

Sacombank

ធនាគារ សាខមប៉ែង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

លើកទី២ ឆ្នាំ២០១៦ / KỶ 2 NĂM 2016

SOUR SDEY

ព្រឹត្តិបត្រព័ត៌មាន ធនាគារ សាខមប៉ែង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

Bản tin Sacombank Campuchia

ដាក់ប្រាក់បញ្ញើទទួលបានឆ្នោតឆ្លាស់ៗ

DEPOSIT MONEY GET FREE GIFTS

From 15/03/2016 to 31/10/2016



មាតិកា

MỤC LỤC

ក្រុមការងារបច្ចេកទេស / BAN BIÊN TẬP

ទទួលខុសត្រូវលើអត្ថបទ / CHỊU TRÁCH NHIỆM BẢN TIN

Mr. NGUYEN NHI THANH

សមាជិកក្រុមប្រឹក្សាភិបាល អមអគ្គនាយកធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី
TVHQDT kiêm Tổng Giám đốc Sacombank Campuchia

បុគ្គលិកសរសេរអត្ថបទ / CBNV THAM GIA VIẾT TIN BÀI

Mr. YANG CHANTHY

ប្រធាននាយកដ្ឋានរដ្ឋបាល និងធនធានមនុស្ស / Trưởng Phòng HCNS

Mr. UNG KUCH

អនុប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងឥណទាន / Phó Phòng Quản lý Tín dụng

Mr. CHENG BUNKRY

ប្រធាននាយកដ្ឋានព័ត៌មានវិទ្យា / Trưởng Phòng CNTT

Mr. PHUONG KIMYENG

នាយកសាខាអូឡាំពិក / Giám đốc Chi nhánh Olympic

Mr. HAP SOKNY

នាយកសាខាផ្សារហេងលី / Giám đốc Chi nhánh Phsar Heng Ly

Mr. SEAN SOSITHA

អនុប្រធាននាយកដ្ឋានទំនាក់ទំនងអតិថិជន / Phó Phòng Kinh doanh

Mr. MENG LYHOUR

លេខាអគ្គនាយក / Thư ký TGD

Ms. HENG ROTANA

ប្រធានផ្នែកបម្រើអតិថិជន / Trưởng Bộ phận Dịch vụ Khách hàng

Mr. IENG SAREN

បុគ្គលិកផ្នែកទំនាក់ទំនងអតិថិជន / Chuyên viên Quan hệ Khách hàng

សម្របសម្រួលអត្ថបទ និងរូបភាព / ĐIỀU PHỐI VÀ ẢNH

Mr. UNG KUCH

អនុប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងឥណទាន / Phó Phòng Quản lý Tín dụng

Mr. MENG LYHOUR

លេខាអគ្គនាយក / Thư ký TGD

Ms. FOK VEASNA

ប្រធានបុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ និងទីផ្សារ
Trưởng Bộ phận Truyền thông Marketing

រចនាអត្ថបទ / THIẾT KẾ

Mr. CHENG SAMBO

ប្រធានផ្នែករចនា / Trưởng Bộ phận Thiết kế

Mr. TANG CHHENG

បុគ្គលិកផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ និងទីផ្សារ / Chuyên viên Thiết kế

ព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗ TIN NỔI BẬT

4- បុគ្គលិកឆ្លើយប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

CBNV XUẤT SẮC NĂM 2015

6- សន្និបាតបូកសរុបសកម្មភាពអាជីវកម្មប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

HỘI NGHỊ TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

7- កម្មវិធីពិសេស “ដាក់ប្រាក់បញ្ញើ ទទួលរង្វាន់ភ្លាមៗ”

ÁP DỤNG CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI “GỬI TIỀN NHẬN QUÀ”

8- ដាក់ឱ្យដំណើរការជាស្ថាពរប្រព័ន្ធចាប់លេខស្វ័យប្រវត្ត

TRIỂN KHAI HOÀN THÀNH HỆ THỐNG XẾP HÀNG TỰ ĐỘNG

10- ប្រារព្ធគម្រប់ខួប ៧ឆ្នាំ បង្កើតធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

TỔ CHỨC LỄ KỶ NIỆM 7 NĂM NGÀY THÀNH LẬP NGÂN HÀNG SACOMBANK CAMPUCHIA

ចំណីធនសេវាកម្ម និងដំណោះស្រាយអាជីវកម្ម SPDV & GIẢI PHÁP KINH DOANH

11- ពង្រឹងការយល់ដឹងអំពីឧបករណ៍អាចជួយដូរបាន និងប្រតិបត្តិការទូទាត់សងប្រាក់

TĂNG CƯỜNG SỰ HIỂU BIẾT VỀ CÔNG CỤ CÓ THỂ CHUYỂN NHƯỢNG VÀ GIAO DỊCH THANH TOÁN

12- បូកសរុបកម្មវិធីជម្រុញការលក់ SSP ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

TỔNG KẾT CHƯƠNG TRÌNH KÍCH THÍCH BÁN HÀNG SSP NĂM 2015

13- ផ្តល់កម្ចីមានទ្រព្យដាក់ធានាដោយមានលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិជាប្លង់ទំន់

CHO VAY CÓ BẢO ĐẢM TÀI SẢN BẰNG GIẤY MÉM

14- កម្ចីអាជីវកម្មសម្រាប់អាជីវករនៅផ្សារអូរឫស្សី

CHO VAY KHÁCH HÀNG KINH DOANH Ở CHỢ ORUSSEY

15- ដំឡើងម៉ាស៊ីន ATM ថ្មីនៅភោជនីយដ្ឋាន NGON

LẮP ĐẶT MÁY ATM MỚI TẠI NHÀ HÀNG NGON

16- សកម្មភាពផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចរបស់សាខា ផ្សារហេងលី

CÔNG TÁC CHO VAY PHẢN TÁN CỦA CN PHSAR HENG LY

17- វេទិកាចែករំលែកបទពិសោធន៍ស្តីពីការលក់

HỘI THẢO CHIA SẺ KINH NGHIỆM BÁN HÀNG

ចំណាប់អារម្មណ៍បុគ្គលិក DÒNG TÂM SỰ

18- បទពិសោធន៍ក្នុងការស្វែងរក និងថែរក្សាអតិថិជនប្រាក់បញ្ញើរបស់លោកស្រី **ហេង រតនា** - ប្រធានផ្នែកបម្រើអតិថិជននៅការិយាល័យកណ្តាល

CHIA SẺ KINH NGHIỆM BÁN HÀNG VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TIỀN GỬI CỦA **BÀ HENG ROTANA** - TRƯỞNG BỘ PHẬN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TẠI TRỤ SỞ CHÍNH CỦA SC

19- បទពិសោធន៍ក្នុងការផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចរបស់លោក **អៀង សារីន** - បុគ្គលិកផ្នែកទំនាក់ទំនងអតិថិជននៅសាខា ពោធិ៍ចិនតុង

CHIA SẺ KINH NGHIỆM CHO VAY PHẢN TÁN CỦA **ÔNG IENG SAREN** - CHUYÊN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG CN POCHENTONG

សកម្មភាពខាងក្រៅធនាគារ HOẠT ĐỘNG NGOÀI TRỜI

20- ធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី ចូលរួមក្នុងកម្មវិធីឧបត្ថម្ភដល់កាកបាទក្រហមកម្ពុជា SACOMBANK CAMPUCHIA THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH TÀI TRỢ CHO HỘI CHỦ THẬP ĐỎ CAMPUCHIA

21- ប្រកួតបាល់ទាត់មិត្តភាពជាមួយអតិថិជនរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

GIAO LƯU BÓNG ĐÁ VỚI KHÁCH HÀNG CỦA SACOMBANK CAMPUCHIA

22- សកម្មភាពហាត់កីឡា តេន្នីស របស់បុគ្គលិកធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

TẬP LUYỆN TENNIS CỦA CBNV SACOMBANK CAMPUCHIA

23- ដំណើរកម្សាន្តប្រចាំឆ្នាំទៅកាន់ខេត្តព្រះសីហនុ របស់ធនាគារ សាខាម៉ៃង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

ANNUAL TRIP 2016 TẠI BIỂN SIHANOUK VILLE, CAMPUCHIA

Sacombank

ធនាគារ សាខមប៉ែង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី



01 JUNE 2016

BANKING CONTEST

31 DECEMBER 2016

EASY TO WIN

LIKE US & ANSWER AN EASY QUESTION TO WIN PRIZES!



PRIZES YOU CAN WIN



JBL Flip 3
& T-shirt



JBL Clip+ or JBL Go or
JBL Headset & T-shirt



Couple Movie
Ticket & T-shirt

HOW TO JOIN?

*Winner will be notified on facebook. Winner list will be published in Sacombank Cambodia Facebook Page.

**STEP
1**

LIKE

Sacombank Cambodia
Facebook Page

**STEP
2**

SHARE

"Banking Contest" on
your facebook timeline

**STEP
3**

ANSWER

Contest question
provided

Service Contact Line: **023 22 34 22**
(Monday to Friday • 8am-5pm) **097 82 23 423**



SacombankCambodia
www.sacombank.com.kh

Terms & conditions apply • Facebook Contest

បុគ្គលិកផ្ទៃមេមប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥



Mr. YANG CHANTHY
Head of Admin. & H.R.
HEADQUARTERS



Mr. CHHUN CHHEN
Head of Credit Management
HEADQUARTERS



Mr. MOEUNG TY
Head of Financial Accounting
HEADQUARTERS



Mr. SENG SOPHEARUM
Deputy Head of IT
HEADQUARTERS



Mr. DUONG NGOC HAU
Head of Customer Relationship
HEADQUARTERS



Mr. LY DARA
Deputy Head of Treasury
HEADQUARTERS



Ms. KEO KHANHA
Teller Supervisor
OLYMPIC BRANCH



Ms. TEP CHANDALIS
Teller Supervisor
KAMPONG CHAM BRANCH



Ms. TAING KIMLEANG
Teller Supervisor
PHNOM PENH LY BRANCH

CBNV XUẤT SẮC NĂM 2015



Mr. CHENG BUNKRY
Head of IT
HEADQUARTERS



Mr. SRENG SOKHOLUN
Branch Manager
POCHENTONG BRANCH



Mr. OU SAVAN
Customer Relationship Manager
MONIVONG BRANCH



Mr. HUYNH XUAN TAM
Deputy Branch Manager
KAMPONG CHAM BRANCH



Mr. TEAV MENG IEN
Manager of Cashier
HEADQUARTERS



Mr. PHV BIDA
Credit Controlling Manager
HEADQUARTERS



Ms. TRAN HONG DUNG
Deputy Head of Operation
HEADQUARTERS



Ms. TRAN THI THUY HANG
International Payment Manager
HEADQUARTERS



Ms. SAO SOTHEA
Senior of Customer Relationship
HEADQUARTERS



Ms. THOU MALINDA
Teller
POCHENTONG BRANCH



Ms. OUM SREY KHOUCH
Teller
HEADQUARTERS



Mr. KHIEV DARRATH
Customer Relationship Officer
CHBAR AMPHOU BRANCH

HỘI NGHỊ TỔNG KẾT NĂM 2015



សន្និបាតបូកសរុបសកម្មភាពអាជីវកម្មប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

HỘI NGHỊ TỔNG KẾT HOẠT ĐỘNG KINH DOANH NĂM 2015

សន្និបាតបូកសរុបសកម្មភាពអាជីវកម្មប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥ របស់ធនាគារ សាខាម៉ៃឃីង ខេមបូឌា ត្រូវបានរៀបចំឡើងនៅសណ្ឋាគារសុខាភ្នំពេញ នាថ្ងៃទី ២៩ ខែមករា ឆ្នាំ ២០១៦។

Hội nghị tổng kết hoạt động kinh doanh năm 2015 của Sacombank Campuchia được tổ chức tại khách sạn Sokha Phnom Penh vào ngày 29/01/2016.



