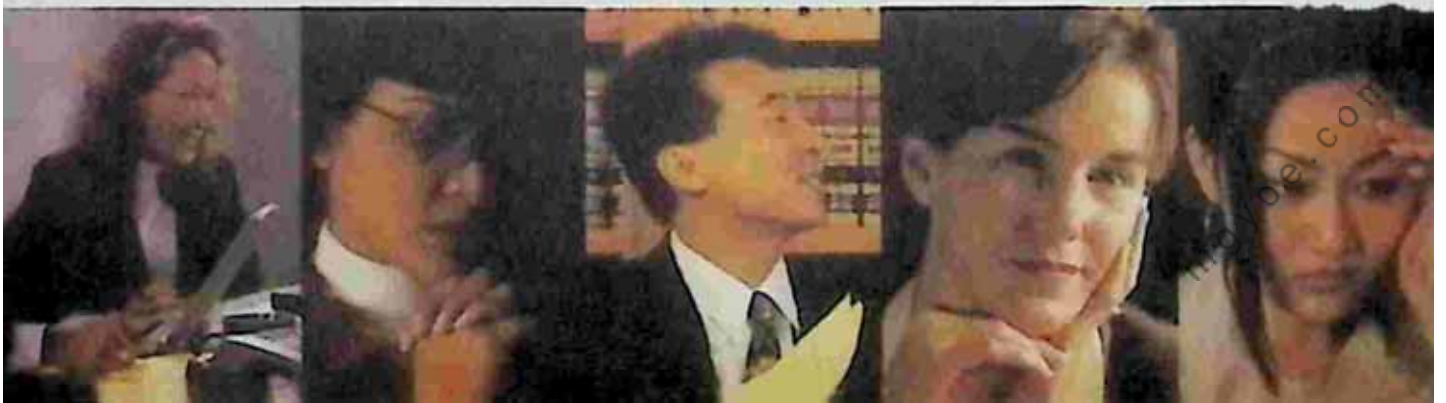


စိတ်ကူးချိချိအနုပညာ



ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူး(၂) COMPANY INTERVIEW(2)

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)





မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်) ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူး(၂)

ယနေ့ ခေတ်စား၍
 အများမျှော်မှန်းနေသော
 လုပ်ငန်းခွင်နေရာပေါင်း
 ၃၉နေရာအတွက်
 လုပ်ငန်းသဘောသဘာဝများလည်း
 ပါဝင်သည်။
 ရွေးချယ်ခံဝန်ထမ်း၏
 ယေဘုယျအရည်အချင်းလိုအပ်ချက်ကို
 အခြေခံထား၍
 နှစ်ဦးနှစ်ဖက်ပြင်ဆင်ဖြည့်ဆည်းနိုင်သည်။
 အင်္ဂလိပ်စကားပြောလည်း ပူးတွဲပါဝင်၍
 မည်သည့်တိုင်းပြည်အတွက်မဆို
 အသုံးဝင်သည်။
 အလုပ်လျှောက်ထားသူ
 ဝန်ထမ်းများအတွက်သာမက
 အလုပ်ခန့်အပ်မည့်
 လုပ်ငန်းရှင်များ၊ ဒါရိုက်တာများ၊
 မန်နေဂျာများအတွက်ပါ
 လက်စွဲပြုရမည့်စာအုပ်ဖြစ်သည်။



mmm0002

2000.00 Ks

မျက်နှာပုံ: ခွင့်ပြုချက်

၅၇၇/၂၀၀၃ (၇)

မျက်နှာပုံ:

m.s.o

ပုံနှိပ်သူ

ဦးထွန်းထွန်းဦး
အင်ကြင်းဦးပုံနှိပ်တိုက်
ကျွန်းတောလမ်း၊ ရန်ကင်း

ထုတ်ဝေသူ

ဦးထွန်းထွန်းဦး
နှင်းဦးလွင်စာပေ
ပြည်လမ်း၊ ကမာရွတ်
ရန်ကင်း

ပုံနှိပ်ခြင်း

ပထမအကြိမ်

အုပ်စု

၅၀၀

ထုတ်ဝေသည့်ကာလ

အောက်တိုဘာလ၊ ၂၀၀၃

တန်ဖိုး

၂၀၀၀ ကျပ်

စာရေးသူ၏ အမှာစာ

လူငယ်တွေဟာ စာသင်ခန်းပရိဝုဏ်ကနေ လုပ်ငန်းခွင်နယ်ပယ်ထဲသို့ ဝင်ရောက်ခြင်းဖြင့် ဘဝရဲ့အတွေ့အကြုံသစ်တွေကို ဖွင့်လှစ်ကြပါတယ်။ လူငယ်တွေဟာ သူတို့ရဲ့နှလုံးသားကို တန်ဆာဆင်နိုင်တဲ့အလုပ်ကို ရှာဖွေအားထုတ်နေကြပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့နေထိုင်တဲ့ ကမ္ဘာကြီးကို အလုပ်က ဖန်တီးပေးထားပါတယ်။ တကယ်တော့ “အလုပ်ဆိုတာ ဘဝဖြစ်ပြီး ကောင်းသောအလုပ်သည် ကောင်းသည့်ဘဝ ဖြစ်သည်” ဟု ဂျိမ်းစ်ဒဗလျူအဲလိယော့က ဆိုဖူးပါတယ်။ အခုလို အလုပ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး နိဒါန်းပျိုးနေတာက လုပ်ငန်းခွင် ဝင်ရောက်နေတဲ့ လူငယ်တွေ၊ ကျောင်းတက်ရင်း၊ ပညာဆည်းပူးရင်း လုပ်ငန်းခွင်ထဲ ရောက်နေတဲ့ လူငယ်တွေကို အလုပ်လုပ်ခြင်း အနုပညာကို တန်ဖိုးထားလေ့လာစေချင်လို့ပါ။

အလုပ်လုပ်ခြင်း အနုပညာဆိုတာ အလုပ်ရဲ့ ကုစားတတ်တဲ့ စွမ်းအားကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်ဟာ ပျော်ရွှင်မှုရဲ့ သော့ချက် ဖြစ်ပါတယ်။ အလုပ်အပေါ်မှာထားရှိတဲ့ မှန်ကန်သော သဘောထားကို လူငယ်တွေ မွေးမြူမှသာ အောင်မြင်မှုကိုရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီလုပ်ငန်းခွင်ထဲ ဝင်ရောက်နေတဲ့ လူငယ်တွေဟာ လူတွေ့စစ်ဆေးခြင်းလို့ခေါ်တဲ့ ‘အင်တာဗျူး’ ကို စတင်ရင်ဆိုင်ကြရပါတယ်။ သည် ‘အင်တာဗျူး’ အောင်မြင်မှသာ လုပ်ငန်းခွင်ထဲရောက်ရှိတာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကျွန်တော်ဟာ အင်တာဗျူးကို နှစ်သက်တန်ဖိုးထားတဲ့သူတစ်ဦးပါ။ ကျွန်တော်လုပ်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ စီမံခန့်ခွဲသူအဆင့်မှာ တာဝန်ယူခဲ့ရတာမို့ လုပ်ငန်းခွင်အင်တာဗျူး၊ ကုမ္ပဏီအင်တာဗျူးတွေကို ကိုယ်တိုင်ကိုယ်ကျ မေးမြန်း ရွေးချယ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ အင်တာဗျူးကို ဝင်သာဖြေပြီး ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု မပြုလုပ်ခဲ့ကြလို့ အင်တာဗျူးမှာ ကျရှုံးခဲ့ရတဲ့ လူငယ်တွေကိုတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ပြီးတော့ မိမိလျှောက်ထားတဲ့ အလုပ်ရာထူးနေရာ (ဥပမာ... Marketing Manager, Sales promoter) တွေရဲ့ သဘောသဘာဝ၊

လုပ်ငန်းအနေအထား ဗဟုသုတတွေမရှိဘဲ ဝင်ရောက်ဖြေဆိုတာလည်း တွေ့
 ခဲ့ရပါတယ်။ သည်လို လူငယ်တွေကို တွေ့မြင်လာရတဲ့အခါ သူတို့လေးတွေရဲ့
 လိုအပ်ချက်တွေ တစ်ထောင့်တစ်နေရာမှ ဖြည့်စွမ်းပေးချင်တာကြောင့် ကုမ္ပဏီ
 တွေမှာ အလုပ်ခေါ်လေ့ရှိတဲ့ ရာထူးနေရာအလိုက် အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံ
 တွေကို ပွဲမဝင်ခင် အပြင်ကလေ့ကျင့်ဆိုသလို လူငယ်တွေ စာတွေ့ဗဟုသုတ
 ရရှိစေချင်တဲ့ စေတနာနဲ့ (The Light of English) မဂ္ဂဇင်းမှာ (Com-
 pany Interview)ဆောင်းပါးတွေကို လစဉ်ရေးသားဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သည်လို
 ရေးသားဖြစ်အောင် စီစဉ်ထည့်သွင်းပေးတဲ့ ဆုစာပေမှ ဆရာဦးမြင့်ဦး(မြင့်ဦး
 မောင်)နဲ့ ဦးခင်မောင်ကြွယ်(ကောင်းသန့်)တို့အား ကျေးဇူးတင်ရှိပါကြောင်း
 သည်နေရာမှ မှတ်တမ်းတင်ခဲ့ပါတယ်။

လူငယ်တွေ အလုပ်ရှာဖွေခြင်းမပြုခင် မိမိဖြေဆိုမယ့် ရာထူးအလိုက်
 ကြိုတင်ပြင်ဆင်နိုင်အောင် ဒီကုမ္ပဏီအင်တာဗျူးဆောင်းပါးတွေက အထောက်
 အကူပြုကြောင်း အနယ်နယ်အရပ်ရပ်မှပေးပို့တဲ့ အကြံပေးလွှာတွေကိုလည်း
 ကျေးဇူးတင်ရှိပါကြောင်း ပြောကြားပါရစေ။ သည်စာအုပ်ဖြစ်မြောက်ရေးအတွက်
 စီစဉ်ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ ကိုစန်းဦး (စိတ်ကူးချိုချို) အား ကျေးဇူးတင်ရှိပါကြောင်း
 ပြောကြားချင်ပါတယ်။

လူငယ်များ လုပ်ငန်းခွင်ဝင် အင်တာဗျူးကို ဖြေဆိုနိုင်ကြပါစေ။

စေတနာအနန္တဖြင့်...
 မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

မာတိကာ

၁။	Store Manager Interview (သိုလှောင်ရုံမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၁
၂။	Manager Interview (ကုန်စည်ပို့ဆောင်ပေးသောမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၇
၃။	Public Relation Officer Interview (လူထုဆက်သွယ်ရေးအရာရှိအင်တာဗျူး)	၂၅
၄။	Business Development Manager Interview (စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၃၁
၅။	Service Engineer Interview (ဝန်ဆောင်မှုအင်ဂျင်နီယာအင်တာဗျူး)	၃၉
၆။	Brand Manager Interview (အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၄၅
၇။	Hotel Receptionist Interview (ဟိုတယ်ဧည့်ကြိုရာထူးအင်တာဗျူး)	၅၁
၈။	Sale Promoter Interview (အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းအင်တာဗျူး)	၅၉
၉။	Export Manager Interview (ပို့ကုန်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၆၅

၁၀။ Distribution Manager Interview (ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၇၁
၁၁။ Cashier Interview(ငွေကိုင်ရာထူးအင်တာဗျူး)	၇၇
၁၂။ Quality Control Interview (အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၈၃
၁၃။ Sales Operatioion Manager Interview (အရောင်းဆောင်ရွက်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၉၁
၁၄။ Marketing Research Manager Interview (ဈေးကွက်သုတေသနမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၉၇
၁၅။ Costing Manager Interview (တန်ဖိုးတွက်ချက်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၀၅
၁၆။ Customer Service Officer Interview (ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုအရာရှိအင်တာဗျူး)	၁၁၁
၁၇။ Sales & Marketing Manager Interview (အရောင်းကြီးကြပ်ရေးမှူးအင်တာဗျူး)	၁၁၇
၁၈။ Sales + Marketing Manager Interview (အရောင်းနှင့် ဈေးကွက်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၂၅
၁၉။ Sales Executive Interview (အရောင်းအမှုဆောင်အင်တာဗျူး)	၁၃၁
၂၀။ Product Manager Interview (ထုတ်ကုန်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၃၇
၂၁။ Senior Marketing Interview (အကြီးတန်းဈေးကွက်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၄၃
၂၂။ Advertising and Promotion Manager Interview (ကြော်ငြာနှင့်အရောင်းမြှင့်တင်ရေးမန်နေဂျာ အင်တာဗျူး)	၁၅၁

၂၃။ Customer Service Manager Interview (ဖောက်သည်ဝန်ဆောင်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၅၉
၂၄။ Branch Manager Interview (ရုံးခွဲမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၆၅
၂၅။ Merchandising Manager Interview (ကုန်ပစ္စည်းရောင်းဝယ်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၇၁
၂၆။ Market Communications Manager Interview (ဈေးကွက်ဆက်သွယ်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၇၇
၂၇။ Marketing Planning Manager Interview (ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးစီမံချက်မန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၈၃
၂၈။ Training Manager Interview (သင်တန်းမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၁၉၁
၂၉။ Financial Controller Interview (ဘဏ္ဍာရေးကြီးကြပ်ကွပ်ကဲရေးမှူးရာထူးအင်တာဗျူး)	၁၉၇
၃၀။ Computer Supervisor Interview (ကွန်ပျူတာကြီးကြပ်ရေးမှူးအင်တာဗျူး)	၂၀၃
၃၁။ Research Manager Interview (သုတေသနမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၀၉
၃၂။ Public Relation Manager Interview (လူထုဆက်သွယ်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၁၅
၃၃။ Sales Promoter Manager Interview (အရောင်းမြှင့်တင်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၂၃
၃၄။ Senior sales Manager Interview (အကြီးတန်းအရောင်းမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၃၁
၃၅။ Trainee Manager Interview (လေ့ကျင့်ရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၃၇

