



ਚੰਗੀ ਪ੍ਰਤਿਮਾ ਕਿੱਦਾਂ ਬਣਾਈ ਜਾਵੇ

ਹਰ ਇੱਕ ਕੰਮ ਦਾ ਆਤਮ ਵਿਸ਼ਵਾਸ ਨਾਲ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੋ, ਉਸ ਨੂੰ ਚੰਗੀ ਤਰ੍ਹਾਂ ਪੂਰਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ ਦਾ ਛੇਤੀ ਨਾਲ ਹੱਲ ਕਰੋ।

ਹਮੇਸ਼ਾ ਆਪਣੇ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਪਹਿਲ ਦੇਵੋ!

ਤੁਹਾਡਾ ਧੰਦਾ ਤੁਹਾਡੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੇ ਕਾਰਣ ਹੈ, ਅਤੇ ਇਸ ਲਈ ਉਹ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਧੰਦੇ ਦਾ ਮੁੱਖ ਕੇਂਦਰ ਹੋਣੇ ਚਾਹੀਦੇ ਹਨ। ਬੇਪਰਵਾਹ, ਅਵਿਅਕਤੀਗਤ ਸੇਵਾ ਖਤਰਨਾਕ ਹੋ ਸਕਦੀ ਹੈ; ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨਾ ਖੁਸ਼ ਗਾਹਕ ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਹੀਂ ਕਰਦੇ ਲੇਕਿਨ ਉਹ ਦੁਬਾਰਾ ਖਰੀਦਦੇ ਵੀ ਨਹੀਂ ਹਨ ਅਤੇ ਦੂਜਿਆਂ ਨੂੰ ਜ਼ਰੂਰ ਦੱਸਦੇ ਹਨ।

ਕੰਮ ਨੂੰ ਆਸਾਨ ਲੱਗਣ ਵਾਲਾ ਬਣਾਓ।

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਤੁਹਾਡੇ ਕੰਮ ਦੇ ਲਈ ਤੁਹਾਡੇ ਕਰਮਚਾਰੀ ਸਿੱਖਿਅਤ ਪ੍ਰਾਪਤ ਅਤੇ ਸਮਰੱਥ ਹਨ।

ਸ਼ਿਕਾਇਤ ਨਾ ਕਰੋ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਅਸੁਵਿਧਾ ਨਾ ਦਰਸਾਓ।

ਖੁਸ਼ ਮਿਜਾਜ਼ ਅਤੇ ਨਿਪੁੰਨ “ਕਰ ਸਕਦਾ ਹਾਂ” ਦਾ ਵਰਤਾਓ ਗਾਹਕ ਨੂੰ ਖੁਸ਼ ਰੱਖਦਾ ਹੈ।

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਦੇ ਰਚਨਾਤਮਕ ਹੁਨਰ ਅਤੇ ਅਨੁਭਵ ਦਾ ਉਪਯੋਗ ਕਰੋ!

ਆਪਣੇ ਕਰਮਚਾਰੀਆਂ ਨੂੰ ਕੰਮ ਸੌਂਪੋ, ਵਧਾਵਾ ਦੇਵੋ, ਅਧਿਕਾਰ ਦੇਵੋ ਅਤੇ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰੋ। ਇਸ ਨਾਲ ਕਰਮਚਾਰੀ ਜ਼ਿਆਦਾ ਕੰਮ ਕਰਨਗੇ ਅਤੇ ਤੁਹਾਨੂੰ “ਛੋਟੀਆਂ-ਮੋਟੀਆਂ ਅੱਗਾਂ” ਬੁਝਾਉਣ ਦੇ ਬਜਾਏ ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸੰਭਾਲਣ ਲਈ ਜ਼ਿਆਦਾ ਸਮਾਂ ਮਿਲੇਗਾ।

ਬੇਨਤੀ ਨੂੰ ਸੁਣੋ, ਪਰਿਵਰਤਨ ਨੂੰ ਸਵਿਕਾਰ ਕਰੋ ਅਤੇ ਅਨਿਸ਼ਚਿਤਤਾ ਦਾ ਡੱਟ ਕੇ ਸਾਹਮਣਾ ਕਰੋ।

ਗਾਹਕ ਆਪਣੇ ਆਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਪਰਿਵਰਤਨ ਦੀ ਮੰਗ ਕਰ ਸਕਦੇ ਹਨ ਜਿਸ ਨਾਲ ਤੁਹਾਡੀ ਵਰਤਮਾਨ ਵਿਵਸਥਾ ਤੇ ਅਸਰ ਪੈ ਸਕਦਾ ਹੈ। ਇਹਨਾਂ ਬੇਨਤੀਆਂ ਦਾ ਹੱਲ ਕਿੱਦਾਂ ਕੀਤਾ ਜਾਂਦਾ ਹੈ ਇਹ ਗੱਲ ਖਰੀਦਦਾਰ ਅਤੇ ਉਸ ਦੇ ਭਵਿੱਖ ਆਦੇਸ਼ ਕਰਨ ਦੀ ਸਹੂਲੀਅਤ ਦੇ ਪੱਧਰ ਲਈ ਮਹੱਤਵਪੂਰਨ ਹੈ।

