

SOUR SDEY

ព្រឹត្តិបត្រព័ត៌មានធនាគារ សាខាប៉ៃលិន ខេមបូឌា

លើកទី១ ឆ្នាំ២០២១/KY 1 NAM 2021



ធ្វើប្រតិបត្តិការគ្រប់ពេលវេលា គ្រប់ទីកន្លែង
Banking Anytime Anywhere



Sacombank

មាតិកា

MỤC LỤC

ក្រុមការងារបច្ចេកទេស/BAN BIÊN TẬP

ទទួលខុសត្រូវលើអត្ថបទ/CHIU TRÁCH NHIỆM BẢN TIN

Mr. NGUYEN NHI THANH

អនុប្រធានក្រុមប្រឹក្សាភិបាល និងអគ្គនាយកធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា
Phó chủ tịch HĐQT kiêm TGD Sacombank Cambodia

បុគ្គលិកសរសេរអត្ថបទ/CBNV THAM GIA VIẾT BÀI

Mr. HAK SEILA

អគ្គនាយករងនៃធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា
Phó TGD Sacombank Cambodia

Mr. CHENG BUNKRY

ប្រធាននាយកដ្ឋានព័ត៌មានវិទ្យា/Trưởng phòng Công Nghệ Thông Tin

Mrs. KHOV SOKUNTHEA

នាយិកាសាខាពាណិជ្ជកម្ម/Giám đốc CN Pochentong

Mrs. MAO VANNET

នាយិកាសាខាច្បារអំពៅ/Giám đốc CN Chbar Ampeou

Mrs. TRAN THI THUY HANG

អនុប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ/Phó phòng Vận Hành

Mr. NGUYEN DUY SON

អនុប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងនីតិកម្ម
Phó phòng Quản Lý Rủi Ro & Pháp Lý

Mr. NGUYEN HUU VUONG

ប្រធានផ្នែកផ្សព្វផ្សាយ/Trưởng Bp. Hành chánh

Mrs. LY SOKUNTHEA

ប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស/Trưởng Bp. Nhân Sự

Mr. LE TU NHA

ប្រធានផ្នែកគណនេយ្យ និងបច្ចេកវិទ្យា
Trưởng bộ phận Quý CN Kampong Cham

Mr. THACH KIM BO NA

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងឥណទាន/Chuyên viên Quản Lý Tín Dụng

Mr. MENG LYHOUR

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម/Chuyên viên Phát Triển Kinh Doanh

Mr. TRAN QUOC HOAI

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ/Chuyên viên Truyền thông

សម្របសម្រួលអត្ថបទ និងរូបភាព/ĐIỀU PHỐI VÀ ẢNH

Mr. TRAN QUOC HOAI

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ/Chuyên viên Truyền thông

Mr. SON THIET

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ/Chuyên viên Truyền thông

រចនាអត្ថបទ/THIẾT KẾ

Mr. TANG CHHENG

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែករចនា/Chuyên viên Thiết Kế

Mr. CHHORM RATH

បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែករចនា/Chuyên viên Thiết Kế



ព្រឹត្តិការណ៍សំខាន់ៗ TIN NỔI BẬT

- 6- ជម្រុញការផ្សព្វផ្សាយសាធារណៈអំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម
ĐẨY MẠNH QUẢNG CÁO TRUYỀN THÔNG SẢN PHẨM DỊCH VỤ
- 8- បើកប្រតិបត្តិការជូនអតិថិជននៅរៀងរាល់ព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍
MỞ CỬA PHỤC VỤ KHÁCH HÀNG ĐẾN GIAO DỊCH VÀO SÁNG THỨ 7
- 9- កិច្ចការពារ និងថែទាំនូវទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ធនាគារ
BẢO VỆ VÀ BẢO QUẢN TÀI SẢN NGÂN HÀNG
- 10- កិច្ចបង្ការ និងការពារពីជម្ងឺឆ្លងកូវីដ-១៩ នៅធនាគារ សាខាប៉េង (ខេមបូឌា) ក៏ដូចជា
PHÒNG CHỐNG DỊCH BỆNH COVID-19 TẠI SACOMBANK CAMBODIA
- 11- ការប្រជុំតាមអនឡាញក្នុងសម័យកូវីដ-១៩ នៅធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា
XU HƯỚNG HỌP TRỰC TUYẾN MÙA COVID-19 TẠI SACOMBANK CAMBODIA
- 12- បញ្ចប់ជាស្ថាពរប្រព័ន្ធលិខិតបទប្បញ្ញត្តិ
HOÀN THIỆN HỆ THỐNG VĂN BẢN LẬP QUY
- 14- ដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាមួយការកម្មវិធីធនាគារទូរសព្ទចល័ត SC mBanking និងផ្តល់រង្វាន់ជូន
អតិថិជនដែលដំណើរការដោយជោគជ័យ
RA MẮT ỨNG DỤNG SC MBANKING VÀ TẶNG QUÀ CHO KHÁCH HÀNG KÍCH HOẠT THÀNH CÔNG ỨNG DỤNG

ចែករំលែកបទពិសោធន៍ CHIA SẺ KINH NGHIỆM

- 16- កិច្ចការផ្ទៃក្នុង
CÔNG TÁC BÁN HÀNG
- 18- ការថែទាំអតិថិជន
CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

ផលិតផលសេវាកម្ម និងដំណោះស្រាយអាជីវកម្ម SPDV & GIẢI PHÁP KINH DOANH

- 19- ចាប់ផ្តើមសហការគ្នាជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងដោយ អ៊ី ឈី ឡាយហ៊ូ និងភ្នាក់ងាររឹង
LIÊN KẾT HỢP TÁC VỚI DAI-ICHI LIFE, WING
- 21- បង្កើនកិច្ចសហការជាមួយដៃគូ ជម្រុញការដាក់ដំណើរការផលិតផល ឥណទានគេហដ្ឋាន
ឥណទានទិញរថយន្ត
TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT ĐỐI TÁC, ĐẨY MẠNH TRIỂN KHAI CÁC SẢN PHẨM HOUSING LOAN, CAR LOAN
- 22- ពង្រីកបណ្តាញអតិថិជន
MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG
- 24- សេវាទូទាត់ពាណិជ្ជកម្មតាមព្រំដែន
THANH TOÁN BIÊN MẠU
- 25- ប្រសិទ្ធភាពក្នុងប្រតិបត្តិការប្តូរប្រាក់
HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂU HỐI
- 26- កែលម្អកិច្ចគ្រប់គ្រងឥណទាន
CẢI TIẾN CÔNG TÁC QUẢN LÝ TÍN DỤNG
- 29- កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញវិជ្ជាជីវៈនៅរៀងរាល់ថ្ងៃសៅរ៍
CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ NGÀY THỨ 7

សកម្មភាពផ្សេងៗ CÁC HOẠT ĐỘNG KHÁC

- 30- ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា ឧបត្ថម្ភសមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា ចូលរួមបង្ការ
និងប្រឆាំងជម្ងឺកូវីដ១៩
SACOMBANK CAMBODIA ỦNG HỘ HIỆP HỘI NGÂN HÀNG CAMPUCHIA PHÒNG CHỐNG COVID-19
- 32- កម្មវិធីភាពកក់ក្តៅក្នុងឆ្នាំថ្មី
ẤM TÌNH MÙA XUÂN
- 33- ឧបត្ថម្ភគ្រឿងឧបភោគ បរិភោគជូនដល់គ្រោះដោយទឹកជំនន់តាមរយៈភាគបាទក្រហមកម្ពុជា
ỦNG HỘ ĐỒNG BẢO LỮ LỤT TẠI CAMPUCHIA THÔNG QUA HỘI CHỮ THẬP ĐỎ
- 34- សកម្មភាពផ្តល់ជំនួយផ្សេងទៀត
CÁC HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ KHÁC
- 35- កម្មវិធីប្រកួតបាល់ទាត់ពានរង្វាន់ SC Mini Football Cup និង ពានរង្វាន់ Super Cup ឆ្នាំ២០២០
SC MINI FOOTBALL CUP & SUPER CUP 2020

ឥណទានតាមផ្សារ

MARKET LOAN

កម្មវិធីឥណទានតាមផ្សារ

\$100,000

84 ខែ

ផ្សារអូរឫស្សី
ORUSSEY MARKET

ផ្សារទួលទំពូង
TOUL TOM POUNG MARKET

ផ្សារចាស់
PHSAR CHAS MARKET

ផ្សារដំបូង
CENTRAL MARKET

ផ្សារបឹងកេងកង
BOEUNG KENG KONG MARKET



★ **HEAD OFFICE:** 60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **PREAH NORODOM BRANCH**
60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **OLYMPIC BRANCH**
319-321, Sihanouk, Phnom Penh

★ **PREAH MONIVONG BRANCH**
537A-8, Preah Monivong, Phnom Penh

★ **POCHENTONG BRANCH**
8-379, Russian Blvd., Phnom Penh

★ **KAMPONG CHAM BRANCH**
43, National Road No 7, Kampong Cham

★ **CHBAR AMPEOU BRANCH**
577A-578, National Road 1, Phnom Penh

★ **PHSAR HENG LY BRANCH**
25-27A, Street 271, Phnom Penh

★ **TAKHMAO BRANCH**
539, Street 218, Kandal

★ **SIEM REAP BRANCH**
0666, National Road 6, Siem Reap

បុគ្គលិកស្នើម្បូបចាំឆ្នាំ ២០២០

នៃធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា



Mr. PHAN HOANG ANH

Member of BODs cum Deputy General Director
HEADQUARTERS



Mr. PHUNG THAI PHUNG

Member of BODs cum Deputy General Director
HEADQUARTERS



Mr. SONG NAM KHORNG

Head of Business Department
HEADQUARTERS



Mr. CHENG BUNKRY

Head of IT Department
HEADQUARTERS



Mrs. LAM HAI AN

Deputy Head of Credit Department
HEADQUARTERS



Mr. SENG SOPHEARUM

Deputy Head of IT Department
HEADQUARTERS



Mr. SUY THERAKNISSAY

Branch Manager
KAMPONG CHAM BRANCH



Mr. OU SAVAN

Branch Manager
PREAH MONIVONG BRANCH



Mrs. TAM BOPHA

Payment Manager
HEADQUARTERS

CBNV SACOMBANK CAMBODIA

XUẤT SẮC NĂM 2020



Mrs. THETH CHANCHAKRIYA

Manager of Accounting & Cashier
POCHENTONG BRANCH



Mr. LE TU NHA

Manager of Accounting & Cashier
KAMPONG CHAM BRANCH



Mrs. KEO KHANHA

Manager of Accounting & Cashier
OLYMPIC BRANCH



Mr. SEK BONDAM

Senior Accountant
HEADQUARTERS



Mrs. NIM CHAMNAN

Payment Officer
HEADQUARTERS



Mrs. VANN SRORSLYDA

Sales Card Officer
HEADQUARTERS



Mr. SOK HENG

Appraisal Officer
HEADQUARTERS



Mr. CHHORM RATH

Design Officer
HEADQUARTERS



Ms. PHIRUN SAYHEI

Customer Service Officer
PREAH NORODOM BRANCH



Mr. KHUT THIRAU

Customer Relationship Officer
PREAH MONIVONG BRANCH

ជម្រុញការផ្សព្វផ្សាយសាធារណៈអំពីផលិតផល និងសេវាកម្ម

ការផ្សព្វផ្សាយ គឺជាកិច្ចការដ៏សំខាន់មួយ និងមិនអាចខ្វះបានសម្រាប់កសាងទីផ្សារនៃបណ្តាក្រុមហ៊ុនសហគ្រាស។ ការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្ម ដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងវិស័យអាជីវកម្ម និងជាចំណងនៃទំនាក់ទំនងរវាងសកម្មភាពរបស់ក្រុមហ៊ុនសហគ្រាស និងទីផ្សារ។ ក្រៅពីនេះ កិច្ចការទាំងនេះនឹងជួយជម្រុញឱ្យក្រុមហ៊ុនសហគ្រាស អាចឆ្ពោះទៅរកទីផ្សារថ្មីដែលមានសក្តានុពលខ្លាំង ឈានដល់ការសាងសង់ទំនាក់ទំនងជាមួយ អតិថិជនមានសក្តានុពល។ ឈរលើស្មារតី ជ្រួតជ្រាបពីសារៈសំខាន់នៃការផ្សព្វផ្សាយ ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា បានជម្រុញនូវបណ្តាសកម្មភាព ផ្សព្វផ្សាយដោយឥតយល់ឈរ ក្នុងរយៈពេលប៉ុន្មានឆ្នាំថ្មីៗកន្លងមកនេះ។

បច្ចុប្បន្ន ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា បានធ្វើការផ្សព្វផ្សាយនូវពាណិជ្ជសញ្ញា ផលិតផល សេវាកម្មរបស់ខ្លួននៅតាមរយៈឆានែលមានដូចខាងក្រោម ដែលទាំងឆានែលទាំងអស់នេះសុទ្ធតែបានចូលរួមចំណែកក្នុងលទ្ធផលជោគជ័យដែលសម្រេចបានក្នុងការផ្សព្វផ្សាយកន្លងមកនេះ របស់ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា។

* ឆានែលឌីជីថល៖

ក្នុងយុគសម័យនៃបច្ចេកវិទ្យាជំនួញនេះប្រភេទឆានែលឌីជីថល បានក្លាយជា ជម្រើសអាទិភាពមួយក្នុងការផ្សព្វផ្សាយ ដោយសារតែប្រភេទឆានែលមួយនេះមាន លក្ខណៈពិសេស ក្នុងការស្វែងរកមុខសញ្ញាអតិថិជនបានយ៉ាងត្រឹមត្រូវ សមត្ថភាព ក្នុងការប្រមូលទិន្នន័យ និងអាចបម្រើយុទ្ធនាការស្តារឡើងវិញនូវទីផ្សារ បានយ៉ាង ល្អ ជាមួយនឹងកម្រៃទាបសមរម្យ ទម្រង់ផ្សាយពាណិជ្ជកម្មយ៉ាងសម្បូណ៌បែប និង ជាពិសេសបង្កើននូវអន្តរកម្មជាមួយអតិថិជន។ ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា បាន អនុវត្តការផ្សព្វផ្សាយ នៅតាមឆានែលមួយចំនួនដូចជា៖ បណ្តាញសង្គម Facebook, គេហទំព័រនៃធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌាផ្ទាល់, ឆានែល Telegram, ឆានែល YouTube, ការផ្សាយពាណិជ្ជកម្មតាមបណ្តាញផ្ទាំងប៉ាណូនៅលើគេហទំព័រ ទាំងឡាយ ឆ្លងតាមរយៈ Google Ads ជាដើម។

* ឆានែលប្រព័ន្ធព័ត៌មាន៖

ទន្ទឹមជាមួយឆានែលឌីជីថលនោះ ឆានែលប្រព័ន្ធព័ត៌មានក៏បានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការ ផ្សព្វផ្សាយ នូវខ្លឹមសារទាំងឡាយពីធនាគារ ព្រោះប្រភេទឆានែលមួយនេះ ធ្លាប់ ទទួលបានការនិយមចូលចិត្ត និងតែងតែនៅក្បែរអតិថិជនជាដាច់ខាត។ ឆានែលទាំងនោះ មានដូចជា៖ ទូរទស្សន៍ វិទ្យុ កាសែត កាសែតតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ផ្ទាំងប៉ាណូ ខិត្ត ប័ណ្ណនៅតាមផ្សារ ទីប្រជុំជន ផ្ទាំងប៉ាណូនៅតាមជញ្ជាំងអគារធំៗ និងប្រភេទ Billboard នៅតាមដងមហាវិថីក្នុងទីក្រុង។

* ឆានែលផ្សព្វផ្សាយផ្ទៃក្នុង៖

បន្ទាប់ពីការផ្សព្វផ្សាយនូវគ្រប់ប្រភេទផលិតផល និងសេវាកម្មដល់អតិថិជននោះ សកម្មភាពផ្សព្វផ្សាយផ្ទៃក្នុង ក៏ចូលរួមចំណែកយ៉ាងសំខាន់ក្នុងការជម្រុញ និង បំផុសចលនាប្រឡងប្រណាំងក្នុងអង្គភាព ផ្សាយជូននូវព័ត៌មានសេចក្តីប្រកាសជូន ដំណឹង និងសារសំខាន់ៗរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំដល់បុគ្គលិកគ្រប់ជាន់ថ្នាក់ ឬរវាងផ្នែក និងផ្នែក សាខានិងសាខា បង្កើនតំណភ្ជាប់ បង្កើតសាមគ្គីភាព និងឯកភាពផ្ទៃក្នុងនៃ អង្គភាពទាំងមូល។

* ឆានែលយោសនាផ្សព្វផ្សាយសាធារណជន៖

ដើម្បីពង្រឹង និងពង្រីកការផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជសញ្ញា កសាងនូវរូបភាពស្រស់ស្អាត និងល្អផ្លូវផងរបស់ធនាគារ នៅលើទឹកដីកម្ពុជាដែលសម្បូណ៌ទៅដោយប្រាង្គប្រាសាទ មួយនេះ ទន្ទឹមនឹងឆានែលដែលបានរៀបរាប់ជូនខាងលើ ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា ចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងកម្មវិធីសប្បុរសធម៌ជាច្រើនដងដែរ និងចូលរួមឧបត្ថម្ភ ជូនប្រជាជនដែលទទួលរងផលប៉ះពាល់ពីគ្រោះទឹកជំនន់។ ក្រៅពីនោះ ធនាគារ សាខាមីប៊ីង ខេមបូឌា បានចូលរួមចំណែក និងបន្តផ្សព្វផ្សាយស្មារតីដ៏ពោរពេញដោយ ទឹកចិត្តសប្បុរសពីធនាគារមេ ដែលមានដូចជាកម្មវិធីសប្បុរស «ភាពកក់ក្តៅក្នុងឆ្នាំថ្មី» ជូនអំណោយដល់ បងប្អូនមានដើមកំណើតរៀតណាមមានជីវភាពក្រីក្រក្នុងឱកាស បុណ្យចូលឆ្នាំថ្មីខិតជិតមកដល់។



ĐẨY MẠNH QUẢNG CÁO TRUYỀN THÔNG SẢN PHẨM DỊCH VỤ

Truyền thông Marketing là một việc làm quan trọng và không thể thiếu trong việc tiếp thị, tiếp cận của các doanh nghiệp. Truyền thông Marketing có vai trò vô cùng quan trọng trong kinh doanh vì marketing là cầu nối trung gian giữa hoạt động của doanh nghiệp và thị trường. Ngoài ra, công tác truyền thông đảm bảo giúp cho các doanh nghiệp hướng đến các thị trường mới, tiếp cận được những khách hàng tiềm năng. Nắm được tầm quan trọng đó, Sacombank Cambodia không ngừng đẩy mạnh các hoạt động truyền thông quảng cáo trong suốt những năm vừa qua.

