

تضم آخر أخبار العروض والخدمات ومقالات مشوقة وحصريّة «الوطنية للاتصالات» تطلق مدونتها الجديدة على الإنترنت



مدونة «الوطنية للاتصالات»



ريهام العيار

وأرشدت العيار قائلة: «في عام 2011، قررنا التركيز على تجربة العملاء من خلال الاستثمار في الموارد التي سوف تساعدنا على فهم توقعات عملائنا والنمط المعيشي لهم على اختلاف توجهاتهم وميولهم، واستنادا إلى دراسة موسعة قمنا بها، أدركنا قيمة وتأثير وسائل الإعلام الاجتماعية في عالم اليوم، ونحن بحاجة ماسة لتعزيز نهجنا ومواكبة التطور لتتناسب مع احتياجات السوق المتغيرة والمتزايدة، ومن خلال مدونة الوطنية اليوم يمكننا أن نضمن لعملائنا المزيد من التفاعل الشخصي والشفافية المطلقة في الطرح والتفاعل مع الجميع وبإي وقت، ويمكن للعملاء متابعة المدونة وإضافة تعليقاتهم على الموقع الوطني على www.wataniya.com blog كما يمكنهم التسجيل في المدونة لتلقي آخر التحديثات والأخبار عبر البريد الإلكتروني أو آر أس إس (RSS).

وعند الانضمام لصفحة الوطنية على الفيس بوك سيحصل العملاء على عروض الإنترنت الجديدة وسلسلة دعوات مميزة إلى فعاليات مسلية وشبابية، علاوة على فرصة الحصول على فرصة المشاركة في المسابقات التي يتم الإعلان عنها والفوز بجوائز قيمة. وبإمكان الجميع إبداء رأيهم والحصول على آخر التحديثات ومشاركة الجميع آرائهم وتعليقاتهم وذلك ببساطة عن طريق النقر على «Like» على www.facebook.com/wataniyatelecomkuwait وبالمناسبة لأولئك الذين يسودون مواكبة أحدث المستجدات والإعلانات التجارية سيحصلون على المدونة على www.youtube.com/wataniyatelecom واتباع الوطنية للاتصالات على موقع تويتر www.twitter.com/wataniyatelecom سيكون العملاء على تواصل مستمر مع آخر أخبار الشركة ومتابعة الأفكار المتعلقة بالعلامة التجارية.

وشددت «الوطنية للاتصالات» على أنها تسعى دوما لتبني موقع الريادة في مجال إرضاء عملائها من خلال اعتماد وسائل وأدوات اتصال مبتكرة وحديثة ومن خلال قنوات التواصل الاجتماعي على الشبكة اتخذت الوطنية خطوة أخرى نحو تعزيز أسس الثقة والولاء مع عملائها.

أعلنت الشركة الوطنية للاتصالات عن إطلاق مدونتها الجديدة والتفاعلية والتي ستكون بمثابة منتدى مثالي لتعزيز سبيل التواصل بين الشركة وجميع عملائها على الإنترنت.

وأوضحت «الوطنية» في بيان صحفي أن مدونة هي المدونة الأولى في الكويت التي تعنى بعالم الاتصالات، كما أنها تعد قناة جديدة ومشوقة من شأنها أن تلبى احتياجات مستخدمي عالم الإنترنت الذي ينمو يوما بعد يوم.

وسوف تمنح العملاء الوطنية فرصة للتعبير عن آرائهم وتبادل الأفكار وتلقي تحديثات حول آخر العروض، وعلاوة على ذلك فإن مدونة الوطنية ستتيح للزائرين فرصة التعبير عن آرائهم والتعليق على التطورات التي تشهدها الشركة هذا إلى جانب تعزيز معلوماتهم في قطاع الاتصالات وتزويدهم بأخبار حول الهواتف النقالة في السوق وتقديم نصائح لتحسين خبراتهم في هذا المجال.

