10= 32

į					1
ĺ	4	1	3	5	1

Approved

PROJECT: Money

A	ريہ
Mt	~

SHC	PPER CODE		DATA ENTRY	,		EDITI	NG							SR. #
		Name		Numbe	er Name		Nun	nber	Name		ļ <u> </u>	Number		
							<u> </u>					<u> </u>		
ىلي	الرقم التسله					التدقيق				المعلومات	ادخال		سوق	رمز المت
		الرقم		الاسم	الرقم		الاسم		الرقم		الاسم 		2	2
					1									5
A.	Deta	ils of Call									<u>ال</u>	ـة/الاتصا	ل المكاله	أ- تقاصي
			Bank [Dhofar						ظفار	بنك م			
			Bank N	Muscat						سقط	بنك ه			
1.	Nama of F	Bank to which	Nation	nal Bank	of Oman	[لعماني	الوطني ا	البنك	م, ب	.:ti 4* 1	
Δ.	call was m		HSBC-	OIB]		HSE	BC-OIE	بنك ا	ىم	ىبىك الدي سال بە:	1. اسم ا الاتص
			Bank S	Sohar		1 []			سحار	بنك م			
			Other	Bank Spe	ecify: Al	Hilal	(Ah	h B	ank)(خر، (حد	بنك آ			
2.	Call Centro	e Number	24	57=	7177							سالات:	مركز الاته	2. رقم،
3.	Date of Ca	ıll	Date	Month 0	2 0	1 4	2	السنة 1 0	1 1		اليو،		لاتصال:	3. يوما
4.	Start Time	to Call	Hou	irs 	Minute 2	es		الدقانق ا		الساعات		ال:	بدء الاتص	4. وقت
5.	Total Dura		Hou	ırs	Minute	es	(الدقائق		الساعات				5. مجمو
INT:	PHONE BAN	T OF ANSWER B KING AGENT		_	- 10	У								باحث: (مر
	(PBA), UPTO	COMPLETION	0	0	0	ζ						ت هنی بة)	عميل البذ باء المكالم	انته
	OF PHONECA	ALL)	06:00-	09 am		TE]	اح	<u>ا</u> 09 في الصب	9:00 -06	5:00			
			09:01-	12 am		<u> </u>	3	باح	12 في الصد	:00 -09	9:01	1	iti es ti	: -
6.		During which	12:01r	noon-03p	om] [ہیرۃ	03 في الظه	:00 -12	2:01	ي حصی	الوقت الذم لاتصال:	6. فترة فيه ا
B IN		THE	3:01-6	pm			<u>کر</u> [ماء الباك	:06 في المد	00 - 03	3:01		ئر فترة الو اسعبة التي	باحث: اخت المن
		TIME-SLOT, IGLE ANSWER	06:01-	9pm			ם ר	باء	:09 في المد	00 – 06	5:01		لها الاتصا	خلا
			09:01-	1am			ليل [صف ال	:01 بعد منت	00 – 09	9:01		بة واحدة	اچار
			1:01-5	:59am			_		:5 في الصب					
									-					
В.	Purp	ose of Call	P =										، الاتصال	ب. هدف
1.	General E	nquiry	Product	Name	Query Co	ode	اسىۋال):	رمز ال	./-::	ti13				
	regarding		Product	name:	INT: (Ins	ert 3	 (ادخل مز	 باحث: (منتج):	(استم ال	عن		استفسار	-1
	Product /	Service	Housing	Loan	from lis		انُمة)					ـة محدد(ة) 	منتج/خده	
2.	Application	on for a	J		Query Co	ode	اسىۋال):	رمز ال						
	New Proc		Product	Name:		-	 (ادخل مز		منتج):	(استم ال	,	صول على	طلب للد	-2
	Service				INT: (Ins		رانکل مر انمهٔ)					لة جديد(ة)	منتج/خده	
3.	Complaints	s /	Complai	nt Code	(INSERT FRO				شکوی (ادد	11 ia :				
J.	Grievances	i	•	LIST)		li	.,	ى <u></u>				تظلم	شکاوی /	-3
4.	Other		Pleas	se Specif	y Details:		:(८	التفاصيا	رجاءَ حدد ا)		•	غدر ها	÷ -4 .1
			-				<u> </u>							•-

