



امارت اسلامی افغانستان
ریاست عمومی شرکت های امارتی



د افغانستان اسلامی امارت
د امارتی شرکتونو لوی ریاست



د افغان تیلی کام مخابراتی امارتی شرکت لوی ریاست
د مالی او اداری معاونیت
د تدارکاتو ریاست
د پیرو دلو امریت
د اجناسو او خدماتو پیرو دلو مدیریت

(موضوع : برنامه های آموزشی جهت ارتقاء ظرفیت کارمندان)

شماره درخواست نر خدهی: {2725}

تاریخ صدور درخواست نر خدهی به قمری: {1446/8/16}

تاریخ صدور درخواست نر خدهی به شمسی: {1403/11/27}

جنس فوق ضرورت : ریاست امور کارکنان (آمریت ارتقاء ظرفیت و انکشاف اداره)

تاریخ ترتیب استعلام: (16 / 8 / 1446)

- (1) اداره {نام اداره تدارکاتی را درج کنید} تخصیص بودجه لازم برای تدارک اجناس/ خدمات غیر مشورتی مندرج این درخواست را دارد.
- (2) آفر سربسته شما الی {تاریخ و وقت را درج کنید} یا قبل از آن به دفتر {مدیریت خریداری امریت تهیه و تدارکات شرکت افغان تیلیکام} تسلیم داده شود.
- (3) آفر ها نیکه بعد از میعاد تسلیمی ارائه گردند، بدون اینکه باز شود مسترد می گردد. پاکت حاوی آفر باید به صورت واضح عبارت نرخ برای {نام اجناس/ خدمات غیر مشورتی را درج کنید} نشانی شده باشد.
- (4) آفر ارائه شده در آفرها باید الی مدت (30) روز تقویمی سر از تاریخ ختم میعاد تسلیمی آفرها اعتبار داشته باشد.
- (5) در صورت تغییر در مقدار نیازمندی، اداره می تواند مقدار نیازمندی تقاضا شده را الی (25) فیصد زیاد و یا کم نماید، مشروط به اینکه قیمت مجموعی آن از حدود صلاحیت پولی برای درخواست نرخ گیری تجاوز ننماید.
- (6) ترجیح داخلی مطابق حکم چهارم طرز العمل تدارکات قابل اجرا است. {مورد ترجیح داخلی و فیصدی آنرا درج نمائید}.
- (7) آفر گشائی در محضر عام حتمی نبوده و فرمایش دهنده مکلف به قبول نازلترین نرخ نمی باشد. در صورت رد هر یک یا تمام آفرها فرمایش دهنده کدام مسؤلیت در قبال داوطلب تهیه/ارائه کننده ندارد.
- (8) آفر دهنده اسناد ذیل را با آفر خویش ضمیمه می نماید:
 - 1- جواز تجارتي/ فعالیت/ کار قابل اعتبار؛
 - 2- نمبر تشخیصیه مالیه؛
 - 3- اجازه نامه تولید کننده (در صورت لزوم).
 - 4-
- (9) سند نرخ گیری تکمیل و توسط شخص با صلاحیت یا نماینده تهیه/ ارائه کننده در هر صفحه مهر امضاء شده باشد.
نام کارمند صادر کننده درخواست نرخ گیری:

امضاء هیئت

امضاء هیئت

امضاء هیئت

جدول اقلام و قیمت ها

شماره	اسم و تشریح با مشخصات تخنیکي اقلام	واحد	مقدار	قیمت فی واحد به افغانی	قیمت مجموعی به افغانی
1	Sales, Customer Service, Marketing and Reception Training	Hours	65		
<p>نوت:</p> <p>✓ په هره تدارکاتي پروسه کې چې یو شرکت د اړونده نرخ اخیستنې استعمال مطابق د اجناسو، خدماتو او ساختمانی چارو د تهیه او ترسره کولو لپاره گټونکي وبلل شي او قیمت یې له (100000) سل زره افغانیوڅخه لوړ وي مخکې له دې چې د برنده گي اطلاعیه ترلاسه کړي باید له مجموعی قیمت څخه 10% لس فیصده د تضمین په ډول د افغان تیلی کام مخابراتی امارتی شرکت بانکی حساب ته جمع او اصلی اویز یې د مالی محترم ریاست له تصدیق څخه وروسته د تهیه او تدارکاتو ریاست پیروډلو آمریت ته تسلیم کړي.</p> <p>✓ که چیرته کوم گټونکي شرکت دلس فیصده تضمین له ورکولو څخه انکار وکړي شرکت به یې د افغان تیلی کام مخابراتی امارتی شرکت په تورلیست کې ثبت کيږي او د یوکل لپاره به د افغان تیلی کام مخابراتی امارتی شرکت دخوش خرید له لاری په تدارکاتي پروسو کې گډون نه شي کولای.</p> <p>✓ که چیرته د گټونکي شرکت لخوا غوښتل شوی اجناس/خدمات په وخت سره تهیه او اماده نه شي یعنی شرکت ونه توانيږي چې اجناس/خدمات/ساختمانی چاری تهیه او ترسره کړي دنه تهیه کولو په صورت کې به د شرکت تضمین دیوکل په پار افغان تیلی کام مخابراتی امارتی شرکت سره پاتی وي او شرکت به یې په تورلیست کې شاملیږي یوکل وروسته به یې بیرته تضمین شرکت ته سپارل کيږي.</p> <p>✓ پورته ذکرشوی پریکړی د شاروالی جواز لرونکو لپاره د تطبیق وړ نه دی.</p>					
مجموع قیمت به ارقام بشمول مالیات: عدد					
مجموع قیمت به حروف بشمول مالیات:					
مجموع مبلغ مالیات به ارقام و حروف:					
مجموع قیمت به ارقام بدون مالیات: عدد (قابل پرداخت)					
مجموع قیمت به حروف بدون مالیات (قابل پرداخت)					
مدت ضمانت (ورانتی/ گرننتی) بعد از تاریخ اکمال:					
مشخصات ضم پیشنهاد می باشد:					

مشخصات تخنیکي اجناس

شماره	اقلام	مشخصات
		آدرس مشخص شرکت: ایمیل آدرس شرکت:

شماره	اقلام	مشخصات
	اسم تهیه/ ارائه کننده: اسم شخص یا نماینده با صلاحیت تهیه/ارائه کننده: امضای شخص یا نماینده تهیه/ارائه کننده: تاریخ: شماره تلفون حتمی:	مهر تهیه/ارائه کننده

یادداشت: فرمایش گیرنده کاپی رهنمود، ساخت و مدل، بروشور و یا فهرست تجهیزات یا خدماتی را که اكمال می نماید
 ذمیه نماید. معلومات فوق جهت ارزیابی مؤثر آفرها استفاده می گردد.

شرایط تدارک و پرداخت

شرایط ذیل صرف با موافقه تحریری فرمایش دهنده قابل تغییر می باشد.