وأكدت الشركة أن نشاطها لن يقف عند هذا الحد بل إنها ستسعى دوما لتجاوز المألوف والتعريف في عالم التواصل الاجتماعي على الشبكة، بدليل بصمتها الواضحة والجلية في قنوات التواصل الاجتماعي مثل الفيس بوك وتويتر والتي تهدف من خلالها للتواصل مع عملائها واستقبال تعليقاتهم وآرائهم علاوة على تزويدهم بأخبار المستجدي في عالم الاتصالات.

وفي هذا السياق، قالت مدير أول الاتصالات والعلامة التجارية في الوطنية للاتصالات ريهام العيار: «إن لدى وسائل الإعلام الاجتماعية القدرة على تغيير قنوات الناس حول العلامة التجارية والأهم من ذلك فإنها تملك مقومات تساعدنا على قياس مستوى نجاح كل منتج ومدى نجاح الخدمات التي نقدمها».

وأضافت بالقول أن: «الوطنية للاتصالات ومن خلال متابعتها حثيئة على الإنترنت اتضحت لها من خلال نشاطهم وتفاعلهم المستمر على قنوات التواصل الاجتماعي، يميلون إلى نصيح الآخرين باستخدام علامة تجارية معينة ومدحها وتحديد مميزات، وبزيادة نشاطنا على هذه المواقع نستمكن من إتاحة الفرصة لتبادل الآراء مع عملائنا على الفور».

بشرفني أن أقدم إلى عبدالله عن هذه الشهادة نيابة عن فولكس واجن الشرق الأوسط ونتمنى له الأفضل في المراحل القادمة».

ويعتبر المشروع تمديدا لمرکز تدريب أودي القائم في الشرق الأوسط ويوفر برامج التنمية الهيكلية من مستوى «مدرسة الخدمة أو الشهادات المبني» لغاية برنامج «الوكلاء المعتمدين» لمدة خمس سنوات إلى جانب وحدات مثل علم النفس القيادي، التخطيط الاستراتيجي وإدارة الموارد، ويهدف البرنامج إلى تحسين أداء العمل الشامل إضافة إلى الاحتفاظ بالموظفين والتحفيز من خلال إنشاء مسارات مهنية محددة، وتدريب الإدارة القائمة والتطوير الخاص للمواطنين فضلا عن جوائز التميز التي تتكيف مع حاجات العمل لسواء أودي فولكس واجن في المنطقة.

ولضمان التنفيذ الفعال، يبدأ البرنامج مع تدقيق مفصل للعمليات والمهارات الإدارية القائمة في أقسام الوكلاء ويشمل متابعة شاملة ومراسلات الإدارة فضلا عن متابعة التدريب الفردي.

وحيث أن الوكلاء يشكلون الواجهة الرئيسية مع العملاء وحيث أنه يتم استثمار مبالغ كبيرة في تطوير الموظفين، أعربت «بهبهاني فولكس واجن» عن سعادتها بأن تكون جزءا من هذا البرنامج الهيكلي الذي يؤثر إيجابا في الموظفين كما في أداء العمل أيضا.



ستيفن ميكا وغرام هانتر يسلمان عبدالله علي الشهادة

في المجالات الادارية». يذكر ان «أكاديمية إدارة أودي- فولكس واجن» دخلت إلى الشرق الأوسط في أبريل 2009، بهدف زيادة مستوى المهنية أودي-فولكس واجن وتعزيز رضى العميل في أقسام إدارة البيع وما بعد البيع فضلا عن الاحتفاظ بالموظفين عموما.

وقام كل من مدير إدارة «فولكس واجن في الشرق الأوسط»، ستيفن ميكا، ومدير عام مجموعة شركة بهبهاني للسيارات غرام هانتر، بتقديم الشهادة إلى عبدالله علي في مكتب أودي فولكس واجن الشرق الأوسط في دبي.