C. .	Appraisal of Interactive Voice Response	(IVR)		<u>(IVR)</u>	تقييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	<u>ث.</u>
sys	tem:		1	-		
4.1	Appraisal of IVR system:				متقييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	4.1
1.	How would you rate the IVR system in terms of Ease of navigation & user-friendliness?				كيف يمكنك ان تقيم نظام الاستجابة الصوتية التف 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 quite/reasonably easy to us	<u>e</u>		حد ما/بشكل مقبول	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية الم سهل الاستخدام	1
2	Yes, the IVR was <u>easy to use</u>			هل الاستخدام	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية سه	2
3	Yes, the IVR was very easy to use			بل جداً في الاستخدام	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية سه	3
2.	How would you rate the IVR system in terms of clarity of instructions?			التفاعلية من ناحية	كيف يمكنك ان تصنف نظام الاستجابة الصوتية وضوح التعليمات؟	.2
0	No, the instructions were <u>not clear at all</u>				كلا، لم تكن التعليمات واضحة على الإطلاق	0
1	Yes, the instructions were <u>quite/reasonably</u> of			واضحة	نعم، كانت التعليمات الى حد ما / بشكل مقبول	1
2	Yes, the instructions were <u>clear</u>		X		نعم، التعليمات كانت <u>واضحة</u>	2
3	Yes, the instructions were <u>very_clear</u>				نعم، التعليمات كانت <u>واضحة جداً</u>	3
D.	Greeting		6			ث. التر
5.1	Greeting & Purpose of call				ترحيب والغرض من الاتصال	الا 5. 1
1.	Once you selected option '9' on the IVR,	4 50	<u> C · </u>		ى اختيارك الاحتمال "9" في نظام الاستجابة	1. لد
	("To speak to a call centre agent, press	l lention			موتية التفاعلية ، ("للتكلم مع موظف مركز	الم
	9"), how long did it take for you to speak			(حدد الثواني أو	تصالات / اضغط 9")، كم من الوقت استغرقت	λl
	to a PBA?	onds or		الدقائق)	حدث مع PBA؟	
INT	: Specify duration in the space provided mi	nutes)		التقانق)	(حد الوقت في المساحة المعطاة)	باحث: (
INT	: Answer this question only if you selected the 'Call ba	ck'		تمال "معاودة	(جاوب على هذا السوال <u>فقط</u> في حال اختيارك احا	
	ion via the automated voice service	:			لاتصال" عبر خدمة الصوت الآلي):	
2. 3	Were you called back by a PBA?		_) تمّ اعادة الاتصال بك من قبل PBA؟	
	Yes		ᆜ		نعم	0
0	No		Ш		کلا ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱: ۱۱:	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
	If 'no', specify any additional comments here: *Not interviewers: This is not a mandatory field. Please				اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا: *ملاد حقل الإجابة هذا ليس إلزاميا. رجاء، حدد الملا	
	any additional observations, if relevant. Otherwise				ذات الصلة. وإلا أترك الإجابة فارغة. هذا ينطب	
	blank. This applies to this option for all future ques				الخيارات المتعلقة بالإجابات التالية.	
<u>3</u>	N/A		<u> </u>		لا ينطبق	3
3.	On picking up your call, did the PBA wish you, 'G morning/ afternoon/ evening'?	iood		باح الخير/نهارك	ى رفعك السماعة، هل قام ال PBAبتمني لك، "صـ يد/ مساء الخير"؟	
3	Yes		Ø		نعم	3
0	No				کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here:				اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	
4.	Did the PBA greet you in the same language you selected through the IVR system?			نظام الاستجابة	رحب بك ال PBA بنفس اللغة التي اخترتها في ا سوتية التفاعلية؟	
3	Yes		Ø		نعم	3
0	No				צג	0
	If 'no', specify any additional comments here:				اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	