កម្មវិធីពិសេស “ដាក់ប្រាក់បញ្ញើ ទទួលបានឆ្នោត”

ÁP DỤNG CHƯƠNG TRÌNH KHUYẾN MÃI “GỬI TIỀN NHẬN QUÀ”



ក្នុង គោលបំណងបង្កើនប្រាក់បញ្ញើពីអតិថិជនក្នុងតំបន់ បង្កើនទិន្នផល បង្កើតប្រព័ន្ធអតិថិជនដែលមានស្ថេរភាព និងបង្កើតនូវឱកាសក្នុងការលក់នូវផលិតផល និងសេវាកម្មថ្មីៗរបស់ខ្លួន ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា បានបន្តអនុវត្តកម្មវិធីដាក់ប្រាក់បញ្ញើទទួលបានឆ្នោតជាដាច់ខាត ដែលកម្មវិធីនេះត្រូវបានអនុវត្តចាប់ពីថ្ងៃទី ១៥/០៣/២០១៦ រហូតដល់ថ្ងៃទី ៣១/១០/២០១៦ ។ ជាមួយនឹងចំនួនប្រាក់បញ្ញើចាប់ពី ៥០០ ដុល្លារ និងរយៈពេលធ្វើចាប់ពី ៣ខែ ឡើងទៅ នោះអតិថិជននឹងទទួលបានឆ្នោតជាច្រើនជាដាច់ខាតប្រាក់បញ្ញើរួមមាន៖ ទូរស័ព្ទ Iphone 6s plus, Ipad mini, Microwaves, កង្ហារឈរ, ម៉ាស៊ីនទឹកក្រឡុក, ឆ្នាំងអ៊ុត, កំសៀវអគ្គិសនី, មូកសុវត្ថិភាព, នាឡិកាពន្យារ, អាវត្បៀង, ផ្ទាំងបាំងកម្ដៅ រថយន្តជាដើម។



Nhằm mục đích gia tăng tiền gửi từ khách hàng tại địa phương, tăng trưởng nguồn vốn lưu động, tạo hệ khách hàng ổn định, đồng thời tạo cơ hội bán chéo các sản phẩm dịch vụ của ngân hàng, Sacombank Campuchia tiếp tục tổ chức chương trình khuyến mãi mang tên “Gửi tiền nhận quà” áp dụng từ ngày 15/03/2016 đến ngày 31/10/2016. Với số tiền từ USD500 và thời hạn từ 3 tháng trở lên thì khách hàng sẽ được tặng ngay những quà tặng rất hấp dẫn bao gồm: Iphone 6s plus, Ipad mini, lò vi sóng, quạt đứng, máy xay sinh tố, bàn ủi, ấm nấu nước, mũ bảo hiểm, đồng hồ, áo mưa, miếng che nắng xe hơi.



ដាក់ឱ្យដំណើរការជាស្ថាពរប្រព័ន្ធចាប់លេខស្វ័យប្រវត្ត

TRIỂN KHAI HOÀN THÀNH HỆ THỐNG XẾP HÀNG TỰ ĐỘNG

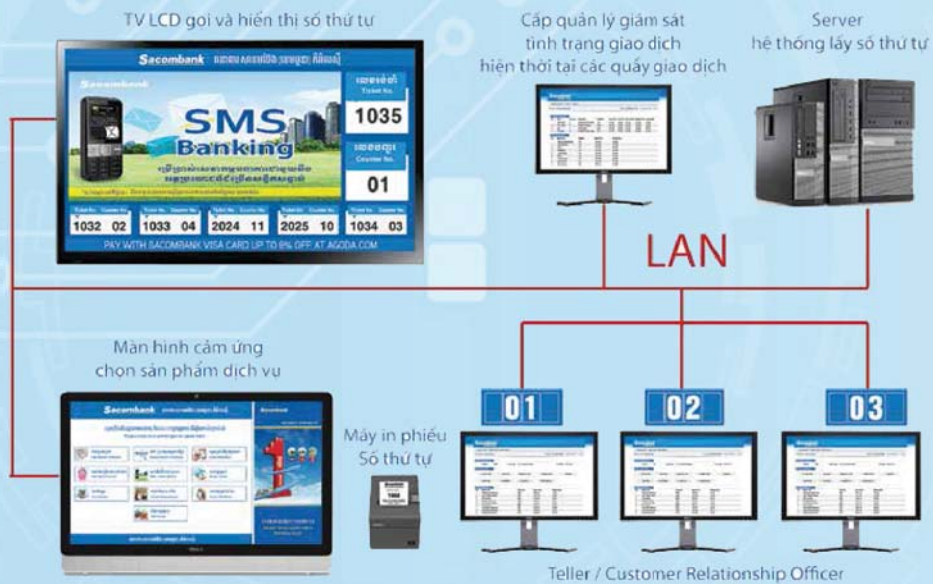
ចាប់ពីថ្ងៃទី០១ ខែតុលា ឆ្នាំ២០១១ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា បានក្លាយជាធនាគារ បុត្រសម្ព័ន្ធមូលធនបរទេស១០០% របស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ដែលមានការិយាល័យកណ្តាលចំនួន ១និង សាខាចំនួន៧ ធ្វើប្រតិបត្តិការនៅកម្ពុជា។ រហូតមកដល់ ពេលនេះ ទំហំពាណិជ្ជកម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា កាន់តែកើនឡើងជាលំដាប់ទំហំប្រតិបត្តិការ ដូចជាចំនួនអតិថិជនកាន់តែច្រើនឡើង។ ជាពិសេស នៅការិយាល័យកណ្តាលរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា និងនៅសាខាអូឡាំពិក តែងតែមានចំនួន អតិថិជនច្រើនមកធ្វើប្រតិបត្តិការ ដែលតម្រូវឲ្យមាន ប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តដើម្បីបង្កលក្ខណៈ ងាយស្រួល ដល់អតិថិជនក្នុងពេលរង់ចាំធ្វើប្រតិបត្តិការ មានភាពពេញចិត្តនិងរីករាយ។

តាមរយៈទីផ្សារ ក្រុមហ៊ុន BMS គឺជាក្រុមហ៊ុនឯក ទេសខាង ប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តនៅ កម្ពុជា ដែលមានធនាគារធំៗ ភាគច្រើននៅកម្ពុជាកំពុង ប្រើប្រាស់។ បច្ចុប្បន្នក្រុមហ៊ុនBMSមានប្រព័ន្ធចម្បង ២ប្រភេទ៖ (១) ប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធ Hardware (Press Button) ដែលមានបង្ហាញនៅលើអេក្រង់ LED ហើយ ធ្វើការហៅលេខរៀងតាមរយៈឧបករណ៍ (២) ប្រើប្រាស់ ប្រព័ន្ធ Software (Touch Screen) ដែលមានបង្ហាញនៅ លើអេក្រង់ LCD ហើយធ្វើការហៅលេខរៀងតាមរយៈ ប្រព័ន្ធកម្មវិធី Software នៅលើកុំព្យូទ័រ។ យោងទៅលើ តារាងតម្លៃប្រព័ន្ធ ចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តរបស់ ក្រុមហ៊ុន BMS គឺមានតម្លៃខ្ពស់ខ្លាំងដូចនេះហើយ ដើម្បី កាត់បន្ថយការចំណាយរបស់ធនាគារ ក៏ដូចជាដើម្បី បញ្ចេញពីសមត្ថភាពរបស់ខ្លួន នាយកដ្ឋានព័ត៌មាន វិទ្យា ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា បានសាកល្បង បង្កើត ប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តដោយខ្លួន

ឯង។ ក្រោយពីការប្រឹងប្រែងស្រាវជ្រាវ រយៈពេលជាង ៣ ខែ ប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តជាមួយនិង បច្ចេកវិទ្យា Touch Screen មានផ្ទាំង Interface ស្អាត និងងាយស្រួលប្រើប្រាស់ បានដាក់ឲ្យអនុវត្តប្រើប្រាស់ ជាផ្លូវការ នៅការិយាល័យកណ្តាលធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ចាប់ពីថ្ងៃទី០១ ខែតុលា ឆ្នាំ២០១៥ និងនៅ សាខាអូឡាំពិកចាប់ពីខែមីនា ឆ្នាំ២០១៦ ហើយនិងនៅ សាខាផ្សេងៗទៀតក្នុងពេលខាងមុខផងដែរ។ ជាមួយ នឹងប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀង ដោយស្វ័យប្រវត្តនេះ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា បានសន្សំសំចៃលើការចំណាយ បានជាង៤១,៥០០ដុល្លារ បើធៀបនឹងការទិញប្រព័ន្ធនេះ ពីក្រុមហ៊ុន BMS។

ប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ពីធនធានរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា លើប្រព័ន្ធចាប់លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្ត ក្រោយ ពីបានដាក់ឲ្យប្រើប្រាស់ជោគជ័យនូវប្រព័ន្ធចាប់ លេខរៀងដោយស្វ័យប្រវត្តនៅ ការិយាល័យកណ្តាល និងសាខាអូឡាំពិក ប្រព័ន្ធនេះបានជួយសម្រួលនិងបង្ក លក្ខណៈងាយស្រួល ជាច្រើនដល់ប្រតិបត្តិការដូចជា រាល់ប្រតិបត្តិការបានបម្រើតាមរយៈលេខរៀងកាត់បន្ថយ ពេលវេលារង់ចាំរបស់អតិថិជន ហើយអ្វីដែលសំខាន់ អតិថិជនមានភាពពេញចិត្តនិងរីករាយជាងមុន ដោយ សារការបម្រើសេវាមានលក្ខណៈសភាព គឺអតិថិជនដែល មានលេខរៀងមុន នឹងទទួលបានការបម្រើសេវាមុន។ ចំពោះប្រតិបត្តិការបុគ្គលិកផ្តល់ប្រឹក្សាក៏បានបង្កភាពងាយ ស្រួលជាងមុន និងមានប្រសិទ្ធភាពជាង ដោយសារអាច ផ្តោតអារម្មណ៍ធ្វើការជាមួយអតិថិជនតែម្នាក់ក្នុងប្រតិបត្តិ ការ ១ដងប៉ុណ្ណោះ។ ចំណែកឯ ថ្នាក់គ្រប់គ្រងក៏អាចត្រួត ពិនិត្យនូវសកម្មភាពប្រតិបត្តិការ ភ្លាមៗតាមបញ្ជីប្រតិ បត្តិការនីមួយៗអាចវាយតម្លៃ ពីស្ថានភាពប្រតិបត្តិការ រយៈពេលធ្វើប្រតិបត្តិការនៃប្រតិបត្តិការនីមួយៗផងដែរ