Xuất hiện nhiều kênh truyền thông Marketing mà Sacombank Cambodia đã tiếp cận và áp dụng vào công tác truyền thông quảng cáo, dưới đây là một số kênh được Ngân hàng áp dụng xuyên suốt để góp phần vào thành lợi trong công tác truyền thông của Sacombank Cambodia:

* KÊNH DIGITAL:

Trong thời đại công nghệ số thì các kênh Digital luôn chiếm ưu thế với thế mạnh là nhắm đến đối tượng chính xác, khả năng thu thập dữ liệu và Remarketing tốt, chi phí tiếp cận cực kì rẻ, đặc biệt là khả năng tương tác cao với khách hàng, hình thức quảng cáo đa dạng. Sacombank Cambodia đã triển khai truyền thông quảng cáo trên các kênh Digital như Fanpage Facebook, Website, Telegram, Youtube, các quảng cáo banner trên website thông qua nền tảng Google Ads.

* KÊNH TRUYỀN THỐNG:

Bên cạnh các kênh Digital thì các kênh truyền thông truyền thống đóng vai trò quan trọng không kém trong việc truyền tải các thông điệp truyền thông vì tính chất quen thuộc với đại đa số khách hàng. Các kênh truyền thống mà Sacombank Cambodia đã sử dụng có thể kể đến như: Tivi, FM radio, báo giấy, báo online, banner tại các khu chợ, các địa điểm đông người qua lại, quảng cáo tại các tòa nhà và billboard tại các tuyến đường trọng điểm tại trung tâm thành phố.

* KÊNH TRUYỀN THÔNG NỘI BỘ:

Ngoài việc truyền thông quảng bá sản phẩm dịch vụ đến với khách hàng thì công tác truyền thông nội bộ cũng đóng vai trò hết sức quan trọng trong việc thúc đẩy các chương trình thi đua nội bộ, truyền tải các thông điệp hay những thông báo quan trọng từ Ban điều hành đến toàn thể CBNV hoặc giữa các bộ phận, chi nhánh với nhau, tăng cường sự kết nối, tạo dựng sự đoàn kết thống nhất trong nội bộ ngân hàng.

* KÊNH TRUYỀN THÔNG QUẢN CHỨNG:

Nhằm tăng cường công tác truyền thông quảng bá thương hiệu, xây dựng hình ảnh đẹp về Sacombank trên đất nước Chùa Tháp, bên cạnh những kênh truyền thông kể trên Sacombank Cambodia còn tích cực hoạt động trên các kênh truyền thông quản chứng thông qua các chương trình thiện nguyện và các hoạt động tài trợ đồng bào bị lũ lụt, hưởng ứng và lan tỏa các chương trình từ Ngân hàng mẹ Sacombank như Ấm tình mùa xuân, hỗ trợ bà con người Khmer gốc Việt có hoàn cảnh khó khăn trong mỗi dịp tết đến xuân về.



លោក Tran Quoc Hoai - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ
Ông Trần Quốc Hoài - Chuyên viên Truyền thông



បើកប្រតិបត្តិការជូនអតិថិជននៅរៀងរាល់ព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍

MỞ CỬA PHỤC VỤ KHÁCH HÀNG ĐẾN GIAO DỊCH VÀO SÁNG THỨ 7



ធនាគារ សាខាមេប៉េង ខេមបូឌា បានបើកប្រតិបត្តិការជូនអតិថិជននៅព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍រៀងរាល់សប្តាហ៍។ ពេលវេលាបើកប្រតិបត្តិការជូនអតិថិជនចាប់ពីម៉ោង ៨:០០នាទី ដល់ម៉ោង ១១:៣០នាទី នូវបណ្តាញប្រតិបត្តិការមាននៅតាមបណ្តាខេត្ត កំពង់ចាម កណ្តាល សៀមរាប និងរាជធានីភ្នំពេញ ដែលមានសេចក្តីលម្អិតដូចខាងក្រោម៖

សម្រាប់ការប្រតិបត្តិការនៅព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍នេះដែរ ធនាគារ សាខាមេប៉េង ខេមបូឌា នៅតែផ្តល់ជូនសេវាកម្មហិរញ្ញវត្ថុធនាគារបានយ៉ាងពេញលេញ ដែលមានដូចជា៖ សេវាបើកគណនី ប្រតិបត្តិការសាច់ប្រាក់ សេវាទូទាត់ផ្ទេរប្រាក់ បញ្ញើប្រាក់ ផ្តល់កម្ចីសេវាបើកគណនីប័ណ្ណឥណទាន ។ល។ ជាមួយការបើកប្រតិបត្តិការនៅព្រឹកថ្ងៃសៅរ៍ ធនាគារ សាខាមេប៉េង ខេមបូឌា បានបង្កលក្ខណៈងាយស្រួលដល់អតិថិជន និងមានជម្រើសបន្ថែមសម្រាប់មកធ្វើប្រតិបត្តិការជាមួយធនាគារ។



សម្រាប់ក្រុមអតិថិជនដែលមានចំណូលចិត្តធ្វើប្រតិបត្តិការតាមអនឡាញ គឺអាចប្រើប្រាស់កម្មវិធីធនាគារទូរសព្ទចល័តរបស់ធនាគារ សាខាមេប៉េង ខេមបូឌា ដែលមានឈ្មោះជាភាសាអង់គ្លេស - SC mBanking។ ជាមួយកម្មវិធីធនាគារទូរសព្ទចល័ត SC mBanking លោកអ្នកអាចធ្វើប្រតិបត្តិការធនាគារ បានគ្រប់ពេលវេលាគ្រប់ទីកន្លែង។ លោកអ្នកអាចបើកគណនីប្រាក់បញ្ញើគ្មានកាលកំណត់ បើក និងបិទគណនីគ្មានកាលកំណត់ ត្រួតពិនិត្យមើលប្រតិបត្តិការ ផ្ទេរប្រាក់ក្នុងប្រព័ន្ធ និងក្រៅប្រព័ន្ធធនាគារ សាខាមេប៉េង ខេមបូឌា ទូទាត់ប័ណ្ណឥណទាន បើក និងបិទប័ណ្ណឥណទានអនឡាញ និងមុខងារផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។



Sacombank Cambodia đã triển khai dịch vụ giao dịch ngân hàng ngày thứ 7 trong khung giờ 08:00AM đến 11:30AM ở 4 chi nhánh tại các khu vực tỉnh, thành phố bao gồm tỉnh Kampong Cham, tỉnh Kandal, tỉnh Siem Reap và thủ đô Phnom Penh.

Đối với các giao dịch phục vụ khách hàng trong ngày thứ 7, Sacombank Cambodia vẫn cung cấp tới khách hàng đầy đủ dịch vụ tài chính ngân hàng như: Mở tài khoản, giao dịch tiền mặt, thanh toán chuyển tiền, gửi tiền tiết kiệm, cho vay, mở thẻ tín dụng... Với việc mở cửa giao dịch ngày thứ 7, Sacombank Cambodia không chỉ hỗ trợ khách hàng chủ động, thuận tiện trong việc sắp xếp thời gian làm việc, mà còn giúp cho những khách hàng bận rộn có thêm lựa chọn về mặt thời gian đến giao dịch với Ngân hàng.

Đối với các khách hàng có nhu cầu giao dịch trực tuyến có thể sử dụng ứng dụng ngân hàng di động SC mBanking để thực hiện các giao dịch ngân hàng cơ bản ở bất cứ thời điểm nào, bất kỳ nơi đâu: Mở tài khoản tiền gửi không kỳ hạn, mở và đóng tài khoản tiền gửi có kỳ hạn, truy vấn tài khoản, chuyển tiền nội bộ và liên ngân hàng, thanh toán thẻ tín dụng, mở và khóa thẻ trực tuyến.



លោក **Tran Quoc Hoai** - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ
Ông Trần Quốc Hoài - Chuyên viên Truyền thông

កិច្ចការពារ និងថែទាំទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ធនាគារ BẢO VỆ VÀ BẢO QUẢN TÀI SẢN NGÂN HÀNG



កត្តា ដែលចូលរួមសម្រេចបាននូវប្រសិទ្ធភាពនៃការប្រើប្រាស់ទ្រព្យសម្បត្តិនៅធនាគារ គឺកិច្ចការពារ និងគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ។ ផ្នែករដ្ឋបាល ចំណុះនាយកដ្ឋានគណនេយ្យ និងរដ្ឋបាល នៃធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា ដែលបាន និងកំពុងអនុវត្តការធ្វើសារពើភ័ណ្ឌទ្រព្យ ប្រកប ដោយភាពហ្មត់ចត់លម្អិត និងជាប្រចាំ។

គោលបំណងនៃការធ្វើសារពើភ័ណ្ឌទ្រព្យ គឺដើម្បីកត់ចំណាំ វាយតម្លៃស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃការប្រើប្រាស់ និងគ្រប់គ្រងទ្រព្យសម្បត្តិ នៅតាមសាខា និងនាយកដ្ឋានជំនាញវិជ្ជាជីវៈនៅការិយាល័យកណ្តាល។ ឈរលើមូលដ្ឋាននោះបន្ទាប់មកស្វែងរកដំណោះស្រាយដែលសមស្របទៅលើទ្រព្យដែល បានផុតកាលកាត់កង ឬមិនអាចប្រើប្រាស់បន្ត។

ទន្ទឹមជាមួយនឹងការធ្វើសារពើភ័ណ្ឌទ្រព្យ ដើម្បីការពារ ថែរក្សា និងគ្រប់គ្រងទ្រព្យបាន យ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព នោះការទិញសេវាធានារ៉ាប់រងសម្រាប់មធ្យោបាយដឹកជញ្ជូន ដើម្បីអាចជៀសវាងការខូចខាតយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរ ម៉្លោះហើយក៏ជាវិធីមួយដែលធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា កំពុងតែអនុវត្ត។ ក្រៅពីនោះ ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បាន ចុះកិច្ចសន្យាជាមួយបណ្តាអង្គភាពផ្តល់សេវាកម្មខាងក្រៅ ដើម្បីធ្វើការថែទាំ ពិនិត្យ ស្ថានភាពនៃគ្រឿងសម្ភារៈ គ្រឿងម៉ាស៊ីន ដូចជាម៉ាស៊ីនត្រជាក់ ម៉ាស៊ីនភ្លើងជាប្រចាំ ឬ ជាមួយបណ្តាអង្គភាពផ្តល់សេវាកម្ម ផលិតផលសម្រាប់ម៉ាស៊ីនព្រីន ម៉ាស៊ីនផ្សិតកូ ពីៗល។



ប្រភេទទ្រព្យនិងឧបករណ៍ គ្រឿងសម្ភារៈទាំងឡាយដែលបានទិញមក នឹងសុទ្ធសឹងត្រូវ បានផ្នែករដ្ឋបាល ចុះបញ្ជីចូល និងចេញ មានការកត់ត្រាយ៉ាងលម្អិត និងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព ការតាមដានធ្វើសារពើភ័ណ្ឌតាមប្រភេទជាប្រចាំ តត់ត្រាចំណាំលេខសម្គាល់ទ្រព្យ ដោយ គោរពទៅតាមបទប្បញ្ញត្តិ។ នៅពេលប្រគល់ និងទទួលទ្រព្យឧបករណ៍ គ្រឿងសម្ភារៈ ទាំងឡាយ នឹងត្រូវបានភាគីទាំងសងខាងចុះបញ្ជីប្រគល់ និងទទួល។



តាមផែនការនាថ្ងៃខាងមុខនេះ ផ្នែករដ្ឋបាលជាមួយនឹងជំនួយរបស់នាយកដ្ឋានបច្ចេកវិទ្យា ព័ត៌មាន នឹងចាប់ដៃគ្នាសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងស្វែងរកដំណោះស្រាយដោយប្រើកម្មវិធី ផ្នែកកុំព្យូទ័រ (Software) និងបច្ចេកវិទ្យាដើម្បីលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពក្នុងកិច្ចការពារ និងគ្រប់គ្រងទ្រព្យ។

Yếu tố quyết định đến hiệu quả khai thác tài sản tại Ngân hàng là công tác bảo vệ, bảo quản và quản lý tài sản. Bộ phận Hành chính thuộc Phòng Kế toán Hành chính Sacombank Cambodia đã và đang thực hiện kiểm kê tài sản một cách chặt chẽ và chi tiết theo định kỳ.

Mục đích của việc kiểm kê tài sản là để ghi nhận, đánh giá thực trạng sử dụng và quản lý tài sản tại các Chi nhánh và Phòng nghiệp vụ Hội sở. Từ đó có hướng xử lý phù hợp cho các tài sản đã hết thời hạn khấu hao hoặc hư hỏng không còn sử dụng được. Bên cạnh việc kiểm kê tài sản nhằm mục đích bảo vệ, bảo quản và quản lý tài sản hiệu quả thì việc mua bảo hiểm cho phương tiện vận chuyển cũng là cách mà Sacombank Cambodia đang thực hiện. Ngoài ra, Sacombank Cambodia còn ký kết với các đơn vị bên ngoài để bảo dưỡng, bảo trì định kỳ cho máy móc thiết bị như máy lạnh, máy phát điện hay các đơn vị cung ứng dịch vụ, sản phẩm cho máy in, máy photocopy...

Các loại tài sản và công cụ, dụng cụ khi mua về sẽ được Bộ phận Hành chính làm thủ tục nhập kho và xuất kho, mở sổ sách chi tiết, cập nhật để theo dõi, kiểm kê từng loại định kỳ, đánh dấu mã số tài sản theo quy định. Khi giao nhận tài sản, công cụ, dụng cụ sẽ được các bên lập biên bản bàn giao.

Dự kiến trong thời gian tới, Bộ phận Hành Chính với sự hỗ trợ của Phòng Công nghệ thông tin sẽ nghiên cứu và triển khai thêm các giải pháp phần mềm và công nghệ để nâng cao hiệu quả trong công tác bảo vệ và quản lý tài sản.



លោក **Nguyen Huu Vuong** - ប្រធានផ្នែករដ្ឋបាល
Ông Nguyễn Hữu Vương - Trưởng BP. Hành chính



ដើម្បីឆ្លើយតបទៅនឹងស្ថានភាពនៃការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីដ១៩ ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា បានដាក់ចេញនូវវិធានការជាច្រើនក្នុងការបង្ការ និងទប់ស្កាត់ ការរីករាលដាលនៃជម្ងឺឆ្លងដ៏សាហាវមួយនេះ។

នៅការិយាល័យកណ្តាល និងនៅតាមបណ្តាសាខាទាំងឡាយ ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា បានបំពាក់នូវគ្រឿងសម្អាតមួយចំនួនដោយឥតគិតថ្លៃ ដែលមានដូចជា ម៉ាស់ការពារ ទឹកលាងសម្អាតដៃ ទឹកអាល់កុលលង់ដៃ និងនិងឧបករណ៍វាស់កម្ដៅ ជូនបុគ្គលិក និងអតិថិជនពេលដែលមកធ្វើប្រតិបត្តិការនៅបញ្ចូរ។ ក្រៅពីនោះផងដែរ ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា ក៏បានអនុវត្តយ៉ាងតឹងរឹងនូវវិធានការបង្ការ និងការពារពីជម្ងឺឆ្លងកូវីដ១៩ ដូចជាការរក្សាគម្លាតគ្នាដើម្បីកាត់បន្ថយការរីករាលដាលនៃជម្ងឺដ៏កាចសាហាវមួយនេះ។ គណៈគ្រប់គ្រងនៃធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា បានបញ្ជាបង្គាប់ដល់បុគ្គលិកទាំងឡាយក្នុងអង្គភាពចូលរួមអនុវត្តនូវបណ្តាវិធានការបង្ការ និងការពារពីជម្ងឺឆ្លងកូវីដ១៩ យ៉ាងតឹងរឹង និងហ្មត់ចត់ជាទីបំផុត ដែលសកម្មភាពទាំងនោះមានដូចជា៖ លាងសម្អាតដៃជាមួយទឹកអាល់កុលលង់ដៃ និងត្រូវមានការវាស់កម្ដៅមុននឹងចូលទៅការិយាល័យ។ ដើម្បីលើកកម្ពស់ស្មារតីរក្សាសម្ងាត់បរិស្ថានជាមួយ ធ្វើការបាញ់សម្អាតមេរោគ រក្សាអនាម័យជុំវិញកន្លែងធ្វើការ ហាត់កីឡាបង្កើនសុខភាពទទួលបាន Vitamin C ដែលធនាគារបានផ្តល់ជូនបុគ្គលិកគ្រប់រូប ចំនួន១ប្រអប់ ដើម្បីប្រើប្រាស់ក្នុងអំឡុងពេលមេរោគតាតក្បាតខ្លាំងៗ ទន្ទឹមនឹងនោះ ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា ក៏បានជម្រុញការផ្សព្វផ្សាយជាសាធារណៈ ស្តីអំពីវិធានការបង្ការ និងការពារការរីករាលដាលនៃជម្ងឺឆ្លងកូវីដ១៩ ចូលរួមចំណែកក្នុងការឃោសនា ផ្សព្វផ្សាយ ដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងពីសារៈសំខាន់នៃការបង្ការ និងការពារពីជម្ងឺឆ្លង និងរក្សាការពារសុខភាពអតិថិជន ក៏ដូចជាបុគ្គលិកដែលបម្រើការងារនៅអង្គភាពទាំងមូល។

កិច្ចបង្ការ និងការពារពីជម្ងឺឆ្លងកូវីដ-១៩ នៅធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង (ខេមបូឌា) ក៏អិលស៊ី

PHÒNG CHỐNG DỊCH BỆNH COVID-19 TẠI SACOMBANK CAMBODIA

Tước tình hình diễn biến phức tạp của dịch bệnh Covid-19, Sacombank Cambodia đã chủ động triển khai nhiều biện pháp để phòng ngừa dịch bệnh.

Cụ thể, tại Hội sở và toàn bộ các chi nhánh, Sacombank Cambodia đã trang bị khẩu trang miễn phí, dung dịch rửa tay sát khuẩn và các thiết bị kiểm tra thân nhiệt cho nhân viên và khách hàng khi đến giao dịch và làm việc tại quầy. Ngoài ra, Sacombank Cambodia cũng thực hiện nghiêm túc việc giãn cách xã hội để phòng ngừa khả năng lây lan.

Ban điều hành Sacombank Cambodia cũng đã quán triệt tập thể cán bộ, nhân viên trong đơn vị tham gia thực hiện các biện pháp phòng chống dịch bệnh một cách nghiêm ngặt như: rửa tay sạch sẽ bằng dung dịch sát khuẩn và phải được kiểm tra thân nhiệt trước khi vào khu vực làm việc, nâng cao tinh thần giữ gìn vệ sinh chung, thường xuyên tẩy trùng, vệ sinh sạch sẽ nơi làm việc, tập luyện thể dục thể thao, tăng cường sức khỏe, uống vitamin C do ngân hàng cung cấp, mỗi CBNV 1 hộp trong thời kỳ dịch bệnh. Bên cạnh đó, Sacombank Cambodia cũng đẩy mạnh truyền thông về các biện pháp phòng chống Covid-19, góp phần tuyên truyền, nâng cao nhận thức về các biện pháp phòng, chống dịch bệnh và bảo vệ sức khỏe cho khách hàng cũng như đội ngũ cán bộ, nhân viên làm việc tại đơn vị.



