10=39

			<del></del>
4	1	4	7 5

Approved +

PROJECT: Money

SHO	PPER CODE		DATA ENTRY	,		EDI	ING								SR. #
		Name		Numb	er Name		Nu	mber	Name			Nu	mber		
						i									
سلى	الرقم التسلا					لتدقيق	١			لمعلومات	ادخال ا			سوق	رمز المت
<u> </u>		الرقم		الاسم	المرقم	1	الاسم		الرقم	T	الاسم	1			
	ļ			·····				<del> </del>	, ,	<del>                                     </del>	0%	Lo		4	ーヌ
Α.	Dota	ils of Call							- <u>-</u>	<u> </u>		_	VI/A at	15.11.1	اً- تفاصي
<u> </u>	Deta	iis or can	Do-de f			$\overline{1}$	<u> </u>			1:1	<del>_</del>		.,	<u> </u>	
			Bank I	Dhofar		- '	<b>X</b>				بنك ذ				
			Bank i	Muscat						سقط	بنك م				
1.	Nama of C	Bank to which	Nation	nal Bank	of Oman				العماني	الوطني ا	البنك			iti zte ti	
1.	call was m		HSBC-	OIB					HSE	3C-OIE	بنك 3	!	ي نم	البلك الدو سال به:	1. اسم ا الاتص
			Bank S	Sohar		1 :				منجار	بنك م				
			Other	Bank Sp	ecify: Mc	nisc	<del>-</del>	)	(2	خر، (حد	بنك آ.	į			
2.	Call Centr	e Number	2.4	212	500	•						; ¢	تصالات	مركز الا	2. رقم
			Date	Mont	<del></del>	ar		السنة	<del>ه</del> ر ا	ء الش	اليو				
3.	Date of Ca	all 	2	0	2 0	1	2	0 1	1					الاتصال:	3. يوم ا
4.	Start Time	e to Call	Hou	irs 	Minute ろ	es 9		الدقائق   		الساعات	'		مىال:	بدء الاته	4. وقت
5.	Total Dura	ation Call	Hou	ırs	Minute	es		الدقانق	<u></u>	لساعات	,	ا:	الاتصا	وع وقت	5. مجم
INT:		T OF ANSWER B KING AGENT	Y		1			ł		1					باحث: (م
		COMPLETION	0	0	0 6	Э				-	1	Ü	بنك حتر ا	، عميل ال هاء المكا	قبل ات
	OF PHONEC	ALL)											(44	هاء المک	
			06:00-	09 am		[	┚└	ح	02 في الصبا	9:00 -06	5:00				
			09:01-	12 am		{	ጃ	اح	12 في الصب	:00 -09	9:01	. 1	<b>-:</b>	ti5 ti	c
6.		During which	12:01r	noon-03	pm	$\neg$	┚┌	<u>بر</u> ة	03 في الظه <u>و</u>	:00 -12	2:01	٠,	دي حص	الوقت ال لاتصال:	6. فترة فيها
B INT		THE	3:01-6	pm	1000 1000000	]	╛┌	اء الباكر	:06 في المس	00 – 03	3:01	İ	لوقت		ا باحث: اخا
		TIME-SLOT, NGLE ANSWER	06:01-	9pm		[	╛┌	باء	 :09 في المس	00 - 06	5:01			لها الاتم	
	ACCEPT 511	TOLL AND WEN	09:01-	1am			ر 🗆	 منف اللد	:01 بعد منت	00 - 09	2:01			ابة واحدة	اجا
			-		true.	⊣ ՝									
			1.01-5	:59am				ح البادر	:5 في الصبا	59 - 0.	1:01		<u> </u>		
В.	Purp	ose of Call											, 11	، الاتص	ب. هدف
					Query Co	ode	يه ال1:	رمز الس					<u> </u>		<u> </u>
1.	General E regarding		Product	Name:		.			لمنتج):	(استم ا	عن	.1.		استقسار	.
	Product /	Comitoo	, <del></del>	<del>.</del> .	INT: (Inse		دخل من ت				1	عام دد(ة)		استعسار منتج/خ	-1
		50.1.00	Housing	loan	from lis			القات				(*)			
2.	Application	on for a	Product	Name e :	Query Co	ode	سؤال):	رمز الس	.,,	1 0					
	New Prod	duct /	Product	name:	INT: (Inse	ort	ــــــ دخل من	احث ۱۱	لمنتج):	(استم ا		، على	حصول	طلب لا	-2
	Service				from lis	1 !		القائ	.			يد(ه)	دمة جد	منتج/خ	
3.	Complaint	s /	Complai	nt Code	(INSERT FRO		.12 -117	11 1	اشکوی (ادخ	1 :					
	Grievances		-	LIST			درحمدن	ں میں ،ــ	سندوی رات	رمر ،			. / تظلم	شكاوي	-3
4.	Other		Pleas ———	se Specif	fy Details:	-	:(	اتفاصيل	(رجاءَ حدد اا				!	غيرها	-4 .1