၃၆။ Purchasing Manager Interview (ဝယ်ယူရေးမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၄၅
၃၇။ Chief Marketing Manager Interview (ဈေးကွက်မန်နေဂျာအကြီးအကဲအင်တာဗျူး)	၂၅၃
၃၈။ Research & Development Manager Interview (သုတေသနနှင့် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၅၉
၃၉။ Product Manager Interview (ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းမန်နေဂျာအင်တာဗျူး)	၂၆၅

[The light of English, June 1999 to November 2002]

■ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ဝယ်ယူရေးနဲ့ ထောက်ပံ့ရေးဆိုင်ရာ စီမံခန့်ခွဲမှု (purchasing and supply management) ဟာ လွန်စွာ အရေးပါလှပါတယ်။ အဲဒီစီမံခန့်ခွဲမှုမှာ ကုန်ပစ္စည်း ထိန်းသိမ်းသိုလှောင်ထုတ်ယူ ရတဲ့ သိုလှောင်ရုံမန်နေဂျာ (store manager) တွေရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာလည်း အရေးပါတဲ့နေရာကို ရောက်ရှိလို့လာပါပြီ။ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားမှ လာရောက်တည်ဆောက်ထားတဲ့ အဆင့်မြင့် စားသောက်ကုန် စက်ရုံကြီးတစ်ရုံ အတွက် လိုအပ်တဲ့ (store manager) ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ (Ko Nay Myo Aung) ရဲ့ အင်တာဗျူး၊ အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူးမေးမြန်းသူကတော့ အဲဒီစက်ရုံရဲ့ အထွေထွေမန်နေဂျာ (Mr. Baily) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သိုလှောင်ရုံမန်နေဂျာ အင်တာဗျူး (Store Manager Interview)

Nay Myo Aung : May I come in please.
ကျေးဇူးပြု၍ ဝင်ခွင့်ပြုပါခင်ဗျာ။

Mr. Baily : Yes, come in.
ဟုတ်ကဲ့၊ ဝင်လာခဲ့ပါ။

Nay Myo Aung : I'm Nay Myo Aung. Thank you very much for your interview.
ကျွန်တော့်နာမည် နေမျိုးအောင်ပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ အင်တာဗျူးအတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။

Mr. Baily : Hello ! I'm Baily, General Manager from Calcon.

ဟဲလို၊ ကျွန်တော့်နာမည် ဘောလီပါ။ ကယ်လ် ကွန်စက်ရုံမှ အထွေထွေမန်နေဂျာပါ။

Nay Myo Aung : Nice to meet you.

လူကြီးမင်းနဲ့ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။

Mr. Baily : Me, too. Let's start for our interview for store manager position.

ကျွန်တော်လည်းပဲ ဝမ်းသာပါတယ်။ စတို မန်နေဂျာရာထူးအတွက် ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အင် တာဗျူးကို စလိုက်ကြစို့။

Nay Myo Aung : I'm ready to sit for interview.

အင်တာဗျူးဖြေဖို့ ကျွန်တော် အဆင်သင့် ဖြစ် ပါပြီ။

Mr. Baily : Do you have experience in store management?

မင်းမှာ စတိုလုပ်ငန်း စီမံခန့်ခွဲမှု အတွေ့အကြုံ ရှိသလား။

Nay Myo Aung : Yes, I have. I am a B.Sc. gradu-

ate. After graduation, I worked in Myanmar Foodstaff Industries. It is under the Ministry of Industry No.

1. I worked in a foodstaff factory as a store-incharge for five years.

ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော့်မှာရှိပါတယ်။ ကျွန်တော် ဟာ B.Sc. ဘွဲ့ရတစ်ဦးပါ။ ဘွဲ့ရပြီးနောက်

ကျွန်တော်ဟာ မြန်မာ့စားသောက်ကုန်လုပ်ငန်း မှာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါဟာ အမှတ်

(၁) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနလက်အောက်မှာ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ စားသောက်ကုန် စက်ရုံတစ်ရုံမှာ စတိုးဌာနမှူးအနေနဲ့ ငါးနှစ်ကြာ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Baily : Did you attend the training for store procedures.
စတိုး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းဆိုင်ရာ သင်တန်း တက်ခဲ့ဖူးသလား။

Nay Myo Aung : Yes, I attended the store procedures training arranged by our headquarter.
ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော်တို့ရုံးချုပ်က စီစဉ်တဲ့ စတိုးလုပ်ထုံးလုပ်နည်းဆိုင်ရာသင်တန်း တက်ခဲ့ဖူးပါတယ်။

Mr. Baily : How can we plan the store?
သိုလှောင်ရုံ (စတိုး) စက်ရုံကို ကျွန်တော်တို့ဘယ်လိုစီစဉ်နိုင်ပါသလဲ။

Nay Myo Aung : A store has been properly designed or planned. It can operated efficiently and makes economic use of space and equipment.
သိုလှောင်ရုံတစ်ခုကို သင့်တင့်စွာ ဒီဇိုင်းပြုလုပ်ထားရပါမယ်။ ဒါမှမဟုတ် စီမံထားရှိရပါတယ်။ အဲဒီစတိုးဟာ စွမ်းရည်ထက်မြက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်ပြီး နေရာနဲ့ ပစ္စည်းကိရိယာ အသုံးပြုမှုသက်သာမျှတအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ရပါမယ်။

Mr. Baily : That's right. What kind of store should have in a factory?
မှန်ပါတယ်။ စက်ရုံတစ်ရုံမှာ ဘယ်လိုစတိုးမျိုး

ရှိသင့်ပါသလဲ။

Nay Myo Aung : Firstly, location should be planned for the goods coming in and goods going out. They must be moved in and out freely. Secondly, the store should have adequate heating, lighting and ventilation. Thirdly, the floor should be dust free and strong enough to support racks and forklift trucks.

ပထမဦးဆုံး ကုန်ပစ္စည်းတွေ အဝင်နဲ့အထွက် တည်နေရာကို စီမံချက်ချသင့်ပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ လွတ်လပ်စွာ ဝင်နိုင်ထွက်နိုင်ရပါမယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ စတိုမှာ လုံလောက်တဲ့ အပူ၊ အလင်းရောင်နဲ့ လေဝင်လေထွက် ရှိရပါမယ်။ တတိယအချက်အနေနဲ့ ကြမ်းပြင်ဟာ အမှိုက်ကင်းစင်သင့်ပါတယ်။ ကုန်ဆွဲဆန့် ကိရိယာနဲ့ ပစ္စည်းအတင်အချလုပ်တဲ့ ဗော့ကလစ်ထရပ်ကားငယ် သွားလာရေး အထောက်အကူပြုတဲ့ ကြမ်းခင်း ဖြစ်သင့်ပါတယ်။

Mr. Baily : Well, what is important for materials handling?

ကောင်းပြီ။ ကုန်ပစ္စည်း ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်မှုအတွက် ဘာအရေးကြီးသလဲ။

Nay Myo Aung : According to my work experience, maximum use of space with minimum waste of time is important for storage and handling facilities. ကျွန်တော်ရဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံအရ ပြောရရင် အနည်းဆုံး အချိန်သက်သာပြီး နေရာများ

များ အသုံးပြုတာဟာ သိုလှောင်ရုံနဲ့ ကုန်ပစ္စည်း ကိုင်တွယ်ဆောင်ရွက်မှု အခင်းအကျင်းအတွက် အရေးကြီးပါတယ်။

Mr. Bailry : What is the objective of materials handling equipments using in the store?

စတိုမှာအသုံးပြုနေတဲ့ ကုန်ပစ္စည်း သယ်ယူပို့ဆောင် ကိရိယာတွေရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဘာလဲ။

Nay Myo Aung : The objective is to arrange for material to be shifted over the shortest route in the safest manner, by the quickest means.

ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို အတိုဆုံးခရီးလမ်းကြောင်းနဲ့ ဘေးအကင်းဆုံး သယ်ယူပို့ဆောင်နိုင်ဖို့ အလျင်အမြန်ဆုံးနည်းနဲ့ စီစဉ်ဆောင်ရွက်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Bailey : Well done. I think you have basic knowledge of store procedures. If you were a store manager in my factory, what would you do?

သိပ်တော်တာပဲ။ စတိုလုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေရဲ့ အခြေခံဗဟုသုတတွေ မင်းမှာရှိတယ်လို့ တို့ထင်တယ်။ မင်းဟာ တို့ရဲ့စက်ရုံ စတိုမန်နေဂျာတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

Nay Myo Aung : Firstly, I should study the store procedures and the goods to be stored. I should also study the organization of store. Then, I need to know the factors of store procedures to carry

out store activities. They are the volume and frequency to transactions, the list of stock items, the type of store, the stock control system, the materials handling system and value, weight, bulkiness of goods. ပထမဦးစွာ ကျွန်တော်ဟာ စတို လုပ်ထုံး လုပ်နည်းများနဲ့ သိုလှောင်ထားရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများ ကို လေ့လာသင့်ပါတယ်။ စတိုဖွဲ့စည်းပုံကိုလည်း လေ့လာရပါမယ်။ ပြီးတော့ စတိုလုပ်ငန်းများ ဆောင်ရွက်ရန် စတိုလုပ်ထုံးလုပ်နည်းများဆိုင်ရာ အချက်အလက်တွေကို သိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု ပမာဏနဲ့ အကြိမ်အရေအတွက်၊ သိုလှောင်ရုံရှိ ပစ္စည်းအမျိုးအစားများစာရင်း၊ စတိုအမျိုးအစား၊ ကုန်ပစ္စည်းထိန်းသိမ်းထားရှိမှုစနစ်၊ ကုန်ပစ္စည်းများ သယ်ယူပို့ဆောင်မှုစနစ်နဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများရဲ့ တန်ဖိုးအလေးချိန် ထုထည်ကြီးမားမှုတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Baailey : I chose you as a store manager. Please go and see my secretary for your employment.

တို့ မင်းကို စတိုမန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးချယ်လိုက်ပြီ။ ကျေးဇူးပြုပြီး တို့ရဲ့အတွင်းရေးမှူးဆီကို မင်းအလုပ်ကိစ္စအတွက် သွားတွေ့လိုက်ပါ။

Nay Myo Aung : Thanks for your kindness.

လူကြီးမင်းရဲ့ ပေးမမှုအတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။

Mr. Bailey : You're welcome.

ကိစ္စမရှိပါဘူး။

■ နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်မှုနယ်ပယ်မှာ ရောင်းဝယ်တာကိစ္စတွေ ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ အရောင်းအဝယ် စာချုပ်ချုပ်ပြီးရင် ပစ္စည်းတင်ပို့တဲ့ကိစ္စကို ဆောင်ရွက်ရပါတယ်။ ကုန်စည်ရောင်းတဲ့ကုမ္ပဏီက ဝယ်တဲ့ကုမ္ပဏီထံသို့ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဝယ်သူက သတ်မှတ်ပေးသောနေရာသို့ အရောက်ပို့ဆောင်ရာမှာ အဲဒီကုန်စည်ပို့ဆောင်ရေးကို ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ ကုမ္ပဏီ (Forwarding Company) ကို ငှားရမ်းဆောင်ရွက်ကြရပါတယ်။ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြား (Forwarding Company) တစ်ခုခုမှာလိုအပ်နေတဲ့ (Forwarding Manager) ရာထူးအတွက် ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ (Ko Nuy Myo) ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မေးသူကတော့ (ATM Forwarding Company) မှ (General Manager Mr. Ron Sewell) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်စည်ပို့ဆောင်ပေးသော မန်နေဂျာအင်တာဗျူး (Forwarding Manager Interview)

Ron Sewell : Good afternoon. Nice to meet you. I'm Ron Sewell, G.M from ATM.
မင်္ဂလာနေ့လယ်ခင်းပါ။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ATM ကုမ္ပဏီက အထွေထွေမန်နေဂျာ Ron Sewell ပဲဖြစ်

ပါတယ်။

Ko Nay Myo : Pleased to meet you. My name is Nay Myo. Thank you for your invitation to sit for interview.

လူကြီးမင်းကို တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည်ကတော့ နေမျိုးပါ။ အင်တာဗျူးဖြေဖို့ လူကြီးမင်းရဲ့ ဖိတ်ခေါ်ချက်အတွက် ကျေးဇူးပါပဲ။

Ron Sewell : Please explain your work experience.

ကျေးဇူးပြုပြီး မင်းရဲ့လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံကို ရှင်းပြပေးပါ။

Ko. Nay Myo : I got BSc. (Maths) degree from University of Yangon. After graduated from University, I worked in Ministry of Industry No. 1. I've worked there for 10 years. I worked there as Import/ Export supervisor. After resigning from government service, I worked in the foreign shipping company as an Executive job. I'm still working there.

ကျွန်တော်ဟာ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ သိပ္ပံဘွဲ့ (သင်္ချာ) ရရှိခဲ့ပါတယ်။ တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်တော်ဟာ အမှတ်(၁) စက်မှု ဝန်ကြီးဌာနမှာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော် အဲဒီမှာ ၁၀ နှစ်ကြာလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ သွင်းကုန် ပို့ကုန် ကြီးကြပ်သူအဖြစ် အဲဒီမှာ အလုပ်လုပ်တာပါ။ အစိုးရအလုပ်မှ နုတ်ထွက်ပြီးနောက် နိုင်ငံခြားသင်္ဘောကုမ္ပဏီ ကုန်စည်ပို့ဆောင်မှု

စိတ်ကူးချိုချို

အလုပ်အတွက် အလုပ်အမှုဆောင်ရာထူးနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ ခုထိအဲဒီမှာ အလုပ်လုပ်နေဆဲပါ ခင်ဗျာ။

Ron Sewell : Why did you apply for this job? မင်းဘာကြောင့် ဒီအလုပ်ကို လျှောက်ရတာလဲ။

Ko Nay Myo : I'd like to improve my life. This position is suitable for my work experience and I want to get Manager position. That's the reason of applying for this job.