D.	Greeting		بيع	ث. التر	
5.1	Greeting & Purpose of call		ترحيب والغرض من الاتصال	5.1 النا	
5.	Rate the PRA's greeting on his/her level of				
	courteousness:		ترحيب ال PBAوفقاً لمستوى اللباقة لديه(١):	5. قَيَم	
0	No, the PBA was not at all courteous		كلا، لم يكن ال PBA ليق 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	\boxtimes	نعم، كان ال PBA لبق	2	
3	Yes, the PBA was very courteous		نعم، كان ال PBA لبق جدا	3	
	Rate the PBA's greeting on his/her clarity & pace of speech:		ترحيب ال PBA وفقاً لوضوح كلامه ووتيرته(ا):	6. قتِم	
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 PBA الى حد ما / بشكل مقبول بوضوح وإعتدال	1	
2	Yes, the PBA spoke clearly & steadily	X	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. هل	
3	Yes	X	نعم	3	
0	No		2K	0	
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اي 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. هل	
3	Yes	凶	نعم	3	
0	No		2K	0	
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:		
	<answer if="" is<="" mystery="" only="" question="" shopper="" td="" the="" this=""><td></td><td>جاوب على هذا السوال فقط في حال كان المتسوق السرى يتصل</td><td></td></answer>		جاوب على هذا السوال فقط في حال كان المتسوق السرى يتصل		
9.	Did PBA ask for customer details for the purpose of verification?		معيقي) سأل ال PBAعن التفاصيل المرتبطة بالزبون بغرض التأكد؟	کزبون . 9. هار	
3	Yes		نعم	3	
0	No		2K	0	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)	図	لا ينطيق	<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 الزيون؟		
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	\boxtimes	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. الد	
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?	ing & Purpose of call ing & Parpose of call ing ing & Parpose of call ing ing & Parpose of call ing			
3	Yes		نعم	3	

E.	Soft Skills & Telephony Skills		هارات الشخصية ومهارات الاتصالات الهاتفية	ج. الم
0	No		کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)	X	لا ينطيق	<u>لا</u> ينطبق
	Did the PBA speak with anybody else prior to placing you on hold?		ل تكلم ال PBA مع شخص آخر قبل وضعك في حالة الانتظار ؟	.2
0	Yes		نعم	0
3	No		كلا	3
	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
	NT: Answer this question only if the PBA kept you on hold		(جاوب على هذا السوال فقط في حال تركك ال PBAتنتظر اكثر من	
	for over 60 seconds Did the PBA inform you that he/she needs more time		60 ثانية) ل اعلمك ال PBA انه يريد/تريد المزيد من الوقت واعتذر عن ذلك	
	and apologize for the same?		امر؟	
3	Yes		نعم	3
0	No		كلا	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
	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	1. 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 <u>had this attribute to some extent</u>		نعم، <u>لقد فعل ذلك</u> ال PBA الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>had this attribute</u>	X	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 الى حد ما	1
2	Yes, the PBA had this attribute	Ø	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)	Confident:			<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 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 PBQتماماً	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	X	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2

+

E.	Soft Skills & Tel	ephon	y Skil	ls					فية	ت الهاد	تصالا	هارات الشخصية ومهارات الإ	ج. الم
3	Yes, the PBA had this	s attrib	ute a c	reat c	<u>leal</u>							نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
5)	Friendly:											-	<u>5. ودو</u> ر
0	No, the PBA did not	have tl	his att	ribute	at all						طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	, 0
1	Yes, the PBA had this	s attrib	ute to	some	exten	<u>t</u>					<u>لم</u>	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA had this	s attrib	<u>ute</u>				X	-				نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA had this	s attrib	ute a c	reat 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								طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent							ما	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
7)	Overall, maintained enthusiastic attitude		itive, 1	friend	ly &			<u>:</u>	حماسى	<u>ودي و</u>	ي إداء	ظ على إداء ايجابي بشكل عام، أ	7. يحاف
0	No, the PBA did not		at all	•							طلاق	كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent							ما	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA did this	;					X					نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2
3	Yes, the PBA did this	a lot										نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
	Used positive langu											مل لغة ايجابية	
0	No, the PBA did not											كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this		ne ext	ent						•	سا ۔	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											نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	3
	Overall, Was 'Custo			<u>/':</u>				-			-211-	ي عام، كان ودوداً مع الزيون:	
0	No, the PBA did not											كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الا	0
1	Yes, the PBA did this		ne ext	ent								نعم، لقد فعل ذلك ال PBA الى حد	1
2	Yes, the PBA did this											نعم، لقد فعل ذلك ال PBA نعم، لقد فعل ذلك ال PBA تماماً	2
3	Yes, the PBA did this	a lot							· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·			ניאלי, ופר באלי נוצי ולי PBA ניאוא	3
				1	,		1 "	T			1	T	
A)	Overall, rate the PBA on: Greeting: INT: Circle a number from 1-5 for each	Very Poor	Poor	Average	Pood	Very Good	ا ا ا	it a	٣ متوسط	المارة.	منعیف جا	كل عام، قيم ال PBA فيما يخص: الترحيب: ضع دانرة على الرقم المناسب ل ك لكل صفة، وفقا لتطابقها	<u>اً</u> باحث:
	attribute, as relevant	$\frac{1}{\Box}$	2	<u>3</u> □		<u>5</u>	5	$\frac{4}{\square}$	<u>3</u>	2		<u> </u>	
B)	Extent of Customer Focus & Friendliness:		2	3	4	5	5_	4	3	2		ي الإهتمام بالزبون والودية:	ب) مد:
) '	Soft Skills & Telephony Skills	1 <u>□</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	5	<u>4</u>	3	<u>2</u>	1	هارات الخفيفة ومهارات على الهاتف	