	Appraisal of Interactive Voice Respo tem:	onse (IVR)		(IVR)	قييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	<u>ت. دُ</u>
	Appraisal of IVR system:				نييم نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية	<u>-4.1</u>
1.		ms of		اعلية من ناحية	كيف يمكنك ان تقيم نظام الاستجابة الصوتية التف سهولة التنقل والاستخدام؟	
0	No, the IVR was not at all easy to use				كلا، لم يكن نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية . الاستخدام	0
1	Yes, the IVR was <u>quite/reasonably easy</u>	to use	<b>M</b>	م حد ما/بشکل مقبول	نعم، كان نظام الاستجابة الصونية التفاعلية الي سهل الاستخدام	1
2	Yes, the IVR was <u>easy to use</u>			بل الاستخدام	نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية سه	2
3	Yes, the IVR was <u>very easy to use</u>				نعم، كان نظام الاستجابة الصوتية التفاعلية سه	3
2.	How would you rate the IVR system in ter clarity of instructions?	ms of		التفاعلية من ناحية	كيف يمكنك ان تصنف نظام الاستجابة الصوتية وضوح التعليمات؟	.2
0	No, the instructions were not clear at al	1		•	كلا، لم تكن التعليمات واضحة على الإطلاق	0
1	Yes, the instructions were quite/reason	ably clear		واضعة	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 <u>very_clear</u>				نعم، التعليمات كانت <u>واضحة جداً</u>	3
D.	Greeting				ربيء	ث. التر.
5.1	Greeting & Purpose of call				حيب والغرض من الاتصال	5.1 التر
1.	Once you selected option '9' on the IVR,	1-mi	~	-	اختيارك الاحتمال "9" في نظام الاستجابة	1. لدى
	("To speak to a call centre agent, press	(Mention	i	-	وتية التفاعلية ، ("المتكلم مع موظف مركز	
	9"), how long did it take for you to speak			(حدد الثواني أو	سالات / اضغط 9")، كم من الوقت استغرقت	
	to a PBA?	<u>seconds o</u>	<u>ır</u>	الدقائق)	نث مع PBA؟	
INT	Specify duration in the space provided	minutes	)	(Gradi)	د الوقت في المساحة المعطاة)	باحث: (د
INT:	Answer this question only if you selected the	Call back'		تمال "معاودة	اوب على هذا السؤال <u>فقط</u> في حال اختيارك احد	•
	on via the automated voice service				نصال" عبر خدمة الصوت الآلي):	
2.	Were you called back by a PBA?				تم اعادة الاتصال بك من قبل PBA؟	
3	Yes				·	3
0	No		Ø		2K	
	If 'no', specify any additional comments here interviewers: This is not a mandatory field. P				اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا: *ملاح حقل الإجابة هذا ليس الزامياً. رجاءً، حدد الملاء	
	any additional observations, if relevant. Other				ذات الصلة. وإلا أترك الإجابة فارغة. هذا ينطبة	
	blank. This applies to this option for all future	e questions.			الخيارات المتعلقة بالإجابات التالية.	
	No call back was do	1 <del>C</del>	ļ			<del>                                     </del>
<u>3</u>	N/A				لا ينطبق	
3.	On picking up your call, did the PBA wish y morning/ afternoon/ evening'?	ou, 'Good		ياح الخير/نهارك	رفعك السماعة، هل قام ال PBAبتمني لك، "صد // مساء الخير"؟	
3	Yes				نعم	3
0	No		Ø		کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here	HOMINO	7		اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	,
4.	Did the PBA greet you in the same languag selected through the IVR system?	e you		نظام الاستجابة	رحب بك ال PBA بنفس اللغة التي اخترتها في نا رتية التفاعلية؟	
3	Yes		Ø		لعم	3
0	No				2K	0
	If 'no', specify any additional comments here	<del>:</del>			اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية هنا:	+

