

«غلف اكسبريس» تعقد اجتماعها السنوي مع عملاء زيوت توتال لقطاع الجمعيات التعاونية

وأشار نائب رئيس شركة زيوت توتال «كرشنان» إلى أهمية التعاون مع مجموعة الباطين الذي حقق لشركة غلف اكسبريس نجاحا يفوق جميع التوقعات، هذا بالإضافة إلى حصولهم على جائزة أفضل موزع للسلعة الثانية على التوالي. وأضاف «إن فوق عملائنا بنا هو العنصر الأساسي لنجاحنا المتواصل».

من جهته، شكر نائب رئيس المبيعات سستيفان فلانميرت الجميع من مديري الجمعيات على حضورهم الحفل، لافتا إلى أن عام 2011 كان مليئا بالنجاحات والإنجازات، عقب ذلك قدم شرحا تفصيليا حول الإنجازات المتعددة التي حققتها الشركة خلال السنة الماضية.

زيوت توتال وأكد على أهمية المرحلة القادمة للشركة حيث أشار إلى أنها ستكون مرحلة مهمة في تاريخها مع شركائها حيث سيكون الجميع رابحا، وستحتل زيوت توتال المركز الأول بالمبيعات خلال العامين القادمين بالكويت، كما أكد على استمرار تقديم الدعم لكل عملاء الشركة وبشكل منتجاها مثل (إطارات دنلوب - إطارات ماكسس - البطاريات ومنتجات NGK... إلخ)، مؤكدا على التزام الشركة بتقديم الدعم والخدمة المميزة لكل عملائها الكرام. واستمرت أنشطة الاجتماع حيث تحدث عدد من مديري شركة زيوت توتال حول العلاقة الإستراتيجية مع شركة «غلف اكسبريس»، وأشادوا جميعا بجهود الشركة في دعم العلامة التجارية «توتال»، ومساهمتها بشكل واضح، منذ العام 2009 في زيادة حصة مبيعات زيوت توتال في الكويت.



فيصل الباطين متوسلا فريق العمل بالشركة

عقدت شركة «غلف اكسبريس» إحدى شركات مجموعة الباطين الاجتماع السنوي لعملاء زيوت توتال لقطاع الجمعيات التعاونية يوم الأحد الموافق 30 يناير الماضي وقد حضر الاجتماع عدد كبير من عملاء زيوت توتال قطاع الجمعيات التعاونية من جميع أنحاء الكويت.

وقدم مدير مبيعات زيوت توتال بشركة «غلف اكسبريس» حسن على ضيوف شركة زيوت توتال إلى الحضور ومن ثم بدأت أنشطة الاجتماع.

والقى الكلمة الافتتاحية غازي صالح الباطين ورحب بالحضور، مؤكدا على متانة العلاقة بين شركة «غلف اكسبريس» وعملائها، حيث أشار في كلمته إلى أن شركة «غلف اكسبريس» حريصة على تقديم الدعم الدائم للعملاء، والعمل على تطوير علاقة الشراكة بينها وبين عملائها بهدف تحقيق المزيد من النجاحات في السوق المحلي بالكويت.

وأشار الباطين إلى أنه بفضل الله وعلاقة الشراكة المتميزة مع العملاء حققنا زيادة في نسبة مبيعات زيوت توتال بسوق الكويت خلال عام 2011، وأكد في كلمته أن شركتنا تسعى لحصد المركز الأول في مبيعات زيوت توتال على مستوى دول الشرق الأوسط.

وأكد الباطين على أن السنوات المقبلة ستشهد مزيدا من التطوير والدعم لعلاقة الشراكة الإستراتيجية بين شركة الباطين وكل عملائها بالكويت لتحقيق المزيد من النجاحات بالمستقبل. والقى مدير عمليات بشركة «غلف اكسبريس» احمد شحادة كلمته وشكر فيها الحضور وذلك على تقفهم بالشركة وبمنتجات

«VIVA»: 5 فائزين في حملة «أربح سيارة كل أسبوع»



أحد الفائزين يتسلم جائزته

أكدت شركة الاتصالات الكويتية VIVA وللشهر الخامس على التوالي مواصالتها رسم الإبتسامات على وجوه العملاء، حيث قامت مؤخرا بتوزيع خمس سيارات على الفائزين بحملة «أربح سيارة كل أسبوع».