+

+

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 "III-هدف الاتصال" - طلب منتج او خدمة جديدة - استفسار عام متعلق بمنتج او خدمة او تسهيل معين. - غرض أخر من المكالمة	1
	nformation provided, Product Knowledge & s Selling		معلومات المقدمة، المعرفة عن المنتج وال بيع الاضافي	7.1 ال
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 واضع عن تطلبات / المعايير المؤهلة / المستندات اللازمة لهذا المنتج/الخدمة ديداً.	الم
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 PBAنلك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، لقد فعل ال PBAذلك 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 ع من حيث:	
	rocess:		العملية:	1) سير
0	No, the PBA did not do this at all		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	X	نعم، لقد فعل ال PBAنك	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:		ت المستغرق:	2) الوة
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	\boxtimes	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	equirements (such as documentation):		لبات (مثل المستندات):	3) متط
0	No, the PBA did not do this at all		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	X	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
	he PBA was able to clarify any questions the ustomer 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	Ø	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 no		لا ينطبق (الباحثون: إختر هذا الخيار فقط في حال لم يتم طرح الأسئلة)	<u>لا</u> بنطبق

	questions were posed)			
d p	the PBA was able to explain the points of ifferentiation and comparative advantage of the roduct/service (Versus offerings of local ompeting banks):		د استطاع ال PBAان يشرح الصفات التي تميز وتفضل المنتج/ فدمة (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، <u>لقداستطاع</u> ال PBA <u>فعل ذلك</u>	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,	<u>N</u>	لا ينطبق (الباحثون: إختر هذا الخيار فقط في حال سأل عن منتج/خدمة معينة)	<u>لا</u> ينطبق
5. P	lease rate the PBA on each of these attributes:		جاءَ ، قيم ال PBA وفقاً لكل سمة من هذه السمات:	5. ر،
. –	ffort to fulfill the purpose for which the call vas made:	i	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 الي 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> attribute a great deal		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة بشكل كبير	3
2) <u>E</u>	xtent of product/service knowledge:	-	، المعرفة بالمنتج / الخدمة:	2) مدي
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 الي حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> <u>attribute</u>	X	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>لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة بشكل</u> كبير	3
3) <u>C</u>	ross-Selling effort/attempt made:		هد المبذول او المحاولة المبذولة من اجل البيع الاضافي:	3) الج
0	No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> this attribute at all	X	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 made this effort/possessed this 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)	早	لا ينطبق (الباحثون: قم بوضع علامة على هذا الإحتمال فقط في حال لم يكن ال cross selling ممكنا بسبب طبيعة سؤالك)	<u>لا</u> ينطبق
_	rovision of adequate explanation in esponse to questions posed		م الشرح الوافى ردا على الأسنلة المطروحة	4) تقدی
