke very clearly & steadily		نعم، تكلم ال PBAبشكل واضح جدا وإعتدال	3
7.	Did the PBA introduce himself/herself by name?		، عرف ال BPA عن نفسه(۱) بالاسم؟	7. هُلُ
3	Yes	図	نعم	3
0	No		צג	0
	If 'no', specify any additional comments here:	-	اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:	
	Did the PBA then enquire after the purpose of your call?		) قام ال BPA من بعد ذلك بالاستفسار عن غرض اتصالك؟	8. هز
3	Yes	Ø	نعم	3
0	No		2K	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	
	<answer if="" is<="" mystery="" only="" p="" question="" shopper="" the="" this=""></answer>		جاوب على هذا السوال فقط في حال كان المتسوق السري يتصل	باحث: (
9.	ng as an existing customer> Did PBA ask for customer details for the purpose of verification?		معيقى) سال ال PBAعن التفاصيل المرتبطة بالزبون بغرض التأكد؟	<u>کرپون</u> 9. هر
3	Yes	Ø	نعم	3
0	No		2K	0
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطبق	<u>لا</u> ينطبق
	Did the PBA proceed to listen to (or probe for) the customer's query/grievance/complaint?		، تابع ال PBA الاستماع (او الاستفسار عن) الى تساؤل/ تظلم/ وى الزبون؟	
0	No, the PBA did not do this at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA did this to some extent	×	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد ما	1
2	Yes, the PBA did this		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this a lot		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
E.	Soft Skills & Telephony Skills		مهارات الشخصية ومهارات الاتصالات الهاتفية	ج. ال
6.1	Hold Procedure		اجراءات الانتظار	6.1
	Did the PBA ask, "May I put you on hold briefly, while I get the required information?" prior to putting you on hold?		مل سُالك ال PBA "هل يمكنني ان اتركك تنتظر قليلاً، في حين اكون د حصلت على المعلومات المطلوبة؟" قبل وضعك في حالة الانتظار؟	.1
3	Yes	Ø	نعم	3

Ε.	Soft Skills & Telephony Skills		هارات الشخصية ومهارات الاتصالات الهاتفية	ج. الم
0	No		צג	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطبق	<u>لا</u> ينطبق
	Did the PBA speak with anybody else prior to placing you on hold?		تكلم ال PBA مع شخص آخر قبل وضعك في حالة الانتظار؟	.2 ها
0	Yes		نعم	0
3	No	凶	צג	3
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطبق	لا ينطبق
	INT: Answer this question only if the PBA kept you on hold		(جاوب على هذا السوال فقط في حال تركك ال PBAتنتظر اكثر من	باحث:
	for over 60 seconds Did the PBA inform you that he/she needs more time		6 <b>6 ثانية)</b> را علمك ال PBA انه يريد/تريد المزيد من الوقت واعتذر عن ذلك	
	and apologize for the same?		امر؟	
3	Yes	×	نعم	3
0	No		צא	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطيق	<u>لا</u> ينطبق
6.2	PBA Attributes		ت ال PBA	6.2 سما
	Select 'yes' or 'no' based on whether the PBA fulfilled each of these attributes:		ر "نعم" او "كلا" في حال تطابق ال PBA مع كل من هذه السمات:	1. اخت
1)	Active listening skills:		ت الاستماع النشيط	<u>1. مهارا</u>
0	No, the PBA did not have this attribute at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA had this attribute to some extent		نعم، <u>لقد فعل ذلك</u> ال PBA الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>had this attribute</u>	K	نعم، <u>لقد فعل ذلك</u> ال PBA	2
3	Yes, the PBA <u>had this attribute a great deal</u>		نعم، <u>لقد فعل ذلك</u> ال PBA <u>تماماً</u>	3
2)	Effective questioning skills:		ت الاستجواب الفعال	2. مهارا
0	No, the PBA did not have this attribute at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA had this attribute to some extent		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الي حد ما	1