លោក Tran Quoc Hoai - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកទំនាក់ទំនងសាធារណៈ
Ông Trần Quốc Hoài - Chuyên viên Truyền thông

ការប្រជុំតាមអនឡាញក្នុងសម័យកូវីដ-១៩ នៅធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា

XU HƯỚNG HỌP TRỰC TUYẾN MÙA COVID-19 TẠI SACOMBANK CAMBODIA

ជំងឺកូវីដ-១៩ បាននិងកំពុងរាតត្បាតលើសកលលោក និងបង្កនូវផលប៉ះពាល់យ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរដល់សេដ្ឋកិច្ចពិភពលោក។ ហេតុការណ៍នេះបានជម្រុញឱ្យកើតមាននិន្នាការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ដែលជាចំណែកមួយ ចូលរួមយ៉ាងសកម្មក្នុងការកាត់បន្ថយការរីករាលដាលនៃជំងឺកូវីដ១៩។

ជាការឆ្លើយតបនឹងស្ថានភាពបែបនេះ ថ្នាក់ដឹកនាំធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានផ្អាកជាបណ្តោះអាសន្ននូវបណ្តាភិក្ខុប្រជុំ វគ្គបណ្តុះបណ្តាល សន្និបាត និងសិក្ខាសាលា ដែលតម្រូវឱ្យសមាជិកចូលរួមដោយផ្ទាល់ ជំនួសមកវិញនោះគឺបង្កើតឱ្យមានការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញជំនួសវិញ។ ការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញបានជួយកាត់បន្ថយការចំណាយ និងសំចៃពេលវេលាស្របក្នុងអំឡុងពេលដែលកូវីដ១៩ រាតត្បាតយ៉ាងខ្លាំង និងការមិនប្រមូលផ្តុំគ្នានឹងចូលរួមកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការចម្លងមេរោគបានយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះ ការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ មានការតភ្ជាប់ពីមជ្ឈដ្ឋានជាច្រើនស្របពេលតែមួយបណ្តាញអ៊ីនធឺណែត បង្កលក្ខណៈងាយស្រួលជាច្រើនដល់ការបង្ហាញរូបភាពដែលរស់រវើក ចែករំលែកព័ត៌មានទៅកាន់មនុស្សជាច្រើន បញ្ជូនសារសំឡេង និងទិន្នន័យព្រមគ្នាក្នុងពេលតែមួយ។ ជាមួយទម្រង់ប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ បណ្តានាយកដ្ឋាន និងសាខា អាចប្រើប្រាស់កុំព្យូទ័រ និងទូរសព្ទដៃផ្ទាល់ខ្លួន អាចចូលរួមកិច្ចប្រជុំបានយ៉ាងងាយ។ តាមរយៈការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ យើងអាចធ្វើការបញ្ចាំងស្តាយ និងងាយស្រួលក្នុងការបង្ហាញតួលេខរូបភាពដែលពាក់ព័ន្ធនឹងប្រធានបទក្នុងកិច្ចប្រជុំផងដែរ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត ថ្នាក់ដឹកនាំ ក៏អាចអញ្ជើញចូលរួមពីអ្នកដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ ដើម្បីជ្រាបព័ត៌មានទាន់ហេតុការណ៍ និងមានចង្អុលការទាន់ពេលវេលា។ ករណីដែលធ្វើការតាមផ្ទះ និងករណីដែលកំពុងធ្វើចត្តាឡីស័ក ក៏អាចចូលរួមកិច្ចប្រជុំផងដែរ។

កន្លងមកនេះ របៀបរបបដំណើរការ និងការគ្រប់គ្រងចង្អុលការរបស់ថ្នាក់ដឹកនាំបានប្តូរពីការប្រជុំដោយផ្ទាល់ទៅជាទម្រង់បែបថ្មីមួយ នោះគឺការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញមិនត្រឹមតែមិនជួបប្រទះបញ្ហាដោយថែមទាំងបានចូលរួមចំណែកលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពនៃការគ្រប់គ្រង ការលើកកម្ពស់សមិទ្ធផលការងារ និងសំចៃពេលវេលា និងថវិការក្នុងសម័យកូវីដ១៩ កំពុងរាតត្បាតយ៉ាងធ្ងន់ធ្ងរនេះផងដែរ។

បន្ទប់ព័ត៌មានបានលទ្ធផលល្អក្នុងការប្រជុំតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ថ្នាក់ដឹកនាំរបស់ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានស្នើឱ្យមានការបន្តប្រើប្រាស់ដំណោះស្រាយដ៏ល្អមួយនេះ និងត្រូវបន្តសិក្សាស្វែងរកដំណោះស្រាយថ្មីបន្ថែមទៀតដូចជា៖ ការទូទាត់តាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ការដាក់ប្រាក់ដោយស្វ័យប្រវត្តិតាមម៉ាស៊ីន អេតីអិម ការប្រើក្បាលយោបល់លើផលិតផល និងសេវាកម្មតាមអនឡាញ ការចុះឈ្មោះប្រើប្រាស់ផលិតផល និងសេវាកម្មតាមអនឡាញ ការដោះស្រាយសំណុំឯកសារតាមបណ្តាញអ៊ីនធឺណែត ការបណ្តុះបណ្តាលតាមអនឡាញការសម្ភាសន៍បុគ្គលិកតាមអនឡាញ និងការផ្សព្វផ្សាយតាមប្រព័ន្ធអនឡាញ ។ល។ ដើម្បីលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពការងារ ជម្នះរាល់ឧបសគ្គក្នុងដំណាក់កាលមេរោគរាតត្បាត ក៏ដូចជាឆ្ពោះទៅសម្រេចបានគោលដៅអាជីវកម្មក្លាយជាធនាគារលក់វាយឈានមុខនៅកម្ពុជា។



Dịch Covid-19 diễn biến phức tạp trên quy mô toàn cầu, gây tác động mạnh và ảnh hưởng nghiêm trọng tới kinh tế-xã hội. Điều này đã khiến xu hướng họp trực tuyến trở thành một phần không thể thiếu trong công tác phòng chống sự lây lan của dịch Covid-19. Theo đó, Ban điều hành Sacombank Cambodia đã dừng các cuộc họp, đào tạo và các hội nghị, hội thảo tập trung đông người trực tiếp, chuyển qua hình thức họp trực tuyến. Họp trực tuyến không chỉ tiết kiệm về chi phí, thời gian di chuyển mà còn phù hợp trong thời điểm dịch Covid-19 đang bùng phát mạnh. Vì công tự họp đồng người, nguy cơ lây nhiễm càng cao. Trong khi đó, thực tế các cuộc họp trực tuyến với kết nối Internet có nhiều ưu điểm như hình ảnh rõ nét, sinh động; kết nối đa điểm; chia sẻ thông tin giữa những người dùng cách xa nhau, truyền âm thanh và dữ liệu đồng thời như ở thời gian thực.

Với hình thức họp trực tuyến, các đơn vị Phòng ban, Chi nhánh có thể sử dụng laptop hoặc các thiết bị di động để tham gia họp. Trong cuộc họp trực tuyến có thể trình chiếu các file văn bản, số liệu và hình ảnh liên quan. Hơn nữa, Ban điều hành cũng có thể mời thêm các cán bộ liên quan tham dự để nắm bắt được chỉ đạo. Những trường hợp đang làm việc từ xa và trong diện cách ly 14 ngày cũng có thể tham gia được.

Trong thời gian vừa qua, cách thức hoạt động, quản lý chỉ đạo của Ban điều hành Sacombank Cambodia đã được chuyển đổi dần từ hình thức họp trực tiếp sang họp trực tuyến. Việc triển khai họp trực tuyến đã góp phần nâng cao hiệu quả công tác quản lý chỉ đạo điều hành, nâng cao năng suất lao động và tiết kiệm chi phí trong mùa dịch Covid-19.

Từ việc triển khai thành công họp trực tuyến, Ban điều hành Sacombank Cambodia cũng yêu cầu nghiên cứu và tiếp tục triển khai và tăng cường thêm các giải pháp trực tuyến khác như: Thanh toán online, Nộp tiền tự động qua ATM, Tư vấn sản phẩm dịch vụ online, đăng ký sử dụng sản phẩm dịch vụ online, xử lý hồ sơ qua mạng, Đào tạo online, Phòng vấn tuyển dụng nhân sự online, Quảng cáo online...vv nhằm hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh vượt qua những khó khăn trong mùa dịch cũng như hướng tới mục tiêu trở thành Ngân hàng bán lẻ hiện đại và đa năng hàng đầu tại Campuchia.



លោក **Cheng Bunkry** - ប្រធាននាយកដ្ឋានបច្ចេកវិទ្យាព័ត៌មាន
Ông Cheng Bunkry - Trưởng Phòng CNTT

បញ្ចប់ជាស្ថាពរព្រឹត្តិបទប្បញ្ញត្តិ

លិខិតបទប្បញ្ញត្តិ ជាលិខិតដែលរួមបញ្ចូលនូវបទប្បញ្ញត្តិនានាដែលមានលក្ខណៈចាប់បង្ខំក្នុងគោលបំណងសម្របសម្រួលសកម្មភាពជំនាញវិជ្ជាជីវៈរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ដោយឈរលើមូលដ្ឋានប្រតិបត្តិតាមបទប្បញ្ញត្តិរបស់ច្បាប់ និងលក្ខន្តិកៈនិងគោលការណ៍ គោលនយោបាយរបស់ធនាគារមេ។

ការចងក្រង និងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់នូវលិខិតបទប្បញ្ញត្តិត្រូវបានអនុវត្តទៅតាមផែនការដាក់ចេញកែប្រែបំពេញបន្ថែម ផ្លាស់ប្តូរលិខិតបទប្បញ្ញត្តិជាប្រចាំមួយឆ្នាំម្តង លិខិតដែលត្រូវបានចងក្រងឡើងក្រៅពីផែនការដាក់កែសម្រួលតាមតម្រូវការអតិថិជនក្នុងគោលបំណងលើកកម្ពស់គុណភាពសេវាកម្ម ក៏ដូចជាភាពប្រកួតប្រជែងក្នុងអង្គភាព។ កិច្ចដំណើរការនៃការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់នូវ លិខិតបទប្បញ្ញត្តិដោយគោរពតាមស្តង់ដារចាប់តាំងពីផ្នែកពិនិត្យវិភាគទិន្នន័យចងក្រង និងសម្រង់មតិពីអង្គភាពដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធ និងធ្វើការវាយតម្លៃមុននឹងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់នូវលិខិតបទប្បញ្ញត្តិទាំងនោះធានាខ្លឹមសារត្រឹមត្រូវ គោរពតាមលំនាំនៃច្បាប់ គោលដៅអភិវឌ្ឍន៍ និងសកម្មភាពដាក់កែសម្រួល។ ទន្ទឹមនឹងនោះ លិខិតបទប្បញ្ញត្តិបន្ទាប់ពីបានចេញផ្សាយត្រូវបានអនុម័តនិងត្រូវបានបកប្រែជាទូទៅសាងសង់តាម - ខ្មែរ និងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ទូទាំងអង្គភាព ដើម្បីបុគ្គលិកអាចធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ និងដាក់ឱ្យអនុវត្ត។

ប៉ុន្មានឆ្នាំកន្លងមកនេះ ក្រោមការចង្អុលបង្ហាញរបស់គណៈអគ្គនាយក និងការខិតខំប្រឹងប្រែងរបស់នាយកដ្ឋាននានានៃធនាគារមេ និងព្រឹត្តិបទប្បញ្ញត្តិ (គោលការណ៍ បទបញ្ជា បទដ្ឋាន ផលិតផល ។ល។) របស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ត្រូវបានចងក្រងឡើងនិងបំពេញតួនាទីរបស់ខ្លួនបានកាន់តែប្រសើរឡើងជាបន្តបន្ទាប់ ដកស្រង់ចេញជាទិសដៅគោលការណ៍រួម សម្រាប់ធ្វើប្រតិបត្តិការក្នុងអំឡុងពេលធ្វើប្រតិបត្តិការផ្សេងៗសកម្មភាពគ្រប់គ្រង អាជីវកម្ម ប្រតិបត្តិការ ទទួលបានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ កាត់បន្ថយនូវហានិភ័យដែលអាចកើតមានឡើង។ ក្នុងឆ្នាំ២០២០នេះផងដែរ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា បានធ្វើការពិនិត្យវាយតម្លៃឡើងវិញទូទាំងព្រឹត្តិបទប្បញ្ញត្តិ និងអនុវត្តការកែប្រែបំពេញបន្ថែម និងផ្សាស្រួលនូវលិខិតបទប្បញ្ញត្តិនានា ដែលពុំអាចបន្ថយតបទៅនឹងបច្ចុប្បន្នភាពនិងសកម្មភាពដាក់កែសម្រួល កាត់បន្ថយការចំណាយពេលវេលាច្រើនលើកិច្ចជំនាញវិជ្ជាជីវៈដោយផ្អែកលើមូលដ្ឋានធានាឱ្យបាននូវសុវត្ថិភាពនិងប្រសិទ្ធភាព។ បែងចែកឡើងវិញនូវ មុខងារតួនាទី ភារកិច្ច របស់អង្គភាពនានាក្នុងរចនាសម្ព័ន្ធថ្មីរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា។ ក្រៅពីនោះ ព្រឹត្តិបទប្បញ្ញត្តិដ៏ថ្មីលើគេហទំព័រ Edoc ត្រូវបានកែលម្អ និងដំឡើងថ្មី ទាំងមុខងារ និងទម្រង់រូបភាពបង្កើតនូវភាពងាយស្រួលជូនដល់បុគ្គលិក ក្នុងអំឡុងពេលធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវ។

សរុបឡើងវិញ ការបំពេញច្បាប់របស់ព្រឹត្តិបទប្បញ្ញត្តិ ដែលត្រូវបានធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា កំណត់ជាកិច្ចការសំខាន់និងជាប្រចាំ ក្នុងកិច្ចដំណើរប្រតិបត្តិការ ក្លាយជាបំណែកដ៏សំខាន់មួយក្នុងវប្បធម៌សហគ្រាស។ ទន្ទឹមជាមួយនោះ ការលើកកម្ពស់ចំណេះដឹង របស់បុគ្គលិកក្នុងការសិក្សាស្រាវជ្រាវ នូវលិខិតបទប្បញ្ញត្តិ ប្រតិបត្តិតាមបទប្បញ្ញត្តិ បទបញ្ជាផ្ទៃក្នុងត្រូវបានយកចិត្តទុកដាក់ និងលិខិតបទប្បញ្ញត្តិ ត្រូវបានកែលម្អជាបន្តបន្ទាប់ទាំងខ្លឹមសារ និងទម្រង់ធានាបាននូវលក្ខណៈវិនិច្ឆ័យ «ត្រឹមត្រូវ គ្រប់គ្រាន់ ងាយយល់ និងប្រតិបត្តិតាមយ៉ាងម៉ឺងម៉ាត់» ផងដែរ។





HOÀN THIỆN HỆ THỐNG VĂN BẢN LẬP QUY

Văn bản lập quy (VBLQ) là các văn bản chứa đựng các quy định mang tính bắt buộc nhằm điều chỉnh các hoạt động, nghiệp vụ của Sacombank Cambodia trên cơ sở tuân thủ các quy định của pháp luật, điều lệ và chủ trương, chính sách của Ngân hàng mẹ.

Việc soạn thảo và ban hành VBLQ được thực hiện theo kế hoạch ban hành, sửa đổi bổ sung, thay thế VBLQ định kỳ 01 năm/lần, một số văn bản được soạn thảo ngoài kế hoạch theo thực tế hoạt động hoặc đáp ứng nhu cầu khách hàng nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như tính cạnh tranh của Ngân hàng. Quy trình ban hành VBLQ được chuẩn hóa từ khâu khảo sát, phân tích dữ liệu, soạn thảo, lấy ý kiến các đơn vị liên quan và thẩm định trước khi ban hành nhằm đảm bảo về nội dung, đúng chuẩn về thể thức, phù hợp với quy định của pháp luật, định hướng phát triển và thực tế hoạt động. Bên cạnh đó, VBLQ sau khi ban hành được dịch thuật Việt-Khmer và phổ biến nội dung trên toàn hệ thống để CBNV nghiên cứu, triển khai thực hiện.

Trong những năm gần đây, dưới sự chỉ đạo của Ban Tổng giám đốc và sự hỗ trợ của các Phòng Nghiệp vụ Ngân hàng mẹ, hệ thống VBLQ (chính sách, quy chế, quy trình, sản phẩm...) của Sacombank Cambodia từng bước được xây dựng và hoàn thiện, đưa ra những định hướng, nguyên tắc chung trong quá trình tác nghiệp, giúp hoạt động quản trị điều hành, kinh doanh, vận hành đạt hiệu quả cao, giảm thiểu rủi ro phát sinh. Trong năm 2020, Sacombank Cambodia đã rà soát, đánh giá lại toàn bộ hệ thống VBLQ và tiến hành sửa đổi, thay thế các VBLQ lỗi thời, không còn phù hợp với thực tế hoạt động, tinh gọn quy trình nghiệp vụ trên cơ sở đảm bảo tính an toàn và hiệu quả, đồng thời phân công lại chức năng nhiệm vụ của các đơn vị theo cơ cấu tổ chức mới của Sacombank Cambodia. Ngoài ra, hệ thống lưu trữ số trên website Edoc được cải tiến, nâng cấp về cả tính năng và giao diện tạo sự thuận tiện cho CBNV trong quá trình tra cứu. Kết lại, hoàn thiện hệ thống VBLQ được Sacombank Cambodia xác định là nhiệm vụ quan trọng, xuyên suốt trong quá trình hoạt động, trở thành một phần trong văn hóa doanh nghiệp. Song song với đó, việc nâng cao ý thức của CBNV trong nghiên cứu VBLQ, tuân thủ quy trình, quy định nội bộ được đề cao, VBLQ không ngừng được cải tiến về cả nội dung và hình thức ban hành đảm bảo tiêu chí “đúng, đủ, dễ hiểu và tuân thủ nghiêm”.