D.	Greeting	$\dashv$	حيب	ث. التر
5.1	Greeting & Purpose of call		ترحيب والغرض من الاتصال	5.1 الله
	Rate the PBA'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 BBA لبق على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA was quite/reasonably courteous	×	نعم، كان ال PBA لفق الى حد ما / بشكل مقبول	1
2	Yes, the PBA was courteous		نعم، كان ال PBA للق	2
3	Yes, the PBA was very courteous		نعم، كان ال PBA نبق جداً	3
	Rate the PBA's greeting on his/her clarity & pace of speech:		ترحيب ال PBA وفقًا 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 PBA الى حد ما / بشكل مقبول بوضوح وإعتدال	1
2	Yes, the PBA spoke clearly & steadily	M	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	×	نعم	3
0	No		2K	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. ه
3	Yes		نعم	3
0	No	×	צג	0
	If 'no', specify any additional comments here:	i	اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:	
	<answer if="" is<br="" mystery="" only="" question="" shopper="" the="" this="">ng as an existing customer&gt;</answer>		جاوب على هذا السؤال فقط في حال كان المتسوق السري يتصل فقف)	باحث: ( کزبون
9.	Did PBA ask for customer details for the purpose of verification?		ي سأل ال PBAعن التفاصيل المرتبطة بالزبون بغرض التأكد؟	
3	Yes		نعم	3
0	No	X	2K	0
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطبق	لا ينطبق
	Did the PBA proceed to listen to (or probe for) the customer's query/grievance/complaint?		، تابع ال PBA الاستماع (او الاستفسار عن) المي تساؤل/ تظلم/ نوى الزبون؟	
0	No, the PBA did not do this at all		كلا، لم يفعل ذلك ال PBA على الإطلاق	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	凶	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	
	Did the PBA ask, "May I put you on hold briefly, while I get the required information?" prior to putting you on hold?		ل سألك ال PBA "لهل يمكنني ان اتركك تنتظر قليلاً، في حين اكون د حصلت على المعلومات المطلوبة؟" قبل وضعك في حالة الانتظار؟	
3	Yes	Ø	نعم	3

E.	Soft Skills & Telephony Skills		لهارات الشخصية ومهارات الاتصالات الهاتفية	ج. الم
0	No		צג	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اى 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?		ل تكلم ال PBA مع شخص آخر قبل وضعك في حالة الانتظار؟	.2 ها
0	Yes		نعم	0
3	No	Ø	کلا	3
	If 'no', specify any additional comments here:		اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية هنا:	
<u>NA</u>	Not Applicable (N/A)		لا ينطبق	<u>لا</u> ينطبق
3.	INT: Answer this question only if the PBA kept you on hold for over 60 seconds  Did the PBA inform you that he/she needs more time and apologize for the same?  Yes		(جاوب على هذا السؤال فقط في حال تركك ال PBAتنتظر اكثر من 60 ثانية) ل اعلمك ال PBA انه يريد/تريد المزيد من الوقت واعتذر عن ذلك مر؟ نعم	ا 3. ها
0	No		کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here:		اذًا "كلا"، حدد اى 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	<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 <u>الى حد ما</u>	1.
2	Yes, the PBA <u>had this attribute</u>		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	×	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 الى حد ما	1
2	Yes, the PBA had this attribute		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>ف</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 PBAالي حد ما	1
2	Ves the PRΔ had this attribute	П	نعم، لقد فعل ذلك ال PBA	2