ကျွန်တော်ဟာ ကျွန်တော့်ဘဝကို မြင့်မားတိုးတက်ချင်ပါတယ်။ ဒီရာထူးက ကျွန်တော့်ရဲ့ အလုပ်အတွေ့အကြုံနဲ့ သင့်တော်ပြီး မန်နေဂျာ ရာထူးကို ကျွန်တော်လိုချင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဒီ အလုပ်လျှောက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell : Well, I'd like to ask you some basic knowledge for this position. ကောင်းပြီ။ ဒီရာထူးအတွက် အခြေခံဗဟုသုတ အချို့ကို မင်းကို မေးချင်ကယ်။

Ko Nay Myo : I'm ready for your questions. လူကြီးမင်းရဲ့ မေးခွန်းအတွက် အဆင်သင့်ရှိ ပါပြီ။

Ron Sewell : How do you know about shipping documents? Shipping documentsကို မင်းဘယ်လို နားလည်ထားသလဲ။

Ko Nay Myo : Shipping documents are the docu-

ments sent by an exporter to the bank or agent in the importer's country.

Shipping documents ဆိုတာ ကုန်တင်သွင်းသူရဲ့ နိုင်ငံတွင်းရှိ ဘဏ် (သို့မဟုတ်) ကိုယ်စားလှယ်ထံသို့ ကုန်တင်ပို့သူက ပေးပို့တဲ့ စာရွက်စာတမ်းတွေပဲ ဖြစ်ပါသည်။

Ron Sewell : What are they?
အဲဒါတွေက ဘာလဲ။

Ko Nay Myo : They are bill of lading, certificate of origin and export licence. They are also called export documents.
အဲဒါတွေကတော့ သင်္ဘောကုန်တင်တန်ဆာ၊ မည်သည့်နိုင်ငံမှ တင်ပို့ကြောင်း ထောက်ခံချက်နဲ့ ပို့ကုန်လိုင်စင်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကို ပို့ကုန်ဆိုင်ရာ စာရွက်စာတမ်းများလို့လည်း ခေါ်ကြပါတယ်။

Ron Sewell : That's right. Do you know shipping instructions?
မှန်ပါတယ်။ Shipping instructions ကို မင်းသိသလား။

Ko Nay Myo : Yes. Shipping instructions is a document prepared by an exporter that states how goods are to be transported and delivered.
သိပါတယ်။ Shipping instructions ဆိုတာ ကုန်စည်များကို မည်သို့ ပို့ဆောင်ပြီး မည်သို့ လွှဲပြောင်းပေးအပ်ရမည်ကို ဖော်ပြထားတဲ့ ကုန်တင်ပို့သူရဲ့ ညွှန်ကြားချက်များပါရှိတဲ့ စာ

ရွက်စာတမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell : What are called ship's papers?
Ship's papers ဆိုတာ အစစ်ဆေးခံရန် သင်္ဘောတိုင်းက အသင့်ဆောင်ထားရမယ့် စာရွက် စာတမ်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell : What are they?
အဲဒါတွေက ဘာလဲ။

Ko Nay Myo : They are ship's certificate of registry, bills of lading and cargo manifest.
အဲဒါတွေကတော့ သင်္ဘောမှတ်ပုံတင် လက်မှတ်၊ သင်္ဘောကုန်တင်တန်ဆာများနဲ့ ကုန်စည်စာရင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell : Well, what is free alongside ship?
ကောင်းပြီ။ Free along side ship ဆိုတာ ဘာလဲ။

Ko Nay Myo : Free along side ship is a condition of sale where the seller pays for transportation and insurance of the goods until they have arrived at the ship.
Free along side ship ဆိုတာ ကုန်စည်များ သင်္ဘောဘေးရောက်တဲ့အထိ သယ်ယူပို့ဆောင်ခနဲ့ အာမခံကြေးကို ရောင်းသူက ကျခံမည်ဆိုတဲ့ ကုန်ရောင်းချမှု စည်းကမ်းချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell : What is called free on board?
Free on board ဆိုတာ ဘာကိုခေါ်သလဲ။

စိတ်ကူးချိုချို

Ko Nay Myo

Free on board is a condition of sale where the seller pays for transportation and insurance of the goods until they are loaded onto the ship.

Free on boardဆိုတာ ကုန်စည်များသင်္ဘောပေါ်တင်ပြီးတဲ့အထိ သယ်ယူပို့ဆောင်ခနဲ့ အာမခံကြေးကို ကုန်ရောင်းသူက ကျခံမည်ဆိုတဲ့ ကုန်ရောင်းချမှု စည်းကမ်းချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ron Sewell

Well done. I think you have theory background of shipping. If you were forwardings manager in my company, what would you do? သိပ်တော်တာပဲ။ မင်းမှာ သင်္ဘောတင်ခြင်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သိအိုရီနောက်ခံရှိတယ်လို့ တို့ထင်တယ်။ မင်းသာ တို့ကုမ္ပဏီမှာ ကုန်စည် ပို့ဆောင်ပေးတဲ့ မန်နေဂျာ ဖြစ်ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

Ko Nay Myo

Firstly, I should learn your company's rules and procedures. Secondly, I should work to meet your shipping schedules. I should work together with Company's shipping staffs to succeed company's target.

ပထမဦးစွာ ကျွန်တော် ကုမ္ပဏီရဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေ လေ့လာသင်ယူသင့်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ လူကြီးမင်းရဲ့ သင်္ဘောဟင် အစီအစဉ်များအတိုင်း ရရှိရေး အလုပ်လုပ်သင့်ပါတယ်။ ကျွန်တော် ဟာ ပစ်မှတ်အောင်မြင်ဖို့ ကုမ္ပဏီရဲ့ သင်္ဘောတင်ဝန်ထမ်းများနဲ့အတူ

စိတ်ကူးချိုချို

အလုပ်လုပ်သင့်ပါတယ်။

Ron Sewell : I choose you as forwarding manager in our company. What about your expected salary?

တို့ မင်းကို တို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ကုန်စည်ပို့ဆောင်တဲ့ မန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးချယ်လိုက်ပြီ။ မင်းရဲ့ မျှော်မှန်း လစာက ဘယ်လောက်လဲ။

Ko Nay Myo : Thanks a lot. My expected salary is.....

ကျေးဇူးအများကြီး တင်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်ရဲ့ မျှော်မှန်းလစာကတော့...။

*

mgyc.com

mgyc.com

■ နိုင်ငံခြား *Tour Company* တွေဟာ နိုင်ငံတကာမှာရှိတဲ့ *Travel Agency* နဲ့ ချိတ်ဆက်ထားပြီး လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီ (*Tour Company*) များအနက် အချို့ကုမ္ပဏီတွေဟာ လူထုဆက်သွယ်ရေး အရာရှိ (*Public Relation Officer*) တွေ ခန့်ထားပြီး *Tour* လုပ်ငန်း သွက်လက်မြန်ဆန်ရေးကို ဆောင်ရွက်ကြတာ တွေ ရပါတယ်။ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြား (*Tour Company*) တစ်ခုဖြစ်တဲ့ (*PNB Tour Company*) မှာ အင်တာဗျူး ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ (*Ma Phyu Chaw*) ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူး မေးမြန်းသူကတော့ (*PNB Tour Company*) ရဲ့ (*Country Manager Mr. Milton*) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

လူထုဆက်သွယ်ရေးအရာရှိ အင်တာဗျူး (Public Relation Officer Interview)

Milton : Good Morning. Nice to meet you. I'm Milton from PNB.
မင်္ဂလာနံနက်ခင်းပါ။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ PNB ကုမ္ပဏီက မိလ်တန်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Ma Phyu Chaw : Good morning. Nice to meet you.

စိတ်ကူးချိုချို

I'm Phyu Chaw. Thanks for your invitation.

ကောင်းသော နံနက်ခင်းပါရှင်။ လူကြီးမင်းကို တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်မနာမည် ဖြူချောပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ ဖိတ်ခေါ်မှုအတွက် ကျေးဇူးတင်ပါတယ်ရှင်။

Milton

: This position we're looking for is very important. In every business, PR is essential for the success to meet objectives. So we'd to choose the suitable person who has wider outlook and much knowledge of tourism.

ကျွန်တော်တို့ရှာဖွေနေတဲ့ ဒီရာထူးဟာ လွန်စွာ အရေးကြီးပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းမှာ ရည်မှန်းချက်များရရှိဖို့ အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တာက PR ပဲဖြစ်ပါတယ်။ (Public Relation ရဲ့ အတိုကောက်ကို PR လို့ ပြောကြလေ့ရှိပါတယ်) ဒါ့ကြောင့် ကျယ်ပြန့်တဲ့ အမြင်ရှိပြီး ခရီးသွားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဗဟုသုတ များပြားတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ရွေးချယ်လိုပါတယ်။

Ma Phuy Chaw

: I'm very interested in PR. Let me explain. After graduation, I worked in the Ministry of Hotel and Tourism for five years. After resigning from the government service, I worked in the local tour company as Public Relation Manager for two years. But I have no experience in foreign tour company.

The reason I apply for this job is to get more experience in foreign tour company.

ကျွန်မဟာ လူထုဆက်သွယ်ရေးကို သိပ်စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ကျွန်မ ရှင်းပြပါရစေ။ ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်မဟာ ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ ငါးနှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရအလုပ်မှ နုတ်ထွက်ပြီး နောက်ကျွန်မဟာ ပြည်တွင်း ခရီးသွားလာရေးကုမ္ပဏီမှာ လူထုဆက်သွယ်ရေး မန်နေဂျာအဖြစ် နှစ်နှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နိုင်ငံခြားခရီးသွားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ အတွေ့အကြုံ မရှိခဲ့ပါဘူး။ ကျွန်မ ဒီအလုပ်လျှောက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းက နိုင်ငံခြားခရီးသွားလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီမှာ အတွေ့အကြုံရယူချင်လို့ပါ။

Milton

Well, what do you know about Occupancy Rate?

ကောင်းပြီ။ Occupancy Rate ကို မင်းဘယ်လိုသိထားသလဲ။

Ma Phyu Chaw

Occupancy Rate is called the percentage of room in a hotel that are occupied in a particular period of time.

Occupancy Rateဆိုတာ အချိန်တစ်ချိန်မှာ ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ လူနေရာယူထားပြီး ဖြစ်တဲ့ အခန်းများရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းကို ခေါ်ပါတယ်။

Milton

OK, What is Destination Advertising?

ကောင်းပြီ။ Destination Advertising ဆို

စိတ်ကူးချိုချို

တာ ဘာလဲ။

Ma Phyu Chaw : Destination Advertising is an advertising that stresses a resort area or some other tourist destination.

Destination advertisingဆိုတာ လူအများအပန်းဖြေသွားရောက်ရာနေရာ (သို့မဟုတ်) တိုးရစ်တို့ သွားလိုရာ အခြားနေရာများကို ကြော်ငြာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Milton : That's right. What is Guided Tour? သိပ်မှန်တာပေါ့။ Guided Tour ဆိုတာ ဘာလဲ။

Ma Phyu Chaw : Guided Tour is called a tour for sightseeing purposes, that is accompanied by a guide.

Guided Tourဆိုတာ လှည့်လည်ကြည့်ရှုခြင်းကိစ္စရပ်တွေအတွက် ဧည့်လမ်းညွှန်တစ်ဦး လိုက်ပါတဲ့ ခရီးသွားခြင်းကို ခေါ်ပါတယ်။

Milton : What do the terms 'high season' and 'low season' refer to?

'high season' နဲ့ 'low season' အခေါ်အဝေါ်တွေဟာ ဘာကို ကိုယ်စားပြုတာလဲ။

Ma Phyu Chaw : These terms are used for fare calculations on some airlines. High season is the period of heavy travel and higher fares. Low season is the period of light travel and lower rates.

အဲဒီအခေါ်အဝေါ်တွေဟာ လေကြောင်းလိုင်းအချို့ရဲ့ နှုန်းထားတွက်ချက်မှုအတွက် အသုံး

ပြုပါတယ်။ High season ဟာ ခရီးသွား လာမှုများတဲ့ အချိန်ကာလဖြစ်ပြီး အခနှံးလည်း ကြီးမားပါတယ်။ Low season ကတော့ ခရီး သွားလာမှုနည်းတဲ့ကာလဖြစ်ပြီး ခရီးစရိတ် နည်း ပါးပါတယ်။

Milton

: Well done. You have theory back- ground of tourism. If you were Public Relation Officer in our com- pany, what would you do?

သိပ်တော်တာပဲ။ မင်းမှာ သီအိုရီနဲ့ပတ်သက် တဲ့ နောက်ခံ အချက်အလက်တွေရှိတယ်။ မင်း သာ တို့ကုမ္ပဏီမှာ လူထုဆက်သွယ်ရေးအရာရှိ ဖြစ်ခဲ့ရင် မင်းဘာလုပ်မလဲ။

Ma Phyu Chaw

: Firstly, I should know your compa- ny's policy and objectives. Sec- ondly, I should deal with the customers to know their wishes. Then, I should try to fulfil the customer's requirements.

ပထမဦးစွာ ကျွန်မဟာ လူကြီးမင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ပေါ်လစီနဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေကို သိသင့်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ ကျွန်မဟာ ဖောက်သည် တွေရဲ့ လိုအင်ဆန္ဒတွေ သိရှိဖို့ ဆက်ဆံသင့်ပါ တယ်။ ပြီးတော့ ဖောက်သည်တွေရဲ့ လိုအပ်ချက် တွေကို ရရှိစေဖို့ ကြိုးစားသင့်ပါတယ်။

Milton

: Well, I choose you as Public Re- lation Officer in our company.