2	Yes, the PBA had this attribute	凶	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA had this attribute a great deal		نعم، لقد فعل ذلك ال PBAتماماً	3
3)	<u>Confident:</u>			<u>3. واثق</u>
0	No, the PBA did not have this attribute at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA had this attribute to some extent		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد ما	1
2	Yes, the PBA had this attribute	図	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA had this attribute a great deal		نعم، لقد فعل ذلك ال PBAتماماً	3
4)	Professional:		<u>ن</u>	4. محتر
0	No, the PBA did not have this attribute at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA had this attribute to some extent		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد ما	1
2	Yes, the PBA had this attribute	×	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2

E.	Soft Skills & Tel	ephon	y Skil	ls					فية	ت الهات	تصالا	هارات الشخصية ومهارات الا	<u> ج. الم</u>
3	Yes, the PBA had this	s attrib	ute a c	great o	<u>leal</u>							نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
5)	Friendly:											•	<u>5. ودو</u>
0	No, the PBA did not	have th	nis att	ribute	at all						طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute to	some	exten	<u>t</u>					ما	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute				Ø					نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute a c	great c	<u>leal</u>							نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
6)	Used simple langua	ge & p	hrase	<u>s:</u>								مل كلمات وجمل بسيطة	6. است
0	No, the PBA did not	do this	at all							٠	طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent							لم	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA did this	5					図					نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this	a lot							•			نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
7)	Overall, maintained	a posi	tive, f	friend	ly &			:	حماسي	ودی و	ی اداء	ظ على إداء ايجابي بشكل عام، أ	7. بحاف
	enthusiastic attitude												· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
0	No, the PBA did not	do this	at all				빌					كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent							<u>ـــ</u>	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA did this	; 										نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this	a lot										نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
۵)	Head positive langu											مل لغة ايجابية	Q
8) 0	No, the PBA did not		at all		•		<del>古</del> 十			<del></del>	طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this			ent						<del></del>		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	. 1
2	Yes, the PBA did this	- ···· · <del>- · · ·</del>	ic ext				図					نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this											نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
	Overall, Was 'Custo		iendly	<i>,</i> ,								ي عام، كان ودوداً مع الزيون:	
0	No, the PBA did not			<u></u>							طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this			ent							ما	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA did this			· · ·			Ø					نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this	a lot								·		نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
						<u> </u>							
	1	<b>L</b> 1		<u> </u>		ъ	T			<del></del>			
1.	Overall, rate the PBA on:	Very Poor	Poor	Average	Good	Very Good	सं सं	1:15	متوسط	<u>بۇ.</u>	ضعیف جدا	كل عام، قيم ال PBA فيما يخص:	1 ش