Phòng Quản lý rủi ro & Pháp lý



Ông Nguyễn Duy Sơn - **អនុប្រធាននាយកដ្ឋានគ្រប់គ្រងហានិភ័យ និងនីតិកម្ម**
Ông Nguyễn Duy Sơn - **Phó phòng Quản lý Rủi Ro & Pháp lý**

ដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការកម្មវិធីធនាគារទូរសព្ទចល័ត **SC mBanking** និងផ្តល់រង្វាន់ជូនអតិថិជនដែលដំណើរការដោយជោគជ័យ

ចាប់ពីថ្ងៃទី២៦ ខែសីហា ឆ្នាំ២០២០ ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ជាផ្លូវការកម្មវិធីធនាគារទូរសព្ទចល័ត ជាមួយនឹងមុខងារលេចធ្លោជាច្រើន ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាដ៏ខ្ពស់ដែលប្រកបដោយសុវត្ថិភាព និងលក្ខណៈទាន់សម័យ ដែលមានឈ្មោះថា SC mBanking ដែលប្រើនៅលើកម្មវិធីទូរសព្ទដៃ។ បច្ចុប្បន្ននេះ អតិថិជនពិតជាមានភាពងាយស្រួលក្នុងការប្រើប្រាស់កម្មវិធី ដោយគ្រាន់តែចូលទៅកាន់ Google Play ឬ App Store ដើម្បីទាញយកកម្មវិធីដោយឥតគិតថ្លៃ។

ការដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់កម្មវិធីទូរសព្ទ SC mBanking បានជាជំហានដ៏លេចធ្លោមួយ ដោយបានផ្សារភ្ជាប់ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាទំនើបទាន់សម័យចូលទៅក្នុងកម្មវិធីតែមួយ នាំមកនូវភាពស៊ីវិល័យ និងភាពងាយស្រួលទាន់សម័យជូនអតិថិជន។ ដោយគ្រាន់តែភ្ជាប់ជាមួយបណ្តាញអ៊ីនធឺណែត នោះអ្នកអាចធ្វើប្រតិបត្តិការ និងគ្រប់គ្រងហិរញ្ញវត្ថុបានយ៉ាងងាយស្រួលមានប្រសិទ្ធភាពដោយមិនមានក្តីបារម្ភ ទោះអ្នកកំពុងស្ថិតនៅទីណា និង ពេលវេលាណាក៏ដោយ។

ជាមួយកម្មវិធីទូរសព្ទ SC mBanking - អតិថិជនពិតជាទទួលបានបទពិសោធន៍ដ៏ងាយស្រួលជាមួយការធ្វើប្រតិបត្តិការផ្ទាល់ខ្លួនដូចជា៖ ផ្ទេរប្រាក់ ទូទាត់កម្ចី បង់វិក្កយបត្រ បើក/បិទគណនីប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់/គ្មានកាលកំណត់ មុខងារចាក់សោ/ដោះសោ និងមើលសមតុល្យគណនី និងរបាយការណ៍គណនីជាដើម ។ល។ ក្រៅពីនោះ អតិថិជនអាចទទួលបានការជូនដំណឹងនូវបណ្តាកម្មវិធីប្រមូលនិច្ច ការផ្តល់ជូនពិសេស តាមរយៈកម្មវិធីទូរសព្ទ SC mBanking បានយ៉ាងឆាប់រហ័សទាន់ចិត្ត។

ជាមួយបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថល បានរីកចម្រើនយ៉ាងខ្លាំងរបស់ធនាគារមេនៅទីផ្សារវៀតណាម ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បាន និងកំពុងប្តូរថ្មីនិងធ្វើបច្ចុប្បន្នភាព និងតម្លើងបច្ចេកវិទ្យាចុងក្រោយបំផុតតាមរយៈសេវាធនាគារឌីជីថល និងកំណត់ទិសដៅអភិវឌ្ឍន៍ដោយដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់និងតម្លើងបន្ថែមមុខងារពិសេស ជូនអតិថិជនក្នុងពេលឆាប់ៗនេះ។ ការកំណត់ទិសដៅនេះបានបញ្ជាក់ពីគោលការណ៍ដាក់ផលប្រយោជន៍អតិថិជនជាធំ មិនត្រឹមតែប៉ុណ្ណោះទេ វាថែមទាំងបានបញ្ជាក់ពីជំហានដ៏សំខាន់មួយក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ខ្លាំងក្លានៃខ្សែបច្ចេកវិទ្យាឌីជីថលនៅធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា។



RA MẮT ỨNG DỤNG SC MBANKING VÀ TẶNG QUÀ CHO KHÁCH HÀNG KÍCH HOẠT THÀNH CÔNG ỨNG DỤNG

Từ ngày 26/08/2020, Sacombank Cambodia đã chính thức ra mắt ứng dụng Ngân hàng điện tử Mobile Banking với nhiều tính năng ngân hàng vượt trội trên nền tảng công nghệ an toàn và bảo mật cao - ứng dụng mang tên SC mBanking dành cho thiết bị di động. Hiện tại, khách hàng đã có thể dễ dàng tải ứng dụng SC mBanking về thiết bị thông qua Google Play và Apple Store.

Sự ra mắt của ứng dụng SC mBanking đã tạo nên nét đột phá đặc biệt khi tích hợp tất cả các tính năng ngân hàng vào một ứng dụng, mang đến cho khách hàng những tiện ích tối ưu nhất. Chỉ cần thiết bị di động có truy cập Internet, người dùng hoàn toàn có thể thực hiện các thao tác giao dịch và quản lý tài chính đơn giản, nhanh chóng, hiệu quả dù ở bất cứ đâu và bất cứ khi nào.

Với ứng dụng SC mBanking, khách hàng có thể dễ dàng thực hiện các giao dịch cá nhân như chuyển khoản, thanh toán khoản vay, hóa đơn; mở tài khoản tiền gửi có kỳ hạn/không kỳ hạn; các thao tác mở/khóa thẻ và tra cứu các thông tin số dư tài khoản, sao kê thẻ tín dụng v.v... Ngoài ra, khách hàng còn có thể nhận thông báo các chương trình ưu đãi, khuyến mại qua ứng dụng một cách nhanh chóng.

Dựa trên nền tảng công nghệ số đã phát triển mạnh mẽ của Ngân hàng mẹ tại thị trường Việt Nam, Sacombank Cambodia không ngừng nâng cấp và tối ưu hóa các kênh Ngân hàng điện tử và sẽ hướng đến triển khai nâng cấp, bổ sung thêm các tiện ích đặc biệt dành cho khách hàng trong giai đoạn tới. Định hướng này không chỉ thể hiện chủ trương đặt lợi ích của khách hàng lên hàng đầu mà còn là bước đệm quan trọng trong việc phát triển mạnh mẽ nền tảng công nghệ số tại Sacombank Cambodia.



លោក Meng Lyhour - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកអភិវឌ្ឍអាជីវកម្ម
Ông Meng Lyhour - Chuyên viên Phát Triển Kinh Doanh

កិច្ចការផ្នែកលក់

CÔNG TÁC BÁN HÀNG

អនុញ្ញាត

ផ្សារប្រាក់ដឹកនាំធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា និង បងប្អូនបុគ្គលិក គ្រប់ជាន់ថ្នាក់។ ថ្ងៃនេះ ខ្ញុំសប្បាយចិត្ត និងរីករាយ ហើយក៏ចង់ចែករំលែក បទពិសោធន៍អស់ឆ្នាំមួយដែលសំខាន់ ហើយចាំបាច់ ជូនដល់បងប្អូនបុគ្គលិកទាំងអស់គ្នា ជាពិសេស ដល់បងប្អូនប្រធានសាខា ក៏ដូចជា ប្រធានផ្នែកលក់ និងបុគ្គលិកផ្នែកលក់ទាំងអស់។ ខ្ញុំសង្ឃឹមថា អ្នកអានទាំងអស់គ្នា បន្ទាប់ពីបានអាននូវការចែករំលែកនេះហើយ នឹងអាចទទួលបាន គំនិតថ្មីៗសម្រាប់ជាបទពិសោធន៍ខ្លះៗ ក្នុងការលក់ ដើម្បីបានលទ្ធផលជាផ្លែជ័យ។ នៅពេលខ្ញុំ លើកឡើងថា លទ្ធផលជាផ្លែជ័យ គឺលទ្ធផលលក់សម្រេចបានលទ្ធផលប្រចាំថ្ងៃ ប្រចាំអាទិត្យ ប្រចាំខែ ប្រចាំត្រីមាស ប្រចាំឆមាស ហើយនិងជះឥទ្ធិពលដល់ផែនការប្រចាំឆ្នាំ។ នៅពេលយើង និយាយពីការលក់ គឺត្រូវតែលក់ឱ្យបានជោគជ័យ ដូចនេះ ខ្ញុំលើកឡើង២ផ្នែកធំៗ មកនិយាយគឺ ផែនការសម្រាប់ថ្នាក់ដឹកនាំផ្នែកលក់ និងវិធីសាស្ត្រលក់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់បុគ្គលិកផ្នែក លក់។

១- ការរៀបចំផែនការលក់របស់ថ្នាក់ដឹកនាំផ្នែកលក់

ក្រុមហ៊ុន/ស្ថាប័ន ឬថ្នាក់ដឹកនាំផ្នែកលក់ ដែលមិនមានផែនការលក់ចុងឆ្នាំមិនដឹងថា អាចយកធាតុ អ្វីមកវាយតម្លៃ យកអ្វីមកសិក្សា និងដាក់ផែនការឆ្លាំក្រោយដោយប្រៀបណាទេ។ ដូចនេះការលក់ ត្រូវមានផែនការ ហើយមានផែនការ ទើបមានសកម្មភាព ទើបមានលទ្ធផល ។ ផ្ទុយទៅវិញ ប្រសិនបើមានលទ្ធផល ដោយមិនមានផែនការ វាពិតជាអាក្រក់ ព្រោះយើងមិនដឹងថា លទ្ធផល បានមកដោយសារអ្វី ហើយវិធីតែពិបាកវាយតម្លៃ ថា គ្រប់ ឬមិនគ្រប់ ព្រោះយើងគ្មានផែនការ លក់ ហើយវា នឹងជះឥទ្ធិពលដល់កូនក្រមលក់។ ឧទាហរណ៍ជាក់ស្តែង បុគ្គលិកផ្នែកលក់ម្នាក់ រកបានអតិថិជនដាក់ប្រាក់ បញ្ញើជាមួយធនាគារ សាខាប៉េង ចំនួន ៥លានដុល្លារអាមេរិក និងរកបានអតិថិជនម្នាក់ទៀត ប្រើប្រាស់កម្ចី ចំនួន ២លាន ដុល្លារអាមេរិក។ លទ្ធផលដែលទទួលបាននេះ ក្នុងនាមអ្នកជាថ្នាក់ដឹកនាំផ្នែកលក់ មិនដឹងថាលើសផែនការ ឬខ្វះផែនការ ព្រោះយើងមិនបានរៀបចំផែនការលក់។ ផ្ទុយទៅវិញ បើយើងមានផែនការ លក់ យើងអាចដឹងថា យើងលក់លើស ឬខ្វះប៉ុន្មានភាគរយនៃផែនការ។ ការលក់ ត្រូវតែ ធ្វើផែនការ និងត្រូវតែមានយុទ្ធសាស្ត្រ ត្រូវតែមានគោលដៅច្បាស់លាស់។

២- វិធីសាស្ត្រលក់ឱ្យមានប្រសិទ្ធភាពសម្រាប់បុគ្គលិកផ្នែកលក់

បុគ្គលិកផ្នែកលក់មានភាពប្រសើរឬខុសគ្នាក្នុងការលក់ ហើយអាចស្វែងរក និង បង្កើតនូវវិធីប្លែកៗ ច្រើនយ៉ាងដើម្បីទាញយកអតិថិជនរបស់ពួកគេក៏ដោយ ប៉ុន្តែគន្លឹះ ខាងក្រោមនេះនៅតែមានប្រសិទ្ធភាពអាចជួយបុគ្គលិកផ្នែកលក់ឱ្យក្លាយជាអ្នកលក់ ដ៏ឆ្លើយម្នាក់៖

២.១ ដឹងព័ត៌មានលម្អិត និងចេះរៀបចំខ្លួន

បុគ្គលិកផ្នែកលក់ត្រូវមានចំណេះដឹង និងព័ត៌មានលម្អិតទាក់ទងនឹងទំនិញ ឬ ផលិតផលដែលពួកគេត្រូវលក់ មិនមែនល្ងង់នោះទេ។ ត្រូវធ្វើការស្វែងយល់ ថាតើវា មានអត្ថប្រយោជន៍អ្វីខ្លះ ដល់អតិថិជន និងអត្ថប្រយោជន៍ផ្សេងទៀតដែលមាននៅ ក្នុងផលិតផល។ ដូច្នេះនៅពេលដែលអតិថិជនសួរ អ្នកនឹងអាចឆ្លើយតបជាមួយពួក គេដោយមានទំនុកចិត្ត និងមានភាពច្បាស់លាស់។ មិនតែប៉ុណ្ណោះ អ្នកត្រូវចេះរៀបចំ ខ្លួនឱ្យបានត្រឹមត្រូវ ស្អាតបាត រៀបរយ ស័ក្តិសមនឹង បុគ្គលិកផ្នែកលក់របស់ធនាគារ ផងដែរ។ មិនត្រូវធ្វើខ្លួនលីបល្ងៗឡើយ ព្រោះវាអាចធ្វើ ឱ្យអតិថិជនសង្ស័យទៅលើអ្នក ឬផលិតផលរបស់អ្នក ហើយគ្មានទំនុកចិត្ត។

២.២ និយាយសាមញ្ញៗ តែងាយយល់

នរណាក៏ដឹងថា ជំនាញលក់តម្រូវឱ្យអ្នកពូកែវាចា តែទាស់ត្រង់ថា បុគ្គលិកផ្នែកលក់ ភាគច្រើនចូលចិត្តនិយាយភាសាបច្ចេកទេស ឬលាយឡំជាមួយភាសាអង់គ្លេស ជាហេតុធ្វើឱ្យ អតិថិជនមួយចំនួន ជាពិសេសមនុស្សវ័យចំណាស់ ពិបាកយល់ និងមានការយល់ច្រឡំ។ ត្រង់ ចំណុចនេះ ក៏អាចធ្វើឱ្យអតិថិជនមួយចំនួនរាងកាយ មិនយល់ពី អ្វីដែលអ្នកកំពុងនិយាយ។ ដូច្នេះ បុគ្គលិកផ្នែកលក់គួរព្យាយាមជ្រើសពាក្យណាដែលងាយស្រួលយល់ និងស្តាប់ទៅកាន់ពួកគេ។

ឧទាហរណ៍៖ ការប្រើប្រាស់ពាក្យថា “**Loan**” ជំនួសមកពាក្យ “**កម្ចី**” ឬ ការប្រើប្រាស់ពាក្យថា “**Fixed Deposit**” ជំនួសមកពាក្យ “**ប្រាក់បញ្ញើមានកាលកំណត់**” ។

២.៣. ពូកែស្តាប់

ធ្វើជាបុគ្គលិកផ្នែកលក់មិនត្រឹមតែត្រូវពូកែនិយាយនោះទេ តែថែមទាំងត្រូវពូកែស្តាប់ទៀតផង។ កុំគ្រាន់តែអង្គុយចុះក្លាយ ព្យាយាមនិយាយទាញឱ្យអតិថិជនប្រើប្រាស់ផលិតផលរបស់ខ្លួន អ្នកគួរតែស្តាប់ពីតម្រូវការរបស់ពួកគេជាមុនសិន នៅពេលដែលស្តាប់ស្ទង់ដឹងថាអតិថិជនរបស់អ្នកមានគោលដៅចង់បានអ្វីហើយ ចាំអ្នកទាញជាគ្រាយក៏មិនយឺតពេល។

២.៤. ពូកែស្តាប់ ចេះស្តាប់យកទាក់ទាញ និង ផ្តល់តម្លៃដល់អតិថិជន

ក្រុងនេះ គឺសំខាន់ខ្លាំង អ្វីដែលអតិថិជនចង់បានមិនមែនត្រឹមតែផលិតផល ឬសេវាកម្ម ល្អនោះទេ ប៉ុន្តែពួកគេក៏ត្រូវការការទទួលស្វាគមន៍យ៉ាងកក់ក្តៅ មិនឆ្ងល់ឡើយ។ បើទោះជាអតិថិជនជាភ្ញៀវ VIP ឬភ្ញៀវ ធម្មតា តែពួកគេនៅតែជាអតិថិជន ដូច្នេះហើយបុគ្គលិក ផ្នែកលក់ត្រូវផ្តល់តម្លៃ និងការយកចិត្តទុកដាក់ដល់ពួកគេដូចគ្នា។ ណាមួយភ្ញៀវ VIP ឬភ្ញៀវ ធម្មតាមកប្រើប្រាស់ ផលិតផលធនាគារ និង ផ្តល់ប្រាក់ចំណូលដល់ធនាគារ ដូចនេះ បើបៀសបានកុំបញ្ចេញនូវកាយវិការមិនសមរម្យឲ្យសោះ ព្រោះមិនត្រឹមតែធ្វើឲ្យអតិថិជនទើបទាល់នោះទេ តែថែមទាំងលែងចង់មកប្រើប្រាស់ ផលិតផល ឬ សេវាកម្ម នោះទៀត។

២.៥ ត្រូវខិតខំស្វែងរកស្តីបន្ត ឬទូរសព្ទសាកសួរពីតម្រូវការបន្ថែមរបស់អតិថិជន

មិនមែនឲ្យតែភ្ញៀវប្រើប្រាស់សេវាកម្មធនាគារ មួយហើយបុគ្គលិកផ្នែកលក់ អស់ភារកិច្ចនោះទេ អ្នកត្រូវខិតខំស្វែងរកស្តីបន្ត ឬទូរសព្ទសាកសួរពីតម្រូវការបន្ថែម ។ ធ្វើបែបនេះ អតិថិជននឹងយល់ឃើញថា អ្នកជាមនុស្សម៉ត់ចត់គួរឲ្យទុកចិត្ត និងមានទំនួលខុសត្រូវក្នុងការងារ។ ហើយអ្នកក៏អាចលក់បានគ្រប់ផែនការអាជីវកម្មដែរ។ អ្វីដែលបានរៀបរាប់ បង្ហាញខាងលើ ជាបទពិសោធន៍របស់ខ្ញុំរយៈពេលជាង ៨ឆ្នាំក្នុងការលក់ និង កិច្ចការប្រើប្រាស់សេវាកម្មអតិថិជនលើស័យ និង សេវាកម្មធនាគារ។

ដំបូង, ខ្ញុំសូមអរគុណដល់ Ban Lãnh Đạo ngân hàng Sacombank Cambodia ក្នុងការជួយ និង គាំទ្រ ខ្ញុំបានចូលរួមក្នុងកម្មវិធី Chia sẻ kinh nghiệm của mình trong công tác bán hàng đến toàn thể đồng nghiệp, đặc biệt là các bạn giám đốc chi nhánh, Trưởng bộ phận bán hàng và các bạn nhân viên sale. Tôi hy vọng với những kinh nghiệm mà tôi chia sẻ sau đây, các bạn sẽ có thêm ý tưởng, giải pháp để áp dụng cho công việc của mình.

Đúng ở góc độ cá nhân, tôi cho rằng có 2 yếu tố quan trọng ảnh hưởng đến kết quả công tác bán hàng của doanh nghiệp:

Thứ nhất là việc xây dựng kế hoạch bán hàng cho nhân viên từ các cán bộ quản lý, thứ hai là kỹ năng nghiệp vụ của nhân viên bán hàng.

1. KẾ HOẠCH BÁN HÀNG

Mỗi công ty, doanh nghiệp cần có một kế hoạch kinh doanh cụ thể, dựa vào đó để ra mục tiêu và phương pháp triển khai hành động. Nếu không có kế hoạch cụ thể, sẽ không có cơ sở để đánh giá hiệu quả làm việc của mỗi CBNV. Lấy ví dụ thực tế, trong 1 tháng, nhân viên bán hàng huy động được 5 triệu USD tiền gửi và giải ngân được 2 triệu USD. Vậy làm sao để đánh giá được nhân viên đó đã hoàn thành chỉ tiêu hay không nếu không có kế hoạch để ra trước đó? Và tháng sau nhân viên đó cần huy động hay giải ngân bao nhiêu để có thể giữ vững chỉ tiêu?