+

Ε.	Soft Skills & Tel	ephon	y Skil	ls					فية	ت الهات	تصالان	ومهارات الا	هارات الشخصية	ج. الم
3	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute a c	great c	<u>leal</u>							ل PBA تماماً	نعم، لقد فعل ذلك ا	3
5)	Friendly:											<del></del>		<u>5. ودود</u>
0	No, the PBA did not	have t	his att	ribute	at all						طلاق	ل PBA على الا	كلا، لم يفعل ذلك ا	0
1	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute to	some	exten	t	×				<u>لم</u>	ل PBAالی حد	نعم، لقد فعل ذلك ا	1
2	Yes, the PBA had thi	s attrib	<u>ute</u>									پ РВА	نعم، لقد فعل ذلك ا	2
3	Yes, the PBA had thi	s attrib	ute a c	great c	teal							ل PBA تمامأ	نعم، لقد فعل ذلك ا	3
6)	Used simple langua	ge & p	hrase	<u>s:</u>								سيطة	مل كلمات وجمل بـ	<u>6. استع</u>
0	No, the PBA did not	do this	at all								طلاق	ل PBA على الا	كلا، لم يفعل ذلك ا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent							ما	ل PBAالی حد	نعم، لقد فعل ذلك ا	1
2	Yes, the PBA did this	5					×					پ PBA	نعم، لقد فعل ذلك ا	2
3	Yes, the PBA did this	a lot										ل PBA تماماً	نعم، لقد فعل ذلك ا	3
7)	Overall, maintained	a posi	itive, f	friend	ly &			•	حماسي	و دی و	ي اداء	، بشكل عام، أ	ظ على إداء ايجابي	7 بجاف
	enthusiastic attitud	<u>e:</u>	·	•				<u>-</u>		<del></del>				
0	No, the PBA did not	do this	at all										كلا، لم يفعل ذلك ا	0
1	Yes, the PBA did this	to son	ne ext	ent			Ø	·			ما		نعم، لقد فعل ذلك ا	1
2	Yes, the PBA did this	<u> </u>											نعم، لقد فعل ذلك ا	2
3	Yes, the PBA did this	a lot										ل PBA تماماً	نعم، لقد فعل ذلك ا	3
						1	T			<b>-</b> .		··	مل لغة ايجابية	O
8) 0	Used positive langu		-4 -11								=NL	VI to DDA .I	من نعه ایجابیه کلا، لم یفعل ذلك ا	
1	No, the PBA did this											+	نعم، لقد فعل ذلك ا	1
2	Yes, the PBA did this		ie ext	ent	····		X					<del></del>	نعم، لقد فعل ذلك ا	2
3	Yes, the PBA did this									···•·	-		نعم، لقد فعل ذلك ا	3
	Yes, the PBA did this			.,									عم، عد عن دك .	
0	Overall, Was 'Custo			<u>/* :</u>			<del></del> +				- 3N h		ي عام، حال ودود. كلا، لم يفعل ذلك ا	0
1	No, the PBA did not						×					<del></del>	نعم، لقد فعل ذلك ا	1
2	Yes, the PBA did this		ie exti	ent					<del></del>	<del></del>		<del>_</del>	نعم، لقد فعل ذلك ا	2
3	Yes, the PBA did this Yes, the PBA did this						$\exists \vdash$						نعم، لقد فعل ذلك ا	3
	res, the PBA did this	aioi										FBA U		3
					γ			ī				·		
1.	Overall, rate the PBA	<u>oor</u>	<b>3</b> —1	ge	-51	poo	I F		15-	ır	1.5			
•	on:	Very Poor	Poor	Average	Good	Very Good		洁	متوسط	<u>بۇ.</u> ئۇر	نمعيف	P فيما يخص:	كل عام، قيم ال BA	1. بشد
	Greeting: INT: Circle a number	Ve		V		   	שיו		1 6		18.	رقم المناسب	<u>سرحيب</u> ضع دانرة على ال	ال باحث: (
	from 1-5 for each attribute, as relevant	1_	2	<u>3</u>	4	<u>5</u>	5	4	3	2	1	ا لتطابقها	ر 5 لكل صفة، و <b>فا</b>	من 1 الم
		<u> </u>			_		<del></del>	<u> </u>						
	Extent of Customer Focus & Friendliness:	1	<u>2</u>	<u>3</u>	$\frac{4}{\Box}$	5	5	4	3	<u>2</u>	1	ن والوديه:	ى الإهتمام بالزبو	<u>ب) مد:</u>
	Soft Skills &	<u>니</u>	_=_			<u>니</u> 5	<del>    </del>	<u> </u>	닐		ᆜ	ماد ادس	هارات الخفيفة وه	11 (5
	Telephony Skills	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u> 🔀	4		<u>5</u>	4	<u>3</u>	<u>2</u>	1	<u></u>	هارات الحقيقة وم على الهاتف	