ကောင်းပြီ။ တို့ မင်းကို တို့ကုမ္ပဏီမှာ လူထု ဆက်သွယ်ရေးအရာရှိအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။

■ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပြည်ပနိုင်ငံတစ်နိုင်ငံမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း စတင်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ဒေသခံပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးကို စတင်ရှာဖွေပြီး မိမိတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။ သည်လုပ်ငန်းအတွက် စဦး ရှေ့ပြေးဆောင်ရွက်မှုအတွက် အချို့သော နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတွေဟာ *Business Development Manager* (စီးပွားရေးတိုးတက်မှု မန်နေဂျာ) တွေကို စတင်ခန့်ထားပြီး လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ *MTO Co, Ltd.* အတွက် လိုအပ်တဲ့ *Business Development Manager* ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ *Nyi Myat Thu* ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ *Nyi Myat Thu* ဟာ *B.E (Mech)* ဘွဲ့ရ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူး မေးမြန်း သူကတော့ *MTO Ltd* ရဲ့ မန်နေဂျင်းဒါရိုက်တာ *Mr. Rowlands* ဆိုသူ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုမန်နေဂျာ အင်တာဗျူး
(Business Development Manager Interview)

Nyi Myat Thu : May I come in please.
 ကျေးဇူးပြု၍ ဝင်ခွင့်ပြုပါခင်ဗျာ။

စိတ်ကူးချိုချို

Mr. Rowlands

Yes, please.
ကျေးဇူးပြုပြီး ဝင်ခဲ့ပါ။

Nyi Myat Thu

I'm ready to sit for the interview.
အင်တာဗျူးဖြေဖို့ ကျွန်တော် အဆင်သင့်ဖြစ်
ပါပြီ။

Mr. Rowlands

Firstly, I'd like to explain our
company profile briefly. MTO Group
has regional offices in 12 countries.
Our headquarter is in Switzerland.
We'd like to extend our business in
Myanmar. So, we established MTO
Ltd in Myanmar two months ago.
This is under the management of
MTO (Singapore) Pte Ltd. So we're
looking the suitable person for the
position of Business Development
Manager.

ပထမဦးစွာကို ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီအကြောင်း
ကို အကျဉ်းမျှ ရှင်းပြချင်ပါတယ်။ MTO
Groupဟာ နိုင်ငံပေါင်း (၁၂) နိုင်ငံမှာ ဒေသ
ဆိုင်ရာရုံးတွေ ရှိပါတယ်။ ကျွန်တော်တို့ရဲ့ ရုံး
ချုပ်ကတော့ ဆွစ်ဇာလန်နိုင်ငံမှာရှိပါတယ်။
ကျွန်တော်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးကို မြန်မာနိုင်ငံမှာ
တိုးချဲ့ချင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်လက
MTO Ltd. ကို မြန်မာနိုင်ငံမှာ စတင်ဖွင့်လှစ်
ခဲ့ပါတယ်။ MTO Ltd က MTO (Singa-
pore) Pte Ltd ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအောက်မှာ ရှိပါ
တယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်တော်တို့ဟာ စီးပွားရေး
ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှု မန်နေဂျာရာထူးအတွက် သင့်
တော်တဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ကို ရှာဖွေနေပါတယ်။

စိတ်ကူးချိုချို

Nyi Myat Thu : Which products do you want to market in Myanmar?

မြန်မာနိုင်ငံမှာ လူကြီးမင်းတို့အနေနဲ့ ဘယ် ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ဈေးကွက်ရှာဖွေချင် ပါသလဲ။

Mr. Rowlands : Our main product is generator. But, we also want to market machinery and other equipments.

ကျွန်တော်တို့ရဲ့ အဓိကထုတ်ကုန်ကတော့ ဂျင် နရေတာပါ။ ဒါပေမဲ့ ကျွန်တော်တို့ ဈေးကွက် ရချင်တာက စက်ပစ္စည်းများနဲ့ အခြားကိရိယာ ပစ္စည်းများ ဖြစ်ပါတယ်။

Nyi Myat Thu : I'm interested in this position. I have experience in your product. As a Mechanical engineer, I have no difficulty for your products.

ကျွန်တော်ကတော့ ဒီရာထူးကို စိတ်ဝင်စားပါ တယ်။ ကျွန်တော့်မှာ လူကြီးမင်းရဲ့ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတွေနဲ့ပတ်သက်လို့ အတွေ့အကြုံ ရှိပါ တယ်။ စက်မှုအင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးအနေနဲ့ ကျွန်တော့်မှာ လူကြီးမင်း ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း အတွက် အခက်အခဲမရှိလှပါဘူး။

Mr. Rowlands : Have you worked in the government service?

ခင်ဗျား အစိုးရဌာနမှာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ဖူးလား။

Nyi Myat Thu : Yes, I have. I worked in the Ministry of Industry No.2 as a planning engineer for five years.

ဟုတ်ကဲ့၊ လုပ်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

အမှတ်(၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာနမှာ စီမံရေး အင်ဂျင်
နီယာအဖြစ် ငါးနှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Rowlands : What about in company?
ကုမ္ပဏီမှာရော လုပ်ဖူးလား။

Nyi Myat Thu : After resigning from Government
Service, I worked in foreign com-
pany as a Marketing Manager.
အစိုးရဌာနမှ အလုပ်ထွက်ပြီးနောက် ကျွန်တော်
ဟာ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဈေးကွက်
မန်နေဂျာအဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Rowlands : As you know, this position namely
Business Development Manager is
very important for the initial stage
of the company. The person who
should have a wide knowledge of
Business, Public Relations and
marketing so, I'd like to ask you
some questions.

မင်းသိတဲ့အတိုင်း စီးပွားရေး တိုးတက်ရေး မန်
နေဂျာလို့ အမည်ရှိတဲ့ ဒီရာထူးဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခု
ရဲ့ စဉ်းအဆင့်မှာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။
ဒီပုဂ္ဂိုလ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ လူထုဆက်သွယ်
ရေးနဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးတို့မှာ ကျယ်ပြန့်တဲ့
အသိပညာဗဟုသုတ ရှိသင့်ပါတယ်။ ဒါကြောင့်
မင်းကို မေးခွန်းအချို့ကို မေးချင်တယ်။

Nyi Myat Thu : I'll try to answer your questions.
ကျွန်တော် လူကြီးမင်းရဲ့ မေးခွန်းတွေကို ကြိုးစား
ဖြေကြည့်ပါ့မယ်။

စိတ်ကူးချိုချို

Mr. Rowlands : Do you know business ethics?
Businessethics ကို မင်းသိလား။

Nyi Myat Thu : Yes, I do. Business people should know business ethics. It is the moral principles concerning acceptable and unacceptable behaviour by business people.

ဟုတ်ကဲ့၊ သိပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်သူတွေဟာ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ကိုယ်ကျင့်တရားများကို သိသင့်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ စီးပွားရေးလုပ်သူတို့ ဆောင်သင့် ရှောင်သင့်တဲ့ အပြုအမူများနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ကိုယ်ကျင့်တရားများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Rowlands : Well, Waht is market research?
ကောင်းပြီ။ ဈေးကွက်သုတေသနဆိုတာ ဘာလဲ။

Nyi Myat Thu : Market research is a study carried out by a company before launching a new product, into the needs, life styles, incomes, etc of potential buyers and to measure the success of similar products that are already available.

ဈေးကွက်သုတေသနဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းသစ်တစ်ခုကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းမပြုမီ ဝယ်ယူရန် အလားအလာရှိသူများရဲ့ လိုအပ်ချက်များ၊ နေထိုင်စားသောက်ပုံ အလေ့အထများ၊ ဝင်ငွေအခြေအနေ စသည်တို့ကိုလည်းကောင်း၊ ဈေးကွက်တွင် ရောင်းချနေပြီဖြစ်တဲ့ အလားတူ ကုန်ပစ္စည်းများရဲ့ အောင်မြင်မှု အတိုင်းအတာကို

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

လည်းကောင်း သိရှိရန် ကုမ္ပဏီကပြုလုပ်တဲ့ လေ့လာမှု ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Rowlands : What do you know about mark-up? Mark-up နဲ့ပတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လိုနားလည်သလဲ။

Nyi Myat Thu : Mark-up is the percentage of the whole sale or lost price added to produced the retail or selling price. Mark-up ဆိုတာ လက်လီဈေးနှုန်းကို ရရှိစေရန် လက်ကားဈေးနှုန်း(သို့မဟုတ်) ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်ပေါ်တွင် ထပ်ပြီးတင်ထားတဲ့ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Rowlands : That's right. What is called market share? သိပ်မှန်တာပေါ့။ ဈေးကွက်ဝေစုဆိုတာ ဘာကိုခေါ်တာလဲ။

Nyi Myat Thu : Market share is the percentage of the total sales of a product in a particular area or country obtained by one company. ဈေးကွက်ဝေစုဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုး အားဒေသတစ်ခု (သို့မဟုတ်) တိုင်းပြည် တစ်ပြည်အတွင်း ရောင်းချရငွေ စုစုပေါင်းအနက် ကုမ္ပဏီက ရရှိတဲ့ ရောင်းရငွေ ရာခိုင်နှုန်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Rowlands : What do you know about turn-over? Turnoverကို မင်းဘယ်လိုနားလည်ထားသလဲ။

Nyi Myat Thu : I think turnover is the total

business done by an organization in a given period.

ကျွန်တော့်အထင်တော့ turnover ဆိုတာ အချိန်ကာလတစ်ရပ်အတွင်း အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုက ဆောင်ရွက်ပြီးစီးတဲ့ လုပ်ငန်းတန်ဖိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Rowlands

Well done. I think you have theory knowledge of business and marketing. I choose you as Business Development Manager in our company.

သိပ်တော်တာပဲ။ မင်းမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေး သိအိုရီဗဟုသုတ ရှိနေတယ်လို့ တို့ထင်တယ်။ တို့ မင်းကို စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ရေးမန်နေဂျာအဖြစ် တို့ကုမ္ပဏီမှာ ရွေးလိုက်ပြီ။

Nyi Myat Thu

Thanks lot.
ကျေးဇူးအများကြီးတင်ပါတယ်။

Mr. Rowlands

Not at all.
ကိစ္စမရှိပါဘူး။

*

mgyoe.com

mgyoe.com

■ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေမှ စက်ပစ္စည်းရောင်းချတဲ့အခါ ရောင်းချမှုနဲ့အတူ ဝန်ဆောင်မှု (service) ကို ဆောင်ရွက်လာကြပါပြီ။ customer တွေဟာ ဝန်ဆောင်မှုကောင်းတဲ့ product စက်ပစ္စည်းတွေကို ရွေးချယ်အသုံးပြုတတ် လာပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ရောင်းချပြီးနောက် ပေးတဲ့ after sales service ဟာ နေရာတကာမှာ အရေးပါလို့လာပြီ ဖြစ်ပါတယ်။ အခုတင်ပြ ချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြား Machinery ကုမ္ပဏီအတွက် လိုအပ်တဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အင်ဂျင်နီယာ Service Enginner ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ B.E. (Mech) ဘွဲ့ရ Ko Zaw Than ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ကိုဇော်သန်းကို အင်တာဗျူး မေးမြန်းသူကတော့ CMDM ကုမ္ပဏီရဲ့ Managing Director Mr. Geoffrey Wootten ဖြစ်ပါတယ်။

ဝန်ဆောင်မှုအင်ဂျင်နီယာ အင်တာဗျူး
(Service Engineer Interview)

Ko Zaw Than is waiting for Mr. Geoffery Wootten in the conference room.

ကိုဇော်သန်းဟာ Mr. Geoffrey Wootten ကို အစည်းအဝေးခန်းမ ထဲမှာ စောင့်နေပါတယ်။

GW : Sorry for being late. I'm Geoffrey

Wootten, M.D from CMDM. Nice to meet you.

နောက်ကျသွားတာ ဝမ်းနည်းပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ CMDMမှ မန်နေဂျင်း ဒါရိုက်တာ Geoffrey Woottenဖြစ်ပါတယ်။တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။

KZT

Nice to meet you. I'm Zaw Than. I'm waiting for you to si. for personal interview.

တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည်က ဇော်သန်းပါ။ ကျွန်တော်ကတော့ လူတွေ့အင်တာဗျူးဖြေဖို့ လူကြီးမင်းကို စောင့်နေတာပါ။

GW

Let's start. The position we need is Service Engineer. Are you an engineer?

ကျွန်တော်တို့စကြစို့။ ကျွန်တော်တို့ လိုအပ်တဲ့ရာထူးက ဝန်ဆောင်မှု အင်ဂျင်နီယာ ရာထူးပါ။ ခင်ဗျားက အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးလား။

KZT

Yes, I am a Mechanical Engineer. ဟုတ်ကဲ့၊ ကျွန်တော်က စက်မှုအင်ဂျင်နီယာပါ။

GW

Waht is difference between 'services' and 'goods'?

ဝန်ဆောင်မှုများနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများအကြား ကွာခြားမှုက ဘာလဲ။

KZT

Services consist of actions that consumers and buyers purchase in order to obtain direct satisfaction. But goods are physical entities

purchased by consumers and buyers in order to obtain satisfaction from the items purchased.