Do đó, chúng ta cần xây dựng một kế hoạch bán hàng thật cụ thể, chi tiết, kết hợp chiến lược bán hàng để đảm bảo công tác bán hàng đạt được kết quả tốt.

2. KỸ NĂNG NGHIỆP VỤ CỦA NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

Để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, không thể thiếu kiến thức, kỹ năng, và thái độ. Một khi bạn có kiến thức, hiểu rõ về sản phẩm, về công ty, nhu cầu khách hàng thì những kỹ năng dưới đây sẽ giúp bạn trở nên chuyên nghiệp và tiến gần đến thành công hơn.

- **Tác phong chuyên nghiệp:** Đối với các bạn nhân viên sale, người thường xuyên phải gặp gỡ và làm việc với đối tác, khách hàng thì ấn tượng đầu tiên vô cùng quan trọng. Để tạo ấn tượng nhanh chóng với khách hàng, bạn cần rèn luyện cho mình tác phong làm việc chuyên nghiệp: Đúng giờ, trang phục chỉnh tề, gọn gàng, sạch sẽ, tự tin khi giao tiếp với khách hàng.

- **Am hiểu, nắm rõ thông tin sản phẩm:** Kiến thức tạo nên sức mạnh và đối với nhân viên bán hàng, việc hiểu biết và nắm rõ về sản phẩm sẽ giúp bạn bán được nhiều sản phẩm hơn. Nếu không thể giúp khách hàng tìm được đúng sản phẩm mà họ mong muốn và không giải quyết được vấn đề mà khách hàng đang gặp phải với các tính năng của sản phẩm ta đang bán thì chúng ta sẽ bỏ lỡ mất khách hàng đó. Vì vậy, hiểu biết về sản phẩm sẽ là chìa khóa giúp bạn bán hàng hiệu quả hơn.

- **Kỹ năng giao tiếp:** Nếu ngoại hình mang đến cái nhìn ban đầu ấn tượng, thiện cảm thì đối với nhân viên bán hàng kỹ năng giao tiếp là yếu tố cực kỳ quan trọng. Giao tiếp tốt sẽ tạo cho bạn thiện cảm với khách hàng, giúp bạn có niềm tin nơi khách hàng và việc bán hàng sẽ trở nên thuận lợi hơn. Nguồn từ và cách diễn đạt của bạn cần khéo léo và linh hoạt trong từng trường hợp tiếp xúc với khách hàng khác nhau.

- **Kỹ năng lắng nghe:** Lắng nghe cũng là yếu tố quan trọng tạo nên quan hệ tốt đẹp giữa người bán hàng và khách hàng. Một lỗi rất thường gặp ở các nhân viên bán hàng là họ chỉ chăm chăm nói về sản phẩm dịch vụ của họ mà không hề quan tâm đến ý kiến của khách hàng. Trong khi lắng nghe khách hàng trình bày, bạn cần tỉnh ý và nhanh chóng nắm bắt được nhu cầu, sở thích, từ đó mới giúp họ lựa chọn những giải pháp phù hợp mà sản phẩm của bạn đem lại. Có như vậy khách hàng mới cảm thấy được sự quan tâm, tôn trọng và hài lòng vì sản phẩm của bạn đáp ứng được nhu cầu họ cần.

- **Kỹ năng chăm sóc khách hàng:** Kỹ năng chăm sóc khách hàng rất quan trọng, bạn sẽ có được lợi nhuận nhiều hơn khi cố gắng giữ chân khách hàng hiện có hơn là cố thu hút thêm khách hàng mới. Ngoài những sản phẩm đã bán cho khách hàng cũ, bạn có thể triển khai bán chéo sản phẩm, dựa vào những ấn tượng đã xây dựng trước đó, khâu chốt sale của bạn sẽ dễ dàng hơn rất nhiều nếu bạn thường xuyên quan tâm thăm hỏi họ. Hãy tôn trọng khách hàng, dù cho họ có là khách hàng bình thường hay khách hàng VIP vì họ đều mang thu nhập cho ngân hàng. Tránh các trường hợp thái độ không được lịch thiệp với khách hàng, vì điều đó sẽ làm cho khách hàng không hài lòng và không muốn sử dụng sản phẩm, dịch vụ của bạn nữa.

Và đó là những kinh nghiệm bán hàng mà bản thân tôi đúc kết được trong suốt 8 năm làm việc trong lĩnh vực ngân hàng.



លោក Hak Seila - អគ្គនាយករង
Ông Hak Seila - Phó TGP

ការថែទាំអតិថិជន CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

រយៈ ពេលឆិតឆ្លាតដែលនាងខ្ញុំបានចូលបម្រើការងារនៅធនាគារ សាខាម៉េប៉ង ខេមបូឌា។ កាលនោះនាងខ្ញុំជាបុគ្គលិកផ្នែកលក់ម្នាក់ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏នាងខ្ញុំមិនចុះចាញ់ចំពោះមុខសត្វទាំងនោះឡើយ និងថែមទាំងកើតចិត្តស្រឡាញ់ការងារមួយនេះកាន់តែខ្លាំង។ បើគិតទៅរយៈពេលដែលនាងខ្ញុំបម្រើការងារនៅទីនេះដូចជាយូរគួរសមដែរ ហើយក៏បានឆ្លងកាត់នូវបទពិសោធន៍ដ៏មានតម្លៃជាច្រើនជាមួយការងារនិងជាមួយការថែរក្សាអតិថិជនរបស់នាងខ្ញុំ។ រៀងរាល់ថ្ងៃនាងខ្ញុំសូមធ្វើការថែរក្សាអតិថិជនឱ្យយូរអង្វែង និងធ្វើឱ្យពួកគាត់ពេញចិត្តសំខាន់ណាស់សម្រាប់ការអភិវឌ្ឍរបស់យើង ព្រោះពួកគាត់គឺជាអ្នកដែលធ្វើឱ្យអាជីវកម្មរបស់ធនាគាររីកចម្រើនទៅមុខ ហើយពួកគាត់ថែមទាំងណែនាំអតិថិជនថ្មីជាច្រើនមកកាន់យើងទៀតផង។ សំណួរសួរថា តើធ្វើយ៉ាងណាដើម្បីថែរក្សាអតិថិជន និងធ្វើឱ្យ អតិថិជនពេញចិត្តក្នុងការប្រើប្រាស់ផលិតផលនិងសេវាកម្មរបស់ធនាគារយូរអង្វែង?

ចំណុចទាំង៤ដែលនឹងបកស្រាយពីគន្លឹះៗដើម្បីថែរក្សាអតិថិជនឱ្យបានយូរអង្វែង៖

- ១. ផ្តល់សេវាកម្មល្អ និងយល់ពីតម្រូវការរបស់អតិថិជន៖** សេវាកម្មគឺសំខាន់ណាស់សម្រាប់អាជីវកម្មមួយជាពិសេសវិស័យធនាគារនេះតែម្តង ដូច្នេះយើងត្រូវចេះស្តាប់យោបល់ និងតម្រូវការរបស់អតិថិជន នូវការរិះគន់របស់ពួកគាត់ដើម្បីកែតម្រូវចំណុចខ្លះខាតរបស់សេវាកម្ម និងផលិតផលឱ្យបានប្រសើរជាងមុន។
- ២. ធ្វើឱ្យលើសពីការរំពឹងទុករបស់អតិថិជន៖** ជាការពិតណាស់ក្នុងអាជីវកម្មមួយតែងតែជួបបញ្ហាដែលត្រូវដោះស្រាយ។ ឧបមាថា អតិថិជនមានការមិនពេញចិត្តអំពីផលិតផលឬសេវាកម្មរបស់យើង ករណីណាមួយតែប៉ុណ្ណោះ ហេតុនេះ យើងត្រូវដោះស្រាយជូនពួកគាត់ភ្លាមៗ តាមដែលអាចធ្វើទៅបាន ហើយផ្តល់ដំណោះស្រាយ ជូនពួកគាត់វិញឱ្យបានមុននៃការសន្យា។
- ៣. ចោះបង់អតិថិជនចាស់៖** អតិថិជនទាំងថ្មី ទាំងចាស់យើងត្រូវតែបម្រើសេវាកម្មឱ្យល្អដូចគ្នា ព្រោះពួកគាត់នេះហើយដែលជាអ្នកផ្សព្វផ្សាយពាណិជ្ជកម្មឱ្យយើងទាំងដែលធនាគារមិនចំណាយអស់មួយរៀលផង ហើយមានប្រសិទ្ធភាពខ្ពស់ជាងការផ្សព្វផ្សាយផ្សេងៗទៅទៀត។
- ៤. ដឹងពីផលិតផលខ្លួនឯង និងផ្តល់ទំនុកចិត្តដល់អតិថិជន៖** ក្នុងការថែរក្សាអតិថិជន និងលក់ឱ្យបានជោគជ័យ យើងត្រូវដឹងពីផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួនឯង ព្រោះអតិថិជនជាទូទៅទុកចិត្តអ្នកដែលជាទីប្រឹក្សាអាចដឹងពីតម្រូវការ និងការចង់បានរបស់ពួកគាត់ ទោះបីជាតម្លៃថ្លៃជាងដៃគូប្រកួតប្រជែងបន្តិច ឬទីតាំងធនាគារនៅឆ្ងាយជាងក៏ដោយ ក៏អតិថិជននៅតែមកប្រើប្រាស់វិញដែលគាត់ចង់បានជាមួយយើងដែរ ព្រោះការជឿជាក់ និងទំនុកចិត្តនេះឯង ដែលជាស្នូលនៃការថែរក្សាអតិថិជន ដ៏យូរអង្វែង។



Đã 9 năm kể từ thời điểm tôi bắt đầu công việc của mình tại Sacombank Cambodia. Khởi đầu với vị trí là một nhân viên bán hàng, gặp nhiều khó khăn và bỡ ngỡ nhưng những điều đó không hề khiến tôi chùn bước, trái lại càng làm cho tôi trở nên mạnh mẽ và yêu công việc này hơn. Sau 9 năm làm việc tại Sacombank Cambodia, tôi cũng đã tích lũy cho mình những kinh nghiệm quý báu trong công việc, đặc biệt là mảng chăm sóc khách hàng. Nhân đây tôi cũng xin được chia sẻ một số kinh nghiệm làm việc và trải nghiệm thực tế của bản thân đúc kết được đến với quý đồng nghiệp như sau:

Vấn đề cốt lõi của việc phát triển kinh doanh là giữ chân khách hàng, làm cho họ cảm thấy an tâm và hài lòng khi sử dụng sản phẩm và dịch vụ của ngân hàng. Dựa trên mối quan hệ thân thiết với khách hàng hiện hữu, chúng ta hoàn toàn có thể phát triển mở rộng hệ khách hàng tiềm năng. Vấn đề đặt ra là làm sao để chăm sóc và giữ chân khách hàng? Làm sao để khách hàng hài lòng và an tâm sử dụng dịch vụ của ngân hàng trong thời gian lâu dài?

Dựa trên kinh nghiệm của bản thân, có 4 điểm then chốt sau có thể khiến khách hàng luôn trung thành với bạn:

- 1. Thuần hiểu nhu cầu khách hàng:** mảng dịch vụ chăm sóc khách hàng là một yếu tố mang tính chất sống còn đối với doanh nghiệp, đặc biệt là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng. Chúng ta phải biết lắng nghe và thuần hiểu nhu cầu của từng đối tượng khách hàng, tiếp nhận góp ý để thay đổi và dần hoàn thiện các chuỗi sản phẩm, dịch vụ hiện có, mang đến các sản phẩm, dịch vụ mới hoàn thiện hơn, đáp ứng nhu cầu khách hàng tốt hơn.
- 2. Làm tốt hơn cả sự mong đợi từ khách hàng:** Thực tế trong lĩnh vực kinh doanh luôn xuất hiện những vấn đề cần phải được giải quyết. Khi khách hàng cảm thấy không hài lòng về sản phẩm, dịch vụ của bạn, ngay lập tức, bạn cần phải khéo léo tìm ngay các giải pháp phù hợp để khắc phục một hạn chế trong sản phẩm, dịch vụ của bạn để mang lại sự hài lòng cho khách hàng.
- 3. Đừng bỏ quên khách hàng hiện hữu:** Hãy chăm sóc thật tốt cả khách hàng cũ và khách hàng hiện hữu. Tất cả khách hàng của bạn đều là những tuyên truyền viên năng động nhất, hiệu quả cao hơn các hình thức truyền thông khác mà không phải tốn một chi phí nào cho các tuyên truyền viên này cả.
- 4. Thuần hiểu sản phẩm và tạo dựng niềm tin đến với khách hàng của bạn:** Trong công tác chăm sóc khách hàng và bán hàng, bạn cần nắm rõ các đặc thù sản phẩm. Khách hàng sẽ đặt niềm tin vào một người bán hàng am hiểu sản phẩm, thuần hiểu được nhu cầu khách hàng và tư vấn cho khách hàng những giải pháp và lựa chọn hợp lý dựa trên sự am hiểu những đặc tính của sản phẩm. Dù cho sản phẩm của bạn có giá thành cao hay khoảng cách địa lý của bạn với khách hàng có xa hơn so với đối thủ cạnh tranh của bạn, thì khách hàng vẫn luôn hướng về bạn, lựa chọn bạn, vì họ đặt niềm tin ở bạn. Đây chính là một trong những yếu tố then chốt để giữ chân khách hàng được lâu dài.



លោកស្រី Mao Vannet - នាយិកាសាខាឡាវ៉ាម៉ៅ
Bà Mao Vannet - Giám đốc CN Chbar Ampeu

ចាប់ផ្តើមសហការគ្នាជាមួយក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងជាយ អ៊ុ ឈី ឡាយហ្វ និងភ្នាក់ងាររ៉េង LIÊN KẾT HỢP TÁC VỚI DAI-ICHI LIFE VÀ WING

ក្នុង គោលបំណងធ្វើឱ្យសម្បូរបែបផលិតផល សេវាកម្ម ឆ្លើយតបតម្រូវការរបស់អតិថិជន ធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា បានសហការជាមួយភ្នាក់ងារផ្តល់សេវា ផ្ទេរប្រាក់ធំៗនៅកម្ពុជាដូចជាភ្នាក់ងាររ៉េង និងក្រុមហ៊ុនធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិតជាយ អ៊ុ ឈី ឡាយហ្វ កម្ពុជា។

ឆ្លងតាមរយៈកិច្ចសហប្រតិបត្តិការមួយនេះ អតិថិជនអាចផ្ទេរប្រាក់ពីគណនីរ៉េង ទៅគណនីនៅធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា យ៉ាងងាយ និងផ្ទុយទៅវិញ ការទូទាត់ បំណុលនៅធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា តាមរយៈបណ្តាញភ្នាក់ងារ រ៉េង ជាង ១០០០០កន្លែង ដែលមាននៅទូទាំងប្រទេស។

ចំពោះសេវាធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត បន្ទាប់ពីចុះកិច្ចសហប្រតិបត្តិការជាមួយក្រុមហ៊ុន ជាយ អ៊ុ ឈី ឡាយហ្វ កម្ពុជា អតិថិជនរបស់ធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា មាន ជម្រើសថ្មីទៀត សម្រាប់ការទិញផលិតផលធានារ៉ាប់រងអាយុជីវិត ដើម្បីការពារខ្លួន និងក្រុមគ្រួសារបានយ៉ាងប្រសើរ។ លើសពីនេះ ធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា និង ក្រុមហ៊ុន ជាយ អ៊ុ ឈី ឡាយហ្វ កម្ពុជា បានរៀបចំសិក្ខាសាលា ដើម្បីចែករំលែកនូវបទពិសោធន៍ ដំណោះស្រាយការពារហិរញ្ញវត្ថុដ៏មានសារប្រយោជន៍ជូនអតិថិជន។

ធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា សង្ឃឹមថា កិច្ចសហប្រតិបត្តិការទាំងនេះ នឹងនាំមកនូវអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនជូនអតិថិជនរបស់ធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា ក៏ដូចជាអតិថិជនភ្នាក់ងារ រ៉េង និងជាយ អ៊ុ ឈី ឡាយហ្វ កម្ពុជាផងដែរ។



Nhằm đa dạng hóa các sản phẩm dịch vụ đáp ứng nhu cầu của khách hàng, Sacombank Cambodia đã hợp tác với các dịch vụ chuyển tiền lớn tại Campuchia như Wing và Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Dai-ichi Life Campuchia.

Thông qua việc hợp tác này, khách hàng có thể chuyển tiền từ tài khoản Wing sang tài khoản của Sacombank Cambodia và ngược lại, thanh toán nợ tại Sacombank Cambodia qua mạng lưới hơn 10.000 đại lý của Wing trên toàn quốc.

Đối với dịch vụ bảo hiểm nhân thọ, sau khi hợp tác với Dai-ichi Life Cambodia, khách hàng của Sacombank Cambodia sẽ có thêm sự lựa chọn để mua các sản phẩm bảo hiểm để bảo vệ bản thân và gia đình. Ngoài ra, Sacombank Cambodia và Dai-ichi Life Campuchia cũng sẽ thường xuyên tổ chức hội thảo để chia sẻ các giải pháp bảo vệ tài chính hữu ích cho khách hàng.

Sacombank Cambodia rất hy vọng sự nỗ lực hợp tác này sẽ đem lại nhiều tiện ích cho tất cả khách hàng của Sacombank Cambodia, Wing và Dai-ichi Life Campuchia.



