

TÀI LIỆU

HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

WEBSITE THƯ VIỆN

(Dành cho Sinh viên)

HƯỚNG DẪN ĐĂNG NHẬP VÀ KHÔI PHỤC MẬT KHẨU WEBSITE THƯ VIỆN ĐHKG & ĐHNT (DÀNH CHO SINH VIÊN)

Đường dẫn thư viện Đại học Nha Trang: <http://thuvien.ntu.edu.vn/>

Đường dẫn thư viện Đại học Kiên Giang: <http://thuvien.vnkgu.edu.vn/>

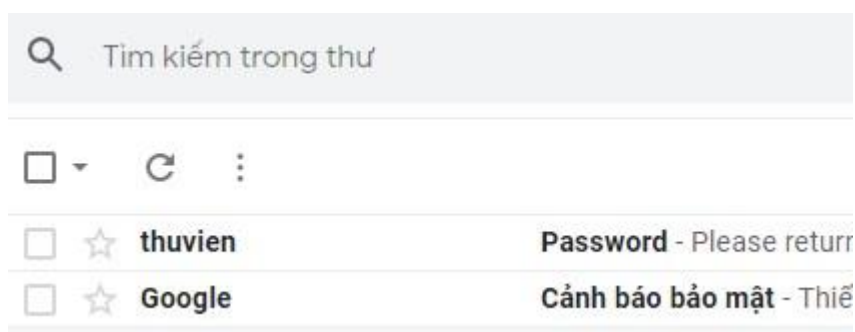
1. Đăng nhập và Khôi phục mật khẩu

- Bấm vào ĐĂNG NHẬP và tiến hành đăng nhập nếu quên mật khẩu bấm vào “Quên mật khẩu?”

- Nhập Mã số Sinh viên => Chấp nhận



- Mở mail của trường cung cấp có đuôi là @vnkgu.edu.vn.
- Mở mail có tiêu đề “thuvien” (nếu không có trong “Hộp thư đến” tìm trong “Thư rác”)



- Nội dung mail gồm MSSV là tên tài khoản, mật khẩu vừa được khôi phục.

Password Hộp thư đến x

thuvien@mailers.ntu.edu.vn

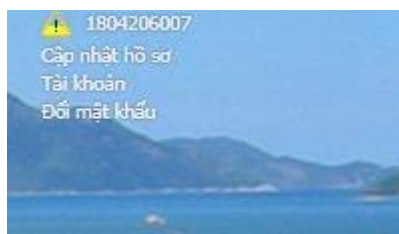
tới tôi ▾

Please return to the site and log in using the following information.

User Name: 1804206007

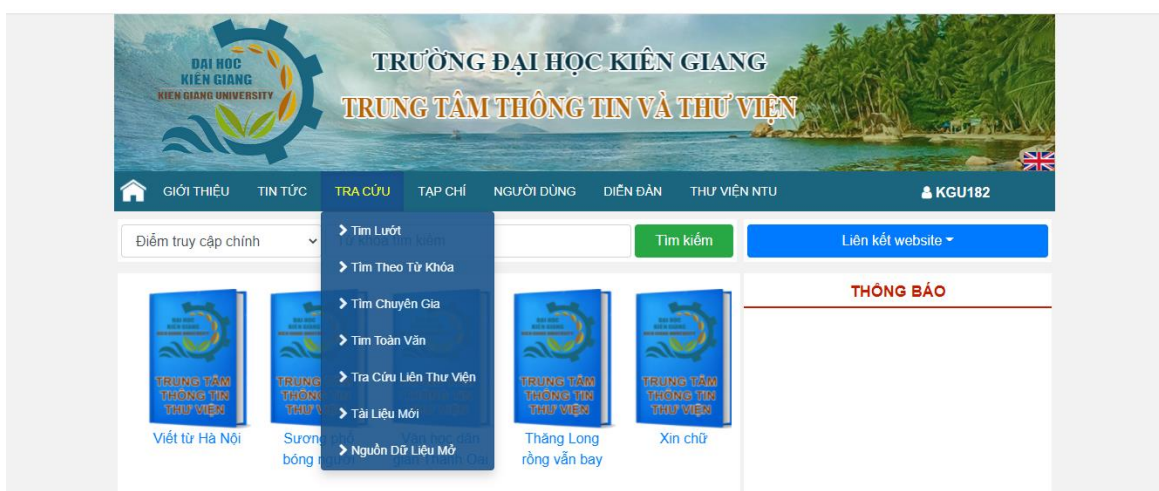
Password: F%xULi^uhjTC@J

- Quay lại trang Web và tiến hành đăng nhập với thông tin trên. Đăng nhập thành công sẽ hiển thị như sau.