A)	Greeting:	/ery	ଧ	Ave	ß	/ery	炜	l-P	E,	18.		الترحيب:	<u>(</u>
	iNT: Circle a number from 1-5 for each		2	3	1	<u> </u>	<u>5</u>	1	3	2		ضع دانرة على الرقم المناسب للله كالمناسب لله كال على المناسب الله كالله الله المناسب الله المناسب الله المناسب الله الله الله الله الله الله الله الل	
	attribute, as relevant		<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u> ⊠	<u>5</u>	<u> </u>		<u>3</u>	<u>2</u>	1		
В)	Extent of Customer	1	2	3			<u>5</u>	4	3		1	ى الإهتمام بالزبون والودية:	ب) مد:
	Focus & Friendliness:			<u>3</u>	<u>4</u> <u></u>	<u>5</u>			<u>3</u>	<u>2</u>			
C)	Soft Skills &	1	2	3	4	<u>5</u>	5	4	3	2	1	هارات الخفيفة ومهارات	
	Telephony Skills											على الهاتف	التكلم د

+

A)Ap b) Ge servi	swer this segment if: plication for a new product/service: eneral enquiry relating to a specific product, ce and/or facility: her purpose of call	:	م الاجابة على هذا الجزء في حال كان "١١١-هدف الاتصال" - طلب منتج او خدمة جديدة - استفسار عام متعلق بمنتج او خدمة او تسهيل معين. - غرض أخر من المكالمة	1 2
	nformation provided, Product Knowledge & s Selling		معلومات المقدمة، المعرفة عن المنتج وال بيع الاضافي	7.1 الـ
v e	BA provided sufficient detail to the customer, with a clear explanation of the requirements/ ligibility criteria/ documentation needed for this particular product/service.		. اعطى الPBA معلومات كافية للزبون، مع شرح واضح عن تطلبات / المعابير المؤهلة / المستندات اللازمة لهذا المنتج/الخدمة بديداً.	مأا
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>		كلا، لم يفعل ال PBAذلك على الاطلاق	. 0
1	Yes, the PBA did this to some extent		نعم، لقد فعل ال PBA ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA did this	図	نعم، لقد فعل ال PBAناك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، لقد فعل ال PBAناك بشكل كبير	3
	BA provided a clear and thorough explanation of the steps that shall follow in terms of:		د قدم ال PBAشرح واضح وشامل عن الخطوات التي يجب ان مع من حيث:	
1) P	rocess:		العملية:	1) سپر
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>		كلا، لم يفعل ال PBAنلك على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA did this to some extent		نعم، لقد فعل ال PBA ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA did this	×	نعم، لقد فعل ال PBAذلك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، لقد فعل ال PBAذلك بشكل كبير	3
<u>2) T</u>	ime taken:		ن المستغرق:	2) الو
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>		كلا، لم يفعل ال PBAذلك على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA did this to some extent		نعم، لقد فعل ال PBA ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA did this	Ø	نعم، لقد فعل ال PBAذلك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، لقد فعل ال PBAذلك بشكل كبير	3
3) R	Requirements (such as documentation):		ليات (مثل المستندات):	3) متط
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>		كلا، لم يفعل ال PBAذلك على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA did this to some extent		نعم، لقد فعل ال PBA ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA did this	図	نعم، لقد فعل ال PBAنلك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، لقد فعل ال PBAذلك بشكل كبير	3
	The PBA was able to clarify any questions the customer had:		. كان PBAقادر على توضيح اي من الاسئلة التي طرحها الزبون:	3. لقد
0	No, the PBA was <u>unable to do this</u>		كلا، لم يستطع ال PBAفعل ذلك	0
1	Yes, the PBA was somewhat able to do this		نعم، لقد استطاع الPBA فعل ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA was able to do this		نعم، لقداستطاع ال PBAفعل ذلك	2