លោក Meng Lyhour - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម
Ông Meng Lyhour - Chuyên viên Phát Triển Kinh Doanh



គណនាផ្តល់ជូន HOUSING LOAN

គេហដ្ឋាននៃក្តីស្រមៃស្ថិតក្នុងដៃអ្នក
ជាមួយ ធនាគារ សាខាម៉ែប៉ង ខេមបូឌា

GET YOUR DREAM HOUSE
WITH SACOMBANK CAMBODIA



គណនាផ្តល់ជូន CAR LOAN

UNLOCK YOUR DREAM CAR
ទទួលយករថយន្តក្នុងក្តីស្រមៃរបស់លោកអ្នក

អត្រាការប្រាក់ចាប់ពី
8.5%
ក្នុងមួយឆ្នាំ

រយៈពេលកម្ចីអតិបរមា
5ឆ្នាំ

ផ្តល់កម្ចីរហូតដល់
70%
នៃតម្លៃថយន្ត



★ **HEAD OFFICE:** 60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **PREAH NORODOM BRANCH**
60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **OLYMPIC BRANCH**
319-321, Sihanouk, Phnom Penh

★ **PREAH MONIVONG BRANCH**
537A-B, Preah Monivong, Phnom Penh

★ **POCHENTONG BRANCH**
8-379, Russian Blvd., Phnom Penh

★ **KAMPONG CHAM BRANCH**
43, National Road No 7, Kampong Cham

★ **CHBAR AMPEOU BRANCH**
577A-578B, National Road 1, Phnom Penh

★ **PHSAR HENG LY BRANCH**
25-27A, Street 271, Phnom Penh

★ **TAKHMAO BRANCH**
539, Street 21B, Kandal

★ **SIEM REAP BRANCH**
0665, National Road 6, Siem Reap

បង្កើនកិច្ចសហការជាមួយដៃគូ ជម្រុញការដាក់ដំណើរការផលិតផលឥណទានគេហដ្ឋាន ឥណទានទិញថយន្ត

TĂNG CƯỜNG LIÊN KẾT ĐỐI TÁC, ĐẨY MẠNH TRIỂN KHAI CÁC SẢN PHẨM HOUSING LOAN, CAR LOAN

បច្ចុប្បន្ននេះការទិញផ្ទះ ទិញថយន្ត បានក្លាយជាតម្រូវការចាំបាច់មួយសម្រាប់អតិថិជនជាច្រើនផងដែរ។ គិតចាប់តាំងពីដើមឆ្នាំ២០២០មកជាតិក្នុងទ្រព្យអតិថិជនឱ្យទទួលបានគេហដ្ឋាន និងថយន្តនៃក្តីស្រមៃ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា បានជម្រុញ និងបន្តកែលម្អផលិតផលផ្តល់កម្ចីទិញផ្ទះ និងកម្ចីទិញថយន្ត ដោយបានសហការជាមួយគម្រោងប្តី ក៏ដូចជាក្រុមហ៊ុនលក់ថយន្តជាច្រើនក្នុងរាជធានីភ្នំពេញ អាចនាំមកនូវជម្រើសដ៏ ប្រសើរសម្បូរបែប ឆ្លើយតបតម្រូវការរបស់អតិថិជនជាច្រើន។ ចំពោះផលិតផលកម្ចីទិញផ្ទះ គិតមកដល់បច្ចុប្បន្ននេះ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា បានសហការជាមួយប្តីចំនួន១១កន្លែងមានដូចជា **ប៊ុរីព្រាយឡាញ, ប៊ុរីហងណា, ប៊ុរីហុកឆេង, ប៊ុរី ផុនស៊ុយ, ប៊ុរី THE ECO RESIDENCE 237, លំនៅដ្ឋាន ប៉េងម៉ាលី, ប៊ុរី H, លំនៅដ្ឋាន 81, ប៊ុរីស៊ីស៊ីវី, ប៊ុរី MODELO** ជាដើម។ អតិថិជនមានបំណងទិញផ្ទះគម្រោងទាំងឡាយ ដែលបានសហការជាមួយធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា នឹងទទួលបានកម្ចីរហូតដល់ ៧០% នៃតម្លៃផ្ទះ ជាមួយការប្រាក់ចាប់ពី ៧%/ឆ្នាំ និងភាពបត់បែនក្នុងការសងត្រឡប់ ថែមទាំងអាចខ្ចីបានរហូតដល់ ២០ឆ្នាំ ជាមួយការផ្តល់កម្ចីបានយ៉ាងលឿន និងមានលក្ខណៈងាយស្រួលបំផុត។ ម្យ៉ាងវិញទៀត នៅពេលដែលលោកអ្នកទិញផ្ទះនៅតាមប៊ុរី និងលំនៅដ្ឋានដូចបានរៀបរាប់ខាងលើមក នឹងទទួលបានការតម្លើងឧបការណ៍ **WIFI** ដោយឥតគិតថ្លៃ និងការផ្តល់ជូនផ្សេងៗជាច្រើនទៀត។ ចំពោះផលិតផលកម្ចីទិញថយន្ត បច្ចុប្បន្ននេះ ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា បានសហការជាមួយក្រុមហ៊ុនលក់ថយន្តចំនួន៣ មានដូចជា **HGB Auto (Mazda), Tan Chong Motor (Nissan)** និង **SL Auto Garage**។ លោកអ្នកនឹងក្លាយជាម្ចាស់ថយន្តក្នុងក្តីស្រមៃ បានយ៉ាងងាយស្រួល និងរហ័សទាន់ចិត្ត ជាមួយការប្រាក់ចាប់ពី **8.5%/ឆ្នាំ** បែបបទផ្តល់កម្ចីយ៉ាងងាយ ដំណើរការលឿន និងឆ្លើយតបតម្រូវការរបស់អតិថិជនបានយ៉ាងទាន់ចិត្ត។



ជាមួយពាក្យស្លោក «អតិថិជនជាតន្ត្រីសំខាន់» ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា បានបន្តកែលម្អផលិតផល និងសេវាកម្មរបស់ខ្លួនដោយឥតឈប់ឈរ។ ជាពិសេស លើសពីផលិតផលកម្ចីទិញផ្ទះ និងកម្ចីទិញថយន្ត ធនាគារ សាខាម៉ែប៊ីង ខេមបូឌា នឹងខិតខំប្រឹងប្រែងជាបន្តថែមទៀត ឆ្លើយតបតម្រូវការយ៉ាងសម្បូរបែបរបស់អតិថិជន។ បន្តផ្តល់អាទិភាព លើកម្ចីខ្នាតតូចដោយគោរពទៅតាមគោលការណ៍លក់របស់ធនាគារដែលបានដាក់ចេញ។

Hiện nay mua nhà và mua xe đang dần trở thành nhu cầu thiết yếu với khách hàng. Nhằm hỗ trợ khách hàng trong việc dễ dàng sở hữu ngôi nhà và chiếc xe mơ ước của mình, từ đầu năm 2020, Sacombank Cambodia đã đẩy mạnh và cải thiện các sản phẩm cho vay mua nhà và xe bằng cách hợp tác với nhiều dự án Boreys, công ty xe tại Phnom Penh, mang đến nhiều sự lựa chọn phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Đối với sản phẩm cho vay mua nhà, tính đến hiện tại, Sacombank Cambodia đã hợp tác với 11 Borey như **Borey Bright Line, Borey Heng Na, Borey Sok Chamroeurn, Borey Hok Cheng, Borey Phon Suy, The Eco Residence 237, Peng Maly Home, Borey H, House 81, Borey Serey City và Borey Modelo.**

Khách hàng mua nhà tại bất kỳ dự án nào hợp tác với Sacombank Cambodia sẽ được hỗ trợ vay tới 70% giá trị căn nhà, lãi suất rất được biệt chỉ từ 7%/năm với nhiều phương thức trả nợ linh hoạt, thời hạn vay dài hạn lên đến 20 năm với thủ tục đơn giản và nhanh chóng. Ngoài ra, khi mua nhà tại các Borey, khách hàng còn nhận được nhiều khuyến mãi từ Công ty Openet - đối tác của Sacombank Cambodia như miễn phí lắp đặt, miễn phí Modem **WIFI** và các ưu đãi khác.

Đối với sản phẩm cho vay mua xe, hiện nay Sacombank Cambodia đã hợp tác với 3 công ty xe lớn tại Campuchia bao gồm **HGB Auto (Mazda), Tan Chong Motor (Nissan)** và **SL Auto Garage**. Khách hàng có thể dễ dàng sở hữu chiếc xe mơ ước của mình với lãi suất chỉ từ **8,5%/năm** với thủ tục đơn giản, nhanh chóng và thời hạn vay phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Với phương châm: “Khách hàng là trọng tâm”, Sacombank Cambodia đã không ngừng cải thiện các sản phẩm dịch vụ của mình. Đối với lĩnh vực cho vay mua nhà và mua xe, Sacombank Cambodia sẽ nỗ lực hơn trong việc hợp tác với nhiều Borey, các dự án khu dân cư và công ty xe khác để tạo ra nhiều sự lựa chọn cho khách hàng, phát triển cho vay phân tán theo định hướng bán lẻ của ngân hàng.



លោក Meng Lyhour - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកអភិវឌ្ឍន៍អាជីវកម្ម
Ông Meng Lyhour - Chuyên viên Phát Triển Kinh Doanh

ពង្រីកបណ្តាញអតិថិជន MỞ RỘNG MẠNG LƯỚI KHÁCH HÀNG

ដើម្បីទទួលបានភាពជោគជ័យក្នុងការលក់ បុគ្គលិកផ្នែកលក់គ្រប់រូប ចាំបាច់ត្រូវតែបង្កើត និងពង្រីកបណ្តាញអតិថិជន ដើម្បីអាចស្វែងរកអតិថិជនថ្មីៗ ខាងក្រោមនេះ ជាវិធីសាស្ត្រមួយចំនួន ជួយឱ្យអ្នកកសាងបានបណ្តាញអតិថិជនដ៏ សម្បូរបែប មានស្ថេរភាព និងអាចលក់ខ្លួននូវផលិតផល និងសេវាកម្មបានច្រើនប្រភេទ។

Để thành công trong lĩnh vực bán hàng, mỗi nhân viên sale cần biết thiết lập và mở rộng mạng lưới khách hàng để không ngừng tìm kiếm những khách mới đến với doanh nghiệp của mình. Hãy tham khảo những hướng dẫn dưới đây để xây dựng cho mình một mạng lưới khách hàng đa dạng, ổn định và bán chéo được nhiều sản phẩm dịch vụ.



១. អតិថិជនណែនាំអតិថិជនបន្ត

ការស្នើឱ្យអតិថិជនណែនាំផលិតផលរបស់អ្នកទៅកាន់មិត្តភក្តិ និងសាច់ញាតិរបស់ពួកគេ មិនមែនជាការងារលំបាកណាស់ណាទេ។ នេះជាវិធីល្អបំផុតមួយដើម្បីពង្រីកមូលដ្ឋានអតិថិជនរបស់អ្នកតាមរយៈភាពប្រសើរប្រសប់ក្នុងការនិយាយស្តី។ ប៉ុន្តែអ្នកត្រូវ ត្រូវចេះជ្រើសយកឱកាសសមស្របដើម្បីណែនាំអតិថិជន ពេលវេលាដែលសមស្របបំផុតនោះ គឺបន្ទាប់ពីប្រតិបត្តិការមួយទទួលបានជោគជ័យរវាងអ្នកនិងអតិថិជននោះ មានន័យថាអ្នកបានផ្តល់នូវផលិតផល និងសេវាកម្មដ៏ជាទីគាប់ចិត្តរបស់ពួកគេ។

1. KHÔNG QUÊN ĐỀ XUẤT KHÁCH HÀNG GIỚI THIỆU SẢN PHẨM

Đề xuất khách hàng làm người giới thiệu sản phẩm của bạn tới bạn bè, người thân của họ không phải là công việc quá khó khăn. Đây là một trong những cách khá tốt để bạn có thể mở rộng mạng lưới khách hàng của mình thông qua kỹ năng giao tiếp. Bên cạnh đó, bạn cũng cần lựa chọn đúng thời điểm mang ra lời đề nghị. Thời điểm hiệu quả để thực hiện công việc này là khi bạn vừa hoàn thành một giao dịch với khách hàng, sau khi đem lại một dịch vụ hoàn hảo và làm hài lòng họ.

២. ចំណេះដឹងលើផលិតផល អាចណែនាំជូនអតិថិជនបានយ៉ាងល្អ

អតិថិជននឹងមិនមានឆន្ទៈណែនាំផលិតផលរបស់យើងទេ ប្រសិនបើគាត់មិនទាន់បានជ្រាបច្បាស់ពីផលិតផល មិនមានទំនុកចិត្តសម្រាប់ការណែនាំទៅអ្នកដទៃផងដែរ។ កិច្ចការដែលអ្នកត្រូវធ្វើដំបូងនោះ គឺត្រៀមរៀបចំគ្រឹះចំណេះដឹងឱ្យបានទំលាក់ លើផលិតផល និងសេវាកម្ម និងដំណោះស្រាយប្រកបដោយប្រសិទ្ធភាពបំផុត ដើម្បីអាចប្រឈមនឹងបញ្ហាដែលអាចកើតមានឡើង។ អ្នកកុំភ្លេចជូនជាការដើម្បីជាការថ្លែងអំណរគុណដល់អតិថិជនដែលតែងតែរួមដំណើរជាមួយអ្នក។

2. NẮM VỮNG KIẾN THỨC VỀ SẢN PHẨM ĐỂ TƯ VẤN CHO KHÁCH HÀNG

Khách hàng sẽ không giới thiệu sản phẩm của bạn nếu như họ chưa thực sự am hiểu về sản phẩm, khi họ chưa có đủ thông tin về sản phẩm và quan trọng hơn là nếu họ không nhận được quyền lợi cụ thể nào. Việc bạn cần làm là nắm vững kiến thức về hệ thống sản phẩm dịch vụ và đưa ra các giải pháp tối ưu để giải quyết các vấn đề mà khách hàng đang gặp phải. Bạn cũng đừng quên cảm ơn hay tặng quà những khách hàng trung thành, những khách hàng đã nhiệt tình giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của bạn.





៣. ថែទាំអតិថិជន

រក្សាទំនាក់ទំនងជាមួយអតិថិជន។ បង្កើតតារាងបែងចែកប្រភេទអតិថិជន ងាយស្រួលក្នុងការគ្រប់គ្រងប្រព័ន្ធអតិថិជនដែលមានសក្តានុពល។ អ្នកគួរជ្រើសយកវេលាដែលសមស្រប ចុះទៅសាកសួរសុខទុក្ខអតិថិជនផ្ទៀងផ្ទាត់ឱកាសនោះអាចក្តាប់យកព័ត៌មានស្ថានភាពអាជីវកម្ម ដែលអតិថិជនរបស់អ្នកកំពុងប្រឈមមុខនោះអ្នកអាចផ្តល់យោបល់ និងណែនាំនូវកិច្ចបំពេញផលិតផល សេវាកម្មថ្មី អាចដោះស្រាយបញ្ហាដែលអតិថិជនអ្នកកំពុងប្រឈម។ ស្របតាមនិន្នាការនាពេលបច្ចុប្បន្ន បច្ចេកវិទ្យាបានដើរតួនាទីយ៉ាងសំខាន់និងរួមចំណែកដ៏ស្រាយបញ្ហាជាច្រើនជូនអ្នក។ អ្នកប្រាកដជាអាចធ្វើសារផ្សព្វផ្សាយកំណើតអតិថិជនអ្នក បានយ៉ាងទាន់ចិត្ត និងងាយស្រួលបំផុតតាមរយៈបណ្តាញសង្គម ដូចជា Chat - Facebook - Telegram - Viber - Zalo - Line ជាដើម។ ទាំងអស់នេះគឺជាមធ្យោបាយដ៏ល្អមួយ ដែលធ្វើឱ្យអ្នកសន្សំសំចៃពេលវេលាបានយ៉ាងល្អ និងបង្កើតប្រសិទ្ធភាពការងារផងដែរ។



3. CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

Hãy luôn giữ mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng của bạn. Bạn nên có 1 danh sách phân loại để quản lý hệ khách hàng tiềm năng, hãy chọn ra khung giờ phù hợp để liên hệ và nếu như có thể bạn hãy đến hỏi thăm khách hàng thường xuyên, thông qua đó nắm bắt tình hình kinh doanh, thu thập thông tin về khách hàng, khơi gợi nhu cầu mua hàng và tận dụng quý thời gian quý báu ấy để tiếp thị sản phẩm, dịch vụ mới đến khách hàng của bạn.

Với xu thế phát triển công nghệ thông tin hiện tại, bạn hoàn toàn có thể gửi lời chúc mừng, chúc sức khỏe, chúc mừng sinh nhật đến khách hàng của bạn thông qua mạng xã hội như Chat - Facebook - Telegram - Viber - Zalo - Line, đây là một số trong những công cụ tuyệt vời để bạn tiếp cận khách hàng hiệu quả mà lại tiết kiệm thời gian.



លោកស្រី **Khov Sokunthea** - នាយិកាសាខាពាណិជ្ជកម្ម
Bà Khov Sokunthea - Giám đốc CN Pochentong

សេវាទូទាត់ពាណិជ្ជកម្មតាមព្រំដែន **THANH TOÁN BIÊN MẬU**

ចាប់តាំងពីបានបង្កើតឡើងអស់រយៈពេលជាង ៨ឆ្នាំ មកធនាគារ សាខមប៉ែង ខេមបូឌា - សាខាខេត្តកំពង់ចាម បាននិងកំពុងរួមគ្នាជាមួយនិងបណ្តា សាខា សាខមប៉ែង តៃនិញ សាខមប៉ែង ប៊ីញហ្ស៊ីក និងសាខមប៉ែង យ៉ាឡៃ ខាង ប្រទេសវៀតណាមបានដាក់ចេញ និងអនុវត្តនូវសកម្មភាពទូទាត់ប្រាក់ឆ្លងព្រំដែនជា មួយបណ្តាខេត្តដែលមានព្រំដែនជាប់ប្រទេសទាំងពីរ បម្រើសេវាកម្មដល់អតិថិជន ទាំងជាលក្ខណៈបុគ្គល និងសហគ្រាស នៅប្រទេសកម្ពុជាប្រកបដោយភាពងាយ ស្រួលនិងរហ័សបំផុត។ ក្រៅពីនេះ សាខមប៉ែង សាខាខេត្តកំពង់ចាម ក៏មានផលិត ផលទូទាត់អន្តរជាតិផ្សេងទៀតដូចជាលិខិតឥណទាន លិខិតធានាការប្រមូលប្រាក់ ។ល។ ជាពិសេសនៅពេលធ្វើប្រតិបត្តិការនៅសាខាខេត្តកំពង់ចាមនិយាយដោយ ឡែក និងធនាគារ សាខមប៉ែង (ខេមបូឌា) ក៏អិលស៊ី និយាយជាភូម អតិថិជននឹង ទទួលបាននូវបទពិសោធន៍នៃការផ្ទេរប្រាក់លឿនបំផុត ផ្ទេរនិងទទួលប្រាក់ជាមួយកិច្ច ដំណើរការឯកសារយ៉ាងសាមញ្ញសម្រួលដល់អតិថិជន ក្នុងការធ្វើប្រតិបត្តិការរវាងប្រទេស ទាំង៣នៅឥណ្ឌូចិន (កម្ពុជា - វៀតណាម - ឡាវ) អាចទូទាត់ថ្លៃទំនិញ និងសេវាកម្ម ផ្សេងទៀត បានយ៉ាងងាយស្រួល កាត់បន្ថយហានិភ័យ សន្សំសំចៃថ្លៃចំណាយ និង ពេលវេលាប្រតិបត្តិការ។ ទន្ទឹមនឹងនេះ សេវាផ្ទេរប្រាក់ហ័ស (Express Money) រួមជាមួយក្រុមហ៊ុនផ្ទេរប្រាក់ចូល សាខមប៉ែង វៀតណាម អតិថិជនអាចធ្វើប្រាក់ទៅ សាច់ប្រាក់ (អ្នកទទួលប្រាក់តម្រូវភ្ជាប់មកជាមួយតែអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណ) ឬបង់ប្រាក់ សម្រាប់ទូទាត់ទំនិញផ្សេងៗទៀតទៅប្រទេសវៀតណាមបានយ៉ាងឆាប់រហ័ស និងងាយ ស្រួលបំផុត។



Từ ngày thành lập đến nay, hơn 08 năm qua, Sacombank Cambodia - Chi nhánh Kampong Cham đã và đang cùng với các chi nhánh Sacombank Tây Ninh, Sacombank Bình Phước, Sacombank Gia Lai triển khai mạnh mẽ hoạt động thanh toán biên mậu với các tỉnh có chung đường biên giới giữa 2 nước, phục vụ cho khách hàng cá nhân, doanh nghiệp trong nước và cũng như các doanh nghiệp Việt Nam đang hoạt động kinh doanh xuất nhập khẩu tại Campuchia một cách thuận lợi và nhanh chóng. Bên cạnh đó, Chi nhánh Kampong Cham còn có các sản phẩm thanh toán quốc tế khác như: Thu tín dụng, bảo lãnh, nhờ thu... Đặc biệt hơn, khi đến với Chi nhánh Kampong Cham nói riêng và Sacombank Cambodia nói chung, khách hàng sẽ được trải nghiệm dịch vụ chuyển tiền nhanh nhất (Fastest Money Transfer), chuyển và nhận tiền với thủ tục chứng từ đơn giản, giúp cho các khách hàng có giao thương giữa 3 nước khu vực Đông Dương (Campuchia - Việt Nam - Lào) có thể thanh toán tiền hàng hóa, dịch vụ một cách thuận lợi, hạn chế rủi ro và tiết kiệm chi phí cũng như thời gian giao dịch. Hơn nữa, với dịch vụ Express Money kết hợp với công ty kiểu hối Sacombank Việt Nam, khách hàng có thể gửi tiền cho người thân (người nhận chỉ cần CMND) hoặc thanh toán tiền hàng hóa khác về Việt Nam một cách nhanh chóng, tiện lợi.