ដើម្បីជាមូលដ្ឋានដាក់ចេញ នូវដំណោះស្រាយអភិវឌ្ឍ ឬកែប្រែនីតិវិធីប្រតិបត្តិការឲ្យបានសមស្រប។ ជាមួយ នឹងប្រព័ន្ធនេះអាចបង្កើតUserបន្ថែមទៀត ដោយមិន ចាំបាច់ចំណាយបន្ថែម ដូចនិងការទិញប្រព័ន្ធនៅខាង ក្រៅដែលអាចដាក់ឲ្យប្រើប្រាស់ បន្ថែមតាមអង្គភាព ដទៃទៀតរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ដោយប្រើភាសា ផ្សេងគ្នា (ខ្មែរ វៀតណាម អង់គ្លេស ឡាវ) ជាពិសេស ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌាអាចគ្រប់គ្រងនិងធ្វើការ កែប្រែនិងបន្ថែមមុខងារ ផ្សេងៗទៀតតាមតម្រូវការ។ ពេលមុនៗនេះធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ក៏បាន បង្កើតនិងអនុវត្ត ជោគជ័យនូវប្រព័ន្ធជាច្រើនដូចជា កម្ម វិធីគ្រប់គ្រងឯកសារសំខាន់ កម្មវិធីគ្រប់គ្រងដាក់ពាក្យ ស្នើសុំលុបសម្រាក កម្មវិធីបញ្ចូលទិន្នន័យស្វ័យប្រវត្ត ក្នុងទម្រង់បែបបទសេវាទូទាត់ផ្ទៃប្រាក់ កម្មវិធីបញ្ចូល ទិន្នន័យ ស្វ័យប្រវត្តក្នុងទម្រង់បោះពុម្ពមូលប្បទានប័ត្រ ។ល។ ក្នុងពេលខាងមុខ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា នឹងបន្តសិក្សានិងស្រាវជ្រាវ បន្ថែមនូវប្រព័ន្ធកម្មវិធីផ្សេងៗ ទៀត ដើម្បីអនុវត្តដោះស្រាយដោយស្វ័យប្រវត្តកម្មជួយ ឲ្យការងារគ្រប់គ្រង ប្រតិបត្តិការនិងសកម្មភាពអាជីវ កម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា កាន់តែមាន ប្រសិទ្ធភាព។





Khảo khảo nghiên cứu-Tự tin trải nghiệm- Chủ động đề xuất

Từ ngày 01/10/2011, Sacombank Campuchia (SC) chính thức trở thành Ngân hàng con 100% vốn nước ngoài của Sacombank với 1 trụ sở chính và 7 chi nhánh hoạt động tại Campuchia. Từ đó đến nay, quy mô kinh doanh của SC ngày một phát triển, số lượng nghiệp vụ cũng như khách hàng ngày càng nhiều. Đặc biệt, tại trụ sở chính SC và Chi nhánh Olympic thường có lượng khách hàng khá đông đến giao dịch, cần thiết phải tổ chức lấy số thứ tự giao dịch với khách hàng, tạo sự công bằng, thoải mái và hài lòng khách hàng trong thời gian chờ đến lượt giao dịch.

Theo như tìm hiểu thì công ty BMS là công ty chuyên về hệ thống xếp hàng tự động tại Campuchia, đã được đa số ngân hàng lớn tại Campuchia sử dụng. Hiện công ty BMS có 2 loại hệ thống chính: (1) Sử dụng phần cứng (Press Button) gồm bảng hiển thị LED, bàn điều khiển tại bàn để gọi số tự động; (2) Sử dụng phần mềm (Touch Screen) gồm bảng hiển thị bằng màn hình LCD và gọi khách hàng bằng phần mềm trên máy tính. Tuy nhiên, chi phí để lắp đặt hệ thống của BMS là khá cao. Nhằm tiết kiệm chi phí cho Ngân hàng và mong muốn chinh phục thử thách, Phòng Công nghệ thông tin SC đã đưa ra

sáng kiến tự xây dựng hệ thống xếp hàng tự động. Và sau hơn 3 tháng nghiên cứu và thử nghiệm, hệ thống xếp hàng tự động với công nghệ TouchScreen, giao diện thân thiện đã chính thức được đưa vào áp dụng tại trụ sở chính của SC từ ngày 01/10/2015, tại chi nhánh Olympic từ tháng 3/2016 và tại các chi nhánh khác trong thời gian tới. Chi phí mà SC tiết kiệm được so với việc mua sản phẩm từ công ty BMS là hơn 41.500 USD.

Hiệu quả cao từ nguồn lực nội bộ

Hệ thống xếp hàng tự động được triển khai thành công tại trụ sở chính của SC và chi nhánh Olympic đã giải quyết được việc xếp hàng giao dịch theo thứ tự, tạo cảm giác thoải mái, thư giãn, giảm thời gian chờ đợi của khách hàng, và quan trọng là khách hàng được phục vụ công bằng, ai đến trước lấy phiếu thứ tự sẽ được phục vụ trước. Đối với giao dịch viên, chuyên viên tư vấn thì làm việc nhanh chóng, hiệu quả hơn do có thể tập trung làm việc với một khách hàng trong một lần giao dịch. Còn đối với cấp quản lý cũng giám sát được tình trạng của giao dịch hiện thời tại các quầy giao dịch, đánh giá được tình hình giao dịch, thời lượng giao dịch của từng nghiệp vụ làm cơ sở đưa ra giải pháp phát triển hoặc điều chỉnh quy trình hoạt động cho phù hợp.

Trên nền tảng hệ thống này, SC có thể mở rộng cho nhiều user khác mà không tốn thêm phí như mua bên ngoài, có thể áp dụng cho các đơn vị trong hệ thống Sacombank bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau (Việt, Anh, Khmer, Lào), đặc biệt là SC hoàn toàn được làm chủ hệ thống, thay đổi theo tùy chọn. Trước đó, SC cũng đã phát triển và áp dụng thành công nhiều ứng dụng như hệ thống quản lý các công ty chuyển tiền kiểu hối, hệ thống quản lý hồ sơ tín dụng, hệ thống quản lý ấn chỉ ấn phẩm, hệ thống quản lý văn bản lập quy... Trong thời gian tới, SC sẽ tiếp tục khảo sát và nghiên cứu thêm các ứng dụng khác nữa để ngày càng áp dụng nhiều các giải pháp tự động hóa, hỗ trợ hiệu quả trong công tác quản trị - điều hành và hoạt động kinh doanh của SC.



ប្រារព្ធកម្រង់ខួប៧ឆ្នាំបង្កើតធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី

TỔ CHỨC LỄ KỶ NIỆM 7 NĂM NGÀY THÀNH LẬP NGÂN HÀNG SACOMBANK CAMPUCHIA



ថ្ងៃទី២៣/០៦/២០១៦ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា បានប្រារព្ធពិធីកម្រង់ខួប៧ឆ្នាំបង្កើតធនាគារ នៅក្នុងបរិយាកាសសប្បាយរីករាយ និងកក់ក្តៅ ក្រោមការចូលរួមរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំនិងបុគ្គលិកទាំងអស់។ ដោយគិតចាប់ពីថ្ងៃទី ២៣/០៦/២០០៩ រហូតមកដល់បច្ចុប្បន្ន ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា បានពង្រីក បណ្តាញប្រតិបត្តិការរហូតដល់ ៨ទីតាំង (ក្នុងនោះ៦ទីតាំងស្ថិតនៅរាជធានីភ្នំពេញ និង២ទីតាំងនៅខេត្តកំពង់ចាម និងខេត្តកណ្តាល)។

អំពីធនធានមនុស្ស បច្ចុប្បន្នធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា មានបុគ្គលិកជាង ២០០នាក់ក្នុងនោះ ៩០% ជាបុគ្គលិកក្នុងតំបន់ដែលត្រូវបានបណ្តុះបណ្តាលយ៉ាងល្អ អំពីចំណេះដឹងក្នុងវិស័យធនាគារ។ ក្នុងឱកាសប្រារព្ធខួប៧ឆ្នាំនេះផងដែរ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា ក៏បានធ្វើការប្រគល់ “វិញ្ញាបនបត្រអនុស្សាវរីយ៍” ជូនដល់ បណ្តាបុគ្គលិកដែលបានរួមចំណែកជាមួយធនាគារ ចាប់ពី ៥,៦,៧ឆ្នាំ ដើម្បីផ្តល់តម្លៃ ដល់ការផ្សារភ្ជាប់ ជឿជាក់របស់បុគ្គលិកក្នុងការរួមចំណែកអភិវឌ្ឍឆ្ពោះទៅមុខរបស់ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា។

Vào ngày 23 tháng 06 năm 2016, Ngân hàng Cổ phần hữu hạn Sài Gòn Thương Tín Campuchia đã tổ chức lễ kỷ niệm 7 năm thành lập ngân hàng với không khí tràn đầy hạnh phúc và ấm áp, có sự tham gia của HĐQT, Ban điều hành và toàn thể CBNV. Từ ngày 23 tháng 06 năm 2009 đến nay, Sacombank Campuchia đã mở rộng mạng lưới hoạt động lên đến 8 điểm giao dịch (6 điểm tại thủ đô Phnom Penh, 2 điểm tại tỉnh Kampong Cham và tỉnh Kandal) với hơn 200 người, trong đó, 90% là CBNV người Campuchia được đào tạo kiến thức về ngân hàng. Nhân dịp tổ chức lễ kỷ niệm 7 năm thành lập, Sacombank Campuchia cũng đã trao tặng “Giấy chứng nhận thâm niên công tác” cho các CBNV đã gắn bó với Sacombank Campuchia từ 5, 6, 7 năm để đánh giá cao sự gắn bó, tin tưởng của CBNV trong việc phát triển của Sacombank tại Campuchia.