ဝန်ဆောင်မှုများမှာ စားသုံးသူများနဲ့ ဝယ်သူများ ဝယ်ယူတဲ့အခါ တိုက်ရိုက်ကျေနပ်နှစ်သက်မှု ရရှိရန်အလို့ငှာ ဆောင်ရွက်မှုများ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများကတော့ ဝယ်ယူခဲ့တဲ့ အချက်အလက်များမှ ကျေနပ်နှစ်သက်မှု ရရှိရန် အလို့ငှာ စားသုံးသူများနဲ့ ဝယ်သူများ ဝယ်ယူခဲ့တဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာရှိနေတဲ့ အရာပစ္စည်းများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

GW

: Did you have experience in Government service?

မင်းမှာ အစိုးရဌာနလုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့သလား။

KZT

: Yes, I had. I worked in Heavy Industries as Service Engineer for five years. It is under Ministry of Industry No. 2.

ဟုတ်ကဲ့၊ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အကြီးစား စက်မှုလုပ်ငန်းမှာ ဝန်ဆောင်မှု အင်ဂျင်နီယာအနေနဲ့ ငါးနှစ်ကြာလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အမှတ် (၂) စက်မှုဝန်ကြီးဌာန လက်အောက်မှာ ရှိပါတယ်။

GW

: What do you know about service planning?

Service planningကို မင်းဘယ်လို နားလည်

သလဲ။

KZT : Service planning consists of determining the nature of the services that will be offered to target customers.

Service Planning မှာ ပစ်မှတ်ဖောက်သည်များကို ပေးစွမ်းမယ့် ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းများရဲ့ သဘာဝကို ဆုံးဖြတ်ခြင်း ပါရှိပါတယ်။

GW : That's right. Do service marketers attempt to satisfy every one?

မှန်တာပေါ့။ service marketers တွေဟာ လူတိုင်းကျေနပ်ရန် ကြိုးပမ်းရပါသလား။

KZT : No, service marketers should select a set of particular target customers, rather than attempting to satisfy everyone.

မဟုတ်ပါဘူး။ service marketers တွေဟာ လူတိုင်းကျေနပ်ဖို့ ကြိုးပမ်းနေတာထက်စာရင် ပစ်မှတ်ဖောက်သည်အုပ်စုကို ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။

GW : OK, If you were a service engineer in our company, what would you do?

ကောင်းပြီ။ ခင်ဗျားသာ ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ဆောင်မှုအင်ဂျင်နီယာဖြစ်ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

KZT : Firstly, I should learn your company policy and organisation. I need to lead service team. This term should have cars, mechanics and spare

parts. And we should ensure prompt supply of all the spare parts.

ပထမဦးစွာ ကျွန်တော်ဟာ လူကြီးမင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ပေါ်လစီနဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံကို လေ့လာသင့်ပါတယ်။ ဝန်ဆောင်မှုအဖွဲ့ကို ကျွန်တော်ဦးဆောင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီအဖွဲ့မှာ ကားများ၊ စက်ပြင်မကောင်းနစ်များနဲ့ အပိုပစ္စည်းတွေ ရှိရပါမယ်။ ပြီးတော့ အပိုပစ္စည်းအားလုံးကို လျင်မြန်တဲ့ ထောက်ပံ့မှု သေချာအောင် ဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။

GW

: Well, if a customer call for service what will you do?

ကောင်းပြီ။ ဖောက်သည်တစ်ဦးက ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ဖို့ခေါ်ရင် ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။

KZT

: I will send my service term to work site. Then we will send service report to customer.

ကျွန်တော်ကတော့ ကျွန်တော့်ရဲ့ ဝန်ဆောင်မှု အဖွဲ့ကို အလုပ်နေရာကို ပို့လိုက်ပါမယ်။ ပြီးတော့ ဝန်ဆောင်မှု အစီရင်ခံစာကို ဖောက်သည်ထံ တင်ပြရပါမယ်။

GW

: Can you tell me (2) items of industrial machinery?

ခင်ဗျားအနေနဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းသုံး စက် ပစ္စည်းထဲက (၂) မျိုးလောက် ပြောပြနိုင်ပါသလား။

KZT

: Yes, I can. They are generator and diesel engine.

ဟုတ်ကဲ့၊ ပြောနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့

စိတ်ကူးချိုချို

GW

ဂျင်နရေတာနဲ့ ဒီဇယ်အင်ဂျင်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Well, I chose you as a service engineer in our company. Please go and meet the personal manager for your employment.

ကောင်းပြီ။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ကျွန်တော်တို့ ကုမ္ပဏီမှာ ဝန်ဆောင်မှုအင်ဂျင်နီယာအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။ ကျေးဇူးပြုပြီး ခင်ဗျား အလုပ်အတွက် ဝန်ထမ်းရေရာ မန်နေဂျာကို သွားတွေ့လိုက်ပါ။

*

■ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုကို ဈေးကွက်သို့ ထိုးဖောက်တဲ့အခါ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းဈေးကွက်နေရာ ရရှိရေးအတွက် အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာ Brand Manager ကို ခန့်ထားဆောင်ရွက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ TWZ ကုမ္ပဏီမှ Brand Manager ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ B.Com ဘွဲ့ရ Ko Thin Aung ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကဲ...လေ့လာကြည့်ကြပါစို့။

အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာ အင်တာဗျူး (Brand Manager Interview)

အခုအင်တာဗျူးမှာ မေးမြန်းသူကတော့ TWZ ကုမ္ပဏီရဲ့ Marketing Director Mr. Peterson ဖြစ်ပါတယ်။

Ko Thin Aung : May I come in, please?
ကျေးဇူးပြုပြီး ဝင်ခွင့်ပြုပါခင်ဗျာ။

Peterson : Yes, come in.
ဟုတ်ကဲ့။ ဝင်လာခဲ့ပါ။

Ko Thin Aung : My name is Thin Aung. Is it my turn to set for 'Brand Manager' interview?

စိတ်ကူးချိုချို

ကျွန်တော့်နာမည်က သင်းအောင်ပါ။ အမှတ်
တံဆိပ်မန်နေဂျာရာထူး အင်တာဗျူးဖြေဆိုဖို့
ကျွန်တော့်အလှည့်ရောက်ပြီလား။

Peterson : Yes, it's your turn. Nice to meet
you. I'm Peterson, Marketing Direc-
tor from TWZ.

ဟုတ်ကဲ့။ မင်းရဲ့အလှည့်ပါပဲ။ တွေ့ရတာဝမ်းသာ
ပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ TWZ ကုမ္ပဏီမှ
ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ပီတာဆင် ဖြစ်ပါတယ်။

Ko Thin Aung : Pleased to meet you.
တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။

Peterson : Can you tell me your work expe-
rience?
မင်းရဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့အကြုံတွေကို ပြောပြနိုင်
သလား။

Ko Thin Aung : Yes, I can. After graduating, I
worked in the Ministry of Finance
for eight years. Then I left for
Singapore to work in a company as
a salesman. While working in Sin-
gapore, I attended the Marketing
Diploma course as a part time. I
came back to Myanmar after work-
ing 3 years in Singapore. Now, I am
working as a Marketing Manager in
local company.

ဟုတ်ကဲ့။ ကျွန်တော်ပြောနိုင်ပါတယ်။ ဘွဲ့ရပြီး
နောက် ကျွန်တော်ဟာ ဘဏ္ဍာရေးဝန်ကြီးဌာန

မှာ ရှစ်နှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ စင်ကာပူမှာရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်း ဝန်ထမ်းအဖြစ် လုပ်ကိုင်ဖို့ ထွက်ခွာခဲ့ပါတယ်။ စင်ကာပူမှာ အလုပ်လုပ်နေစဉ် ကျွန်တော်ဟာ ဈေးကွက်ဒီပလိုမာသင်တန်းကို အချိန်ပိုင်း တက် ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ စင်ကာပူမှာ သုံးနှစ်လုပ်ပြီး နောက် ကျွန်တော် မြန်မာနိုင်ငံကို ပြန်လာပါ တယ်။ အခုတော့ ကျွန်တော်ဟာ ပြည်တွင်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဈေးကွက်မန်နေဂျာအဖြစ် အလုပ်လုပ်နေပါတယ်။

Peterson : Why did you apply for this job? သည်အလုပ်ကို ဘာကြောင့် လျှောက်ရတာလဲ။

Ko Thin Aung : To be honest, I want to work in a foreign company. The second reason is salary that is too low for my qualification.

ရိုးသားစွာပြောရရင် ကျွန်တော်ဟာ နိုင်ငံခြား ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အလုပ်လုပ်ချင်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်က လစာပါ။ ကျွန်တော့် အရည် အသွေးနဲ့ဆိုရင် လစာက သိပ်နည်းနေလို့ပါ။

Peterson : Well, I'll ask you some questions regarding this job. What do you know about brand image? ကောင်းပြီ။ ဒီအလုပ်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ မေးခွန်း အချို့ ခင်ဗျားကိုမေးမယ်နော်။ Brand image ကို ခင်ဗျား ဘယ်လိုနားလည်သလဲ။

Ko Thin Aung : Brand image is the feelings and opinions that a buyer has about a particular named product.

Brand imageဆိုတာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် ပါရှိတဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအပေါ်မှာ ဝယ်ယူသူရဲ့ သဘောထားအမြင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Peterson : That's right. What is brand loyalty? မှန်ပါတယ်။ Brand loyalty ဆိုတာ ဘာလဲ။

Ko Thin Aung : Brand loyalty is the willingness of a customer to keep buying the same named product.

Brand loyalty ဆိုတာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုကို စားသုံးသူက စွဲစွဲမြဲမြဲဝယ်ယူစားသုံးမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Peterson : What is difference between Brand and Labelling?

Branding နဲ့ Labelling တို့ရဲ့ ကွာခြားချက်က ဘာလဲ။

Ko Thin Aung : Branding is what a company does to identify its product or service that is recognized by customers. Labelling refers to information written on the product.

Brandingဆိုတာ စားသုံးသူတို့ အသိအမှတ်ပြုခြင်းခံရတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှုကို ကုမ္ပဏီတစ်ခုက မှည့်ခေါ်ထားခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ Labellingကတော့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းပေါ်မှာ ရေးသားထားတဲ့ သတင်းချက်အလက်ကို ကိုယ်စားပြုပါတယ်။

Peterson : Well. What do you understand about Product Protection?
 ကောင်းပြီ။ Product Protection ကို ခင်ဗျား ဘယ်လိုနားလည်သလဲ။

Ko Thin Aung : Packages help protect products and consumers. Protection is needed while products are stored in warehouses, displayed in retail shops. It is also needed when products are being shipped.
 အထုပ်အပိုးများဟာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများနဲ့ စားသုံးသူများကို အကာအကွယ်ပေးပါတယ်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများဟာ သိုလှောင်ရုံများမှာ သိုလှောင်နေစဉ်မှာလည်းကောင်း၊ လက်လီဆိုင်များမှာ ခင်းကျင်းပြသနေစဉ်မှာလည်းကောင်း အကာအကွယ်ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို သင်္ဘောတင်ပို့တဲ့အခါမှာလည်း လိုအပ်ပါတယ်။

Peterson : If you were Brand Manager, what would you do?
 ခင်ဗျားသာ အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာဖြစ်ရင် ခင်ဗျား ဘာလုပ်မလဲ။

Ko Thin Aung : Firstly I need to know your company's policy of products and brands. I think product management is very important. In this way, I have to plan the product strategy to meet your company's objectives.
 ပထမဦးစွာ ကျွန်တော်ဟာ လူကြီးမင်းတို့ကုမ္ပဏီ

စိတ်ကူးချိုချို

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

ရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းများနဲ့ အမှတ်တံဆိပ်များရဲ့ ပေါ်လစီကိုသိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း စီမံခန့်ခွဲမှုဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ကျွန်တော်ဟာ လူကြီးမင်းတို့ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက်များကို ရရှိဖို့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်း မဟာဗျူဟာကို စီမံချက်ချရပါမယ်။

Peterson

Well done, I choose you as a Brand Manager in our company. သိပ်ကောင်းပါတယ်။ ကျွန်တော့်ကုမ္ပဏီမှာ အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာအဖြစ် ခင်ဗျားကို ရွေးချက်လိုက်ပြီ။

*

■ နိုင်ငံတကာနဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ဟိုတယ်နဲ့ ခရီးသွားလာရေး လုပ်ငန်းဟာလည်း မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေး ဖွင့်လှစ်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ နိုင်ငံတကာအဆင့် ဟိုတယ်များ ဖွင့်လှစ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များ၊ တိုးရစ်များ၊ နိုင်ငံတကာ အဖွဲ့အစည်းများမှ ပုဂ္ဂိုလ်များဟာ ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုရင်း မိမိတို့လုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်ကြရပါတယ်။ အခု တင်ပြချင်တာကတော့ *Hotel Receptionist* (ဟိုတယ်ညွှန်ကြို) ရာထူးအတွက် ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ *B.Sc. (Maths)* ဘွဲ့ရ မမြတ်သူဇာထွန်းရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံတကာအဆင့်မီ ဟိုတယ်တစ်ခုရဲ့ *Hotel Receptionist* တစ်နေရာ လစ်လပ်မှုအတွက် အင်တာဗျူးမေးမြန်းသူကတော့ *Personal Manager Mr. Donald* ဖြစ်ပါတယ်။

ဟိုတယ်ညွှန်ကြိုရာထူး အင်တာဗျူး (Hotel Receptionist Interview)

Donald : Good morning. I'm Donald, Personal Manager from this hotel. Please sit down.
မင်္ဂလာနံနက်ခင်းပါ။ ကျွန်တော်ကတော့ သည် ဟိုတယ်က ဝန်ထမ်းရေးရာမန်နေဂျာ မစ္စတာ ဒေါ်နယ်လ်(ဒ်)ပါ။ ကျေးဇူးပြု၍ ထိုင်ပါဦး။

စိတ်ကူးချိုချို

Myat Thuzar Tun : Thank you. I'm Myat Thuzar Tun. I came for Hotel Receptionist interview,

ကျေးဇူးပါပဲရှင်။ ကျွန်မကတော့ မြတ်သူဇာထွန်းပါ။ ဟိုတယ်ဧည့်ကြိုရာထူး အင်တာဗျူးအတွက် ကျွန်မလာခဲ့တာပါ။

Donald : Now, I see from your curriculum vitae that you have work experience in hotel business. Can you tell me how you came to choose hotel work?