A)Ap b) Ge servi	swer this segment if: plication for a new product/service: neral enquiry relating to a specific product, ce and/or facility: her purpose of call		م الاجابة على هذا الجزء في حال كان "[[]-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
w e	BA provided sufficient detail to the customer, with a clear explanation of the requirements/ ligibility criteria/ documentation needed for this articular product/service.		. اعطى الPBA معلومات كافية للزبون، مع شرح واضح عن تطلبات / المعابير المؤهلة / المستندات اللازمة لهذا المنتج/الخدمة بديداً.	الم
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>		كلا، لم يفعل ال PBAنك على الاطلاق	0
1	Yes, the PBA did this to some extent	Ø	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
	BA provided a clear and thorough explanation of he steps that shall follow in terms of:		د قدم ال PBAشرح واضح وشامل عن الخطوات التي يجب ان ع من حيث:	
	rocess:		العملية:	<u>1) سير</u>
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>	Ø	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		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:		ت المستغرق:	<u>2) الوذ</u>
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	Ø	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>3)</u> R	equirements (such as documentation):		ليات (مثل المستندات):	3) متط
0	No, the PBA did <u>not do this at all</u>	区	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		نعم، لقد فعل ال PBAذلك	2
3	Yes, the PBA <u>did this a great deal</u>		نعم، نقد فعل ال PBAذلك بشكل كبير	3
	The PBA was able to clarify any questions the ustomer had:		كان PBAقادر على توضيح اي من الاسئلة التي طرحها الزبون:	3. اقد
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	区	نعم، لقد استطاع الPBA فعل ذلك الى حد ما	1
2	Yes, the PBA <u>was able to do this</u>		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 الأسنلة)	<u>لا</u> ينطبق

	. !		
questions were posed)			
differentiation and comparative advantage of the product/service (Versus offerings of local			
No, the PBA was <u>unable to do this</u>		كلا، لم يستطع ال PBAفعل ذلك	0
Yes, the PBA was somewhat able to do this		نعم، لقد استطاع ال PBAفعل ذلك الى حد ما	1
Yes, the PBA <u>was able to do this</u>		نعم، لقداستطاع ال PBAفعل ذلك	2
Yes, the PBA <u>was very able to do this</u>		نعم، لقد استطاع ال PBAفعل ذلك بشكل كبير	3
Not applicable (Interviewers: Choose this option only if asking about a specific product/service,	×		ينطبق
Please rate the PBA on each of these attributes:		باءَ ، قيم ال PBA وفقاً لكل سمة من هذه السمات:	5. ر⊾
	!		<u>1) بذل</u>
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
Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent	×	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمثلك هذه السمة الى حد ما	1
		نعم، لقد قام ال PBAيهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
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
xtent of product/service knowledge:	İ	، المعرفة بالمنتج / الخدمة:	2) مدي
No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> this attribute at all	図	كلا، لم يقم ال PBA بهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0
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
Yes, the PBA <u>made this effort/possessed this</u> attribute		نعم، لقد قام ال PBA بهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
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
Cross-Selling effort/attempt made:	Ī	هد المبذول او المحاولة المبذولة من اجل البيع الاضافي:	3) الج
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
Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent	口	نعم، لقد قام ال PBA بهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة الى حد ما	1
Yes, the PBA made this effort/possessed this	Ø	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمتلك هذه السمة	2
Yes, the PBA made this effort/possessed this		نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / هو يمثلك هذه السمة بشكل كبير	3
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 له يكن ال cross selling ممكنا بسبب طبيعة سؤالك)	<u>لا</u> ينطبق
• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •		م الشرح الوافى ردا على الأسنلة المطروحة	4) تقدی
No, the PBA <u>did not make this effort/possess</u> <u>this attribute</u> at all	П	كلا، لم يقم ال PBA يهذا الجهد / لا يمتلك هذه السمة على الإطلاق	0
	The PBA was able to explain the points of differentiation and comparative advantage of the product/service (Versus offerings of local competing banks):  No, the PBA was unable to do this  Yes, the PBA was somewhat able to do this  Yes, the PBA was able to do this  Yes, the PBA was able to do this  Not applicable (Interviewers: Choose this option only if asking about a specific product/service, able as a tribute at all  Yes, the PBA did not make this effort/possess this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Extent of product/service knowledge:  No, the PBA did not make this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Cross-Selling effort/attempt made:  No, the PBA did not make this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Cross-Selling effort/attempt made:  No, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Cross-Selling effort/attempt made:  Not Applicable (Interviewers: tick this option only if cross selling was not possible due to the nature of your inquiry)  Provision of adequate explanation in esponse to questions posed  No, the PBA did not make this effort/possess	The PBA was able to explain the points of differentiation and comparative advantage of the product/service (Versus offerings of local competing banks):  No, the PBA was unable to do this  Yes, the PBA was somewhat able to do this  Yes, the PBA was able to do this  Yes, the PBA was able to do this  Yes, the PBA was able to do this  Yes, the PBA was very able to do this  Not applicable (Interviewers: Choose this option only if asking about a specific product/service.  Please rate the PBA on each of these attributes:  Iffort to fulfill the purpose for which the call vas made:  No, the PBA did not make this effort/possess this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Extent of product/service knowledge:  No, the PBA did not make this effort/possessed this attribute to some extent  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute to some extent  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Toss—Selling effort/attempt made:  No, the PBA did not make this effort/possessed this attribute at all  Yes, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Toss—Selling effort/attempt made:  No, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  No, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  No, the PBA made this effort/possessed this attribute a great deal  Not Applicable  (Interviewers: tick this option only if cross selling was not possible due to the nature of your inquiry)  Provision of adequate explanation in esponse to questions posed  No, the PBA did not make this effort/possess	المود المعالمة المعا