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 t		ort/po	ssesse	d this			عد 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/po	ssesse	d this				سمة	ك هذه ال	هو يمتلا	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد /	2
3	Yes, the PBA made t		ort/po:	ssesse	d this	-		<u>کل</u>	سمة بش	هذه ال	هو يمتلا	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / كبير	3
<u>N/</u>	Not Applicable		on on l	y if no	furthe	<u>er</u>		ل لم	ط فی حا	خيار فقد	ى هذا ال	لا ينطبق (الباحثون: ضع علامة عا يكن هناك طرح أسئلة إضافية)	<u>لا</u> بنطبق
	guestions were pose	<u>ed)</u>											
2.	Overall, rate the PBA			I			T	ļ		1			
	on:	Poor	Poor	Average	Good	2005	सं सं	淮	متوسط	<u> </u> [£.	4.	مكل عام، قيم ال PBA فيما يتعلق	2. ب <u>ش</u> ب
<u>A)</u>	Product knowledge & information/assistanc	Very Poor	S	Aver	G	Very Good	洁	FT	E .	ضعیف ا	1	المعرفة بالمنتجات/المعلومات المتعلقة بها والمساعدة التي	<u>(i</u>
	e provided: INT: Circle a number	1	2	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	4	<u>3</u>	2	1	يقدمها: (ضع دانرة على الرقم المناسب	
	from 1-5 for each attribute, as relevant				<u>N</u>							ى 5 لكل صفة ، وفقا لتطابقها	من 1 ال
<u>B)</u>	Cross Selling:	$\frac{1}{\mathbf{\boxtimes}}$	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>5</u>	<u>4</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	$\frac{1}{\Box}$:Cross Selling (٠.
									erviev	ver po	sed ve	ry basic query about opening	<u>₹ a</u>
	nt account and there was د ی و لو یکن هناک محال/لو یکن								نطبق م	ונו ע נ	·Cross	ن: رجاءً لا تطرح القسم ب/Selling	االباحثه
	0,70, 0,700		(_ 0)		<u></u>		·		. <u></u>		<u> </u>	ى حد ما للCross Selling)	
	Answer this segment if	tha 'Di	ırnoco	of Cal	ll' was	to	1		ال:" كا	الاتص	غن من	جيب على هذا الجزء إذا "الغرا	خا
\ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \ \	express customer Cor					10					<u> </u>	بيب سيكاوي/ تظلمات الزبانن سيشكاوي/ تظلمات الزبانن	
8.	l Complaints & Griev											الشكاوى والتظلمات	8.1
1.	PBA demonstrated act		_			he		ِن يِذكر	ان المزبو	عندما ک	النشيط	أظهر ال PBA مهارات الاستماع ا	.1
3	customer was relaying	his/he	er com	plaint:	:						.,	شكو اه/ا : : .	3
0	Yes					-			····				0
	No If 'no', specify any additio	nal com	mante k	oro:			ا لسا				-Lia á	کلا اذا "کلا"، حدد ای تعلیقات اضافیاً	
		nai com	ments i	iere.					•		.=		
2.	PBA made a concerted complaint/grievance:	l effort	to und	lerstar	nd the					للم	کوی/التخ	لقد قام ال PBA بجهد كافي لفهم الشَّدَ	.2
3	Yes											نعم	3
0	No											کلا	0
	If 'no', specify any additio	nal com	ments h	nere:							هنا:	اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافياً	
3.	The PBA clearly explai	ned ea	ch of t	he foll	owing	to						ا لقد شرح ال PBA بوضوح كل من ا	
IBIT	the customer:	u aaab a	f tha fa		265			کیز	، تم التر	قاط النو	ل من الذ	 ا: (اختر احدى الحالتين نعم او كلا لكا 	باحث عليها
1)	: <select either="" fo<br="" no="" or="" yes="">Complaint Resolution</select>			cus are	as>							۱) عملية حل/معالجة الشكوى	
3	Yes	211 1 1 0 0				1							3
0	No						$\overline{\sqcap}$					کلا	0
	If 'no', specify any additio	nal com	ments h	nere:	<u> </u>						اهنا:	اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية	
2)	Time taken for reso	lution									ىكوى	ا وقت المستغرق لحل / معالجة الش	ال (2
3	Vac						\Box					100	3