3	Yes, the PBA was very able to do this	Ø	نعم، لقد استطاع ال PBAفعل ذلك بشكل كبير	3
N/A	Not applicable (Interviewers: Choose this option only if no		لا ينطبق (الباحثون: إختر هذا الخيار فقط في حال لم يتم طرح الأسنلة)	لا <u>ً</u> ينطبق

	questions were posed)			
t.	The PBA was able to explain the points of differentiation and comparative advantage of the product/service (Versus offerings of local competing banks):		د استطاع ال PBAان يشرح الصفات التي تميز وتفضل المنتج/ عدمة (مقابل العروض التي تقدمها البنوك المحلية المنافسة):	
0	No, the PBA was <u>unable to do this</u>		كلا، لم يستطع ال PBAفعل ذلك	0
1	Yes, the PBA was somewhat able to do this		نعم، لقد استطاع ال PBAفعل ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA was able to do this		نعم، لقداستطاع ال PBAفعل ذلك	2
3	Yes, the PBA was very able to do this		نعم، لقد استطاع ال PBAفعل ذلك بشكل كبير	3
<u>N/A</u>	Not applicable (Interviewers: Choose this option only if asking about a specific product/service,	☒	لا ينطبق (الباحثون: إختر هذا الخيار فقط في حال سال عن منتج/خدمة معينة)	<u>لا</u> ينطبق
5. · F	lease rate the PBA on each of these attributes:		باءً ، قيم ال PBA وفقاً لكل سمة من هذه السمات:	5. رج
	ffort to fulfill the purpose for which the call vas made:		الجهد لتحقيق الغرض من وراء الاتصال:	<u>1) بذل</u>
0	No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> <u>this attribute</u> at all		كلا، لم يقم ال PBA بهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0
1	Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد/هو يمتلك هذه السمة الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> <u>attribute</u>	×	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
3	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> <u>attribute a great deal</u>		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة بشكل كبير	3
2) <u>F</u>	xtent of product/service knowledge:		المعرفة بالمنتج / الخدمة:	2) مدی
0	No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> <u>this attribute</u> at all		كلا، لم يقم ال PBA بهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0
1	Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent		نعم، لقد قام ال PBA بهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> <u>attribute</u>	区	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
3	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> <u>attribute a great deal</u>		نعم، <u>نقد قام</u> ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة بشكل كبير	3
3) <u>C</u>	Cross-Selling effort/attempt made:		هد المبذول او المحاولة المبذولة من اجل البيع الاضافى:	3) الج
0	No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> <u>this attribute</u> at all		كلا، لم يقم ال PBA بهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0
1	Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent	M	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> attribute		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
3	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> attribute a great deal		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة بشكل كبير	3
<u>N/A</u>	Not Applicable (Interviewers: tick this option only if cross selling was not possible due to the nature of your inquiry)	□	لا ينطبق (الباحثون: قم بوضع علامة على هذا الإحتمال فقط في حال لم يكن ال cross selling ممكنا بسبب طبيعة سؤالك)	لا ينطبق
. –	rovision of adequate explanation in		م الشرح الوافي ردا على الأسنلة المطروحة	4) تقدی