ويهدف المناسبة قال مدير إدارة «فولكس واجن في الشرق الأوسط»، ستيفن ميكا:

«فولكس واجن في الشرق الأوسط في أبريل 2009، بهدف زيادة مستوى المهنية أودي-فولكس واجن وتعزيز رضى العميل في أقسام إدارة البيع وما بعد البيع فضلا عن الاحتفاظ بالموظفين عموما.

حيث يمكن للمرشحين الإشتراك في البرنامج على مستويات مختلفة بدءا بمدير الخدمة والمبيعات المعتمد أودي للوصول إلى مستوى «الوكيل المعتمد» بعد ثلاث سنوات على الأقل من التدريب والتقييم، فضلا عن التدريب على تحليل الأعمال التجارية لمدة 5 سنوات من التخطيط للأعمال

«فولكس واجن الكويت» عندما كانت الأعمال التجارية بحاجة إلى التطوير والتوسع، وهو يتمتع بأكثر من عشر سنوات خبرة في قطاع السيارات، ومع الخبرة الواسعة ومهارات القيادة دفع به «فولكس واجن» إلى اكتساب الوضع الرائد الذي تطلعه به اليوم، وقد ساعدت رؤيته الشاملة في توجيه الشركة إلى مسار النمو والإنجازات، وتشمل هذه الإنجازات حصول شركة بهبهاني على المركز الأول لفولكس واجن في الشرق الأوسط (2009)، وحصوله على شهادة الأيزو 9001:2008، وجائزة «أفضل تطور للشركة» في الكويت من مجلة السيارات «آر.بي.إم.»، والوسام الذهبي وحقق «العلامة الممتازة» عام 2010.

ويهدف المناسبة، قال عبدالله علي: «يسعدني أن أحصل على هذه الشهادة المرموقة، فقد أكسبني خبرة مهمة وقدمت لي الفرصة لتعزيز معرفتي

مع حملة «لَوْن الكويت بالأحمر»

«الخليج» يواصل منح الآخرين أملاً جديداً بالحياة



فوزي الغنيان يتسلم درع التكريم من د.هلال السايير خلال الافتتاح الرسمي للحملة

الأرواح، وهذا واقع لا مفر منه، والإقبال الكبير الذي شهده حفل الافتتاح اليوم من قبل المتطوعين والمتبرعين بالدم يؤكد الاهتمام البالغ الذي يوليه المجتمع لهذه القضية الهامة، ونحن في بنك الخليج نعتز بمشاركتنا في هذه الحملة لدعم ورفع مستوى الوعي بأهمية التبرع بالدم».

وبالإضافة إلى حفل الافتتاح، أقام نادي 25 الكويتي ركنا خاصا به في مجمع أفنيوز تحت رعاية مراقبة الخدمات الطبية والتوجيه في إدارة خدمات نقل الدم في بنك الدم المركزي درنا العبد الرزاق حيث يتم تنظيم العديد من الأنشطة المخصصة للشباب والأطفال لتعزيز وعيهم بأهمية التبرع بالدم والعمل التطوعي.

وأكد بنك الخليج أنه يقدر أهمية التبرع بالدم، وتتشيدهم بعطاء جميع المتبرعين وتقائهم في سبيل مساعدة الآخرين، لافتا إلى أن التبرع بالدم هو بادرة نابعة من الحس بالواجب تجاه المجتمع وحب العطاء.

عبدالقادر الجاسم. ومثل بنك الخليج خلال حفل الافتتاح مدير عام شؤون مجلس الإدارة فوزي الغنيان الذي قال بهذه المناسبة: «إن دعم بنك الخليج لحملة «لون الكويت بالأحمر» هو جزء من التزامه المتواصل بخدمة المجتمع

عبدالقادر الجاسم. ومثل بنك الخليج خلال حفل الافتتاح مدير عام شؤون مجلس الإدارة فوزي الغنيان الذي قال بهذه المناسبة: «إن دعم بنك الخليج لحملة «لون الكويت بالأحمر» هو جزء من التزامه المتواصل بخدمة المجتمع

«التجاري» يعزز وحدة شكاوى العملاء

وسريعة في إطار سعي البنك الدائم لخدمة عملائه بصورة أفضل والتزاما بالضوابط الرقابية الصادرة مؤخرا في هذا الشأن عن بنك الكويت المركزي.