ធនាគារជាតិ នៃកម្ពុជា
National Bank of Cambodia



ពង្រឹងការយល់ដឹងអំពីឧបករណ៍អាចជួញដូរបាន និងប្រតិបត្តិការទូទាត់សងប្រាក់ / TĂNG CƯỜNG SỰ HIỂU BIẾT VỀ CÔNG CỤ CÓ THỂ CHUYỂN NHƯỢNG VÀ GIAO DỊCH THANH TOÁN

អនុវត្ត សាកលវិទ្យាល័យស្តីពីការពង្រឹងការអនុវត្តច្បាប់ស្តីអំពីឧបករណ៍អាចជួញដូរបាន និងប្រតិបត្តិការទូទាត់សងប្រាក់ចេញដោយលោកទេសាភិបាលធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា ចុះថ្ងៃទី១១/០២/២០១៦ ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា បានធ្វើការផ្សព្វផ្សាយទូលំទូលាយជូនដល់អតិថិជន និងបុគ្គលិកគ្រប់គ្នា។ ធនាគារសាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ក៏បានចេញសេចក្តីប្រកាសជូនដល់អតិថិជនទាំងអស់ដែលកំពុង និងនឹងប្រើប្រាស់សេវាកម្មរបស់ធនាគារអំពីការបង្កើនសមតុល្យអប្បបរមាចំពោះគណនីប្រាក់បញ្ញើទូទាត់ប្រើប្រាស់មូលប្បទានបំត្ររបស់ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ពី ២០០.០០០រៀល (ស្មើនឹង ៥០ដុល្លារអាមេរិក) ទៅដល់ ៨០០.០០០រៀល (ស្មើនឹង ២០០ដុល្លារអាមេរិក) ចំពោះគណនីរបស់បុគ្គល និងពី ៤០០.០០០រៀល (ស្មើនឹង ១០០ដុល្លារអាមេរិក) ទៅដល់ ១.២០០.០០០រៀល (ស្មើនឹង ៣០០ដុល្លារអាមេរិក) ចំពោះគណនីរបស់សហគ្រាស។ សេចក្តីប្រកាសក៏បានលើកឡើងលម្អិតអំពីលក្ខខណ្ឌនិងរបៀបនៃការប្រើប្រាស់ឧបករណ៍អាចជួញដូរបាន និងប្រតិបត្តិការទូទាត់សង។ ដើម្បីសហការជាមួយធនាគារជាតិនៃកម្ពុជាក្នុងការតាមដាន ត្រួតពិនិត្យ និងពង្រឹងការអនុវត្តច្បាប់ ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ក៏បានធ្វើការផ្ញើរបាយការណ៍ជាប្រចាំនិងទាន់ពេលវេលា នូវបញ្ជីរាយនាមអតិថិជនប្រើប្រាស់មូលប្បទានបំត្រត្រូវបានបង្វិលវិញដោយមូលធនមិនគ្រប់គ្រាន់ ទន្ទឹមនឹងនោះក៏អនុវត្តម៉ោងការពិន័យចំពោះអតិថិជនដែលមិនបានអនុវត្តតាម។ បច្ចុប្បន្ន កម្រមានមូលប្បទានបំត្ររបស់ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា ត្រូវបង្វិលត្រឡប់ ហើយ អតិថិជនកាន់តែមានទំនុកចិត្តខ្ពស់ចំពោះផលិតផលសេវាកម្មរបស់ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ង ខេមបូឌា។

Tuần thủ Chỉ thị tăng cường sự hiểu biết luật về Công cụ có thể chuyển nhượng và giao dịch thanh toán do Thống đốc Ngân hàng Quốc gia Campuchia ký ban hành ngày 11 tháng 02 năm 2016, Sacombank Campuchia đã phổ biến rộng rãi tới khách hàng và toàn thể cán bộ nhân viên. Sacombank Campuchia đã có Thông báo gửi tới tất cả các khách hàng hiện đang và sẽ sử dụng sản phẩm dịch vụ của Ngân hàng về việc nâng số dư tối thiểu tài khoản phát hành Séc của Sacombank Campuchia từ 200,000 Riél (tương đương 50 USD) lên 800,000 Riél (tương đương 200 USD) đối với tài khoản cá nhân và từ 400,000 Riél (tương đương 100 USD) lên 1,200,000 Riél (tương đương 300 USD) đối với tài khoản doanh nghiệp. Thông báo này cũng đã nêu rõ về điều kiện và cách thức sử dụng công cụ có thể chuyển nhượng và giao dịch thanh toán. Để hỗ trợ Ngân hàng Quốc gia Campuchia trong việc theo dõi, kiểm soát và nâng cao việc chấp hành luật, Sacombank Campuchia cũng đã thực hiện gửi báo cáo về danh sách Séc bị trả lại cho Ngân hàng Quốc gia Campuchia thường xuyên và kịp thời đồng thời thực hiện kỷ luật đối với những khách hàng đã vi phạm. Hiện nay, hiếm có Séc do Sacombank Campuchia phát hành bị trả lại, khách hàng ngày càng có độ tin cậy cao đối với sản phẩm dịch vụ của Sacombank Campuchia.



ប្រកាសលទ្ធផលប្រកួតប្រជែងប្រព័ន្ធគំរើបន្តិច SSP ប្រចាំឆ្នាំ ២០១៥

TỔNG KẾT CHƯƠNG TRÌNH KÍCH THÍCH BÁN HÀNG SSP NĂM 2015



ដើម្បីជម្រុញការលក់ ធនាគារ សាខាមប៉ែង ខេមបូឌា បានអនុវត្តកម្មវិធីជម្រុញការលក់ SSP (Sales Stimulation Program)។ កម្មវិធីនេះ ចាប់ផ្តើមចាប់ពីថ្ងៃទី ១០ ខែមិថុនា ឆ្នាំ២០១៥ រហូតដល់ ថ្ងៃទី៣១ ខែធ្នូ ឆ្នាំ២០១៥។ ក្នុងកម្មវិធីមានរង្វាន់ប្រកួតប្រជែងចំនួន ៤ បំណងបង្កើតបានជាទីធ្លាប្រកួតប្រជែងខ្លាំងក្លាសម្រាប់ បុគ្គលិកទាំងអស់របស់ធនាគារ សាខាមប៉ែង ខេមបូឌា ដើម្បីបង្កើនសមត្ថភាពការងាររបស់បុគ្គលិកគ្រប់រូប ក៏ដូចជាបង្កើនសមត្ថភាពធ្វើការងារជាគ្រូបង្រៀននៅតាមអង្គភាពនីមួយៗ។ ក្នុងកំឡុងពេលពិត ៦ ខែ អនុវត្តកម្មវិធី ធនាគារ សាខាមប៉ែង ខេមបូឌា បានស្វែងរកឃើញបុគ្គលិកបង្កើន ក៏ដូចជាគ្រូបង្រៀនការងារពិត ដែលទទួលបានរង្វាន់ពីកម្មវិធី។ កម្មវិធីជម្រុញការលក់ SSP ២០១៥ សម្រេចបានលទ្ធផលល្អ បានលើកទឹកចិត្តដល់ការប្រឹងប្រែង ឧស្សាហ៍ព្យាយាម បង្ហាញសមត្ថភាព លទ្ធភាពក្នុងការលក់របស់បុគ្គលិក របស់ធនាគារ សាខាមប៉ែង ខេមបូឌា។ ដោយប្រសិទ្ធភាពដែលកម្មវិធីរួមចំណែកដល់ភាពរីកចម្រើនរបស់ធនាគារ និងផ្អែកលើស្មារតីជម្រុញ និងផ្សព្វផ្សាយស្មារតីការងារ ធនាគារ សាខាមប៉ែង ខេមបូឌា នៅតែបន្តអនុវត្តកម្មវិធី SSP ២០១៦ ដោយមានការកែតម្រូវឲ្យប្រសើរឡើងជាងមុន និងតាមរយៈច្រើនរូបភាពលើកទឹកចិត្តដល់ការលក់ សមស្របជាងមុន។ សង្ឃឹមថា SSP ២០១៦ នឹងទទួលបានលទ្ធផលល្អប្រសើរជាងមុន។

Để kích thích bán hàng, Sacombank Campuchia đã áp dụng chương trình kích thích bán hàng SSP (Sales Stimulation Program). Chương trình này bắt đầu từ ngày 15 tháng 06 năm 2015 đến ngày 31 tháng 12 năm 2015. Trong chương trình có bốn giải đấu tạo ra sân thi đua quyết liệt cho toàn thể nhân viên của Sacombank Campuchia nhằm phát huy hết năng lực làm việc của từng cán bộ cũng như phát huy khả năng làm việc tập thể của từng đơn vị. Trong thời gian gần sáu tháng chạy chương trình, Sacombank Campuchia đã tìm được những cán bộ xuất sắc cũng như tập thể giỏi đạt giải của chương trình. Chương trình kích thích bán hàng SSP 2015 đã đạt được hiệu quả tốt, động viên sự cố gắng, chăm chỉ, phát huy trình độ, khả năng bán hàng của cán bộ nhân viên Sacombank Campuchia. Do hiệu quả của chương trình đóng góp cho sự phát triển của Ngân hàng và trên tinh thần kích thích và phát huy tinh thần làm việc, Sacombank Campuchia tiếp tục chạy chương trình SSP 2016 có nhiều cải tiến và hình thức động viên bán hàng phù hợp hơn. SSP 2016 sẽ đạt được kết quả tốt hơn, mong là như vậy.



ផ្តល់កម្ចីមានទ្រព្យដាក់ធានាដោយមានលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិជាប្លង់ទន់

CHO VAY CÓ BẢO ĐẢM TÀI SẢN BẰNG GIẤY MỀM



ផលិត ផលផ្តល់កម្ចីធានាដោយទ្រព្យដែល មានលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិជាប្រភេទប្លង់ទន់ ត្រូវបានដាក់ឱ្យអនុវត្តចាប់តាំងពីត្រីមាសទី២ ក្នុងឆ្នាំ២០១២ ក៏ប៉ុន្តែផលិតផលនេះនូវមិនទាន់បានដាក់ឱ្យអនុវត្តទូលំទូលាយនៅឡើយ ដោយហេតុតែកម្រិតនៃការគ្រប់គ្រងប្លង់ទន់ របស់សមត្ថកិច្ចពាក់ព័ន្ធនូវមានកម្រិត ដែលជាហេតុនាំឱ្យមានហានិភ័យដល់ធនាគារ។ បច្ចុប្បន្ន រាជរដ្ឋាភិបាលកម្ពុជាបានធ្វើការកែសម្រួលឡើងវិញ ការគ្រប់គ្រងប្លង់ទន់ម៉ាត់ជាងមុន ហេតុនេះហើយ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា បានសកម្មក្នុងការកែតម្រូវ បំពេញបន្ថែមសេចក្តីណែនាំផលិតផលផ្តល់កម្ចីចំពោះប្លង់ទន់ដូចជា ទំហំប្រាក់កម្ចី រយៈពេល និងអត្រាផ្តល់កម្ចីជៀបនិងតម្លៃទ្រព្យសមស្របជាមួយទីផ្សារ ដើម្បីបង្កើនការប្រកួតប្រជែងជាមួយធនាគារដទៃទៀត។ ក្នុងត្រីមាសទី ១ ឆ្នាំ ២០១៦ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ជាផ្លូវការបានបើកទូលាយដល់អតិថិជនទិសដៅល្អៗ គ្រប់លក្ខខណ្ឌកម្ចីធានាដោយទ្រព្យដែលមានប្លង់ទន់ ដោយសារភាគច្រើននៃប្រជាជនខ្មែរដែលកាន់កាប់ផ្ទះ និងដីនៅកម្ពុជាមានលិខិតកាន់កាប់ជាប្រភេទប្លង់ទន់។ អាស្រ័យដូចនេះ ផលិតផលផ្តល់កម្ចីធានាដោយទ្រព្យដែលមានលិខិតបញ្ជាក់កម្មសិទ្ធិជាប្លង់ទន់ នឹងជាផលិតផលមួយដែលសមស្រប និងបង្កើនសមត្ថភាពប្រកួតប្រជែងលើទីផ្សារកម្ពុជា។