အခုပဲ ကျွန်တော် ခင်ဗျားရဲ့ ကိုယ်ရေးရာဇဝင်မှာ ခင်ဗျား ဟိုတယ်လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံရှိခဲ့တာ သိပြီးပြီ။ ဟိုတယ်အလုပ်ကို ခင်ဗျား ဘယ်လိုရွေးချယ်လာခဲ့သလဲဆိုတာ ကျွန်တော့်ကို ပြောပြနိုင်သလား။

Myat Thuza Tun : Well, I became interested in hotel work because my father is in the hotel industry. He's a director from Ministry of Hotel and Tourism. After graduation, I worked in the AST Hotel as a receptionist. AST is a small hotel. Because of my father's advance, I came to choose hotel work.

ကောင်းပါပြီရှင်။ ကျွန်မရဲ့ဖခင်ဟာ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းမှာရှိတဲ့အတွက် ဟိုတယ်အလုပ်ကို စိတ်ဝင်စားလာခဲ့ပါတယ်။ သူက ဟိုတယ်နှင့် ခရီးသွားလာရေးဝန်ကြီးဌာနက ညွှန်ကြားရေးမှူးတစ်ဦးပါ။ ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်မဟာ AST

ဟိုတယ်မှာ ဟိုတယ်ဧည့်ကြိုတစ်ဦးအနေနဲ့ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ASTဟာ ဟိုတယ်အငယ် စားတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်ရှင်။ ကျွန်မအဖေရဲ့ အကြံ ဉာဏ်ကြောင့် ကျွန်မဟာ ဟိုတယ်အလုပ်ကို ရွေးချယ်ခဲ့ရတာပါ။

Donald : How long have you worked there?
အဲဒီမှာ ဘယ်လောက်ကြာကြာလုပ်ခဲ့သလဲ။

Myat Thuzar Tun : Just over two yeras.
နှစ်နှစ်ကျော်ကျော်လေးပါပဲ။

Donald : What is the reason of applying for
this position?
ဒီရာထူးကို လျှောက်ရတဲ့အကြောင်းရင်းက ဘာ
လဲ။

Myat Thuza Tun : I'm boring to work in one place. So,
I like to work a new hotel of yours.
I have experience in that line.
ကျွန်မကတော့ တစ်နေရာတည်း အလုပ်လုပ်
ရတာ ငြီးငွေ့နေပါပြီ။ ဒါကြောင့် လူကြီးမင်း
ရဲ့ ဟိုတယ်သစ်မှာ အလုပ်လုပ်ချင်လို့ပါ။ အဲဒီ
အလုပ်ပိုင်းမှာ ကျွန်မ အတွေ့အကြုံရှိပြီးသားပါ။

Donald : What do you do in your small hotel"
မင်းရဲ့ဟိုတယ်ငယ်လေးမှာ ဘာလုပ်ရသလဲ။

Donald : I welcome and register the guests.
Besides, I have to do the job of
advance reservations clerk, enquire
clerk and book-keeper.
ကျွန်မဟာ ဧည့်သည်တွေကို ကြိုဆိုရပြီး မှတ်



မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

ပုံတင်စာရင်းသွင်းရပါတယ်။ ပြီးတော့ အခန်းကြိုတင်မှာကြားတာကို မှတ်သားရတဲ့ စာရေးအလုပ်၊ စုံစမ်းမေးမြန်းရတဲ့ စာရေးအလုပ်နဲ့ စာရင်းထိန်းအလုပ်တွေပါ လုပ်ရပါတယ်။

Donald : Why do you like 'reception' job? ဧည့်ကြိုရာထူးကို မင်းဘာကြောင့် ကြိုက်နှစ်သက်သလဲ။

Myat Thuzar Tun : I like 'reception' job because I like to meet people. As you know, the tradition of hospitality to guests is very important. ကျွန်မတော့ ဧည့်ကြိုရာထူးကို ကြိုက်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ကျွန်မဟာ လူတွေနဲ့ တွေ့ဆုံရတာ သဘောကျတယ်။ လူကြီးမင်းသိတဲ့အတိုင်း ဧည့်သည်တွေကို ဧည့်ဝတ်ကျေပွန်ခြင်းဆိုတဲ့ ဓလေ့ထုံးစံဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်ရှင်။

Donald : Yes, indeed. Do you agree that hotel is a product? ဟုတ်ပါတယ်။ အမှန်တကယ်ပါပဲ။ ဟိုတယ်တစ်ခုဟာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်ခုဆိုတာ ခင်ဗျား သဘောတူသလား။

Myat Thuza Tun : Yes. I agree, A hotel is a product and hotel staff should be able to sell the product-to talk about the hotel, rooms, facilities, ect, so that guests want to stay in the hotel and use its facilities.

ဟုတ်ပါတယ်။ ကျွန်မ သဘောတူပါတယ်ရှင်။
ဟိုတယ်တစ်ခုဆိုတာ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုး
ဖြစ်ပြီး ဟိုတယ်ဝန်ထမ်းတွေဟာ အဲဒီထုတ်ကုန်
ပစ္စည်းတစ်ခုကို ရောင်းချသင့်ပါတယ်။ အဲဒါ
တွေကတော့ ဟိုတယ်အကြောင်း၊ အခန်းများ
ပစ္စည်းပစ္စယ အခင်းအကျင်းများအကြောင်း
စသည်တို့ကို ပြောကြားရင်း ရောင်းချသင့်ပါ
တယ်။ အဲဒီလိုရောင်းချမှသာလျှင် အဲဒီဟိုတယ်
မှာ တည်းခိုချင်ပြီး ဟိုတယ်ရဲ့ အခင်းအကျင်း
ပစ္စည်းပစ္စယတွေကို အသုံးပြုလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

Donald

: Well done. If you were a hotel staff,
what should you know the most
important things?

သိပ်တော်တာပဲ။ ခင်ဗျားသာ ဟိုတယ် ဝန်ထမ်း
တစ်ဦးဖြစ်ခဲ့ရင် အရေးအကြီးဆုံး သိသင့်တဲ့အရာ
တွေက ဘာလဲ။

Myat Thuza Tun

: According to my previous work
experience, I should know public
areas, food and eating facilities,
rooms, the people in charge of
different departments of the hotel,
hotel room rates and management,
General facilities such as laundry,
car hire etc., Hotel rules, the
competition of other hotels, location
and environment.

ကျွန်မရဲ့ ယခင်အလုပ်အတွေ့အကြုံအရ ကျွန်မ
ဟာ ဧည့်သည် (လူအများ) သွားနေကျ နေရာ
များ၊ အစားအစာနှင့် စားသောက်မှု အခင်း

စိတ်ကူးချိချိ

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

အကျင်း၊ အခန်းများ၊ ဟိုတယ်ဌာနအသီးသီးရှိ အကြီးအကဲများ၊ ဟိုတယ်အခန်းခ နှုန်းထား များနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ပင်းမင်း၊ ကားငှားခြင်းစတဲ့ အထွေထွေအခင်းအကျင်းများ၊ ဟိုတယ် စည်း မျဉ်းစည်းကမ်းများ၊ အခြားဟိုတယ်များရဲ့ ယှဉ် ပြိုင်မှု၊ တည်နေရာနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တို့ ဖြစ်ပါ တယ်။

Donald

If you were a receptionist in our hotel; what would you do?
ခင်ဗျားသာ ကျွန်တော်တို့ ဟိုတယ်မှာ ဧည့်ကြို တစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

Myat Thuzar Tun

Firstly, I should know your hotel's management and rules to follow. I have to treat politely every guests to be satisfied. In this way, they are happy to stay in our hotel.
ပထမဦးစွာ ကျွန်မဟာ လူကြီးမင်းရဲ့ ဟိုတယ် စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို လိုက်ပါ ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ သိသင့်ပါတယ်။ ဧည့်သည် တိုင်းကို ကျေနပ်မှုရရှိအောင် ယဉ်ကျေးစွာပြုမှု ဆက်ဆံရပါတယ်။ ဒါမှသာ သူတို့ဟာ ကျွန်မတို့ ဟိုတယ်မှာ တည်းခိုဖို့ ပျော်ရွှင်ကြမှာပါ။

Donald

Yes, of course. I choose you as a receptionist in our hotel. Oh yes, one thing, when could you start?
ဟုတ်တာပေါ့။ ကျွန်တော် ခင်ဗျားကို ကျွန်တော် တို့ ဟိုတယ်မှာ ဧည့်ကြိုတစ်ဦးအဖြစ် ရွေးချယ် လိုက်ပြီ။ အိုး...ဟုတ်ပါရဲ့။ တစ်ခုပြောစရာရှိ

စိတ်ကူးချိုချို

တယ်။ ခင်ဗျား ဘယ်တော့ အလုပ်စဆင်းနိုင်မလဲ။

Myat Thuzar Tun : Well, my present job requires one month notice. So I could start any time next month.

ကောင်းပါပြီရှင်။ ကျွန်မရဲ့ လက်ရှိအလုပ်က တစ်လကြိုတင်အသိပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျွန်မ နောက်လ ဘယ်အချိန်မဆို အလုပ်စတင်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။

*

mgyc.com

mgyc.com

■ ယနေ့ခေတ်မှာ ကုမ္ပဏီတွေဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု အပြိုင်အဆိုင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်လာကြပါတယ်။ အဲဒီလိုဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ကုမ္ပဏီ တွေဟာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး (Sales Promotion) တွေကို ဆောင်ရွက် ကြပါတယ်။ ပြည်တွင်းကုမ္ပဏီတွေက အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ဆောင်ရွက်သလို၊ ပြည်ပကုမ္ပဏီတွေကလည်း အရောင်းမြှင့်တင်ရေးတွေကို ဆောင်ရွက်ကြပါတယ်။ ယခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်တဲ့ Beta Co., အတွက် လိုအပ်နေတဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်း (Sales Promoter) ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ Win Pa Pa Kyaw ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သည်အင်တာဗျူးမှာ မေးမြန်းသူကတော့ Beta ကုမ္ပဏီရဲ့ Marketing Manager Mr. Robert ဖြစ်ပါတယ်။

**အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်း အင်တာဗျူး
(Sales Promoter Interview)**

Mr. Robert : Good afternoon. I'm Robert. Marketing Manager from Beta. What's your name?
မင်္ဂလာနေ့လယ်ခင်းပါ။ ကျွန်တော်ကတော့ ဘီတာကုမ္ပဏီက ဈေးကွက်မန်နေဂျာ မစ္စတာ ရောဘတ် ဖြစ်ပါတယ်။ မင်းရဲ့နာမည်က ဘာလဲ။

စိတ်ကူးချိုချို

Win Pa Pa Kyaw : Nice to meet you. My name is Win Pa Pa Kyaw. I'm ready to sit for sales promoter interview.

လူကြီးမင်းကို တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်မရဲ့ နာမည်က ဝင်းပပကျော်ပါ။ အရောင်း မြှင့်တင်ရေး ဝန်ထမ်းရာထူး အင်တာဗျူးဖြေဖို့ အဆင်သင့်ဖြစ်ပါပြီ။

Mr. Robert : Well, let us starts, Did you have sales promoter experience before?

ကောင်းပြီ။ ကျွန်တော်တို့ စကြစို့ရဲ့။ မင်းမှာ အရင်တုန်းက အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့သလား။

Win Pa Pa Kyaw : Yes, I had. After graduation from Yangon University, I attend the sales marketing training for 3 months course. Then I worked in a local trading company as a sales promoter for 2 years.

ဟုတ်ကဲ့။ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ရန်ကုန်တက္ကသိုလ်မှ ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်မဟာ အရောင်းနှင့် ဈေးကွက် ဥလသင်တန်းကို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ပြည်တွင်းကုန်သွယ်မှုကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးသမားအနေနဲ့ နှစ်နှစ်ကြာ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Robert : Why did you apply for this job?

ဒီအလုပ်ကို ခင်ဗျား ဘာကြောင့်လျှောက်ရတာလဲ။

Win Pa Pa Kyaw : As you know. I had sales promoter work experience before. I want to

work as a sales promoter in your foreign company to get more experience in sales marketing.

လူကြီးမင်းသိတဲ့အတိုင်း ကျွန်မမှာ အရင်တုန်းက အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့ပါတယ်။ လူကြီးမင်းရဲ့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီမှာ အရောင်းနဲ့ ဈေးကွက် အတွေ့အကြုံ ပိုမိုရရှိချင်လို့ အရောင်းမြှင့် တင်ရေးသမားအနေနဲ့ အလုပ် လုပ်ချင်ပါတယ်။

Mr. Robert : What do you know about sales promoter?

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးကို မင်း ဘာနားလည် သလဲ။

Win Pa Pa Kyaw : Sales promotion is the function of marketing which seeks to achieve given objectives.

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဆိုတာ ချမှတ်ထားတဲ့ ရည်မှန်းချက်ကို ရှာဖွေနေတဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင် ရေးရဲ့ လုပ်ငန်းအစိတ်အပိုင်း ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Robert : What are the advantages of sales promotion?

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးရဲ့ အားသာချက်တွေက ဘာလဲ။

Win Pa Pa Kyaw : There are some advantages of sales promotion. Among them, sales promotion is an effective way of competing with a rival to regain market share which had been lost to a rival. It can encourage the dealer

to stock because there is an incentive to the customer to buy. Sales promotion can also encourage customers to switch brands.

