



سيراز جونزاليس بونيو في لقطة جماعية مع حضور الندوة من عملاء وبنك بي.إس.آي السويسري وديجورجيو وطارق الصالح



محمد شلبي متوسطا المكرمين من «نيسان اليابطين»، وعددا من قيادات الشركة في لقطة تذكارية (حمدي شوقي)

«نيسان اليابطين» تعقد لعملائها المنتدى السنوي الخامس لخدمة ما بعد البيع



ديفيد جرايفز ملقيا كلمته



محمد شلبي ملقيا كلمته امام الحضور

تطلعات واحتياجات العملاء نصب عينيه. لذلك قامت بطرح عدد من منتجات السيارات الجديدة مثل «نيسان باترول» و«نيسان تيدا»، كما قامت الشركة بتسهيل وصول العملاء إليها بافتتاح مراكز جديدة للصيانة وبيع قطع الغيار في مختلف أنحاء الكويت لتتوسع شبكة فروع خدماتها ليصبح قوامها 8 مراكز خدمة و14 مركزا لبيع قطع الغيار لتصبح الأكبر في الكويت. هذا بالإضافة إلى مد فترات عمل الخدمة السريعة لتشمل أيام الجمعة. ومن ناحية أخرى أطلقت الشركة برامج تدريب معتمدة وحملة توعية ضد مخاطر قطع الغيار غير الأصلية والعديد من العروض المميزة مما أدى إلى تحقق مستوى عال من الرضا لدى عملاء «نيسان اليابطين».

ومنتجاتها وفريقي العمل والإدارة بها دوما ما يكونا حافزا للمضي قدما في مشوار النجاح. لذا فنتحن نتطلع دائما إلى تحقيق أعلى مستويات الرضا لدى عملائنا بتقديم أرقى الخدمات لهم سواء على مستوى البيعت أو خدمات ما بعد البيع بالإضافة إلى تنوع العروض بما يلبي احتياجاتهم المتزايدة. كما أكد شلبي على أن هذا الحدث يأتي تعبيرا عن تقدير نيسان العميق لعملائها المخلصين والذين تضاف نجاحاتهم إلى إنجازاتنا وأعرب عن ثقته في تقوية هذه العلاقة الناجحة وزيادتها مستقبلا.



وتكريم آخر لأحد الشركات من محمد شلبي وروان



محمد شلبي وديفيد جرايفز يكرمون أحد المشاركين

«الخليج» يعقد ندوة حول الآفاق الاقتصادية لعملاء «الخدمة المصرفية المميزة»

الذي حصد سمعة مشهودا لها عالميا بعد النجاح الكبير الذي حققه كمؤلف وإذاعي ومعلق في شؤون الاقتصاد. ويتطلع بنك الخليج من خلال هذا الحدث إلى تعريف عملائه بأحدث التوجهات والأفكار المتداولة حاليا حول الاقتصاد العالمي ولفت انتباههم إلى مجموعة الفرص الاستثمارية الواسعة التي تتطوي عليها الأسواق الإقليمية والعالمية والخدمات المتاحة من خلال مديري العلاقات المحليين لدى بنك الخليج. ويقدم البنك لعملاء الخدمة المصرفية المميزة معاملة خاصة تعكس الإرتقاء بمستوى الخدمة بما يتماشى مع احتياجاتهم الشخصية وتشمل مجموعة من المنتجات والخدمات المصرفية والاستثمارية المصممة خصيصا لتلبية تطلعاتهم المالية. وذلك من خلال مدير حساب شخصي يتم تكليفهم بإدارة المتطلبات المصرفية في قاعات خاصة تتميز بطابعها الخصوصي وأجوائها المرحة. بالإضافة إلى هذا، يحصل العملاء على بطاقة السحب الآلي الخاصة بالخدمة المصرفية المميزة بما يعكس مكانتهم على امتداد شبكة بنك الخليج وعلى بطاقات ائتمانية ذات امتيازات حصرية، مع رسوم وعمولات خاصة على المعاملات وعروض قيمة بالتعاون مع شبكة شركاء بنك الخليج من المتاجر.

نظم بنك الخليج أخيرا ندوة خاصة حول الآفاق الاقتصادية لعملاء الخدمة المصرفية المميزة في فندق الجميرة يوم 25 مارس 2014. وقد تخلل هذا الحدث الذي استضافه البنك عرض توضيحي قدمه د.جورجيو رداييللي، كبير الاستراتيجيين الدوليين لدى بنك بي.إس.آي السويسري. كما قام كل من مساعد مدير عام الخدمة المصرفية المميزة مشاري شهاب ورئيس وحدة الاستثمار التابعة لإدارة الخدمة المصرفية الشخصية طارق الصالح باستعراض للخدمات المصرفية المميزة ومختلف الفرص الاستثمارية المتوفرة. وحضر هذا الحدث الرئيس التنفيذي الجديد لبنك الخليج سيراز جونزاليس بونيو، إلى جانب عدد من أعضاء الإدارة التنفيذية.