Sản phẩm cho vay bảo đảm tài sản bằng Giấy chủ quyền mềm đã được ban hành từ quý 2 năm 2012 nhưng sản phẩm vẫn chưa được áp dụng rộng rãi do mức độ về quản lý về Giấy mềm của cơ quan hành chính Campuchia còn hạn chế, dẫn đến rủi ro cho Ngân hàng. Hiện nay, Chính phủ Campuchia đã điều chỉnh lại việc quản lý giấy mềm chặt chẽ hơn, do đó Sacombank Campuchia đã chủ động trình sửa đổi, bổ sung Hướng dẫn sản phẩm cho vay giấy mềm như điều chỉnh mức cho vay, thời hạn cho vay và tỷ lệ cho vay hợp lý hơn để phù hợp với thị trường nhằm tăng tính cạnh tranh so với các đối thủ Ngân hàng khác. Trong quý 1 năm 2016, Sacombank Campuchia đã chính thức mở rộng đến nhiều đối tượng khách hàng tốt, đủ điều kiện cấp tín dụng đối với tài sản bảo đảm có giấy chủ quyền là giấy mềm, vì phần lớn các cá nhân sở hữu nhà và đất tại Campuchia có giấy mềm chiếm tỷ lệ lớn. Như vậy, sản phẩm cho vay bảo đảm tài sản bằng Giấy mềm hứa hẹn sẽ là một loại sản phẩm cho vay phân tán rất phù hợp và tăng tính cạnh tranh tại thị trường Campuchia.



កម្មវិធីវិភាគសម្រាប់អាជីវករនៅផ្សារអូរូស៊ី

CHO VAY KHÁCH HÀNG KINH DOANH Ở CHỢ ORUSSEY



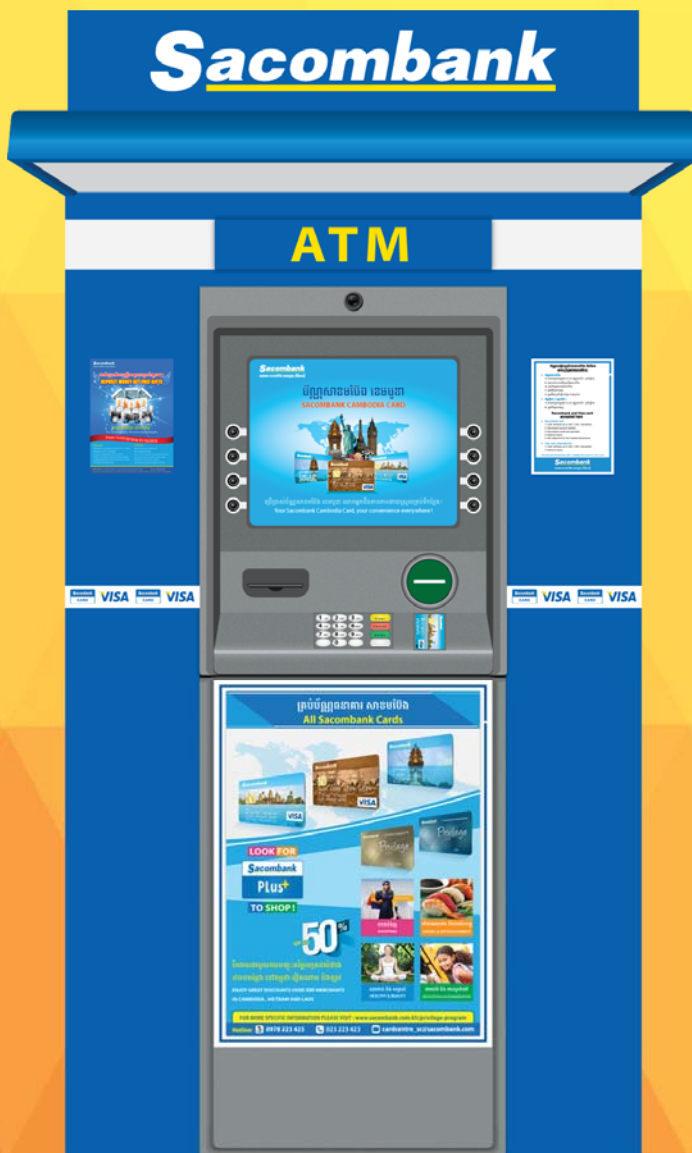
ដោយ មានបទពិសោធន៍ច្រើនឆ្នាំក្នុង សកម្មភាព ផ្តល់កម្មវិធីលំអករខ្នាតតូចចាប់ពីពេលមានវត្តមាននៅព្រះរាជាណាចក្រកម្ពុជា ទីផ្សារថ្មីប្រកបដោយសក្តានុពលខ្ពស់ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា ជាបន្ទាន់ បានធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវទីផ្សារ និងសម្រេចដាក់ឱ្យដំណើរការសាកល្បងនៅតាមផ្សារធំៗមួយចំនួននៅរាជធានីភ្នំពេញ។ ផ្សារអូរូស៊ីនៅរាជធានីភ្នំពេញ ជាកន្លែងមានសកម្មភាពលក់ដូរមាញឹកកន្លែងលក់ដុំនូវមុខទំនិញ មានដូចជាសម្លៀកបំពាក់ ស្បែកជើង គ្រឿងសម្អាង គ្រឿងអេឡិចត្រូនិក និងមុខទំនិញប្រើប្រាស់ជាច្រើនផ្សេងទៀត។ ជាមួយលក្ខខណ្ឌអំណោយផលច្រើន អំពីសំណុំបែបបទផ្តល់កម្ចីរយៈពេលអនុម័តឆាប់រហ័ស អត្រាការប្រាក់ប្រកួតប្រជែង ផលិតផលសមស្របទៅនឹងតម្រូវការបុគ្គលិកមានជំនាញវិជ្ជាជីវៈចំណែកឯធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា សាខាអូឡាំពិក មានទីតាំងបិតនៅជិតផ្សារ បង្កការងាយស្រួលដល់អតិថិជនក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការ បានបង្កលក្ខខណ្ឌឱ្យអាជីវករជាច្រើននាក់នៅផ្សារអូរូស៊ី អាចទទួលបានឥណទានពីធនាគារ ដើម្បីពង្រីកអាជីវកម្មរបស់ខ្លួន។ បច្ចុប្បន្ន ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា បាននិងកំពុងអនុវត្តផ្តល់កម្ចីរអាជីវកម្មខ្នាតតូច នៅផ្សារធំៗចំនួនបីនៅរាជធានីភ្នំពេញរួមមាន៖ ផ្សារអូរូស៊ី ផ្សារជំរុំ និងផ្សារទួលទំពូង ទន្ទឹមនឹងនោះផងដែរ ធនាគារជានិច្ចជាកាលធ្វើការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផល សេវាកម្មឱ្យកាន់តែប្រសើរឡើង ដើម្បីបំពេញតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជនឱ្យបានកាន់តែប្រសើរឡើងថែមទៀត។

Với nhiều năm kinh nghiệm trong hoạt động tài trợ các tiểu thương nhỏ tại chợ, ngay sau khi có mặt tại Campuchia, một thị trường mới đầy tiềm năng, Sacombank Campuchia đã nhanh chóng tiến hành nghiên cứu thị trường và quyết định đưa vào áp dụng khởi điểm một số chợ lớn ở Phnom Penh. Chợ Orussey tại thủ đô Phnom Penh nơi có hoạt động buôn bán sầm uất nhất, chuyên bán buôn các mặt hàng như quần áo, giày dép, mỹ phẩm, đồ điện tử và các mặt hàng tiêu dùng khác. Với nhiều yếu tố thuận lợi về thủ tục cho vay, thời gian giải quyết hồ sơ nhanh chóng, lãi suất cạnh tranh, sản phẩm phù hợp với nhu cầu, nhân viên chuyên nghiệp, hơn nữa Sacombank Campuchia Chi nhánh Olympic nằm ngay gần chợ rất thuận lợi trong việc giao dịch đã tạo cơ hội cho nhiều tiểu thương ở Chợ Orussey có thể tiếp cận được vốn tài trợ của Ngân hàng để mở rộng kinh doanh của mình. Cho đến nay, Sacombank Campuchia đã và đang thực hiện cho vay các tiểu thương ở 03 chợ lớn ở Phnom Penh gồm có Chợ Orussey, Chợ Phsar Thom Thmey và Chợ Toul Tumpung, đồng thời Ngân hàng không ngừng cải tiến sản phẩm dịch vụ nhằm đáp ứng nhu cầu khách hàng ngày tốt hơn.



ដំឡើងម៉ាស៊ីន ATM ថ្មីនៅភោជនីយដ្ឋាន NGON

LẮP ĐẶT MÁY ATM MỚI TẠI NHÀ HÀNG NGON



ធនាគារ សាខាប៉ូម៉ា ខេមបូឌា ជានិច្ចកាលតែងតែអភិវឌ្ឍ និងដាក់ចេញនូវដំណោះស្រាយល្អបំផុតដើម្បីបម្រើអតិថិជនឲ្យបានកាន់តែប្រសើរឡើង។ ដើម្បីសម្រួលដល់អតិថិជនឲ្យមានភាពងាយស្រួលក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការ ធនាគារបានធ្វើការដំឡើងនូវម៉ាស៊ីនអេធីអិមថ្មីបន្ថែមទៀតនៅទីតាំងភោជនីយដ្ឋាន NGON ស្ថិតនៅតាមបណ្តោយមហាវិថីព្រះសីហនុជិតវិមានឯករាជ្យ កន្លែងដែលប្រមូលផ្តុំទៅដោយភ្ញៀវទេសចរទាំងក្នុងស្រុកនិងបរទេស។ ជាមួយនិងម៉ាស៊ីនអេធីអិមរបស់ ធនាគារ សាខាប៉ូម៉ា ខេមបូឌា អតិថិជនអាចធ្វើប្រតិបត្តិការជាច្រើនដូចជា ដកសាច់ប្រាក់ ពិនិត្យមើលសមតុល្យផ្ទេរប្រាក់...។ល។ ម៉ាស៊ីនអាចទទួលប័ណ្ណច្រើនប្រទេសទាំងប័ណ្ណក្នុងស្រុក និងអន្តរជាតិ សព្វថ្ងៃធនាគារ សាខាប៉ូម៉ា ខេមបូឌា កំពុងដាក់ឲ្យដំណើរការប័ណ្ណប៊ីប្រភេទមាន Local Debit, Visa Debit និង Visa Credit។ បច្ចុប្បន្ន ធនាគារ សាខាប៉ូម៉ា ខេមបូឌា មានម៉ាស៊ីនអេធីអិមសរុបចំនួន ៩ គ្រឿង ក្នុងនោះ ១គ្រឿងនៅការិយាល័យកណ្តាល ៧គ្រឿងនៅតាមសាខា (រួមមាន សាខាអូឡាំពិក សាខាព្រះមុនីវង្ស សាខាច្បារអំពៅ សាខាផ្សារហេងលី សាខាពោធិ៍ចិនតុង សាខាតាខ្មៅ និងសាខាកំពង់ចាម) និង១គ្រឿងនៅភោជនីយដ្ឋាន NGON។

Sacombank Campuchia luôn cải tiến và đưa ra các giải pháp tối ưu nhất nhằm phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn. Để thuận tiện cho khách hàng trong việc giao dịch, Ngân hàng đã lắp đặt thêm một máy ATM mới tại Nhà hàng Ngon nằm trên đại lộ Sihanouk ngay gần tượng đài Độc lập, nơi tập trung nhiều khách du lịch trong nước và nước ngoài. Với máy ATM của Sacombank Campuchia, khách hàng có thể thực hiện nhiều giao dịch như rút tiền mặt, kiểm tra số dư, chuyển tiền ... v.v. Máy chấp nhận nhiều loại thẻ bao gồm thẻ nội địa và quốc tế, trong đó hiện tại Sacombank Campuchia đang ban hành ba loại thẻ chính là Local Debit, Visa Debit và Visa Credit. Hiện nay, Sacombank Campuchia có tổng cộng 09 máy ATM trong đó có 01 máy ATM ở Trụ sở chính, 07 máy ATM ở các Chi nhánh (CN Olympic, CN Preah Monivong, CN Chbar Ampeou, CN Phsar Heng Ly, CN Pochentong, CN Takmao và CN Kampong Cham) và 01 máy ATM ở Nhà hàng Ngon.