အရောင်းမြှင့်တင်ရေးရဲ့ အားသာချက်အချို့ ရှိပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဟာ ပြိုင်ဘက်တစ်ဦးကို ဆုံးရှုံးသွားတဲ့ ဈေးကွက်ဝစုကို ပြန်လည်ရရှိဖို့ ပြိုင်ဘက်နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်တဲ့ ထိရောက်မှုအရှိဆုံးနည်းလမ်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဖောက်သည်ကို ဝယ်ဖို့ မက်လုံးပေးတဲ့အတွက် ကြောင့် ကိုယ်စားလှယ်တွေ ပစ္စည်းထိန်းသိမ်းထားဖို့ အားပေးနိုင်ပါတယ်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဟာ ဖောက်သည်များအနေနဲ့ အမှတ်တံဆိပ်များ ပြောင်းလဲနိုင်ရန်လည်း အားပေးပါတယ်။

Mr. Robert

That's right. Do you know the reasons for using sales promotion? မှန်တာပေါ့။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အသုံးပြုဖို့ အကြောင်းရင်းတွေကို သင် သိပါသလား။

Win Pa Pa Kyaw :

I think there are two reasons for using sales promotion. The first is an alternative to media advertising, and some companies find it more successful. The second reason is that a short campaign is required to either launch a new product or to lift sales an exporting one.

အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အသုံးပြုဖို့ အကြောင်းရင်းနှစ်ခုရှိတယ်လို့ ကျွန်မထင်ပါတယ်။ ပထမအကြောင်းရင်းက မိဒီယာကြော်ငြာခြင်းရဲ့ အပြောင်းအလဲတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါနဲ့ပတ်

စိတ်ကူးချိုချို

သက်လို့ ကုမ္ပဏီအချို့က ပိုမိုအောင်မြင်မှုရှိတာ တွေ့ရပါတယ်။ ဒုတိယအကြောင်းရင်းကတော့ တိုတောင်းတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတစ်ခုဟာ ကုန်စည်သစ် တစ်မျိုး စတင်ဆောင်ရွက်ဖို့ (သို့မဟုတ်) လက်ရှိ ကုန်ပစ္စည်းရဲ့ ရောင်းအားကို မြှင့်တင်ဖို့ လိုအပ် ပါတယ်။

Mr. Robert : Can you tell me some kinds of sales promotion schemes?
အရောင်းမြှင့်တင်ရေးအစီအစဉ် အမျိုးအစား အချို့ကို မင်းပြောနိုင်လား။

Win Pa Pa Kyaw : Yes. I can. Gift coupons, free samples, free gifts, cash awards for use of the product, bonus offer, prizes and cash vouchers are some examples of sales promotion schemes.
ဟုတ်ကဲ့၊ ပြောနိုင်ပါတယ်ရှင်။ လက်ဆောင် ကုပွန်များ၊ အခမဲ့နမူနာများ၊ အခမဲ့လက်ဆောင် များ၊ ကုန်စည်အသုံးပြုမှုအတွက် ငွေသား ချီးမြှင့် မှုများ၊ ဆုကြေးပေးခြင်း၊ ဆုများနဲ့ ငွေသား ဘောက်ချာတွေဟာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး အစီ အစဉ်များရဲ့ ဥပမာအချို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Robert : I think you have theory knowledge of sales promotion. I choose you sales promoter in our company.
မင်းမှာ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သိအိုရီ ဗဟုသုတရှိတယ်လို့ ငါထင်တယ်။ ငါ တို့ကုမ္ပဏီမှာ မင်းကို အရောင်းမြှင့်တင်ရေး ဝန်ထမ်းအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။

ဗိဇ္ဇာကူးချိုချို

၆၄

mg yoe . com

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

Win Pa Pa Kyaw : Thank you very much.
ကျေးဇူးအများကြီးတင်ပါတယ်ရှင်။

Mr. Robert : You're welcome.
ကိစ္စမရှိပါဘူး။

mg yoe . com

■ ကုမ္ပဏီများ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ကြတဲ့အခါ သွင်းကုန်လုပ်ငန်းများနဲ့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းများကို ဆောင်ရွက်ကြလေ့ရှိပါတယ်။ ယခုတင်ပြချင်တာကတော့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်း ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ အရေးပါတဲ့ ပို့ကုန်မန်နေဂျာ *Export Manager* ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယခုအင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံမှာ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ပို့ကုန်မန်နေဂျာရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ *Ko Mya Lwin* ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူးမေးမြန်းသူကတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီရဲ့ *Marketing Director* ဖြစ်တဲ့ *Mr. Alan Branch* ဖြစ်ပါတယ်။

ပို့ကုန်မန်နေဂျာ အင်တာဗျူး (Export Manager Interview)

Alan Branch : Good afternoon. Welcome to you for personal interview. I'm Alan Branch, Marketing Director from ADM.

မင်္ဂလာနေ့လယ်ခင်းပါ။ လူတွေ့ အင်တာဗျူးအတွက် မင်းကို ကြိုဆိုပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ ADM ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ အယ်လန်ဘရန်ချ် ဖြစ်ပါတယ်။

Ko Myt Lwin : Good afternoon. Nice to meet you. My name is Mya Lwin. Thank you for your invitation.

မင်္ဂလာနေ့လယ်ခင်းပါ။ လူကြီးမင်းကိုတွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည်ကတော့ မြလွင်ပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ ဖိတ်ကြားမှုအတွက် ကျေးဇူးပါတယ်ခင်ဗျား။

Alan Branch : Let's start. How many main functions in the export department?

ကျွန်တော့်တို့ စကြစို့ရဲ့။ ပို့ကုန်ဌာနမှာ အဓိက အစိတ်အပိုင်း ဘယ်နှခုရှိသလဲ။

Mya Lwin : There are two main functions in the export department. They are marketing and shipping.

ပို့ကုန်ဌာနမှာ အဓိက အစိတ်အပိုင်းနှစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ ဈေးကွက်ရှာဖွေခြင်းနဲ့ သင်္ဘောတင်ခြင်းတို့ ဖြစ်ပါတယ်။

Alan Branch : What is the task of the export department?

ပို့ကုန်ဌာနရဲ့ တာဝန်က ဘာလဲ။

Mya Lwin : The export department not only has the task of obtaining and executing the export orders but also of ensuring payment is received without undue delay.

ပို့ကုန်ဌာနမှာ : ပို့ကုန်အော်ဒါများရရှိခြင်းနဲ့ ဆောင်ရွက်ခြင်း တာဝန်အပြင် ငွေပေးချေမှုကို မနှောင့်နှေးဘဲ လက်ခံရရှိဖို့ တာဝန်လည်းရှိပါတယ်။

Alan Branch

What are the main duties of the export manager?

ပို့ကုန်မန်နေဂျာရဲ့ အဓိကတာဝန်တွေက ဘာလဲ။

Mya Lwin

There are two main duties of the export manager. They are sales and marketing for export orders. He needs to do market analysis and market research. Then, he needs to generate business through his sales force.

ပို့ကုန်မန်နေဂျာအတွက် အဓိကတာဝန်နှစ်ခု ရှိပါတယ်။ ပို့ကုန်အော်ဒါတွေအတွက် ဈေးကွက် ရှာဖွေခြင်းနဲ့ ရောင်းချခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ ဈေးကွက်ဆန်းစစ်မှုနဲ့ ဈေးကွက် သုတေသနကို ပြုလုပ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့အရောင်းဝန်ထမ်းတွေမှတစ်ဆင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

Alan Branch

Well, what do you know about Market Trend?

ကောင်းပြီ။ Market Trend နဲ့ ပတ်သက်လို့ မင်း ဘာသိထားသလဲ။

Myat Lwin

Market Trend means a pattern or change in buying and selling activities. It also fulfil an important part of market analysis.

Market Trend ဆိုတာ အရောင်းအဝယ် လုပ်ငန်းများ တက်ရိပ်ကျရိပ် အလားအလာကို ဆိုလိုပါတယ်။ ဒါဟာ ဈေးကွက်ဆန်းစစ်မှုရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုကို ဖြည့်ဆည်းပေးပါတယ်။

စိတ်ကူးချိုချို

Alan Branch

I think you have experience in Export Department. What is your present job?

မင်းမှာ ပို့ကုန်ဌာနအတွေ့အကြုံရှိတယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်တယ်။ မင်းရဲ့လက်ရှိအလုပ်ကဘာလဲ။

Mya Lwin

I'm working in the export section of AWZ company which export seafoods products to Europe.

ကျွန်တော်ဟာ ဥပရောပကို ရေထွက်ပစ္စည်းတွေ တင်ပို့တဲ့ AWZကုမ္ပဏီရဲ့ ပို့ကုန်ဌာနမှာ အလုပ်လုပ်နေပါတယ်။

Alan Branch

Why did you apply for this job?
ဒီအလုပ်ကို မင်းဘာကြောင့် လျှောက်ရတာလဲ။

Mya Lwin

To be honest. I am interested in your firm because your company has exported beans and seafood products. It is relevant with my working experience. Now, I'm working as supervisor. I want to improve my career with better position and salary. These are my reasons applying for this job.

ရိုးရိုးသားသားပြောရရင် လူကြီးမင်းရဲ့ အဖွဲ့အစည်းကို စိတ်ဝင်စားပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ လူကြီးမင်းရဲ့ ကုမ္ပဏီက ပဲအမျိုးမျိုးနဲ့ ရေထွက်ပစ္စည်းတွေကို တင်ပို့ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ကျွန်တော့်လုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံနဲ့ လိုက်ဖက် ကိုက်ညီပါတယ်။ အခု ကျွန်တော်ဟာ ကြီးကြပ်သူအနေနဲ့ အလုပ်လုပ်နေရပါတယ်။

ကျွန်တော့် ရဲ့ အသက်မွေးမှုကို ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ရာထူး လစာနဲ့အတူ တိုးတက်မြင့်မားချင်ပါတယ်။ ဒါတွေဟာ ဒီအလုပ်လျှောက်ရတဲ့ အကြောင်းရင်းတွေပါပဲ။

Alan Branch

: If you were export manager in our company, what would you do?
မင်းသာ ကျွန်တော်တို့ကုမ္ပဏီမှာ ပို့ကုန်မန်နေဂျာ ဖြစ်ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

Mya Lwin

: Firstly, I should know your company's export procedures and policy. Then, I should know the products you are exporting and their overseas markets. I should also know the nature of business the method of selling and the degree of profitability etc.

ပထမဦးစွာ ကျွန်တော်ဟာ လူကြီးမင်းကုမ္ပဏီရဲ့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းစဉ်များနဲ့ ပေါ်လစီကို သိသင့်ပါတယ်။ ပြီးတော့ လူကြီးမင်းတို့ တင်ပို့နေတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်တွေကို သိသင့်ပါတယ်။ ကျွန်တော့်အနေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရဲ့သဘာဝ၊ ရောင်းချမှု နည်းလမ်းနဲ့ အမြတ်အစွန်းဖြစ်ထွန်းမှု ဒီဂရီတွေကိုလည်း သိသင့်ပါတယ်။

Alan Branch

: That's right. I think you are the suitable person who I'm looking for this position.
မှန်ပါတယ်။ မင်းဟာ ဒီရာထူးအတွက် ကျွန်တော် ရှာဖွေနေတဲ့ သင့်တော်တဲ့ပုဂ္ဂိုလ်လို့ထင်ပါတယ်။

mgyc.com

mgyc.com

■ ဈေးကွက်စီးပွားရေး ဖွင့်လှစ်ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရေးကို တိုက်ရိုက်ဆောင်ရွက်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေ ပေါ်ပေါက်လာပါတယ်။ ပြည်တွင်း ကုမ္ပဏီများအပြင် ပြည်ပကုမ္ပဏီများပါ ပေါ်ပေါက်လာပါတယ်။ ထုတ်ကုန် ပစ္စည်းတစ်မျိုးကို ဈေးကွက်ထဲရောက်အောင် ဆောင်ရွက်တဲ့အခါ *Distributor* (ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချသူ) ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာ လွန်စွာအရေးကြီး လှပါတယ်။ အခုတင်ပြချင်တာကတော့ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ *AES* ကုမ္ပဏီမှာ *Distribution Manager* (ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုမန်နေဂျာ) ရာထူးကို ဖြေဆိုအောင်မြင်သွားတဲ့ *Ko Soe Aye (B.Com.)* ရဲ့ အင်တာဗျူး အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူး မေးမြန်းသူကတော့ *AES* ကုမ္ပဏီရဲ့ *Marketing Director Mr. Frank Jefkins* ဆိုသူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်စည်ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုမန်နေဂျာ အင်တာဗျူး (Distribution Manager Interview)

Mr. Frank : Hello ! How do you do? Pleased to meet you. I'm Frank Jefkins., Marketing Director from AES.
ဟဲလို၊ နေကောင်းပါသလား။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ *AES* ကုမ္ပဏီက ဈေးကွက်ဒါရိုက်တာ ဖရန်ခ်ဂျက်ဖ်ကင်းစ် ဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ကူးချိုချို

Ko Soe Aye

How do you do? Nice to meet you. I'm an applicant for distribution manager position in your company. My name is Soe Aye.

နေကောင်းပါသလား။ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ် ခင်ဗျာ။ ကျွန်တော်ကတော့ လူကြီးမင်းကုမ္ပဏီမှာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုမန်နေဂျာ ရာထူးအတွက် လျှောက်လွှာရှင်တစ်ဦးပါ။ ကျွန်တော့် နာမည်ကတော့ စိုးအေးပါ။

Mr. Frank

When did you attend the marketing course? How long does it take?

မင်းဘယ်တုန်းက ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးသင်တန်းတက်ခဲ့တာလဲ။ အဲဒါ ဘယ်လောက်ကြာသလဲ။

Ko Soe Aye

After graduation, I worked in the Government office for two years. After resigning from government service, I attended 3 months marketing course.