رغبته التقدم بشكوى، بل ويقوم البنك بمساعدة العميل للتعرف على الإجراءات المطبولة للتقدم بشكواه من خلال إرشاده والإعلان عن ذلك في المركز الرئيسي للبنك وفروعه وعلى صفحة البنك على الشبكة الإلكترونية»، مشيرا إلى أن نماذج الشكوى متاحة للعملاء من خلال جميع النوافذ سالفة الذكر.

وأكدت أن شكوى العميل هي حق من حقوقه وأن البنك قد قام بإيجاد وتطوير قنوات اتصال متعددة تمكن العميل من إيصال شكواه مع تعريفه بالآليات المتبعة داخل البنك وعلى نطاق الفروع للتعامل مع شكواه ومقترحاته في إطار حرص البنك على الاستماع إلى عملائه وتفهم شكواهم وشرح وجهة نظر البنك للوصول إلى قناة موضوعية بهدف تحقيق الرضا التام لدى العميل.

وبينت محفوظ أن وحدة شكاوى العملاء في البنك سوف تقوم بمتابعة جميع ما يرد إلى البنك من شكوى والتأكد على أن جميع شكوى العملاء يتم التعامل معها بصورة عادلة وصحيحة

أعلن البنك التجاري الكويتي عن جاهزية وحدة الشكاوى لتلقي الاقتراحات وشكاوى العملاء وذلك للوقوف على آرائهم وحل أي مشاكل قد تكون لديهم، وذلك في إطار اهتمام البنك بعملائه وحرصه الدائم على تقديم أفضل الخدمات المصرفية لهم بما يحقق الرضا التام لدى كافة شرائح العملاء.

وفي هذا الإطار قالت رئيسة الجهاز التنفيذي بالوكالة في البنك الهام محفوظ: «أنه مع إقرار بنك الكويت المركزي لضوابط جديدة لتعامل البنوك مع شكاوى العملاء، قام البنك التجاري بتعزيز وتطوير وحدة شكاوى العملاء في إطار الجهود التي توليها إدارة البنك لإرساء مفاهيم جودة الخدمة والعناية بالعملاء».

وأضافت محفوظ في تصريح صحفي قائلة: «إن البنك التجاري الكويتي يحرص على تطوير وترسيخ المفاهيم للعميل من خلال التثقيف والتعليقات والقوانين المصرفية ليكون العميل مدركا لحقوقه في حال



الهيام محفوظ

«هوم اند جاردن» تقدم إلى عملائها منتجاتها بأسعار مميزة



لا مثيل لها ونحن على ثقة من أن دار الغانم سوف تحقق هذا الهدف من خلال حملتها التوعوية هذه. إن حملة الحسمات هذه والتي كانت قد انطلقت في 5 يونيو سوف تستمر على مدى شهر كامل في صالة عرض «هوم اند جاردن» لذا لا تفوتكم الفرصة بالتسوق بهذه العروض المذهلة لكي يكون صيفكم لا ينسى! وختم هانتر: «إننا بانتظار عملائنا لكي يتمتعوا بتجربة تسوق فريدة من نوعها معنا ويكتشفوا التشكيلة الواسعة من منتجات المنازل التي نقدمها بتقديريها حصريا «هوم اند جاردن».