0 <u>r</u>	esponse to questions posed  No, the PBA did not make this effort/possess this attribute at all		كلا، لم يقم ال PBA بهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0

+							+						+
1	Yes, the PBA made t		ort/pos	ssesse	d this			حد ما	مة ا <u>لى</u> .	هذه الس	و يمتلك	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / ه	1
2	Yes, the PBA made t		ort/pos	sesse	d this		図		سمة	ك هذه اا	هو يمتلا	نعم، <u>لقد قام</u> ال PBAيهذا الجهد /	2
	Yes, the PBA made t	his offe	ort / nos		d this	i		ر کار	سمة ش	ے هذه ال	هه يمثلا	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد /	
3	attribute a great dea		JI L/ DUS	36336	u tilis		Ш	<u></u>		, , , ,	<del>, ,.</del>	ا عبه <u></u> ۱۰ ۲۰۵۸ <del>۱۰ ۲۰۰۰ ۲۰۰۰ ۱</del> ا کبیر	3
-	Not Applicable	11					-						
N/A		ic opti	an anh	, if no	furthe	,	П	<u>ال لم</u>	ط فی حا	خيار فق	ی هذا اا	لا ينطبق (الباحثون: ضع علامة عا يكن هناك طرح أسئلة إضافية)	<u>X</u>
14/7			on <b>o</b> nn	y II IIO	TUITIE	=1	<u></u>					يكن هناك طرح أسئلة إضافية)	<u>ينطبق</u>
	questions were pose	<u>u)</u>				- 1	1						
2.	Overall, rate the PBA	<b>L</b> I				р					1-	مكل عام، قيم ال PBA فيما يتعلق	2. بث
3	on:	Very Poor	7	Average	pc	Very Good	## ## <u> </u>	16	11	LF.	.t		_1
<u>A)</u>	Product knowledge &		Poor	Ver	Good	2	ik	炜	متوسط	نعير)	<b>.</b>   <b>e</b> -	المعرفة بالمنتجات/المعلومات	<del>.</del> (i
	information/assistanc	%		٩		Vel	שיו		1.5	'	[ह.	المتعلقة بها والمساعدة التي	`
-	e provided:	1	1		4			1	2	2	1	يقدمها:	
	INT: Circle a number from 1-5 for each	1	2	3	4	<u>5</u>	5	#	3	2	1	(ضع دائرة على الرقم المناسب	
	attribute, as relevant		□			区				ᆜ	브	لى 5 لكل صفة ، وفقاً لتطابقها	من 1 ا
<u>B)</u>	Cross Selling:	1	2	<u>3</u>	4	<u>5</u>	5	4	<u>3</u>	2	1	:Cross Selling (	ب
		<u> </u>	$ \bar{\Box} $	×	$ \bar{\Box} $	$\bar{\Box}$		П			П	•	
Inter	viewers: Please skin Part	B/Cross	s Selling	<u> </u>	t appli	cable	Exam	nle: Int	erview	er po	sed ve	I ry basic query about opening	7 a
	nt account and there was									ver po	<del>Jeu ve</del>	i y basic que y about opening	<u></u>
									نطبق. م	اذا لا ي	Cross	<u>ن: رجاءً لا تطرح القسم ب/Selling</u>	(الباحثو
												ى حد ما لكCross Selling)	مجال إل
												A 54.00 1.40	<del></del>
G.	Answer this segment if	the 'Pu	ırpose	of Cal	ll' was	to		ن	ال" کا	، الاتص	ض من	جيب على هذا الجزء إذا "الغرا	
	express customer Cor	nplaint	s/Grie	vances	5:							ن بشكاوي/ تظلمات الزبانن	
8.	I Complaints & Griev	ances										الشكاوى والتظلمات	8.1
1.	PBA demonstrated act	ive liste	ening s	skills v	vhen t	he		ن يذكر	ان الزبو	عندما ک	النشيط	أظهر ال PBA مهارات الاستماع	.1
	customer was relaying	j his/he	er com	plaint								شكواه/ا:	
3	Yes					1						نعم	3
0	No	·										کلا	0
	If 'no', specify any additio	nal com	ments h	ere.							ءَ هنا-	اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافياً	
					-								
2.	PBA made a concerted	effort	to unc	lerstar	nd the								
2.	complaint/grievance:	CHOIC	to une	ici stai	ia tiic					للم	كوى/التذ	لقد قام ال PBA بجهد كافي لفهم الشد	.2
3	Yes						$\Box$					نعم	3
L	165											,	0
0	No											کلا	
:	If 'no', specify any additio	nal com	ments h	nere:	-						<u> هنا:</u>	اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافيا	
3.	The PBA clearly explai	ned ea	ch of t	he foli	lowing	to				نو <u>ن</u>	لتالي للز	لقد شرح ال PBA بوضوح كل من ا	.3
3.	the customer:	inca ca						کیز	، تم التر			: (اختر احدى الحالتين نعم او كلا لكا	