ਉੱਚੇ ਦਰਜੇ ਤੇ ਜ਼ੋਰ ਦੇਵੋ।

ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦਾ ਫੈਸਲਾ ਕਰਨ ਸਮੇਂ ਕੀਮਤ, ਉੱਚਾ ਦਰਜਾ ਅਤੇ ਸੇਵਾ ਤੁਲਣਾ ਦੇ ਤਿੰਨ ਮੁੱਖ ਖੇਤਰ ਹਨ। ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਦੇ ਫੈਸਲੇ ਸਿਰਫ ਕੀਮਤ ਤੇ ਬਹੁਤ ਹੀ ਘੱਟ ਅਧਾਰਿਤ ਹੁੰਦੇ ਹਨ।

ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਾ ਦਰਜਾ ਵਧਾਓ।

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਖਰੀਦਦਾਰ ਨੂੰ ਤੁਹਾਡੀਆਂ ਸਾਰੀਆਂ ਸੇਵਾਵਾਂ ਦੀ ਪੂਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਹੈ ਤਾਂ ਕਿ ਉਹਨਾਂ ਤੋਂ ਨਵੇਂ ਖੇਤਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਦੇਸ਼ ਮਿਲ ਸਕਣ। ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਤੇ ਅਸਰ ਕਰਨ ਵਾਲੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੇ ਬਾਰੇ ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰੋ ਜਿਵੇਂ ਕਿ ਸਮੇਂ/ਉਪਲੱਬਧੀ/ਭਾਤਾ ਆਦਿ।

ਨਿਸ਼ਚਿਤ ਕਰੋ ਕਿ ਕੰਮ ਸਮੇਂ ਤੇ ਅਤੇ ਨਿਪੁੰਨਤਾ ਨਾਲ ਪੂਰਾ ਹੋਵੇ।



ਸੇਵਾ ਦਾ ਮਾਪ-ਦੰਡ ਤਹਿ ਕਰਨ ਲਈ ਕੰਮ ਪੂਰਾ ਕਰਨ ਦੀਆਂ ਆਪਣੀਆਂ ਸਮਾਂ ਹੱਦਾਂ ਨਿਰਧਾਰਿਤ ਕਰੋ।

ਆਪਣੀ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਨਾਲ ਮਿਲ-ਜੁਲ ਕੇ ਕੰਮ ਕਰੋ ਅਤੇ ਥੋੜ੍ਹਾ ਬਹੁਤ ਉਸ ਨੂੰ ਵਾਪਸ ਕਰੋ।

ਚੰਗੀਆਂ ਸਥਾਨਕ ਚੈਰੀਟੀਆਂ ਅਤੇ ਸੰਸਥਾਵਾਂ ਨੂੰ ਸਮਾਂ ਅਤੇ ਪੈਸਾ ਦੇਣ ਨਾਲ ਸਾਥੀ ਨਾਗਰਿਕਾਂ ਅਤੇ ਕਮਿਊਨਿਟੀ ਵਿੱਚ ਸਦਭਾਵਨਾ ਪੈਦਾ ਹੋਵੇਗੀ ਜਿਸ ਤੋਂ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲਾਭ ਹੋਵੇਗਾ।

ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਇਮਾਨਦਾਰ ਰਹੋ ਅਤੇ ਮੁਸ਼ਕਿਲਾਂ ਦੇ ਬਾਰੇ ਵਿੱਚ ਉਹਨਾਂ ਨਾਲ ਖੁੱਲ ਕੇ ਗੱਲ-ਬਾਤ ਕਰੋ।

ਸੰਭਾਵਿਤ ਹਾਨੀਕਾਰਕ ਹਾਲਤ ਨੂੰ ਖਤਮ ਕਰਨ ਲਈ ਅੂਨ੍ਹਾਂ ਦੇ ਵਾਪਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਲੋਕਾਂ ਨਾਲ ਸਿੱਧੇ-ਸਿੱਧੇ ਅਤੇ ਠੀਕ ਸਮੇਂ ਤੇ ਗੱਲ ਕਰੋ। ਲੋਕਾਂ ਨੂੰ ਦੱਸੋ ਕਿ ਮੁਸ਼ਕਿਲ ਕੀ ਹੈ। ਆਪਣੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨਾਲ ਪ੍ਰਭਾਵਸ਼ਾਲੀ ਢੰਗ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਕੈਨੇਡਾ-ਓਨਟਾਰੀਓ ਬਿਜ਼ਨੈਸ ਸਰਵਿਸ ਸੈਂਟਰ (COBSC/CSECO) ਕੈਨੇਡਾ ਦੀਆਂ ਸਰਕਾਰੀ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਅੰਗਰੇਜ਼ੀ ਅਤੇ ਫਰਾਂਸੀਸੀ ਵਿੱਚ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦਿੰਦਾ ਹੈ। ਸਾਡੇ ਸਭ ਤੋਂ ਵੱਧ ਉਪਯੋਗੀ ਦਸਤਾਵੇਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਕੁਝ ਇੱਕ ਦੀਆਂ ਕਾਪੀਆਂ ਦਾ ਨਿਮਰਤਾ ਵਜ੍ਹੇ ਹੋਰ ਜ਼ਬਾਨਾਂ ਵਿੱਚ ਅਨੁਵਾਦ ਕੀਤਾ ਗਿਆ ਹੈ। ਜੇ ਤੁਸੀਂ ਵਧੇਰੀ ਕਾਰੋਬਾਰੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲੈਣਾ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹੋ ਤਾਂ COBSC/CSECO ਇਨਫਾਰਮੇਸ਼ਨ ਅਫਸਰ ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰਨ ਲਈ ਕਿਰਪਾ ਕਰਕੇ 1-888-576-4444 ਤੇ ਕਾਲ ਕਰੋ।