ဘွဲ့ရပြီးနောက် ကျွန်တော်ဟာ အစိုးရရုံးမှာ နှစ်နှစ်ကြာ အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရအလုပ်မှ နုတ်ထွက်ပြီးနောက် ကျွန်တော်ဟာ သုံးလတာ ဈေးကွက်ရှာဖွေရေးသင်တန်းကို တက်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Frank

I think you have theory back ground of distribution. Did you have distribution experience?

မင်းမှာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးဆိုင်ရာ သိအိုရီနောက်ခံရှိတယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေး အတွေ့အကြုံရော ရှိခဲ့သလား။

Ko Soe Aye : Yes, I had. I worked distribution of drinking water for 3 years as my own job.

ဟုတ်ကဲ့၊ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာကိုယ် ပိုင်လုပ်ငန်းအနေနဲ့ သုံးနှစ်ကြာ သောက်သုံးရေ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Frank : In Yangon or the whole Myanmar? ရန်ကုန်မှာလား၊ မြန်မာပြည်တစ်ပြည်လုံးလား။

Ko Soe Aye : In Yangon only. ရန်ကုန်မြို့တစ်မြို့တည်းပါ။

Mr. Frank : Well, what is the meaning of distribution? ကောင်းပြီ။ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးရဲ့ အဓိပ္ပာယ် က ဘာလဲ။

Ko Soe Aye : Distribution consists of every activity involved in the transfer of goods or services from the producer or supplier to the final user or consumer.

ထုတ်လုပ်သူ (သို့မဟုတ်) ကုန်ပစ္စည်းသွင်းသူ ထံမှ နောက်ဆုံးအသုံးပြုသူ(သို့မဟုတ်) စားသုံးသူ ထံသို့ ကုန်ပစ္စည်းများ (သို့မဟုတ်) ဝန်ဆောင်မှု လုပ်ငန်းများကို ပို့ဆောင်ခြင်းနဲ့ပတ်သက်နေတဲ့ လှုပ်ရှားဆောင်ရွက်မှုအားလုံးဟာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးမှာ ပါဝင်ပတ်သက်နေပါတယ်။

Mr. Frank : That's right. What is important factor in distribution?

မှန်ပါတယ်။ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးမှာ ဘာအရေး



ကြီးသလဲ။

Ko Soe Aye

: Convenience is an important factor in distribution because the producer will not sell his goods if it is not easy for customers to find and buy them. Customers will not normally travel all the way to the factory or head office. They will soon lose interest if their convenience is not catered for.

ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုမှာ အဆင်ပြေမှုဟာ အရေးကြီးတဲ့အချက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ ထုတ်လုပ်သူဟာ သူ့ရဲ့ဖောက်သည်တွေ သူ့ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ရှာဖွေပြီး ဝယ်ယူဖို့မလွယ်ကူရင် ရောင်းလိမ့်မှာမဟုတ်ဘူး။ ဖောက်သည်တွေကလည်း ပုံမှန်အားဖြင့် စက်ရုံတွေ (သို့မဟုတ်) ရုံးချုပ်တွေအားလုံးကို သွားကြမှာ မဟုတ်ဘူး။ သူတို့ရဲ့ အဆင်ပြေမှုကို မဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ရင် သူတို့ စိတ်ဝင်စားမှု မကြာခင် လျော့နည်းသွားပါလိမ့်မယ်။

Mr. Frank

: Quite good. What do you know about distribution allowance? သိပ်ကောင်းတယ်။ distribution allowanceနဲ့ပတ်သက်လို့ ခင်ဗျား ဘယ်လိုနားလည်ထားသလဲ။

Ko Soe Aye

: Distribution allowance means price reduction offered by a manufacturer to a distributor, retail chain, or wholesaler, which allows for the cost of distribution the merchandise.

စိတ်ကူးချိုချို

Distribution allowance ဆိုတာ ကုန်စည် ဖြန့်ဖြူးမှုကာမိစေရန် ကုန်ထုတ်လုပ်သူက ကုန် ဖြန့်ဖြူးသူသို့ဖြစ်စေ၊ လက်လီဆိုင်ရှင်များသို့ ဖြစ်စေ၊ လက်ကားရောင်းသူသို့ဖြစ်စေ၊ ဈေးနှုန်း လျှော့ပေးခြင်းကို ဆိုလိုပါတယ်။

Mr. Frank : When does adequate distribution occur?
ဘယ်အချိန်မှာ လုံလောက်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရောင်း ချမှုကို ဖြစ်ပေါ်ရရှိစေသလဲ။

Ko Soe Aye : Adequate distribution occurs when an advertised product is available at retailers to meet demand produced by the advertising.
လုံလောက်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှုဟာ ကြော်ငြာ ခြင်းဖြင့် ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ ဝယ်လိုအားရရှိစေ ရန် လက်လီရောင်းသူများထံမှ ကြော်ငြာထားတဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းရရှိတဲ့အခါ ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။

Mr. Frank : Of, if you were distribution manager, what would you do?
မင်းသာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချရေးမန်နေဂျာ ဖြစ်ခဲ့ရင် ဘာလုပ်မလဲ။

Ko Soe Aye : Firstly, I need to try adequate distribution is achieved. The company's sales organization must anticipate likely demand and set sales targets accordingly. The sales force must obtain orders to be serviced and for the goods to be delivered. The goods must be displayed and

shop staff should be aware of them. Finally, all this requires careful training and stock control so that customer is satisfied.

ပထမဦးစွာ လုံလောက်တဲ့ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု ရှိရေးအတွက် ကြိုးစားဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ ရဲ့ အရောင်းအဖွဲ့အစည်းဟာ ဝယ်လိုအားကို တွက်ဆပြီး အရောင်းပစ်မှတ်တွေကို ချမှတ်ရပါ တယ်။ အရောင်းဝန်ထမ်းတွေဟာ ဝန်ဆောင်မှု ပေးဖို့နဲ့ ပို့ဆောင်မယ့် ကုန်ပစ္စည်းတွေအတွက် အော်ဒါတွေရှိရပါမယ်။ ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ပြသ ထားပြီး ဆိုင်ဝန်ထမ်းတွေဟာ အဲဒါတွေကို စိတ်ထဲ သိရှိစွဲမြဲနေသင့်ပါတယ်။ နောက်ဆုံး အနေနဲ့ အဲဒါအားလုံးအတွက် ဂရုတစိုက် သင် တန်းပေးခြင်းနဲ့ ကုန်ပစ္စည်းလက်ကျန် ထိန်းသိမ်း ခြင်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ ဖောက်သည်က ကျေနပ်မှာပါ။

Mr. Frank

: Well done. I choose you as a distribution manager in our company.

သိပ်တော်တာပဲ။ မင်းကို တို့ကုမ္ပဏီမှာ ဖြန့်ဖြူးရောင်းချမှု မန်နေဂျာအဖြစ် ရွေးလိုက်ပြီ။

*

■ နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီတွေမှာ ငွေကြေးလည်ပတ်မှု စီမံခန့်ခွဲမှု (Cash Flow Management) ဟာ လွန်စွာအရေးကြီးလှပါတယ်။ ငွေကြေးလည်ပတ်ရုံ စီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် ဘဏ္ဍာရေးမန်နေဂျာ၊ စာရင်းကိုင်တို့နဲ့အတူ ငွေကိုင် (Cashier) ရဲ့ တာဝန်ဟာလည်း အရေးကြီးလှပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ငွေကြေးလည်ပတ်မှုအတွက် ဝင်ငွေနဲ့ထွက်ငွေ အသုံးစရိတ်တွေကို စနစ်တကျ ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့အတွက် အရေးပါတဲ့ ငွေကိုင် (Cashier) ရာထူးကို ဖြေဆို အောင်မြင်သွားတဲ့ မောင်ထွန်းသူ (B.Com.) ရဲ့ အင်တာဗျူးအတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အင်တာဗျူးမေးမြန်းသူကတော့ DAM, Trading Co., Ltd မှ Finance Manager Mr. Thomas Johnson ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ငွေကိုင်ရာထူးအင်တာဗျူး (Cashier Interview)

Mr. Thomas : Hello ! Nice to meet you. I'm Thomas Johnson from DAM.
ဟဲလို၊ တွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော်ကတော့ DAM ကုမ္ပဏီမှ သောမတ်စ်ဂျွန်ဆင်နဲ့ ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mg Tun Thu : Please to meet you. I am Tun Thu. Thanks for your invitation.

စိတ်ကူးချိုချို

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

လူကြီးမင်းကို ကွေ့ရတာ ဝမ်းသာပါတယ်။ ကျွန်တော့်နာမည် ထွန်းသူပါ။ လူကြီးမင်းရဲ့ ဖိတ်ခေါ်မှုအတွက် ကျေးဇူးပါပဲခင်ဗျာ။

Mr. Thomas : Did you have cashier experience before?

အရင်တုန်းက မင်းမှာ ငွေကိုင်အတွေ့အကြုံ ရှိခဲ့သလား။

Mg Tun Thu : Yes, I had. I worked as a general cashier in a foreign hotel for two years.

ဟုတ်ကဲ့၊ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ နိုင်ငံခြား ဟိုတယ်တစ်ခုမှာ အထွေထွေငွေကိုင်အဖြစ် အလုပ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။

Mr. Thomas : Let me know your cashier experience in hotel.

ဟိုတယ်မှာ မင်းရဲ့ ငွေကိုင်အတွေ့အကြုံကို သိပါရစေ။

Mg Tun Thu : Every morning, I have to collect out let cashiers envelope from Duty Manager. I have to check the cashier drop log book and count the envelope. I have to check name, shift, department, date, sign and amount. I have to prepare general cashier report and submitted to Financial Controller.

နံနက်တိုင်းမှာ ကျွန်တော်ဟာ Out Let Cashier စာအိတ်တွေကို တာဝန်ကျတဲ့ မန်နေဂျာထံမှ စုဆောင်းရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ

cashier. drop lùg bookကို စစ်ဆေးရပြီး စာအိတ်တွေကို ရေတွက်ရပါတယ်။ ကျွန်တော် ဟာ နာမည်၊ အဆိုင်၊ ဌာန၊ နေ့စွဲ၊ လက်မှတ်နဲ့ ငွေအရေအတွက်ကို စစ်ဆေးရပါတယ်။ ကျွန်တော်ဟာ အထွေထွေငွေကိုင် အစီရင်ခံစာကို ပြင်ဆင်ရပြီး ဘဏ္ဍာရေးဌာနမှူးထံသို့ တင်ပြရပါတယ်။

Mr. Thomas : OK. I'm going to ask some basic knowledge that cashier should know. အိုကေ၊ ငွေကိုင်သိသင့်တဲ့ အခြေခံဗဟုသုတ အချို့ကို ကျွန်တော်မေးရလိမ့်မယ်။

Mg Tun Thu : Yes, Sir. I'm ready to answer. ဟုတ်ကဲ့ဆရာ၊ ကျွန်တော်က ဖြေဖို့ အဆင်သင့်ပါ ခင်ဗျာ။

Mr. Thomas : What do you know about cashbook. Cashbook နဲ့ပတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လိုနားလည်ထားသလဲ။

Mg Tun Thu : Cashbook means accounting book that combines cash receive and disbursements. Cashbook ဆိုတာ ရအငွေနဲ့ ပေးငွေများကို ရေးမှတ်တဲ့ စာရင်းစာအုပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr Thomas : What is call Cash Voucher? Cash Voucher ဆိုတာ ဘာကိုခေါ်တာလဲ။

Mg Tun Thu : Cash Voucher is called a document showing that goods or services have been paid for.

မောင်မောင်မြင့်သိန်း(စက်မှုတက္ကသိုလ်)

Cash voucher ဆိုတာ ကုန်ပစ္စည်းများ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုများအတွက် ငွေပေးချေပြီးကြောင်း ဖော်ပြတဲ့ စာရွက်စာတမ်း (ပြေစာ) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Thomas : That's right. What do you understand about cash order?
သိပ်မှန်တာပဲ။ cash order နဲ့ ဝတ်သက်လို့ မင်း ဘယ်လိုနားလည်ထားသလဲ။

Mg Tun Thu : Cash order means order accompanied by the required payment.
Cash order ဆိုတာ ငွေပေးချေရန်လိုအပ်တဲ့ငွေ တစ်ပါတည်းပါရှိတဲ့ ကုန်အမှာစာ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Thomas : What is called cash sale?
Cash sale ဆိုတာ ဘာကိုခေါ်တာလဲ။

Mg Tun Thu : Cash sale is called a sale where payment is made immediately in bank notes or coins.
Cash sale ဆိုတာ လက်ငင်းငွေချေစနစ်ဖြင့် ရောင်းချမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Thomas : Can you tell me the meaning of debit note?
Debit Note ရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို မင်းပြောပြနိုင်သလား။

Mg Tun Thu : Debit Note is a document that informs customer of money owed to a company for goods or services supplied.

Debit Note ဆိုတာ ရောင်းချလိုက်တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းများအတွက် ကုမ္ပဏီသို့ ငွေမည်မျှ ပေးရန် ရှိကြောင်း ကုန်ဝယ်သူထံ အကြောင်းကြားတဲ့ စာရွက်စာတမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

Mr. Thomas

I think you have background of cashier and practical experience. So, I choose you as a cashier in our Company.

မင်းမှာ ငွေကိုင်ရဲ့ သိအိုရီအခြေခံနဲ့ လက်တွေ့အတွေ့အကြုံ ရှိတယ်လို့ ကျွန်တော် ထင်တယ်။ ဒါကြောင့် တို့ မင်းကို တို့ကုမ္ပဏီမှာ ငွေကိုင်အဖြစ် ရွေးချယ်လိုက်ပြီ။

*