Г							т						T
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	his effo	ort/po	ssesse	d this		×		سمة	ك هذه ال	هو يمتلأ	نعم، <u>لقد قام</u> ال PBAيهذا الجهد / ا	2
3	Yes, the PBA <u>made t</u>		ort/po:	ssesse	d this			<u>کل</u>	سمة بش	ك هذه ال	هو يمتلأ	نعم، لقد قام ال PBAبهذا الجهد / ا كبير	3
N/A	Not Applicable (Interviewers: tick the questions were pose		on <b>on</b> l	y if no	furth	<u>er</u>		ل لم	لح في حا	خيار فقد	ى هذا ال	لا ينطبق (الباحثون: ضع علامة علم يكن هناك طرح أسئلة إضافية)	<u>لا</u> ينطبق
2. <u>A)</u>	Overall, rate the PBA on: Product knowledge & information/assistanc e provided:	Very Poor	Poor	Average	Cood	Very Good	فتر فترا	瞎	منوسط	نفية.	ضعیف جدا	كل عام، قيم ال PBA فيما يتعلق إلم المعرفة بالمنتجات/المعلومات المتعلقة بها والمساعدة التي	<u>ب</u> ب (ا
	INT: Circle a number from 1-5 for each attribute, as relevant	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	4 🗓	<u>5</u>	<u>5</u>	4	<u>3</u>	<u>2</u>		يقدمها: (ضع دائرة على الرقم المناسب ي 5 لكل صفة ، وفقا لتطابقها	باحث: من 1 الر
<u>B)</u>	Cross Selling:	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u> ⊠	<u>5</u>	<u>5</u>	4	<u>3</u>	<u>2</u>	<u>1</u>	:Cross Selling (	<u>ب</u>
	Answer this segment if express customer Cor I Complaints & Griev PBA demonstrated act customer was relaying Yes No	mplaint ances ive liste	s/Grie	vance: skills v	s: vhen t							ي حد ما للCross Selling)  بيب على هذا الجزء إذا "الغرم  بشكاوي/ تظلمات الزبائن الشكاوى والتظلمات  شكراه/ا:  نعم  كلا	خ. أ. خاص 8.1 1.
	If 'no', specify any additio	nal com	ments l	nere:	-						هنا:	اذا "كلا"، حدد اي تعليقات اضافية	
2.	PBA made a concerted complaint/grievance:	l effort	to und	derstar	nd the					للم	وى/التظ	لقد قام ال PBA بجهد كافي لفهم الشك	.2
3	Yes											نعم	3
0	No If 'no', specify any additio	nal com	ments l	here:	<u> </u>		Ц				هنا:	کلا اذا "کلا"، <u>حدد ای تعلیقات اضافیهٔ</u>	0
3.	The PBA clearly explain the customer: : <select either="" for<="" no="" or="" td="" yes=""><td></td><td></td><td></td><td></td><td>j to</td><td></td><td>کیز</td><td>، تمّ التر</td><td></td><td></td><td></td><td>باحث: عليها</td></select>					j to		کیز	، تمّ التر				باحث: عليها
1)	Complaint Resolution	on Pro	cess:									عملية حل/معالجة الشكوى	3
3	Yes							<del></del>	···-			نعم	0
	No If 'no', specify any addition	nal com	ments l	here:							هنا:	اذا "كلا"، حدد اى تعليقات اضافية	
2)	Time taken for reso	lution									<u>کوی</u>	قِت المستغرق لحل / معالجة الش	2) الد
3	Yes						П					نعم	3