وقامت الشركة بإجراء السحب الأسبوعي على أحدث سيارات المرسيدس وBMW، وابتسم الحظ للمشاركين: تانجاماني ثان، وبدر العيار، وشعف ربيعان، وهياثو الله ميرا ومحجوب عبداللطيف أبو العلاء، الذين فازوا بالجائزة الأولى في السحب الأسبوعي ضمن حملة «أربح سيارة كل أسبوع» من شركة الاتصالات الكويتية VIVA، وتنوعت الجوائز بين مرسيدس بنز C180 وBMW X1 2012.

وأعرب الفائزون عن سعادتهم بهذه الجائزة وقدموا شكرهم لشركة VIVA على ما تقدمه من خدمات متميزة إلى جانب جوائزها العديدة وأنشطتها المختلفة التي تستقطب اهتمام العملاء.

وأشارت VIVA إلى أن حملة «أربح سيارة كل أسبوع» شهدت خلال معرض «انفوكونكت» الأخير على أرض المعارض الدولية في مشرف إقبال كبيرا من قبل الجمهور الداعمين للحملة، ما يؤكد لنا مدى التفاعل الكبير بين الشركة وجمهورها. وأضافت الشركة في بيان صحفي أن الحملة ستتواصل خلال الفترة المقبلة، ما حققته من تواصل كبير مع الجمهور، ونظرا لما تقدمه من فرحة تدخل إلى قلوب العملاء الذين يحظون بالفوز.

وكانت VIVA أعلنت عن أكبر فرصة من نوعها في الكويت تتيح لعملاء الدفع المسبق الحصول على سيارة فخمة أسبوعيا، إضافة إلى اتصالات ورسائل غير محدودة ضمن شبكة VIVA.

وهذا العرض الكبير الذي أطلقتها VIVA، مستمر أسبوعيا وسيستمر أسابيع أخرى مقبلة، وهو مخصص فقط لمشركي الدفع المسبق.

حيا الله.. المدير!

5 - هدفك يجب ان يكون مساعدتهم على تحقيق أهدافهم. لابد ان تكون للموظف أهداف شخصية يسعى لتحقيقها من خلال عمله في المؤسسة التي تقسم أنت بإدارتها، متى ما استطعت ان تقرن أهداف الموظف الشخصية مع أهداف المؤسسة، ستفوق النتائج توقعاتك.

6 - احرص على حث الموظفين على إبداء آرائهم واستمع لما يقولون، فأحيانا لا يحتاج الإنسان سوى آذان صاغية.

7 - لا تتوقف عند حدود معينة، فالطموح والتطور لا حدود له. حاول ان تحدد أهدافا جديدة كلما قام الموظفون بتحقيق الأهداف التي وضعتها لهم. الاستمرارية تعتبر أحد أهم أسباب النجاح في العمل!

هذه تعتبر بمثابة مؤشرات محددة لك عزيزي المدير، ولا يمكن ان تكون النقاط الوحيدة التي يمكنك ان تعتمد عليها فقط، أفضل ما يمكن وصف هذه النقاط به انها تعتبر بداية جيدة لإنشاء علاقة مستدامة فيما بينك وبين الموظفين. ولا تغفل حقيقة انك في يوم من الأيام كنت مرووسا من شخص معين، فعاملهم بالطريقة التي تريد ان تعامل بها!

وفي النهاية..

دعوة من آيديليتي لتحسين جو العمل

idealiti

البريد الإلكتروني: info@idealiti.com

الموقع: www.idealiti.com

Twitter: @idealiti

* زاوية أسبوعية هادفة تقدمها كل اثنين شركة آيديليتي للاستشارات في إطار تشجيعها على إنشاء وتطوير واحتضان ورعاية المشاريع التجارية الجدية واقتناص الفرص أو معالجة القصور في الأسواق.