												كلا	0
o', specify any addition	al comi	ments h	nere:							<u>هنا:</u>	ت اضافية	اذا "كلا"، حدد اي تعليقان	
PRA possessed ade	ate	know	امطمه	of the		+							
*			ieuge	or the				:ی	نة الشكو	حل/معالج	رفة لعملية	قد كان ال PBA يمتلك المعر	.4
, the PBA <u>did not po</u>	ssess	any kr	owled	lge							ن معرفة	كلا، لا يمتلك ال PBAاء	0
s, the PBA possessed	a littl	le kno	wledge	<u>e</u>							نة قنينة	نعم، يمتلك ال PBA <u>معرة</u>	1
				-							فة	نعم، يمتلك ال PBA معرا	2
, the PBA possessed	a gre	at dea	l of kr	nowledg	ıe					معرفة	كبير من اا	نعم، يمتلك ال PBA <u>قدر</u>	3
					1_		: 0	الى 5	ار من 1	، على معيا	مات التاليا	رجاءً، قيم ال PBA وفقا للس	.5
le of 1-5:							وفقا	لتالية	صفات ا	سقة من ال	1-5 لكل م		
cle a number from 1-5 fo		attribu	te, as r	elevant	731	+				T	l	(4	لتطابق
	Poor	j.	age	郞	00	1.5	` ,	L	115	L£.	,t		
	ery	Po	Aver	ß	Δi			` t	نقاً ا	 	 		
	>		<i>ī</i>		<u>></u>						17.		
-	1	2	3	4	5	5		4	3	2	1		
mplaint resolution:]					ن العملاء	شكاوي
ent of PBA	1	2	3	4	5	5		4	3	2	1	ى معرفة ال PBA ب	2) مد
-] [_	`
ort made to provide	1	2	3	4	5	5		4	3	2	1	-11-2V -1-3-41 Av	11 /2
& additional	\Box	ñ	Π	$ \dot{\Box} $	П		ו ו		ň	ĺπ	<u> </u>		
ormation:													
Call Closing:												ء الاتصال/المكالمة:	د. انها
	uld <u>of</u> f	ier furt	her as	sistance	2			عدة	يم مساد	لممكن تقد	كانت من ا		
			•		+	IVI							1 -
				•	+		 					,	-
DDA thanked the cust	lamar.	and ca	id goo	dhaa	+-	<u> </u>				1511	ı tı Hā.		,
PBA <u>thanked the cus</u>	tomer	anu sa	iu good	ubye.	+	ΙΣΊ				.,,	وهان التي ا		
					+								5 0
he PBA attempted to	acquir	re follo	w-up		+								
								ىن:	مع الزيو ———	، للمتابعة ،	ر معلومات 	حاول ال PBAالحصول علم	ح)
						X						ع م 	3 د
												יצ	0 ≥
Overall rate the	or		انه		po	. —		١.		- F		100	
PBA on Call	y Po	00r	erag	poo	9	1.1	!:		<u> </u>	β. <u>Γ</u>	على .	بشكل عام، قيم ال PBA	خ)
closing:	Ver		¥	O	Ven	115			ţ,	P.	السيدي ا	اء الاتصال: من و دان م على الرقم المن	انه ۱۰ څخه
m 1-5 for each	1	2	3	4	5	5	4	+	3		_	طلع دائرہ سے الرح الـ ل 5) وفقاً لتطابقها	بــــ. من 1 الر
ribute, as relevant] [ם נ]		
	PBA possessed adenplaint resolution possessed, the PBA possessed as a rate the PBA on le of 1–5: le a number from 1-5 for each possessed as a rate the PBA on le of 1–5: le a number from 1-5 for each possessed as a rate the PBA on le of 1–5: le a number from 1-5 for each possessed as a rate the PBA on le of PBA will be provide a additional process: le control process: le provide a l	PBA possessed adequate aplaint resolution process the PBA did not possess. The PBA possessed a little, the PBA possessed know the PBA possessed a greater the PBA on each of the PBA possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on each of the possessed a greater the PBA on possessed a greater the possessed a greater the PBA on possessed a greater the possessed a greater the PBA on possessed a greater the p	PBA possessed adequate known plaint resolution process: the PBA did not possess any known plaint resolution process any known plaint resolution process any known plaint resolution; the PBA possessed a little known, the PBA possessed a great dead as a rate the PBA on each of these are rate the PBA on each of these are number from 1-5 for each attributed and plaint resolution: PBA wiledge on plaint resolution: PBA additional process: PBA asked if he/she could offer further the customer: PBA thanked the customer and sample PBA attempted to acquire follower and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer: Overall, rate the PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a number of the customer and sample PBA on Call closing: Circle a	the PBA did not possess any knowled the PBA did not possess any knowled to the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA on each of these attrible of 1–5: the a number from 1-5 for each attribute, as nowledge on the permitted possession of PBA the possession of PBA the possession of PBA the possession of the permitted possession	PBA possessed adequate knowledge of the inplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge , the PBA possessed a little knowledge , the PBA possessed knowledge , the PBA possessed a great deal of knowledge ase rate the PBA on each of these attributes, as relevant le of 1–5: le a number from 1-5 for each attribute, as relevant arall customer erience for inplaint resolution: ant of PBA wledge on polution process: art made to provide & additional inmation: Call Closing: BA asked if he/she could offer further assistance the customer: Overall, rate the PBA on Call closing: Circle a number in the customer: Overall, rate the PBA on Call closing: Circle for each attribute, as relevant Overall, rate the PBA attempted to acquire follow-up