حرصا على تمييز عملائها في موسم الصيف وإتاحة الفرصة لهم بالحصول على منتجاتها بأسعار مميزة ونوعية، تقدم «هوم اند جاردن» التابعة لمجموعة شركات يوسف أحمد الغانم وأولاده حملة حسمات تصل إلى نصف السعر على كافة العروض في صالة عرضها الكائنة في الشويخ الى جانب كراج الغانم. لذا فجميع العملاء الراغبين بتغيير ديكورات منازلهم، يمكنهم اليوم الحصول على باقة واسعة من الحمامات الفاخرة والإكسسوارات المكملة بالإضافة إلى البلاط وغيره وذلك كله بأسعار لا تضاهي وخصومات تصل إلى نصف السعر. إلى ذلك، فإن «هوم اند جاردن» هي المحطة المثالية للتسوق إذ تقدم مجموعة واسعة من الخيارات والمنتجات سواء لتزيين داخل المنزل أو الحدائق المحيطة به، وتتضمن منتجاتها وإكسسواراتها بالعصرية التي تحاكي روح العصر وتتناسب كافة الأذواق فتمتاز الخاص بغير النظم وأخرى للحمامات بالإضافة إلى البلاط وأدوات الإضاءة ومنتجات خاصة بالمطابخ واثاث الحدائق والنباتات وأكثر من ذلك بكثير. إن «هوم اند جاردن» لا تختر جهدا في سبيل كسب رضا عملائها وسعادتهم

رؤيتها المتعلقة بالتعليم من خلال توفير مجموعة من الخدمات الإلكترونية الجديدة للطلاب وأولياء الأمور.

ولن يقتصر استخدام الطلاب للتقنيات على صفوف المدرسة فحسب، بل وستسهل عملية التواصل بين أولياء الأمور والطلاب بالمدرسة». وبيدوره، قال مدير مايكروسوفت الكويت إيهاب مصطفى: «تحتاج المؤسسات التعليمية إلى تعزيز قطاع التعليم مواصلة التزامهم بتحسين جودة التعليم وقدرات التعلم عند الطلاب.

وتساعد حلول تخطيط موارد الشركات مثل «داينامكس إيه إكس» العملاء مثل «شركة أجيال التعليمية» في تحسين استثماراتهم التقنية لتحقيق

الأزدهار ضمن بيئة أعمال تنافسية وديناميكية. ويرتكز تعاوننا مع شركة أجيال التعليمية على التزامنا بمساعدة المعاهد الأكاديمية وشركات القطاع الخاص في الكويت للمساهمة في دفع عجلة التنمية الاجتماعية الاقتصادية وتسريع عملية تطوير التعليم».



إيهاب مصطفى مصافحا ماضي الخميس

المستقبلية، ناهيك عن الدور الذي ستلعبه تقنية «داينامكس إيه إكس» في تبسيط الربط مع البرامج المنفذة وتسهيل تداول البيانات بين الشركة الأم وباقي المدارس».

وأضاف: «كما ستتيح حلول «مايكروسوفت» التي طبقها شركة أجيال التعليمية، لتعزيز

أعلنت شركة أجيال التعليمية عن اعتمادها أحدث أنظمة وتقنيات «مايكروسوفت» بما في ذلك «مايكروسوفت داينامكس إيه إكس» لتعزيز بنيتها التحتية التقنية لتطوير خدماتها التعليمية، بالإضافة إلى تسهيل سبل التواصل مع عملائها.

وبهذه المناسبة، قال رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب للشركة ماضي إبراهيم الخميس: «إن من أهم أهداف وأوليات الشركة مواكبة أحدث التقنيات لتسهيل خدماتها والتي تتواكب مع منجزات الشركة الجديدة والتي تسهم في تنمية مهارات أبنائهم ودعم تطوره الأكاديمي، واعتماد استراتيجيات واضحة لتطوير الهيكلية التعليمية وتوفير خدمات ادارية أكثر تميزا، وهذا ما يتماشى بالطبع مع أهداف شركة أجيال التعليمية المتمثلة في مواصلة تعزيز منجزات التعليم لتترك أثر إيجابي من خلال تطوير مجتمع قائم على المعرفة».

من جهته، قال مدير إدارة تقنية المعلومات في «أجيال