INT	: <select either="" fo<="" no="" or="" td="" yes=""><td>or each o</td><td>of the fo</td><td>cus are</td><td>as&gt;</td><td></td><td></td><td></td><td>· · ·</td><td></td><td></td><td>(1</td><td>عليها</td></select>	or each o	of the fo	cus are	as>				· · ·			(1	عليها
1)	Complaint Resolution	on Prod	cess:									عملية حل/معالجة الشكوى	(1
3	Yes	, ist										انعم	3
0	No						計					کلا	0
	If 'no', specify any addition	nal com	ments h	nere:			<b>-</b>				هنا:	اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية	
2)	Time taken for reso	lution		4.5							ىكو <u>ى</u>	وقت المستغرق لحل / معالجة الشّ	1) (2
3	Yes						П	-		•	-	نعم	3

0	No												צצ	0
	If 'no', specify any addition	nal com	ments l	nere:	-						<u>هنا:</u>	ت اضافية	اذا "كلا"، حدد اي تعليقان	
4.	The PBA possessed ad	eanste	know	dedae	of the									
<del>"</del> .	complaint resolution p			leage	or the				ى:	نة الشكو	حل/معالج	رفة لعملية	قد كان ال PBA يمتلك المعر	.4
0	No, the PBA did not po			nowled	l <u>ge</u>							ي معرفة	كلا، لا يمتلك ال PBAاء	0
1	Yes, the PBA possesse	d <u>a litt</u>	le kno	wledg	<u>e</u>							لة قليلة	نعم، يمتلك ال PBA <u>معرة</u>	1
2	Yes, the PBA possesse	d knov	vledge									فة	نعم، يمتلك ال PBA معرا	2
3	Yes, the PBA possesses	d a gre	at dea	ıl of kı	nowled	ge			<del></del>		معرفة	كبير من ا	نعم، يمتلك ال PBA <u>قدر</u>	3
5.	Please rate the PBA on scale of 1-5: : Circle a number from 1-5 f						a				_		رِجاءَ، قيم ال PBA وفقاً للس (ضع دانرة حول رقم من <sub>.</sub> ها)	
		Very Poor	Poor	Average	Cood	Very Good	4	בוג בג		متوسط	ضعيف	ضعیف جدا		
1)	Overall customer experience for complaint resolution:	1	2	3	4	5	_   _	5 ]	4	3	2	1	ة الموظف في معالجة للعملاء	
2)	Extent of PBA knowledge on resolution process:	1	2	3	4	5	_   _	5	4	3	2	1	ى معرفة ال PBA ب المعالجة:	· 1
3)	Effort made to provide full & additional information:	1 □	2	3	4	5	] [	5	4	3	2	1	هد المبذول لاعطاء ات اضافية وشاملة	, ,
	H. Call Closing:					<del></del>		<u></u>					ء الاتصال/المكالمة:	د. انها
	<u>C)</u> PBA asked if he/she co to the customer:	ould <u>of</u>	fer fur	ther as	sistanc	<u>e</u>			ىدة	یم مساح	لممكن <b>تقد</b>	كانت من ا	سال ال PBAما اذا كان / ا افية للزبون:	
3	Yes												عم 	3 ن
0	No												יצ	≤ 0
	C) PBA thanked the cus	tomer	and sa	id goo	dbye:						للقاء:	وقال الى ا	القد شكر ال PBA الزبون	
3	Yes						<u> </u>						هم	
0	No												K	0 2
	E)The PBA <u>attempted to</u> <u>information</u> from the cu			w-up					:ن	مع الزيو	، للمتابعة ،	ل معلومات	حاول ال PBAا <b>الحصول على</b>	ح)
3	Yes	<u> </u>			-		Ø						عم	3 ن
0	No												X	0
	F) Overall, rate the PBA on Call closing: INT: Circle a number from 1-5 for each attribute, as relevant	Very Poor	2 <u>Poor</u>	□ w <u>Average</u>	900S 4	Nery Good	5	ļ	₽   4 		2 1	على ا	بشكل عام، قيم ال PBA اء الاتصال: ضع دانرة على الرقم المذ ل 5) وفقا لتطابقها	خ) انه باحث: ( من 1 الر

	ce Use Only (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1) (1)	نظا	esemprine de la constant de la const
Section	Parameter Under Evaluation	Total Points Scored in this Area:	Total Points Allocated / Parameter
C	Appraisal of interactive voice response (IVR)		
D	Greeting		
E	Soft skills & Telephony skills		
F	Other questions		
G	Questions related to complaints/ Grievances		
Н	Call closing		
	, TOTAL SCORE		

		قاط	ر.مجموع الن
مجموع النقاط المخصصة العامل	مجموع النقاط المسجلة في القسم:	العامل الذي يتم اختياره	يد دانسم
	i	تقييم الاستجابة الصوتية التفاعلية	ت
		التحية	ث
		المهارات الشخصية و مهارات الاتصالات الهاتفية	٦
		أسنلة اخرى	۲
		اسنلة متعلقة بالشكاوى و التظلمات	ċ
		انهاء الاتصال	د
			مجموع النقاط