- (1) تهیه کننده مکلف به پرداخت تأمینات و تضمینات می باشد، تأمینات از سر جمع پول 5 الی 15 فیصد اخذ میگردد و بعد از تکمیل و رانتهی به اکانت شرکت انتقال میگردد.
- (2) بعد از اكمال خدمات غیر مشورتی/ تهیه اجناس، تهیه/ارائه کننده باید نسخه اصلی و (2) کاپی بل (Invoice) را به فرمایش دهنده تسلیم نماید؛
- (3) پرداخت توسط فرمایش دهنده، طی مدت (30) روز کاری درمقابل مقدار واقعی اجناس/خدمات غیر مشورتی تهیه شده صورت می گیرد.
- (4) فرمایش دهنده میتواند در حالات ذیل با ارسال اطلاعیه کتبی به تهیه/ارائه کننده، امر خریداری را کاملاً یا قسماً فسخ نماید:
 - 1- تهیه/ارائه کننده موفق به تحویل بخش یا تمام اجناس در طرف مدت معینه در امر خریداری نشود؛
 - 2- تهیه /ارائه کننده موفق به اجرای مکلفیت های دیگر تحت امر خریداری نشود.
 - 3- هرگاه در اجناس اكمال شده یا خدمات ارائه شده نواقص و یا کاستی ها مشاهده گردد، تهیه/ارائه کننده مکلف به رفع نواقص و کاستی ها در مدت (3) روز کاری بعد از دریافت اطلاعیه در مورد می باشد، در غیر آن فرمایش دهنده می تواند امر خریداری را فسخ نماید.
 - 4- هرگاه تهیه/ارائه کننده، در جریان داوطلبی و یا حین اجرای وظایف محوله تحت امر خریداری اقدام به فساد و تقلب نموده باشد.
- (5) هرگاه در درخواست نرخ گیری میعاد ضمانت (وارنتی/ گرنٹی) تصریح گردیده باشد، تهیه/ارائه کننده مکلف به تعویض در طول مدت معینه می باشد.

اصلاح اشتباهات محاسباتی

- (1) اشتباهات محاسباتی طور ذیل تصحیح می گردد:

- 1- در صورت تفاوت میان مبلغ به ارقام و حروف، مبلغ به حروف قابل اعتبار می باشد؛
- 2- در صورتیکه تفاوت میان قیمت فی واحد و قیمت مجموعی وجود داشته باشد، قیمت فی واحد برای ارزیابی قیمت ها و ترتیب امر خریداری قابل اعتبار می باشد؛
- 3- در صورت موجودیت تفاوت میان نرخ فی واحد و قیمت مجموعی (حاصل ضرب مقدار در نرخ فی واحد)، نرخ فی واحد قابل اعتبار می باشد، هرگاه از نظر فرمایش دهنده اشتباه در نقاط اعشاری در قیمت فی واحد برجسته باشد، در این صورت قیمت مجموعی اقلام طوریکه نرخ داده شده است قابل اعتبار بوده و قیمت فی واحد باید اصلاح شود.
- 4- فرمایش دهنده مطابق مندرجات فوق اشتباهات محاسباتی را اصلاح و بعد از اخذ موافقه کتبی داوطلب در قیمت مجموعی آفر محاسبه می نماید.
- 5- داوطلب مکلف به پذیرش اشتباهات محاسباتی در آفر خویش می باشد. در صورت عدم پذیرش اشتباهات محاسباتی توسط داوطلب، آفر وی رد می گردد.



**Sales, Customer Service, Marketing and Reception Training
Training Outline**

1. Customer Service (14 hours)

- Introduction to Customer Service
- Understanding Customer Needs and Expectations
- Effective Communication Skills for Customer Service
- Handling Difficult Customers and Complaints
- Building Customer Relationships and Loyalty
- Role-playing and Scenarios for Customer Service
- Customer Service Best Practices
- Assessment and Feedback

2. Marketing (19 hours)

- SEO search engine optimization
- Product lifecycle management
- Digital marketing management
- Market research and analysis
- Marketing metrics and analytics
- Branding and positioning
- Product Case study preparation
- Communication Management

3. Sales (16 hours)

- Understanding the Sales Process
- Sales Techniques and Strategies
- Negotiation Skills
- Sales Presentation Skills
- Sales Ethics and Compliance

4. Reception (16 hours)

- Role of a Receptionist
- Front Desk Etiquette and Communication
- Managing Phone Calls and Emails
- Appointment Scheduling and Calendar Management
- Handling Visitors and Guests
- Problem-solving at the Front Desk

- Multitasking and Prioritization
- Security and Confidentiality
- Reception Best Practices
- Assessment and Feedback

A handwritten signature in blue ink, consisting of a large, stylized initial 'D' followed by a series of loops and a long horizontal stroke extending to the left.