សកម្មភាពផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចរបស់សាខា ផ្សារហេងលី

CÔNG TÁC CHO VAY PHÂN TÁN CỦA CN PHSAR HENG LY



ផ្សារហេងលី ជាសាខាទី ៥ ក្នុងចំណោមសាខាចំនួន ៧ របស់ធនាគារ សាខាមម្រែង ខេមបូឌា មានអាសយដ្ឋាននៅផ្ទះលេខ ២៥-២៧A ទល់មុខផ្សារហេងលី។ សាខាត្រូវបានដាក់ឱ្យសម្ពោធដំណើរការជាផ្លូវការនៅថ្ងៃទី១០ ខែកុម្ភៈ ឆ្នាំ២០១៣ ដើម្បីបម្រើសេវាកម្មដល់អតិថិជនទិសដៅជាក្រុមអតិថិជនខ្នាតតូច និងមធ្យម។ ដោយមានភាពអំណោយផលពីទីតាំង ក្រុមការងារវិយាក្សេន សកម្ម បម្រើនិងថែរក្សាអតិថិជនដោយអស់ពីចិត្ត ក្នុងពេលកន្លងមក សកម្មភាពអាជីវកម្ម របស់សាខាសម្រេចបានលទ្ធផលល្អចំពោះការផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូច។ សាខាបាន និងកំពុងអនុវត្តផ្តល់កម្ចីទុនភាគច្រើនចំពោះក្រុមគ្រួសារប្រកបអាជីវកម្មដើម្បីបំពេញ បន្ថែមទុនបង្វិល សម្រាប់ទិញលំនៅដ្ឋាន សម្ភារៈប្រើប្រាស់ក្នុងគ្រួសាររួមចំណែកគួរឱ្យកត់សម្គាល់ក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍បរិយាកាស និងជីវភាពរបស់អតិថិជន។ អតិថិជនប្រើប្រាស់កម្ចីនៅសាខាកាន់តែមានចំនួនកើនឡើងជាលំដាប់ ចំណែកគុណភាពឥណទានមានលក្ខណៈល្អ។ សាខាប្តេជ្ញាបន្តបង្កលក្ខខណ្ឌល្អបំផុតដល់ ក្រុមគ្រួសារប្រកបអាជីវកម្មខ្នាតតូច និងមធ្យម បណ្តាអតិថិជនដែលមានតម្រូវការទុនសម្រាប់សកម្មភាពរស់នៅប្រចាំថ្ងៃ ឲ្យមានឱកាសទទួលបានទុនពីធនាគារ សាខាមម្រែង ច្រើនជាងមុន ទន្ទឹមនឹងនោះសាខានឹងជាប្រចាំធ្វើការលើកកម្ពស់គុណភាពសេវាកម្មដើម្បីផ្តល់សេវាកម្មជូនអតិថិជនឲ្យបានកាន់តែល្អប្រសើរឡើង។



Phsar Heng Ly là Chi nhánh thứ 05 trong số 07 Chi nhánh của Sacombank Campuchia có địa chỉ tại số 25-27A, đường 271 nằm ngay đối diện Chợ Heng Ly. Chi nhánh được chính thức khai trương và đưa vào hoạt động từ ngày 10/02/2013 nhằm phục vụ khách hàng mục tiêu là nhóm khách hàng quy mô vừa và nhỏ. Với ưu thế về mặt địa điểm, đội ngũ cán bộ nhân viên trẻ, năng động, tận tình phục vụ và chăm sóc khách hàng, trong thời gian qua, hoạt động kinh doanh của Chi nhánh đạt được kết quả tốt đối với công tác cho vay phân tán. Chi nhánh đã và đang thực hiện tài trợ vốn phần lớn cho các hộ gia đình kinh doanh để bổ sung vốn lưu động, mua sắm nhà ở và tiêu dùng sinh hoạt gia đình góp phần đáng kể phát triển kinh doanh và đời sống của các khách hàng. Số lượng khách hàng vay vốn tại Chi nhánh ngày càng tăng lên với chất lượng tín dụng tương đối tốt. Chi nhánh cam kết tiếp tục tạo điều kiện tốt nhất cho các hộ gia đình kinh doanh vừa và nhỏ, những người có nhu cầu vốn phục vụ đời sống có cơ hội tiếp cận vốn của Ngân hàng nhiều hơn, đồng thời Chi nhánh sẽ không ngừng cải tiến chất lượng dịch vụ để phục vụ khách hàng ngày càng tốt hơn.



វេទិកាចែករំលែកបទពិសោធន៍ស្តីពីការលក់

HỘI THẢO CHIA SẺ KINH NGHIỆM BÁN HÀNG

“ នាថ្ងៃទី ៣១/០៥/២០១៦ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា បានរៀបចំជាវេទិកានៅការិយាល័យកណ្តាលដើម្បីធ្វើការចែករំលែកបទពិសោធន៍ក្នុងការលក់ដោយមានការចូលរួមពីសំណាក់បុគ្គលិកទំនាក់ទំនងអតិថិជន ប្រធានផ្នែកលក់ នាយកសាខា នាយកដ្ឋានប័ណ្ណ។ កម្មវិធីប្រព្រឹត្តទៅយ៉ាងរស់រវើកដោយមានការចូលរួមចែករំលែកបទពិសោធន៍ដ៏មានតម្លៃឆ្លងកាត់តាមរយៈការបំពេញការងារជាក់ស្តែងរបស់បុគ្គលិកធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ដែលអាចជាអត្ថប្រយោជន៍ដល់បុគ្គលិករបស់ធនាគារទាំងមូលក្នុងការរៀនសូត្រផ្លាស់ប្តូរមតិយោបល់រវាងគ្នានិងគ្នា និងជាពិសេសចំពោះបុគ្គលិកទំនាក់ទំនងអតិថិជនថ្មីដែលទើបចូលបម្រើការងារ អាចយកទៅអនុវត្តក្នុងការងារដើម្បីទទួលបានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់។ ”

“ Ngày 31/05/2016, Sacombank Campuchia đã tổ chức buổi hội thảo chia sẻ kinh nghiệm về công tác bán hàng tại trụ sở chính của Sacombank Campuchia với thành phần tham gia bao gồm tất cả các chuyên viên bán hàng, Trưởng Sales, Giám đốc Chi nhánh, CBNV Phòng Thẻ. Buổi hội thảo được diễn ra rất sôi nổi qua việc chia sẻ nhiều kinh nghiệm quý báu trong công tác bán hàng từ các CBNV của Sacombank Campuchia. Điều này rất hữu ích giúp cho toàn bộ các anh chị em học hỏi, trao đổi kinh nghiệm lẫn nhau, đặc biệt là đối với những chuyên viên bán hàng mới để áp dụng vào công việc nhằm đạt được hiệu quả cao trong công tác bán hàng. ”



បទពិសោធន៍ក្នុងការស្វែងរក និងថែរក្សាអតិថិជនប្រាក់បញ្ញើរបស់លោកស្រី ហេង រតនា - ប្រធាន ផ្នែកបម្រើអតិថិជននៅការិយាល័យកណ្តាល / CHIA SẺ KINH NGHIỆM BÁN HÀNG VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG TIỀN GỬI CỦA BÀ HENG ROTANA - TRƯỞNG BỘ PHẬN DỊCH VỤ KHÁCH HÀNG TẠI TRỤ SỞ CHÍNH CỦA SC

គិត មើលទៅរយៈពេលជិត ៥ឆ្នាំហើយដែលខ្ញុំបានបម្រើការងារជូនធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា កន្លែងដែលរូបនាងខ្ញុំចាប់ផ្តើមអាជីពជាបុគ្គលិកផ្នែកលក់។ កំឡុងពេលនេះគឺសមល្មមសម្រាប់ឲ្យនាងខ្ញុំជួបប្រទះ និងដកស្រង់បានជាមធ្យោបាយបទពិសោធន៍នានាក្នុងការទំនាក់ទំនងអតិថិជនដែលជាការងារមួយគួរឲ្យចាប់អារម្មណ៍ និងប្រកបដោយបញ្ហាប្រឈម។ អាចនិយាយបានថាក្នុងពេលកន្លងមក នាងខ្ញុំទទួលបានជោគជ័យក្នុងការងារនេះ ជាពិសេសក្នុងបេសកកម្មស្វែងរក និងថែរក្សាអតិថិជនប្រាក់បញ្ញើ។ ហេតុនេះហើយ នាងខ្ញុំមានសេចក្តីសោមនស្សរីករាយសូមធ្វើការចែករំលែកបទពិសោធន៍ និងវិធីសាស្ត្រមួយចំនួនជូនបងប្អូនមិត្តរួមការងារទាំងអស់គ្នាដូចខាងក្រោម៖