0	No												کلا	0
	If 'no', specify any additional comments here:									<u> اهنا:</u>	ت اضافیا	تعليقان	اذا "كلا"، حدد اي	
4.	The PBA possessed ad	equate	know	ledge	of the				. S. M. Z.	-1141- 3	، المقادة الم	12. 11	قد كان ال PBA يمتلا	4
	complaint resolution p	rocess	S:				<u> </u>	ى.						.4
0	No, the PBA <u>did not po</u>	PBA <u>did not possess any knowledge</u>							O كلا، لا يمثلك ال PBAاي معرفة					0
1	Yes, the PBA possesse	d <u>a litt</u>	le kno	wledg	<u>e</u>			يمتلك ال PBA <u>معرفة قليلة</u>						1
2	Yes, the PBA possesse	d knov	vledge										نعم، يمتلك ال BA	2
3	Yes, the PBA <u>possesse</u>	d a gre	at dea	l of kr	nowled	ge				المعرفة	کبیر من	P <u>قدر</u>	نعم، يمتلك ال BA	3
5.	Please rate the PBA on scale of 1-5: Circle a number from 1-5 f					on a							ِجاءَ، قيم ال PBA و (ضع دائرة حول رة ها)	
		Very Poor	Poor	Average	<u>Cood</u>	Very Good	संस् सं	1:1	متوسط	رفيعن	ضعيف جدا			
1)	Overall customer experience for complaint resolution:	1	2	3	4	5	5	4	3	2	1	ã	ة الموظف في معالج ل العملاء	- \ 1
2)	Extent of PBA knowledge on resolution process:	1	2	3	4	5	5	4	3	2	1		ى معرفة ال PBA ب المعالجة:	, ,
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:		,					<u>,,</u>	- <del>1</del> -1			:4	ء الاتصال/المكالم	د. انها
	<u>C)</u> PBA asked if he/she co	ould <u>of</u>	fer fur	ther as	sistanc	<u>e</u>		دة	یم مساع	الممكن تقد	کانت من	<b>ک</b> ان / د	سأل ال PBAما اذا افية للزبون:	`
3	Yes						×						ב <b>ה</b>	3 ن
0	No					"							צ	≤ 0
	C) PBA thanked the cus	tomer	and sa	id goo	dbye:					اللقاء:	وقال الى	زبون	لقد شكر ال PBA ال	<u>(</u>
3	Yes						×						<b>ع</b> م	3 نا
0	No												K	0
	E)The PBA attempted to information from the cu			w-up				ن:	مع الزيو	ت للمتابعة .	ں معلوما	ىل علم	حاول ال PBAا <b>لحص</b>	(ح
3	Yes												قم	3 ن
0	No											_	K	٥ ک
	F) Overall, rate the PBA on Call closing: INT: Circle a number from 1-5 for each attribute, as relevant	1 Very Poor	2 	□ w <u>Average</u>	<u>poo</u> 4 🛛	D ool Nery Good	5 <b>-</b>	#   		1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	على	PBA قم المن	بشكل عام، قيم ال اء الاتصال: ضع دائرة على الر ن 5) وفقا لتطابقها	<u>خ)</u> انه باحث: ( من 1 الو

+

9

	ice Use Only TAL Branch Score	نظ	للإستخدام داخل المكتب فة
Section	Parameter Under Evaluation	Total Points Scored in this Area:	Total Points Allocated / Parameter
С	Appraisal of interactive voice response (IVR)		
D	Greeting		
E	Soft skills & Telephony skills		
F	Other questions		
Ġ	Questions related to complaints/ Grievances		
Н	Call closing		
	TOTAL SCORE		

		نقاط	ر.مجموع الن
: الله مجموع النقاط المخصصة/ العامل :	مجنوع النقاط المسجلة في القسم	العامل الذي يتم الحتبارة	النسم النساء
		تقييم الاستجابة الصوتية التفاعلية	ت
		التحية	ث
		المهارات الشخصية و مهارات الاتصالات الهاتقية	و
		أسنئة اخرى	٦
		اسنلة متعلقة بالشكاوى و التظلمات	Ċ
		انهاء الاتصال	د
			مجموع النقاط