2. Tra cứu và đọc tài liệu

- Bấm vào menu Tra cứu



- Chọn cách tra cứu. Ví dụ tìm theo từ khoá
- Chọn Menu Tra cứu => Tìm từ khoá

- Nhập tên từ khoá muốn tìm => Tìm kiếm

Dòng	Nội dung
1	 Bài tập kinh tế lượng với sự trợ giúp của phần mềm Eviews / Nguyễn Quang Dong Hà Nội : Khoa học và Kỹ thuật, 2008 162 tr. ; 24 cm Nguyễn Quang Dong Đầu mục:3

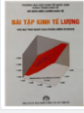

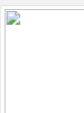

- Kết quả tìm được như sau:

NGUỒN TÀI LIỆU

- [Tất cả \(2465\)](#)
- [Sách Tham khảo \(1968\)](#)
- [Sách Ngoại văn \(25\)](#)
- [Giáo trình \(345\)](#)
- [Luận án, luận văn \(52\)](#)
- [Khóa luận \(55\)](#)
- [Đề tài khoa học \(2\)](#)
- [Tập chí \(3\)](#)
- [Bài trích \(15\)](#)

Tim thấy 64 kết quả

Sắp xếp: Nhan đề Tăng dần

Dòng	Nội dung
1	 <p>Bài tập kinh tế lượng với sự trợ giúp của phần mềm Eviews / Nguyễn Quang Đông Hà Nội : Khoa học và Kỹ thuật, 2008 162 tr. ; 24 cm Nguyễn Quang Đông Đầu mục:3</p>
2	 <p>Bài tập kinh tế quốc tế / Hoàng Thị Chính : chủ biên H. : Thống kê, 2002 281 tr. ; 21 cm Hoàng Thị Chính Đầu mục:1</p>
3	 <p>Bài tập kinh tế vi mô chọn lọc : Dùng trong các trường đại học cao đẳng khối kinh tế / Phạm Văn Minh, Hồ Đình Bảo, Đàm Thái Sơn Thái Nguyên : Giáo dục Việt Nam, 2012 155 tr. ; 24 cm Phạm Văn Minh Đầu mục:1</p>
	 <p>Biển, đảo Việt Nam và kinh tế hàng hải / ĐTTS ghi Bộ Giao thông Vận tải Hà Nội : Giao thông vận tải, 2014</p>

- Bấm vào Tài liệu muốn đọc
- Bấm vào Tài liệu số => Tên tài liệu

TRƯỜNG ĐẠI HỌC KIÊN GIANG
TRUNG TÂM THÔNG TIN VÀ THƯ VIỆN

GIỚI THIỆU TIN TỨC TRA CỨU TẬP CHÍ NGƯỜI DÙNG DIỄN ĐÀN THƯ VIỆN NTU KGU182

Tim lướt

- Tim theo từ khóa
- Tim chuyên gia
- Tim toán văn
- Tra cứu liên thư viện
- Tài liệu mới
- Nguồn dữ liệu mở

Sách Tham khảo

A complaint is a gift :

Mô tả **Marc** **Đầu mục(0)** **Tài liệu số(1)**

A complaint is a gift : Nghệ thuật chinh phục khách hàng / Janelle Barlow and Claus Moller

3. Một cửa sổ mới mở => Bấm Đồng ý

The image shows two browser windows. The top window is titled 'Xác Thực Người Dùng - Google Chrome' and displays a form with the following fields:

Cân đối tài khoản	0	
Chính Sách Truy Cập Số	CBGV + *	
Thời hạn	16-07-2021	Tài liệu chỉ phục vụ cho nghiên cứu khoa học và học tập của cá nhân. Người dùng phải tuân thủ luật sở hữu trí tuệ Việt Nam và chịu trách nhiệm cá nhân trước pháp luật.
Phi truy cập	0	
Chính sách tệp nội dung	Áp hạn ngạch	

A 'Đồng ý' button is located at the bottom right of the form.

The bottom window is titled 'KIPOS METS NAVIGATOR - Google Chrome' and shows a book reader interface. The title of the book is 'A complaint is a gift : Nghệ thuật chinh phục khách hàng / Janelle Barlow and Claus Moller'. The page content includes:

PHẦN 3

CHO VÀ NHẬN
Khía cạnh cá nhân trong lời phản nản

*C*ó thể bạn từng gặp ít nhiều khó khăn trong việc giữ bình tĩnh trước một khách hàng đang giận dữ, tình huống này sẽ trở nên phức tạp hơn khi những phản hồi đặc biệt nhắm thẳng vào bạn hoặc do một người rất thân với bạn nói ra. Nhiều người rất giỏi sử dụng biện pháp "lấy độc trị độc" để hóa giải các cuộc công kích. Thậm chí, họ còn "xuất chiêu" trước khi đối phương kịp tung ra những đòn tấn công họ. Trong khi đó, nhiều người khác lại không biết cách tự bảo vệ mình khỏi những đợt công kích như thế.

Tim ra sự cân bằng hợp lý giữa học hỏi từ những lời phản nản của khách hàng và tự bảo vệ bản thân khỏi sự công kích của một số người là một cách cư xử rất tế nhị. Tuy nhiên, nếu chúng ta không nhận thức được hành vi của chính mình,

329

Chúc các bạn thành công!