جدل كبير يصاحب العلاقة بين المدير وموظفيه! فالعلاقة تأخذ منحنيات عدة على مر سنين العمل، فتارة يكونون «سمنة على عسل» وتارة أخرى يكونون «جني وعطبه»... فأحيانا تجد الموظفين يتسابقون في وصف مديريهم بعبارات الثناء والاستحسان (وهم قلة)، وأحيانا أخرى يقوم الموظفون بـ «نشر غسيل» مديريهم أمام الملأ!

نحن على قناعة بأنه لا يوجد «دخان من غير نار» وأن المسؤولية أغلبها تكون على المدير لرسم الخطوط العريضة لهذه العلاقة التي قد تكون بنظر الكثير «علاقة معقدة» نستطيع ان نجزم بأن التعقيد في العلاقة يكمن في الطريقة التي يتم تناول الموضوع بها فيما بين الطرفين (المدير من جهة، والموظفين من جهة أخرى)، فمتى ما وجدنا أسلوب تعامل متفقا عليه من الطرفين نستطيع ان نصل الى نتائج إيجابية بإذن الله.

سنقوم الآن بالتحدث للمديرين المسؤولين عن موظفيهم.

مديرتنا العزيز... عليك بالمبادرة في تكوين علاقة إيجابية فيما بينك وبين موظفيك، فيمكنك ان تحصل على نتائج ممتازة من خلال اتباع خطوات بسيطة تمكنك من زيادة إنتاجية موظفيك ومساعدتهم على التأقلم مع متطلبات العمل وأخذها بـ «رحابة صدر».

1 - حاول ان توازن ما بين إيجاد سليات الموظفين وتشجيعهم على الأعمال التي يقومون بها، فالتواصل المستمر وكلمات الثناء لها مفعول إيجابي على مردود الموظفين.

2 - عليك ان تجد «ما يسعد الموظف»... حاول التعرف على ذلك الشيء الذي يسعده وكافئه به بمجرد تفوقه في الوصول الى الأهداف التي وضعتها له. عادة ما يقوم المدير بمكافأة الموظف على أداء مهام تفوق ما هو مطلوب منه.

3 - حاول ان تخرج معهم على وجبة الغذاء أو اي وجبة أخرى ليصبح بينكم «عيش وملح» فقد أثبتت التجارب ان العلاقة غير الرسمية تقرب الموظفين من مديريهم، ولكن لا بد ان تكون المبادرة منك أيها المدير.

4 - العفوية.. حاول ألا تجعل من مكان العمل مكانا مملأ أو يصعب الجلوس فيه لمدة طويلة. هناك طرق مختلفة تستطيع من خلالها تغيير جو العمل، ومنها إعادة ترتيب الأثاث المكتبي «يعني المكاتب الخشبية الإيطالية الغالية تحتاج كرين يشيلهم من زاوية إلى زاوية أخرى بالمكتب».

هل أنت شخص مبدع؟

إنضم إلينا وادخل بياناتك في الموقع ...

www.kuwaitcreativity.org



ندعوك لإطلاق مواهبك وقدراتك الإبداعية

مواهب Mawaheb

SAC.KWT @SACKWT

مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع يدعو كل شخص مبدع وموهوب لا يتجاوز عمره عن 25 عاماً، لديه موهبة إستثنائية أو إبداعية في أحد المجالات التالية: العلوم والتكنولوجيا - الآداب والفنون - الرياضة فقط قم بزيارة موقعنا الإلكتروني www.kuwaitcreativity.com وأدخل البيانات المطلوبة ثم ترقب موسم مغمم بالإبداع والمهارات الإستثنائية.

مركز صباح الأحمد للموهبة والإبداع Sabah Al-Ahmad Center For Giftedness & Creativity
أسسه مؤسسة الكويت للتقدم العلمي سنة 2010
Founded by Kuwait Foundation For the Advancement of Sciences in 2010