formation and said goodbye: Overall, rate the PBA on Call closing: Overall, rate the PBA on Call closing: Circle for each attribute, as relevant in the page of the p	PBA possessed adequate knowledge of the inplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge , the PBA possessed a little knowledge , the PBA possessed knowledge , the PBA possessed a great deal of knowledge ase rate the PBA on each of these attributes, on a le of 1-5: le a number from 1-5 for each attribute, as relevant	PBA possessed adequate knowledge of the inplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed knowledge the PBA possessed knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA on Call closing: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer: The PBA attempted to acquire follow-up pormation from the customer:	PBA possessed adequate knowledge of the inplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed knowledge the PBA possessed knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge ase rate the PBA on each of these attributes, on a le of 1-5: le a number from 1-5 for each attribute, as relevant are all customer erience for inplaint resolution: art of PBA wledge on clution process: art made to provide & additional armation: Call Closing: BA asked if he/she could offer further assistance he customer: About the pBA attempted to acquire follow-up armation from the customer: Overall, rate the PBA on Call closing: Circle a number in 1-5 for each 1 2 3 4 5 5 Coverall, rate the PBA on Call closing: Circle a number in 1-5 for each 1 2 3 4 5 5 A 4 5 5 A 5 5 A 5 5 A 6 5 6 6 7 A 7 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8	PBA possessed adequate knowledge of the inplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge , the PBA possessed a little knowledge , the PBA possessed knowledge , the PBA possessed a great deal of knowledge , the PBA possessed a great deal of knowledge ase rate the PBA on each of these attributes, on a le of 1-5: the a number from 1-5 for each attribute, as relevant PBA did not possess any knowledge	PBA possessed adequate knowledge of the aplaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge , the PBA possessed a little knowledge , the PBA possessed knowledge , the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge ase rate the PBA on each of these attributes, on a le of 1-5: the a number from 1-5 for each attribute, as relevant are all customer erience for a plaint resolution: and of PBA wledge on slution process: and to PBA wledge on slution process: are made to provide & additional promation: Call Closing: BA asked if he/she could offer further assistance he customer: A serial customer and said goodbye: Deal attempted to acquire follow-up promation from the customer: Coverall, rate the PBA on Call closing: Circle a number and said goodbye: Coverall, rate the PBA and Call closing: Circle a number a serial customer and said goodbye: Doverall, rate the PBA action from the customer: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each action from the customer and said goodbye: Doverall for each	PBA possessed adequate knowledge of the plaint resolution process: the PBA gid not possess any knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA on each of these attributes, on a lee of 1–5: the a number from 1-5 for each attribute, as relevant The performance of the performance of the plaint resolution: The performance of the performance of the plaint resolution: The performance of the performance of the performance of the customer of the performance of the customer of the performance of the perfor	PBA possessed adequate knowledge of the inflaint resolution process: the PBA did not possess any knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed a little knowledge the PBA possessed a great deal of knowledge the PBA on each of these attributes, on a le of 1-5: le a number from 1-5 for each attribute, as relevant arall customer erience for I	الله العلاق الله العلاق الله الله الله الله الله الله الله ا

For Office Use Only **TOTAL Branch Score** Total Points Scored in this Total Points Allocated / **Parameter Under Evaluation** Section Parameter : Area: C Appraisal of interactive voice response (IVR) D Greeting Ε Soft skills & Telephony skills F Other questions G Questions related to complaints/ Grievances Н Call closing

TOTAL SCORE

ر مجموع النق	قاط		
الماد الكسيح الماد ا	العامل الذي يتم اختباره	مجموع النقاط المسجلة في النسم:	مجموع النقاط المخصصة/ العامل
ت ا	تقييم الاستجابة الصوتية التفاعلية		
ث د	التحية		
ج ا	المهارات الشخصية و مهارات الاتصالات الهاتفية		
ح ا	أسنلة اخرى		
ż	اسنلة متعلقة بالشكاوى و التظلمات		A CONTRACTOR OF THE CONTRACTOR
د ا	انهاء الاتصال		
مجمرع النقاط			