១. ការយល់ច្បាស់ពីផលិតផល សេវាកម្មរបស់ខ្លួន និងជួយសម្រួលដល់ការងារផ្តល់ប្រឹក្សា និងលក់របស់យើងឲ្យមានភាពងាយស្រួល និងទាក់ទាញចំពោះអតិថិជនជាង។
២. ស្គាល់ពីអត្តចរិត អាកប្បកិរិយា ស្ថានភាព និងជីវភាពរស់នៅរបស់អតិថិជន និងជាពិសេសត្រូវចេះសម្របខ្លួនតាមពួកគាត់ នឹងបង្កើតបានជាបរិយាកាសមួយដ៏ស្រស់ស្រាយពេលធ្វើការទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។
៣. ត្រូវធ្វើការថែរក្សាអតិថិជនឲ្យបានល្អបំផុត ដោយគ្រប់វិធីសាស្ត្រត្រូវធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីទទួលបានទំនុកចិត្តពីអតិថិជន ដាច់ខាតត្រូវរក្សាការសម្ងាត់ជូនអតិថិជនដើម្បីឲ្យពួកគាត់មានអារម្មណ៍ថាមានសុវត្ថិភាពពេលធ្វើប្រតិបត្តិការជាមួយធនាគារ សាខាម៉ៃប៉ង ខេមបូឌា។ ការចងចាំនូវព័ត៌មានសំខាន់ៗមួយចំនួនរបស់អតិថិជន គឺជាវិធីសាស្ត្រមួយដ៏ល្អ ដើម្បីឲ្យអតិថិជនកាន់តែជិតស្និទ្ធ និងមានភាពជឿជាក់លើយើងបន្ថែមទៀត។
៤. ល្បាយមាស្វែងរកដំណោះស្រាយសមស្របបំផុត ដើម្បីជម្នះរាល់បញ្ហាដែលជួបប្រទះជាមួយអតិថិជន និងត្រូវចេះស្តាប់នូវមតិប្រតិកម្មពីសំណាក់អតិថិជន និងខិតខំស្វែងរកដំណោះស្រាយមួយដ៏ល្អស្រស់ស្អាត។
៥. ធ្វើការតាមដានថ្ងៃដល់កាលកំណត់របស់គណនីប្រាក់បញ្ញើរបស់អតិថិជន និងសកម្មជូនដំណឹងមុនដល់អតិថិជនឲ្យបានជ្រាបពេលជិតដល់កាលកំណត់ ដើម្បីដឹងពីតម្រូវការរបស់ពួកគាត់ និងមានពេលវេលាគ្រប់គ្រាន់ដើម្បីត្រៀមខ្លួនជាមុនចំពោះការផ្លាស់ប្តូរណាមួយពីសំណាក់អតិថិជន។
៦. ធ្វើការជូនដំណឹងដល់អតិថិជននូវរាល់ព័ត៌មានចាំបាច់នានា ដូចជាការផ្លាស់ប្តូរអំពីលក្ខខណ្ឌផលិតផលសេវាកម្ម ឬក៏មានផលិតផលសេវាកម្មថ្មី។

ដើម្បីសម្រេចបានជោគជ័យក៏អាស្រ័យដោយមានការសហការស្អិតរមួត ប្រកបដោយភាពរីករាយពីសំណាក់មិត្តរួមការងារទាំងអស់គ្នា ព្រមទាំងការបង្កលក្ខខណ្ឌជ្រោមជ្រែង ផ្តល់ឱកាស និងការជម្រុញលើកទឹកចិត្តពីសំណាក់ថ្នាក់ដឹកនាំ ដែលបង្កើតបានជាបរិយាកាសការងារមួយប្រកបដោយភាពរីករាយ និងកក់ក្តៅប្រៀបដូចជាក្នុងរង្វង់គ្រួសារមួយដ៏ធំ។ ទាំងនេះជាកម្លាំងចិត្តដ៏មហិមាដ៏មហិមាមួយនាងខ្ញុំធ្វើការងារមិនចេះហត់ឡើយ។ ជាចុងក្រោយ នាងខ្ញុំសូមថ្លែងអំណរគុណ និងប្តេជ្ញាខិតខំល្បាយបំពេញការងារឲ្យអស់ពីកម្លាំងកាយចិត្តដើម្បីសម្រេចបានល្អប្រសើរផែនការដែលបានប្រគល់ឲ្យ។ សូមអរគុណ!



Nhìn lại cũng đã gần 05 năm tôi công tác tại Sacombank Campuchia là nơi khởi đầu sự nghiệp chuyên viên bán hàng. Khoảng thời gian này vừa đủ để trải qua và rút ra những bài học kinh nghiệm nhất định trong công tác bán hàng, một công việc rất thú vị lẫn thách thức. Có thể nói rằng, trong thời gian qua tôi rất thành công trong công việc này đặc biệt trong việc tìm kiếm và chăm sóc khách hàng tiền gửi. Nay tôi xin được chia sẻ một số kinh nghiệm với các anh chị em đồng nghiệp như sau.

1. Nắm rõ sản phẩm dịch vụ của mình sẽ giúp công tác tư vấn và bán hàng trở thành dễ dàng và thú vị hơn đối với khách hàng;
2. Đoán được tính cách, thái độ, điều kiện sinh hoạt của khách hàng và đặc biệt biết cách hòa nhập với họ sẽ tạo được một không khí thoải mái khi tiếp xúc với khách hàng;
3. Phải biết chăm sóc khách hàng thật tốt bằng mọi cách để tạo được sự tin tưởng, tuyệt đối bảo mật thông tin khách hàng để họ cảm thấy rất an toàn khi giao dịch với Sacombank Campuchia. Nhớ lại những thông tin quan trọng của khách hàng là một biện pháp tốt để khách hàng càng gắn gũi và tin tưởng mình hơn;
4. Cố gắng tìm giải pháp phù hợp nhất khắc phục những vấn đề phát sinh đối với khách hàng và biết lắng nghe ý kiến phản biện từ khách hàng và cố gắng tìm cách xử lý phù hợp nhất;
5. Theo dõi ngày đến hạn của tiền gửi của khách hàng và chủ động thông báo trước cho họ biết khi sắp đến hạn để có thể biết được ý muốn của khách hàng, có đủ thời gian để chuẩn bị trước những thay đổi từ phía khách hàng;
6. Cập nhật khách hàng những thông tin cần thiết như những thay đổi về điều kiện sản phẩm dịch vụ cũng như những sản phẩm mới của Ngân hàng.

Để thành công được cũng nhờ sự phối hợp chặt chẽ, hòa đồng từ các anh chị em đồng nghiệp, Ban lãnh đạo tạo điều kiện hỗ trợ cũng như động viên tôi tạo nên môi trường làm việc rất thoải mái và ấm áp như trong một đại gia đình. Đây là một động lực rất mạnh mẽ kích thích tôi làm việc không biết mệt mỏi. Cuối cùng tôi xin bày tỏ lòng chân thành cảm ơn và cam kết sẽ cố gắng hết mình để luôn hoàn thành xuất sắc kế hoạch được giao.

Trân trọng cảm ơn!

បទពិសោធន៍ក្នុងការផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចរបស់លោក អៀង សារ៉ែន - បុគ្គលិកផ្នែកទំនាក់ទំនងអតិថិជននៅសាខា ពោធិ៍ចិនតុច / CHIA SẺ KINH NGHIỆM CHO VAY PHÂN TÁN CỦA ÔNG IENG SAREN

- CHUYÊN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG CN POCHENTONG

ជម្រាប សូមថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ែង ខេមបូឌា និងមិត្តរួមការងារទាំងអស់ជាទីគោរពរាប់អាន!

ដើម្បីលក់ផលិតផលបានវាមិនមែនជាការងាយស្រួលទេចំពោះបុគ្គលដែលបរាជ័យ ប៉ុន្តែវាជាការងាយស្រួលបំផុតចំពោះអ្នកដែលទទួលបានជោគជ័យ។ ខ្ញុំបានជាបុគ្គលិកផ្នែកទំនាក់ទំនងអតិថិជនម្នាក់នៅសាខាពោធិ៍ចិនតុច ចាប់ផ្តើមរួមដំណើរជាមួយធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ែង ខេមបូឌា មុននេះប្រមាណពីរឆ្នាំពេលដែលមិនមានអតិថិជនណាម្នាក់សោះក្នុងដៃ។ ដោយមានការខិតខំឈាមមិនឈប់ក្នុងពេលកន្លងមកនេះ ក៏ទទួលបានលទ្ធផលល្អ និងគួរជាទីមោទនចំពោះខ្លួនឯងពេលត្រូវបានថ្នាក់ដឹកនាំធនាគារ សាខាប៉ៃប៉ែង ខេមបូឌា ទទួលស្គាល់។ ក្នុងឱកាសនេះ ខ្ញុំបានសូមធ្វើការចែករំលែកជាមួយបងប្អូនក្នុងគ្រួសារសាខាប៉ៃប៉ែងនូវបច្ចេកទេស និងបទពិសោធន៍ផ្ទាល់ខ្លួនមួយចំនួនដែលបាន និងកំពុងអនុវត្តជោគជ័យក្នុងសកម្មភាពផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូច។ ដើម្បីទទួលបានជោគជ័យចំពោះការងារណាមួយ ជាបឋមយើងត្រូវមានការស្រលាញ់ចូលចិត្តចំពោះការងារនោះ នៅពេលវាជាចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់យើង វានឹងក្លាយជាកម្លាំងចិត្តដ៏ខ្លាំងក្លាជួយឱ្យយើងបំពេញការងារមិនចេះហត់ឡើយ និងបង្កើតជាថាមពលដើម្បីជំនុំរាល់ឧបសគ្គនានា។ ពេលធ្វើការផ្សព្វផ្សាយជូនអតិថិជនត្រូវធ្វើយ៉ាងណាយកទំនុកចិត្តពីអតិថិជនឱ្យបាន ទោះបីមានការលំបាកក្នុងវិស័យដែលយើងកំពុងធ្វើអាជីវកម្មដោយសារបង្ហាញឡើងតាមរយៈគុណភាពសេវាកម្មដែលយើងបានបំពេញ។ យោងតាមបទពិសោធន៍របស់ខ្ញុំផ្ទាល់ ដើម្បីធ្វើឱ្យបាន ជាបឋមយើងត្រូវស្វែងយល់ពីតម្រូវការរបស់ពួកគាត់ ចំណង់ចំណូលចិត្ត អត្តចរិត និងព័ត៌មានកាន់តែច្រើនកាន់តែប្រសើរដើម្បីសម្រួលដល់កិច្ចសន្ទនាអាចប្រព្រឹត្តទៅដោយរលូននិងស៊ីសង្វាក់គ្នា។ ពេលធ្វើការផ្សព្វផ្សាយទៅអតិថិជនយើងត្រូវមានភាពប៉ិនប្រសព្វដើម្បីឱ្យគាត់មានអារម្មណ៍ថាមានភាពស្មើស្ម័គ្រនិងការគោរព ម្តងម្កាលទូរស័ព្ទទៅសាកសួរសុខទុក្ខគាត់ដើម្បីឱ្យគាត់ដឹងថាមានភាពស្មើស្ម័គ្រ ហើយគាត់នឹងនឹកដល់យើងដំបូងគេនៅពេលដែលមានតម្រូវការ។ យើងត្រូវយល់ឱ្យបានច្បាស់អំពីផលិតផលសេវាកម្មរបស់យើង ចំណុចពិសេស លក្ខខណ្ឌ ចំណុចខ្លាំង ចំណុចខ្សោយរៀបរាប់និងគូប្រជែងដើម្បីអាចលើកឡើងជាដំណោះស្រាយសមស្របតម្រូវការ និងលក្ខខណ្ឌរបស់អតិថិជន។ យើងត្រូវស្គាល់ និងជានិច្ចកាលត្រូវធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពពីគូប្រកួតប្រជែងរបស់យើងត្រូវចាំថាពួកគេកំពុងជាពួកយើងដែរ គឺមិននៅស្ងៀម អតិថិជនកំពុងប្រើប្រាស់ផលិតផលសេវាកម្មរបស់យើងក៏អាចកំពុងត្រូវបានពួកគេអូសទាញ អតិថិជនដែលយើងកំពុងផ្សព្វផ្សាយក៏អាចធ្លាប់កំពុង ឬនឹងត្រូវបានពួកគេបញ្ចុះបញ្ចូលនៅពេលដែលយើងស្គាល់ច្បាស់អំពីពួកគេនោះយើងមានលទ្ធភាពខ្ពស់ក្នុងការយកឈ្នះ។ ក្នុងពេលធ្វើប្រតិបត្តិការជាមួយអតិថិជនត្រូវមានភាពច្បាស់លាស់ដោះស្រាយឯកសារមានភាពងាយស្រួលបែបបទសាមញ្ញ សមហេតុផល ទើបអាចអភិវឌ្ឍការផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចបាន។ ទាំងនេះជាបច្ចេកទេស និងបទពិសោធន៍ដែលខ្ញុំបាន និងកំពុងអនុវត្តប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាព ក្នុងសកម្មភាពផ្តល់កម្ចីខ្នាតតូចក្នុងពេលកន្លងមក និងសូមធ្វើការចែករំលែកជាមួយបងប្អូនមិត្តរួមការងារទាំងអស់គ្នា។ សូមអរគុណ!