លោក Le Tu Nha - ប្រធានផ្នែកគណនេយ្យ និងបទុករា
Ông Lê Tú Nha - Trưởng bộ phận Quĩ CN Kampong Cham

ប្រសិទ្ធភាពក្នុងប្រតិបត្តិការប្រាក់

HIỆU QUẢ HOẠT ĐỘNG KIỂU HỐI

ប្រើនិយាយពីសេវាទទួលប្រាក់ក្រៅប្រទេសនៅធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា អតិថិជនគ្រប់រូបនឹងប្រាកដជានិយាយអំពីសេវាផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេសតាមរយៈក្រុមហ៊ុន ទទួលប្រាក់ក្រៅប្រទេស Sacomrex ក៏ដូចជាសេវាផ្ទេរប្រាក់ក្រៅប្រទេស ឆ្លងតាមរយៈសេវាទទួលប្រាក់ក្រៅប្រទេស Xpress និង Ria ។

សេវាផ្ទេរប្រាក់ចូលស្រុក គឺជាសេវាមួយប្រភេទដែលលេចធ្លោជាងគេ ដោយទទួលបានការគាំទ្រពីអតិថិជន នៅពេល អស់លោក លោកស្រី មកធ្វើប្រតិបត្តិការនៅធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា។ កិច្ចសហការរវាងធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា និងក្រុមហ៊ុនទទួលប្រាក់ក្រៅប្រទេស សាយហ្គាន ជឿងទីន (SBR) - ជាក្រុមហ៊ុនផ្តល់សេវា ផ្ទេរប្រាក់ចូលស្រុក ១០០%ដើមទុនរបស់ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង នាំមកនូវសេវាផ្ទេរប្រាក់ចូលដែលស្របតាមតម្រូវការរបស់អតិថិជន ចេះចាប់យកលក្ខណៈអំណោយផល ជាមួយនឹងបណ្តាញប្រតិបត្តិការ ៥៦៣ ប៉ុស្តិ៍សេវា ដែលស្ថិតក្នុង ៤៨ខេត្តក្រុងទូទាំងប្រទេសវៀតណាម។ លើសពីនេះផងដែរ នៅពេលអតិថិជនមកជាមួយសេវាកម្មមួយ នេះ សម្រាប់អ្នកទទួលបានលទ្ធផលនៅប្រទេសវៀតណាម អាចនឹងមានភាពបត់បែនក្នុងការទទួលប្រាក់ ជាដុល្លារអាមេរិក ឬជាវៀតណាមដុង នៅតាមបញ្ជីប្រតិបត្តិការរបស់ ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ដែលជាដៃគូ ឬនៅតាមបញ្ជីប្រតិបត្តិការរបស់ធនាគារដទៃទៀត ដែលជាដៃគូសហការរបស់ក្រុមហ៊ុនផ្គត់ផ្គង់សេវាផ្ទេរប្រាក់ចូល សាយហ្គាន ជឿង ទីន (SRB) ។ ម្យ៉ាងវិញទៀត អតិថិជនអាចស្នើសុំទទួលប្រាក់នៅតាមគេហដ្ឋាន ឬអាចទទួលប្រាក់តាមរយៈការផ្ទេរប្រាក់ក្នុងគណនីធនាគារ។ ម៉្លោះហើយ ជាមួយឯកសារ តម្រូវមានលក្ខណៈងាយស្រួល ហើសទាន់ចិត្ត និងតម្លៃសេវាសមរម្យ គឺជាលក្ខណៈអំណោយផលដ៏លេចធ្លោមួយទៀតនៃប្រភេទសេវាកម្មមួយនេះផងដែរ។

ក្រៅពីមានការផ្គត់ផ្គង់សេវាផ្ទេរប្រាក់ចូលទៅប្រទេសវៀតណាម អតិថិជនអាចប្រើប្រាស់សេវាទទួលប្រាក់ពីប្រទេសទូទាំងពិភពលោក ឆ្លងតាមរយៈសេវាផ្ទេរប្រាក់ Xpress, Ria ដែលធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា បានតភ្ជាប់បណ្តាញជាមួយ។ បែបបទនៃការទទួលប្រាក់យ៉ាងឆាប់រហ័ស លោកអ្នកគ្រាន់តែប្រើលេខកូដ ប្រតិបត្តិការ ដែលអ្នកទទួលបានពីអ្នកផ្ទេរ រួមជាមួយអត្តសញ្ញាណប័ណ្ណជាការស្រេច។ អតិថិជនមានច្រើនជម្រើស សម្រាប់ការទទួលបានប្រាក់ ជាដុល្លារអាមេរិក ឬជាខ្មែររៀល ឬ អាចទទួលបានប្រាក់តាមរយៈការផ្ទេរប្រាក់គណនីធនាគារទៀតផង។ មួយវិញទៀត អ្នកមិនចាំបាច់បង់កម្រៃសេវាទទួលប្រាក់មួយកាក់មួយសែនណាឡើយ នៅពេល មកទទួលប្រាក់ជាមួយសេវាផ្ទេរប្រាក់មួយនេះ នៅធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា។



Nói đến dịch vụ kiều hối tại Sacombank Cambodia, khách hàng có thể nghĩ đến ngay dịch vụ chuyển tiền kiều hối về Việt Nam thông qua công ty kiều hối Sacomrex cũng như dịch vụ nhận tiền kiều hối từ nước ngoài thông qua các dịch vụ kiều hối Xpress và Ria.

Chuyển tiền kiều hối là một trong những dịch vụ nổi bật mà khách hàng thường xuyên lựa chọn khi đến giao dịch tại Sacombank Cambodia. Sự kết hợp giữa Sacombank Cambodia và Công ty Kiều hối Ngân hàng Sài Gòn Thương Tín (SBR) – Công ty Kiều hối với 100% vốn của Sacombank đã giúp đưa dịch vụ kiều hối đến với Khách hàng gần hơn bằng việc tận dụng lợi thế về mạng lưới với 563 điểm giao dịch /48 tỉnh thành phủ khắp cả Việt Nam của Sacombank. Thêm vào đó khi đến với dịch vụ này, người thụ hưởng tại Việt nam có thể linh hoạt nhận tiền mặt bằng USD hoặc VND tại bất kỳ quầy giao dịch của Sacombank hoặc tại quầy giao dịch của Ngân hàng liên kết dịch vụ kiều hối với SBR. Ngoài ra, khách hàng có thể yêu cầu được nhận tiền tại nhà hoặc có thể nhận tiền bằng phương thức chuyển khoản ngân hàng. Bên cạnh đó, thủ tục chuyển tiền đơn giản, nhanh chóng, mức phí cạnh tranh tại Sacombank Cambodia cũng là một trong những ưu thế nổi bật của dịch vụ này.

Ngoài dịch vụ chuyển tiền kiều hối về Việt Nam, khách hàng còn có thể sử dụng dịch vụ nhận tiền kiều hối từ các nước trên thế giới thông qua dịch vụ chuyển tiền Xpress Ria mà Sacombank Cambodia đã kết nối. Thủ tục nhận tiền được thực hiện một cách nhanh chóng chỉ với mã code giao dịch mà người nhận được cung cấp từ người chuyển và giấy tờ tùy thân hợp pháp. Khách hàng có thể thực hiện nhận tiền bằng tiền mặt USD, KHR hoặc có thể nhận tiền thông qua chuyển khoản ngân hàng. Bên cạnh đó, người nhận không phải chi trả bất kỳ một khoản phí nào cũng là một trong những ưu điểm nổi bật của dịch vụ này.



លោកស្រី **Tran Thi Thuy Hang** - អនុប្រធាននាយកដ្ឋានប្រតិបត្តិការ
Bà **Trần Thị Thuý Hằng** - Phó phòng Vận Hành

កែលម្អកិច្ចគ្រប់គ្រងឥណទាន

សកម្មភាព ឥណទាន គឺជាប្រភពចំណូលកម្រិតខ្ពស់របស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា។ ដូច្នេះហើយ ការគ្រប់គ្រងឥណទាន តែងតែទទួលបានការយកចិត្តទុកដាក់ និងផ្តល់អាទិភាពចម្បងលើគុណភាពឥណទាន ធានាការធ្វើប្រតិបត្តិត្រឹមត្រូវតាមបទប្បញ្ញត្តិ អនុវត្តយ៉ាងពេញលេញនូវលក្ខខណ្ឌផ្តល់ឥណទាន ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យឥណទាន លើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពអាជីវកម្ម។

បច្ចុប្បន្ននេះ និងដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់ប្រព័ន្ធផ្តល់ឥណទានបែងចែកតាមកម្រិតអនុម័ត ព្រមជាមួយការធ្វើឱ្យសម្បូរបែបប្រភេទផលិតផលផ្តល់កម្ចី ទាមទារឱ្យមានការកែលម្អដំណើរការឯកសារផ្តល់កម្ចីជាមួយ និងការគ្រប់គ្រងឥណទាននិយាយដោយឡែក។ ផ្អែកលើស្ថានភាពជាក់ស្តែងក្នុងការ លើកកម្ពស់ គុណភាពឥណទាន និងធានាស្របគ្នាជាមួយគោលការណ៍យុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ក៏ដូចជា ស្របតាមនិន្នាការនៃធនាគារដែលទំនើបទាន់សម័យតម្រូវឱ្យមានការកែលម្អ ការគ្រប់គ្រងឥណទាន និងមានដំណោះស្រាយជាបន្ទាន់។

១. ចំពោះឯកសារឥណទាន

អនុវត្តបានគ្រប់គ្រងដោយបទប្បញ្ញត្តិទាំងឡាយ ដែលពាក់ព័ន្ធជាមួយជំនាញវិជ្ជាជីវៈឥណទាន ដោយស្របតាមគោលការណ៍របស់ធនាគារជាតិនៃកម្ពុជា និងតាមការចង្អុលបង្ហាញរបស់ក្រុមប្រឹក្សាភិបាលនៃធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា របស់ធនាគារមេ សាខាម៉ៃប៊ីង និងយុទ្ធសាស្ត្រអាជីវកម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ដើម្បីធានាឱ្យបាននូវគុណភាពឥណទាន ប្រកបដោយភាពស្របគ្នា សុវត្ថិភាព ប្រសិទ្ធភាព និងគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិនៃច្បាប់និងបទបញ្ជាផ្ទៃក្នុង។

២. គ្រប់គ្រងគុណភាពឥណទាន

- រៀបចំឡើងនូវអង្គសិក្ខាសាលាជាមួយប្រធានបទស្តីពីការគ្រប់គ្រងឥណទាន ដើម្បីលើកកម្ពស់ការយល់ដឹងបំណិនប្រសប់របស់បុគ្គលិកក្នុងការបំពេញបញ្ចប់នូវឯកសារផ្តល់កម្ចី ឯកសារទ្រព្យធានា ឯកសារដកប្រាក់ និងការត្រួតពិនិត្យឥណទាន។ តាមរយៈនេះការផ្លាស់ប្តូរស្តីពីស្ថានភាពដែលអាចកើតមានឡើង ដើម្បីដកបទពិសោធន៍ កត់ចំណាំនូវកំហុសទាំងឡាយ និងដាស់តឿនត្រឡប់មកវិញ បង្ការការពារនូវហានិភ័យ។
- ធ្វើបច្ចុប្បន្នភាពប្រភេទអតិថិជន ដែលជាប់ពាក់ព័ន្ធជាប្រចាំ ដើម្បីដាស់តឿនត្រឡប់មកវិញ ក៏ដូចចេញសេចក្តីព្រមានដល់សាខា និងថ្លឹងថ្លែង ពិនិត្យពិចារណា យ៉ាងហ្មត់ចត់ មុននឹងសម្រេចផ្តល់ឥណទាន ឬបង្កើនកម្រិតផ្តល់ឥណទាន។
- បង្កើតនូវក្រុមពិនិត្យឯកសារឥណទានដើម្បីចុះទៅសាខាធ្វើការត្រួតពិនិត្យលើឯកសារ ស្ថានភាពជាក់ស្តែងនៃទ្រព្យធានារបស់អតិថិជន ដើម្បីមើលឃើញកំហុសឆ្គងចេញសេចក្តីព្រមាន។
- សង្កេតមើល និងតម្រូវឱ្យសាខាអនុវត្តបានយ៉ាងពេញលេញនូវលក្ខខណ្ឌនៃការផ្តល់ឥណទាន អនុវត្តកិច្ចការត្រួតពិនិត្យ បន្ទាប់ពីបានផ្តល់កម្ចី ធានាបានការគោរពប្រតិបត្តិតាមបទប្បញ្ញត្តិដែលមានចែងក្នុងគោលការណ៍ឥណទាន។
- តម្រូវឱ្យសាខាអនុវត្តការត្រួតពិនិត្យប្រចាំខែផ្ទៀងផ្ទាត់ឯកសារទ្រព្យធានាជាក់ស្តែងក្នុងឃ្លាំង និងប្រៀបធៀបជាមួយបញ្ជី និងក្នុងប្រព័ន្ធដែលមានលក្ខណៈត្រឹមត្រូវ គ្រប់គ្រាន់និងស្របជាមួយគ្នា។
- អនុវត្តនូវវិធានការដាក់ពិន័យ ជាមួយបុគ្គលិកដែលមានចេតនាធ្វើឱ្យខូចខាតទ្រព្យសម្បត្តិរបស់ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ដើម្បីកាត់បន្ថយហានិភ័យនៃការធ្លាក់ចុះនៃក្រុមសីលធម៌ជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។

៣. ការគ្រប់គ្រងការប្រមូលបំណុល

- តាមដានស្ថានភាពបំណុល ជូនដំណឹងសាខាដែលមានទំហំទូទាត់ធំ បំណុលដល់កាលកំណត់ និងអតិថិជនដល់កាលកំណត់ទទួលបានកម្ចីថ្មីបន្ត ដើម្បីត្រៀមបម្រុងនូវប្រភពទូទាត់បានទាន់ពេល និងកាត់បន្ថយបំណុលផុតកាលកំណត់ជាដើម។
- ជម្រុញការដោះស្រាយបំណុលដែលហួសកាលកំណត់ ឆ្លងតាមរយៈក្រុមឯកទេសដោះស្រាយបំណុល។

៤. របៀបធ្វើរបាយការណ៍

- អនុវត្តរបាយការណ៍ជាតួលេខ និងត្រួតពិនិត្យការបែងចែកប្រភេទបំណុល ដកបម្រុងសិទ្ធិធនដោយគោរពតាមបទប្បញ្ញត្តិ។
- ដើម្បីបង្កើនប្រសិទ្ធភាពការងារ និងលើកកម្ពស់គុណភាពឥណទានបន្ថែមទៀត ធនាគារ សាខាម៉ៃប៊ីង ខេមបូឌា ត្រូវបន្តកែលម្អ និងអភិវឌ្ឍប្រព័ន្ធខ្នាបករណ៍ត្រួតពិនិត្យ និងតាមដានបំណុល កសាងទម្រង់គំរូ សម្រាប់របាយការណ៍ស្តង់ដារ។ ទន្ទឹមនឹងនោះ ដាក់ឱ្យប្រើប្រាស់បន្ថែមនូវមុខងារថ្មីក្នុងប្រព័ន្ធ CMS និងបន្តធ្វើការសិក្សាស្រាវជ្រាវកសាងរបាយការណ៍លើប្រព័ន្ធ MIS។



CẢI TIẾN CÔNG TÁC QUẢN LÝ TÍN DỤNG

Hoạt động tín dụng là nguồn thu nhập có tỷ trọng cao của Sacombank Cambodia. Vì vậy công tác quản lý tín dụng luôn được ưu tiên chú trọng để đảm bảo chất lượng tín dụng, đảm bảo việc tuân thủ các quy định, việc thực hiện đầy đủ các điều kiện cấp tín dụng, hạn chế rủi ro tín dụng, nâng cao hiệu quả kinh doanh.

Hiện nay, trên cơ sở hoàn thiện cơ cấu bộ máy cấp tín dụng theo từng phân cấp phán quyết cùng với việc đa dạng hóa sản phẩm cho vay đòi hỏi việc cải tiến quy trình, thủ tục cấp tín dụng nói chung và công tác quản lý tín dụng nói riêng là cần thiết. Dựa theo thực tiễn đó, để nâng cao chất lượng tín dụng và đảm bảo phù hợp theo chủ trương, chiến lược kinh doanh của Sacombank Cambodia cũng như theo xu hướng quản trị ngân hàng hiện đại thì việc cải tiến công tác quản lý tín dụng là vấn đề cấp thiết phải được thực hiện:



1. Đối với văn bản nghiệp vụ tín dụng:

Thực hiện kiện toàn văn bản lập quy liên quan đến nghiệp vụ tín dụng theo chủ trương của Ngân hàng Quốc gia Campuchia, theo chỉ đạo của HĐQT SC và Sacombank, theo chiến lược kinh doanh của Sacombank Cambodia nhằm đảm bảo chất lượng tín dụng được nhất quán, an toàn, hiệu quả và tuân thủ các quy định pháp luật, quy định nội bộ.

2. Quản lý chất lượng tín dụng:

- Tổ chức các buổi hội thảo chuyên đề về công tác quản lý tín dụng để nâng cao nhận thức, kiến thức và kỹ năng của cán bộ nhân viên trong việc hoàn thiện hồ sơ vay vốn, hồ sơ tài sản bảo đảm, hồ sơ giải ngân và việc kiểm tra, kiểm soát tín dụng. Thông qua đó trao đổi về các tình huống đã xảy ra để rút kinh nghiệm, nhấn mạnh các sai phạm gặp phải trong hệ thống để phòng tránh.
- Thường xuyên cập nhật các khách hàng liên quan để cảnh báo các Chi nhánh theo dõi nợ và cân nhắc, xem xét khi trình cấp tín dụng hoặc tăng hạn mức cấp tín dụng.
- Thành lập tổ kiểm tra hồ sơ tín dụng xuống các Chi nhánh để kiểm tra hồ sơ, tình hình tài chính, thực trạng tài sản bảo đảm của khách hàng để phát hiện các sai sót, cảnh báo và xử lý kịp thời.
- Giám sát và yêu cầu Chi nhánh thực hiện đầy đủ điều kiện cấp tín dụng, thực hiện kiểm tra sau cho vay đảm bảo tuân thủ các quy định trong Chính sách tín dụng.
- Định kỳ hàng quý yêu cầu Chi nhánh thực hiện kiểm tra, đối chiếu hồ sơ tài sản bảo đảm thực tế trong kho so với sổ sách và trong hệ thống nhằm đảm bảo hồ sơ khớp đúng, đầy đủ, chính xác.
- Áp dụng biện pháp chế tài đối với cán bộ nhân viên cố tình làm sai phạm gây ra thất thoát tài sản cho Sacombank Cambodia nhằm răn đe và giảm thiểu rủi ro đạo đức nghề nghiệp có thể xảy ra.

3. Quản lý công tác thu hồi nợ:

- Theo dõi tình hình thu nợ, thông báo Chi nhánh các khách hàng có khoản thanh toán lớn đến kỳ hạn thanh toán và các khách hàng đến kỳ tái cấp mới để chuẩn bị nguồn thanh toán kịp thời, hạn chế phát sinh nợ quá hạn.
- Đẩy mạnh công tác xử lý nợ quá hạn thông qua Tổ xử lý nợ.

4. Chế độ báo cáo:

- Thực hiện báo cáo số liệu và giám sát việc phân loại nợ, trích lập dự phòng theo đúng quy định.

Để tăng cường hiệu quả công việc và nâng cao chất lượng tín dụng hơn nữa, Sacombank Cambodia còn phải tiếp tục cải tiến, phát triển công cụ giám sát, theo dõi nợ, xây dựng mẫu biểu báo cáo chuẩn. Bên cạnh đó, triển khai thêm tính năng trong hệ thống CMS và từng bước nghiên cứu xây dựng báo cáo trên hệ thống MIS.



លោក **Thach Kim Bo Na** - បុគ្គលិកជាន់ខ្ពស់ផ្នែកគ្រប់គ្រងឥណទាន
Ông Thach Kim Bô Na - Chuyên Viên Quản Lý Tín Dụng

កម្មវិធីណែនាំអតិថិជន

CLIENT REFERRAL PROGRAM

ណែនាំអតិថិជនដើម្បីទទួលបានរង្វាន់ពិសេសរហូតដល់

Refer a client to receive special reward values up to

\$500

លក្ខខណ្ឌផ្សេងៗត្រូវបានអនុវត្ត / Terms & conditions applied

★ **HEAD OFFICE:** 60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **PREAH NORODOM BRANCH**
60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **OLYMPIC BRANCH**
319-321, Sihanouk, Phnom Penh

★ **PREAH MONIVONG BRANCH**
537A-B, Preah Monivong, Phnom Penh

★ **POCHENTONG BRANCH**
8-379, Russian Blvd., Phnom Penh

★ **KAMPONG CHAM BRANCH**
43, National Road No 7, Kampong Cham

★ **CHBAR AMPEOU BRANCH**
577A-578B, National Road 1, Phnom Penh

★ **PHSAR HENG LY BRANCH**
25-27A, Street 271, Phnom Penh

★ **TAKHMAO BRANCH**
539, Street 21B, Kandal

★ **SIEM REAP BRANCH**
0665, National Road 6, Siem Reap

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលជំនាញវិជ្ជាជីវៈនៅរៀងរាល់ថ្ងៃសៅរ៍

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO NGHIỆP VỤ NGÀY THỨ 7

ក្នុង ៣ខែនៃត្រីមាសទី៤-២០២០កន្លងមកនេះផ្នែកធនធានមនុស្ស បានសហការជាមួយនាយកដ្ឋានអាជីវកម្មបង្កើតកម្មវិធី បណ្តុះបណ្តាលរៀងរាល់ថ្ងៃសៅរ៍ សម្រាប់បុគ្គលិក ស្តីពីចំណេះដឹងឯកទេសលើផលិតផលនិងសេវាកម្មដល់បុគ្គលិកក្រុមលក់ពិសេស (Premium Sales Team) និងបុគ្គលិកទូទៅផងដែរ។ កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលស្តីពីចំណេះដឹងលើផលិតផលនិងសេវាកម្មជាផ្នែកមួយ នៃផែនការបស់ធនាគារ សាខាម៉ប៉េង ខេមបូឌា ដើម្បីបណ្តុះបណ្តាលលម្អិតទៅលើចំណេះដឹងឯកទេសលើផលិតផល និងសេវាកម្ម ក៏ដូចជាការលើកកម្ពស់គុណភាពសេវាបម្រើអតិថិជន ការលក់ខ្វែងផលិតផល និង ពង្រីកវិសាលភាពនៃនិម្មិតសញ្ញាធនាគារ សាខាម៉ប៉េង ខេមបូឌា ទៅក្នុងទីផ្សារកម្ពុជា។

ដើម្បីជួយឱ្យបុគ្គលិកអាចយល់ច្បាស់នូវឯកទេសផលិតផល និងសេវាកម្មវិធីលក់ផលិតផល ក៏ដូចជាវិធីស្វែងរកអតិថិជនវិធីសាស្ត្របង្រៀនគឺត្រូវប្រកាន់យកសិក្ខាកាមជាគោលនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល បុគ្គលិកបានយល់ច្បាស់ពីមុខងាររបស់ផលិតផលសេវាកម្ម ក៏ដូចជាបំណិនធ្វើការជាមួយអតិថិជន។ បន្ទាប់ពីទទួលបានវគ្គបណ្តុះបណ្តាលទាំងនោះ សិក្ខាកាមទាំងអស់កាន់តែមានភាពងាយស្រួលក្នុងការបញ្ចុះបញ្ចូលនិងចរចាជាមួយអតិថិជន ព្រមទាំងងាយស្រួលក្នុងការលក់ខ្វែងផលិតផលសេវាកម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ប៉េង ខេមបូឌា។

កម្មវិធីបណ្តុះបណ្តាលបានបន្តទៅមុខ ប្រកបដោយបរិយាកាសសប្បាយរីករាយ។ ក្នុងអំឡុងពេលនៃវគ្គបណ្តុះបណ្តាល អ្នកចូលរួម ទទួលបានភាពជឿជាក់ក្នុងការធ្វើបទបង្ហាញអំពីអត្ថប្រយោជន៍របស់ផលិតផលសេវាកម្មរបស់ធនាគារ សាខាម៉ប៉េង ខេមបូឌា ហើយមានគំនិតយោបល់ជាច្រើន ដែលផ្សារភ្ជាប់ទំនាក់ទំនងរវាងផលិតផលសេវាកម្ម និងអតិថិជន។

បន្ទាប់ពីវគ្គបណ្តុះបណ្តាលត្រូវបានបញ្ចប់គ្រូ និងសិស្សបានទទួលនូវចំណេះដឹង និងបទពិសោធន៍លើផលិតផល សេវាកម្មដែលជាចំណេញដឹងគួរឱ្យចាប់អារម្មណ៍ និងមានអត្ថប្រយោជន៍ជាច្រើនសម្រាប់ការបំពេញជំនាញវិជ្ជាជីវៈ។

Trong 03 tháng của Quý 4-2020 vừa qua, Bộ phận Nhân sự đã phối hợp với Phòng Kinh doanh tổ chức Chương trình đào tạo vào ngày thứ 7 hàng tuần cho CBNV về kiến thức nghiệp vụ & SPDV với nhóm bán hàng cao cấp (Premium Sales Team) và toàn thể CBNV.

Chương trình đào tạo về nghiệp vụ và kiến thức SPDV nằm trong kế hoạch tổng thể của Sacombank Cambodia nhằm đào tạo chuyên sâu về chuyên môn nghiệp vụ cũng như nâng cao chất lượng dịch vụ khách hàng, thực hiện bán chéo SPDV hiệu quả và nâng cao vị thế thương hiệu Sacombank Cambodia tại thị trường Campuchia.

Để giúp CBNV hiểu rõ các nghiệp vụ và SPDV, phương pháp bán hàng và tiếp cận khách hàng, với phương pháp giảng dạy lấy học viên làm trung tâm của buổi đào tạo, các học viên đã hiểu sâu hơn về chức năng SPDV cũng như kỹ năng làm việc với khách hàng. Từ đó học viên dễ dàng thuyết phục và đàm phán với khách hàng và bán chéo SPDV của Sacombank Cambodia. Các buổi đào tạo diễn ra trong không khí rất hào hứng. Trong buổi đào tạo, học viên đã tự tin trình bày các lợi ích SPDV của Sacombank Cambodia và rất nhiều ý kiến thảo luận được đưa ra nhằm kết nối SPDV Sacombank Cambodia đến với khách hàng tại thị trường Campuchia.

Kết thúc các buổi đào tạo, các học viên cùng giảng viên kiêm nhiệm của Sacombank Cambodia đã có khoảng thời gian vừa học, vừa trải nghiệm về nghiệp vụ và SPDV Sacombank Cambodia vô cùng thú vị và bổ ích. Chính sự nhiệt huyết và tinh thần học tập nghiêm túc, luôn chủ động tiếp thu các kiến thức nghiệp vụ mới của các học viên đã giúp cho buổi đào tạo về nghiệp vụ và SPDV đã thành công tốt đẹp.



លោកស្រី **Ly Sokunthea** - ប្រធានផ្នែកធនធានមនុស្ស
Bà Ly Sokunthea - Trưởng Bp. Nhân Sự

ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា ឧបត្ថម្ភ សមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា ចូលរួមបង្ការ និងប្រឆាំងជម្ងឺកូវីដ១៩

SACOMBANK CAMBODIA ỦNG HỘ HIỆP HỘI NGÂN HÀNG CAMPUCHIA PHÒNG CHỐNG COVID-19

ដើម្បី ចូលរួមចំណែកក្នុងយុទ្ធនាការប្រយុទ្ធប្រឆាំង នឹងជម្ងឺកូវីដ១៩ ដែលឆ្លើយតបជាមួយការដាក់ចេញកម្មវិធី នៅថ្ងៃទី១៧ ខែមេសា ឆ្នាំ២០២០ ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានឧបត្ថម្ភថវិការចំនួន 20.000.000 លានរៀល តាមរយៈសមាគមធនាគារនៅកម្ពុជា (ABC) ចូលរួមចំណែកក្នុង ការទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីដ១៩។

ការបិទបញ្ចប់នេះបាន បង្ហាញនូវគោលការណ៍អាទិភាពចម្បងរបស់ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា នោះគឺអភិវឌ្ឍន៍ទៅទាំងអស់គ្នា និងរៀបចំចែករំលែក ជូនដល់ប្រជាជន និងសហគ្រាស ក៏ដូចជាខ្សែសង្វាក់ទាំងមូលក្នុងបរិបទ នៃវិបត្តិកូវីដ១៩។ សូមចូលរួមចំណែកជាមួយរាជរដ្ឋាភិបាល តែងយកចិត្ត ទុកដាក់ និងលោកស្វយជីវភាពប្រជាពលរដ្ឋ ដែលផលប៉ះពាល់ធ្ងន់ធ្ងរពី ជម្ងឺកូវីដ១៩ ព្រមទាំងចូលរួមទប់ស្កាត់ការរីករាលដាលនៃជម្ងឺកូវីដ១៩ ធានា សុខភាព និងសុវត្ថិភាពជូនប្រជាជន។



Hưởng ứng lời kêu gọi chống COVID-19 của Chính phủ Hoàng gia Campuchia, ngày 17/04/2020, Sacombank Cambodia đã quyên góp 20.000.000 KHR thông qua Hiệp hội Ngân hàng tại Campuchia (ABC) để góp phần ngăn chặn sự lây lan của đại dịch COVID-19.

Điều này thể hiện phương châm xuyên suốt của Sacombank Cambodia là đồng hành cùng phát triển và chia sẻ khó khăn đối với người dân, doanh nghiệp cũng như nền kinh tế trong bối cảnh đại dịch COVID-19. Với số tiền ủng hộ trên, Sacombank Cambodia mong muốn chung tay cùng chính quyền địa phương tiếp thêm nguồn lực để tăng cường các biện pháp phòng, chữa bệnh, bảo đảm an sinh xã hội, an toàn đời sống và sức khỏe của nhân dân.



សេវាផ្លូវប្រាក់ហ្មឺនបំផុត

FASTEST MONEY TRANSFER

ផ្លូវប្រាក់លោកអ្នកជាមួយសេវាកម្មដ៏រហ័សរបស់យើងខ្ញុំ

Your Money By Our Express Way!



ប្រទេសវៀតណាម
Vietnam



ប្រទេសកម្ពុជា
Cambodia



ប្រទេសឡាវ
Laos

★ **HEAD OFFICE:** 60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **PREAH NORODOM BRANCH**
60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **OLYMPIC BRANCH**
319-321, Sihanouk, Phnom Penh

★ **PREAH MONIVONG BRANCH**
537A-B, Preah Monivong, Phnom Penh

★ **POCHENTONG BRANCH**
8-379, Russian Blvd., Phnom Penh

★ **KAMPONG CHAM BRANCH**
43, National Road No 7, Kampong Cham

★ **CHBAR AMPEOU BRANCH**
577A-578B, National Road 1, Phnom Penh

★ **PHSAR HENG LY BRANCH**
25-27A, Street 271, Phnom Penh

★ **TAKHMAO BRANCH**
539, Street 21B, Kandal

★ **SIEM REAP BRANCH**
0665, National Road 6, Siem Reap

កម្មវិធីភាពកក់ក្តៅក្នុងឆ្នាំថ្មី

ẤM TÌNH MÙA XUÂN



ថ្ងៃទី២២ ខែមករា ឆ្នាំ២០២១ នៅទីស្នាក់ការនៃសមាគមខ្មែរ-វៀតណាមនៅកម្ពុជា ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានរៀបចំឡើងនូវកម្មវិធីសប្បុរសធម៌ «ភាពកក់ក្តៅក្នុងឆ្នាំថ្មី» ឆ្លងតាមរយៈកម្មវិធីនេះផងដែរ ថ្នាក់ដឹកនាំនៃ ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា បានអញ្ជើញស្រីសុខទុក្ខ សំណេះសំណាលជាមួយបងប្អូន និងជូនអំណោយចំនួន ១០០កញ្ចប់ ជូនដល់បងប្អូនក្រុមគ្រួសារដែលមានជីវភាពក្រីក្រ ដែលកំពុងរស់នៅតាមបណ្តាសង្កាត់ ខណ្ឌក្នុង រាជធានីភ្នំពេញ ប្រទេសកម្ពុជា។

Ngày 22/01/2021 tại trụ sở hội Khmer – Việt Nam tại Campuchia, Sacombank Cambodia đã tổ chức chương trình Ấm Tình Mùa Xuân, Ban lãnh đạo ngân hàng đã đến gặp gỡ, thăm hỏi và trao tặng 100 phần quà cho các gia đình có hoàn cảnh khó khăn hiện đang sinh sống tại các phường, quận thuộc thủ đô Phnom Penh, Campuchia.



ឧបត្ថម្ភគ្រឿងឧបភោគ បរិភោគ ជូនជនរងគ្រោះដោយទឹកជំនន់តាមរយៈ

កាកបាទក្រហមកម្ពុជា

ỦNG HỘ ĐỒNG BÀO LŨ LỤT TẠI CAMPUCHIA
THÔNG QUA HỘI CHỦ THẬP ĐỎ



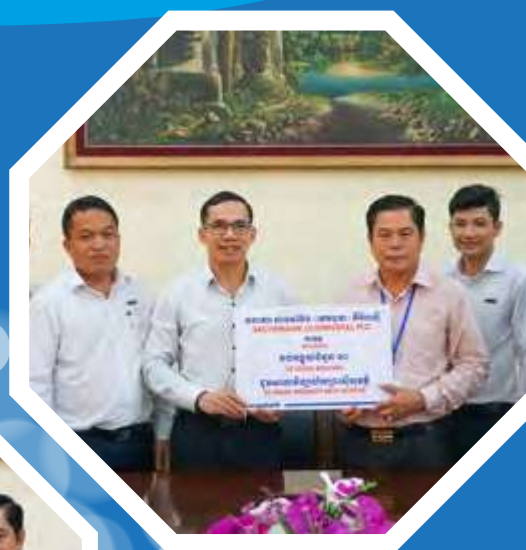


ធនាគារ សាខាប៉េង ខេមបូឌា ឧបត្ថម្ភអង្គចំនួន ៤ តោន ជូនដល់គ្រួសារជួបការ
លំបាកអំឡុងពេលអនុវត្តការបិទខ្ទប់នៃរាជធានីភ្នំពេញ ប្រយុទ្ធប្រឆាំងនឹងជម្ងឺកូវីដ១៩
SACOMBANK CAMBODIA TÀI TRỢ 4 TẤN GẠO CHO NGƯỜI DÂN
Ở THỦ ĐÓ PHNOMPENH GẶP KHÓ KHĂN TRONG GIAI ĐOẠN PHÒNG
TOẢ PHÒNG CHỐNG COVID-19

សកម្មភាពផ្តល់ជំនួយផ្សេងទៀត

CÁC HOẠT ĐỘNG TÀI TRỢ KHÁC

ឧបត្ថម្ភបង់អង្គុយជូនដល់វិទ្យាល័យព្រះស៊ីសុវត្ថិ
TẶNG GHẾ ĐÁ CHO TRƯỜNG TRUNG HỌC PREAH SISOWATH



កម្មវិធីប្រកួតបាល់ទាត់ពានរង្វាន់ SC Mini Football Cup និង ពានរង្វាន់ Super Cup ឆ្នាំ២០២០

SC Mini Football Cup & Super Cup 2020



NETWORK



Sacombank

Sacombank (Cambodia) Plc.

023 223 423

sacombank.com.kh

★ **HEAD OFFICE:** 60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **PREAH NORODOM BRANCH**
60, Preah Norodom, Phnom Penh

★ **OLYMPIC BRANCH**
319-321, Sihanouk, Phnom Penh

★ **PREAH MONIVONG BRANCH**
537A-B, Preah Monivong, Phnom Penh

★ **POCHENTONG BRANCH**
8-379, Russian Blvd., Phnom Penh

★ **KAMPONG CHAM BRANCH**
43, National Road No 7, Kampong Cham

★ **CHBAR AMPEOU BRANCH**
577A-578B, National Road 1, Phnom Penh

★ **PHSAR HENG LY BRANCH**
25-27A, Street 271, Phnom Penh

★ **TAKHMAO BRANCH**
539, Street 21B, Kandal

★ **SIEM REAP BRANCH**
0665, National Road 6, Siem Reap