Kính thưa Ban điều hành Sacombank Campuchia và các anh chị em đồng nghiệp thân mến!

Để bán được hàng không hề đơn giản đối với những người thất bại, nhưng nó lại cực kỳ thú vị đối với người bán hàng thành công. Tôi là một chuyên viên bán hàng tại Chi nhánh bắt đầu đồng hành cùng Sacombank Campuchia cách đây gần hai năm, khi không có một khách hàng nào sẵn có trong tay. Bằng sự cố gắng không ngừng trong thời gian qua, tôi cũng đạt được kết quả khả quan, và là một niềm tự hào cho tôi khi được Ban điều hành của Sacombank Campuchia ghi nhận. Nhân dịp này, tôi xin phép được chia sẻ với các anh chị em trong gia đình Sacombank về một số bí quyết và kinh nghiệm của riêng bản thân tôi mà đã và đang áp dụng thành công trong công tác cho vay phân tán. Để thành công được một công việc nào, trước hết ta phải có tính đam mê, khi nó là sở thích của chúng ta, nó sẽ trở thành một động lực cực kỳ mạnh mẽ giúp chúng ta làm việc không biết mệt mỏi và tạo sức mạnh vượt qua mọi trở ngại. Khi tiếp thị bán hàng thì phải làm thế nào lấy được lòng tin từ khách hàng, tuy có khó khăn đối với ngành nghề mà chúng ta đang kinh doanh vì chỉ thể hiện qua chất lượng dịch vụ mà chúng ta cung cấp. Theo kinh nghiệm của tôi, để làm được điều đó trước hết phải hiểu được nhu cầu của họ, sở thích, tính cách và càng nhiều thông tin về họ càng tốt để cuộc trò chuyện có thể diễn ra một cách thông suốt. Khi giao tiếp với khách hàng phải khéo léo để họ cảm thấy vừa thân thiện vừa nhận được sự tôn trọng, thỉnh thoảng gọi điện hỏi thăm họ để thân thiết hơn và họ sẽ nhớ đến mình đầu tiên khi họ có nhu cầu. Chúng ta cần phải biết rõ về sản phẩm dịch vụ của mình, về đặc điểm, tính năng, điểm mạnh điểm yếu để có thể đưa ra giải pháp phù hợp với nhu cầu và điều kiện của khách hàng. Chúng ta phải biết và luôn cập nhật về đối thủ cạnh tranh của mình, phải nhớ rằng họ cũng như chúng ta luôn không đứng im, khách hàng đang sử dụng sản phẩm dịch vụ của mình cũng có thể họ đang lười kéo đi, khách hàng mình đang thuyết phục cũng có thể họ đã, đang hoặc sẽ tiếp thị, mỗi khi mình nắm rõ về họ khả năng đánh bại họ rất cao. Trong quá trình giao dịch với khách hàng cần phải rõ ràng, xử lý hồ sơ nhanh gọn, đơn giản thủ tục thì mới phát triển cho vay phân tán nhỏ lẻ được. Đây là những kinh nghiệm mà tôi đã áp dụng tương đối thành công trong công tác bán hàng của mình trong thời gian qua xin được chia sẻ với các anh chị em. Trân trọng cảm ơn!



ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង (ខេមបូឌា) ក៏អិលស៊ី ចូលរួមកម្មវិធីឧបត្ថម្ភជល់ កាកបាទក្រហមកម្ពុជា / SACOMBANK CAMPUCHIA THAM GIA CHƯƠNG TRÌNH TÀI TRỢ CHO HỘI CHỮ THẬP ĐỎ CAMPUCHIA



នៅថ្ងៃទី៨ ខែឧសភា ឆ្នាំ២០១៦ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា បានចូលរួមកម្មវិធីឧបត្ថម្ភ
ទៅដល់កាកបាទក្រហមកម្ពុជា ដែលជាអង្គការមនុស្សធម៌ធំជាងគេនៅក្នុងប្រទេសកម្ពុជា
ក្នុងគោលបំណងរួមចំណែកគាំទ្រដល់អង្គការនេះដើម្បីសម្រេចបាននូវផែនការសកម្មភាពរបស់ខ្លួន។
ជាមួយនឹងរយៈពេលប្រតិបត្តិការជិត ៧ឆ្នាំ នៅប្រទេសកម្ពុជា ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា បានយល់
ច្បាស់ពីសារៈសំខាន់នៃភាពសាមគ្គីគ្នាក្នុងការជួយដល់សហគមន៍ ដែលទទួលរងគ្រោះដោយសារ
គ្រោះធម្មជាតិ ឬមានស្ថានភាពទុរគតនៅតាមតំបន់ជនបទទូទាំងប្រទេស។ នេះជាមូលហេតុដែល
ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ង ខេមបូឌា ចូលរួមឧបត្ថម្ភលើកនេះ ដែលបង្ហាញពីការអនុវត្តភារកិច្ចរបស់ខ្លួន
ចំពោះសង្គម។



Ngày 08 tháng 05 năm 2016, Sacombank Campuchia đã tham gia chương trình tài trợ
cho Hội chữ thập đỏ Campuchia – tổ chức nhân đạo lớn nhất đất nước, với mong
muốn góp phần hỗ trợ để tổ chức có thể thực hiện các kế hoạch hành động của mình.
Với gần 7 năm hoạt động tại Campuchia, Sacombank Campuchia nhận ra sự cần thiết
của việc chung tay giúp đỡ cho các cộng đồng phải chịu ảnh hưởng bởi tình hình thiên
tai hoặc có hoàn cảnh kém may mắn tại các vùng nông thôn trên khắp cả nước. Đó cũng
là lý do Sacombank Campuchia tham gia tài trợ lần này, thực hiện cam kết trách nhiệm
cộng đồng.



ការប្រកួតបាល់ទាត់របស់ ធនាគារ សាខាប៉េង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី ប្រចាំឆ្នាំ២០១៥ / ប្រកួតបាល់ទាត់មិត្តភាពជាមួយសាខាប៉េង វៀតណាម GIẢI BÓNG ĐÁ SC 2015/ GIAO LƯU BÓNG ĐÁ VỚI SACOMBANK VIỆT NAM

ដើម្បីបង្កើតទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធ សហការជាមួយអតិថិជនព្រមទាំង
លើកកម្ពស់ស្មារតីសាមគ្គីភាព និងកម្សាន្តរវាងបុគ្គលិក នៅថ្ងៃ
ព្រហស្បតិ៍រៀងរាល់សប្តាហ៍ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានរៀបចំការប្រកួត
កីឡាមិត្តភាពជាមួយនិងក្រុមបាល់ទាត់របស់អតិថិជន និងធនាគារជាដៃគូជា
ពិសេសគឺកម្មវិធីប្រកួតបាល់ទាត់មិត្តភាពជាមួយធនាគារ សាខាប៉េងវៀតណាម
នៅរាជធានីភ្នំពេញ។ តាមរយៈការប្រកួតមិត្តភាពនេះ បានបង្កើតនូវទីលាន
ប្រកួតមួយ ប្រកបដោយភាពសប្បាយរីករាយ សហការស្និទ្ធស្នាលនិងបង្កើតជា
ឱកាសក្នុងការ ជជែកពិភាក្សាជាមួយអតិថិជន ជាមួយនិងធនាគារជាដៃគូដើម្បី
ស្វែងយល់អំពីតម្រូវការរបស់អតិថិជន និងឆ្លៀតឱកាសធ្វើការឧទ្ទេសនាមន្ត
ផលិតផលសេវាកម្មសមស្របដល់អតិថិជនផងដែរ។
កីឡានាំមកនូវសុខភាព ភាពស្និទ្ធស្នាល និងបង្កើតឱកាសផ្សេងៗសម្រាប់ស្វែង
យល់ទីផ្សារតម្រូវការ ដើម្បីឈានទៅដល់ការអភិវឌ្ឍន៍ផលិតផលសេវាកម្មសម
ស្របសម្រាប់តម្រូវការទីផ្សារ និងរួមចំណែកក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម។

Nhằm tạo mối quan hệ thân thiết, hợp tác tốt với khách hàng
và nâng cao tinh thần đoàn kết, giải trí giữa các CBNV, vào
thứ năm hàng tuần, Sacombank Campuchia thường tổ chức các
trận bóng đá giao hữu với khách hàng và Ngân hàng bạn, đặc
biệt là chương trình giao lưu bóng đá với Sacombank Việt Nam tại
Phnom Penh. Thông qua các trận đấu giao hữu này, chúng ta đã
tạo được một sân chơi vui vẻ, hợp tác, thân thiết, tạo cơ hội tâm
sự với khách hàng và Ngân hàng bạn để nắm được nhu cầu của
khách hàng, kết hợp bán chéo sản phẩm dịch vụ.
Thể thao mang lại sức khỏe, sự thân thiện, và tạo những cơ hội
để tìm hiểu các nhu cầu trên thị trường, góp phần phát triển kinh
doanh.



សកម្មភាពហាត់កីឡាតេនីសរបស់បុគ្គលិក
ធនាគារ សាខាប៉ៃលិន (ខេមបូឌា) ក្នុងអំឡុង
TẬP LUYỆN TENNIS CỦA CÁN BỘ NHÂN VIÊN
SACOMBANK CAMPUCHIA



Annual Trip 2016 Sihanouk Ville

Happy & Cheer Together

20-21-22 / May / 2016





ធនាគារ សាខាម៉ូប៉ង (ខេមបូឌា) ភីអិលស៊ី
Sacombank (Cambodia) Plc.

បណ្តាញប្រតិបត្តិការ
NETWORK