«صناعات الغانم» تقيم ندوة لطلاب الماجستير بالكلية الأسترالية

المباني الحديدية على الأسواق الهنذية عام 1999 واستراتيجية التسويق التي تم اتباعها. كما تضمنت العرض التقديمي الذي تناوله البدر، موضوعات عديدة أخرى من بينها أهمية دور الأبحاث المتعلقة بالأسواق ووضع السوق والتركيز على أهمية تحديد الأسعار واختيار المنتج والترويج والترسية. وقدم البدر عرضه التقديمي بحضور طلاب الصف الثالث والرابع لقسم التسويق وأعضاء هيئة التدريس لدى الكلية الأسترالية بالكويت وطرح من خلالها منهج التسويق المنبع لدى مختلف القطاعات الصناعية موضحا كيفية تطبيق الدراسة النظرية في عالم الأعمال بشكل واقعي وعملي بعد التخرج. وقد تجاوب الحضور مع

في إطار حرصها على دعم المجالات التعليمية في الكويت، التقى أحد أفراد الإدارة العليا لشركة صناعات الغانم مؤخرا، طلاب قسم التسويق بالكلية الأسترالية بالكويت لمشاركتهم من خلال عرض تجربة الشركة في مجال التسويق. وخلال اللقاء، قام مدير تنفيذي أول - استراتيجيية الشركات، وتطوير الأعمال والدمج والاستحواذ ضاري الرشيد البدر بعرض دراسة عن حالة استراتيجية التسويق التي تطبقها شركة صناعات الغانم. ويعد اللقاء جزءا من برنامج الكلية الأسترالية بالكويت والتي تقوم من خلالها بدعوة خبراء من الشركات المحلية. وقد تم اختيار شركة صناعات الغانم لالتزامها بتطبيق المعايير الدولية للتسويق والقطاعات المتنوعة إلى جانب خبراتها وسجلها الحافل بالإنجازات وفريق عملها ذي الخبرة والكفاءة العالية.



ضاري البدر متحدثا لطلاب قسم التسويق بالكلية الأسترالية بالكويت

وقد بدأ البدر مشاركته في عرض نبذة تعريفية عن شركة صناعات الغانم وعن إحدى التخصصات التي تعمل بها وهي شركة كيربي للمباني الحديدية وهي مبان حديدية سابقة التجيز تم سلط الضوء بعدها على دخول شركة كيربي

أول مبادرة من نوعها لإعداد القيادات 150 شابا شارك في برنامج «الوطني» لقادة المستقبل



مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في «الوطني» مازن الناهض ونائب مدير عام مجموعة الموارد البشرية عماد العبدان وقيادات من البنك مع خريجي إحدى الدورات

المصرفي لدى «الوطني» الذين يقدمون خبراتهم للكوادر الوطنية الواعدة وأصحاب الأداء المميز في البنك وسط بيئة تفاعلية وعملية مما يعزز قدراتهم ويكسبهم مهارات استثنائية لتقديم الأفضل في مختلف قطاعات العمل المصرفي. وقد أطلقت مجموعة الموارد البشرية - إدارة الكفاءات في البنك الوطني هذه المبادرة بهدف الإعداد لكوادر مصرفية وطنية متميزة لتتولى المزيد من المهام القيادية في المستقبل

نقاشية تفاعلية، معدة من قبل المتخصصين والمسؤولين في الإدارات الرئيسية في البنك الوطني منها إدارة الشركات وإدارة المخاطر وإدارة الشروات بالإضافة إلى إدارة الفروع الدولية لمجموعة بنك الكويت الوطني. وتنعكس هذه المبادرة الأولى من نوعها في الكويت رؤية البنك الذي يضع مسألة التنمية المستدامة للموارد والكوادر البشرية في مقدمة أولوياته. ويوفر البرنامج نخبة من أفضل خبراء العمل

استقبل برنامج بنك الكويت الوطني لقادة المستقبل أكثر من 150 من الكوادر المصرفية الشبابية في البنك وذلك في إطار المبادرة غير المسبوقة التي أطلقها البنك الوطني العام الماضي لتطوير القيادات المصرفية لديه ذوي المؤهلات العالية ممن يشغلون حاليا مناصب إدارية مختلفة في البنك. وقد نظم البرنامج منذ انطلاقه في العام 2013 ثلاث دورات تطويرية للقادة، ويشمل البرنامج ورش عمل مكثفة وحلقات

«الملا للصيرفة» تعلن الفائز بـ«دودج تشارجر»

بها والتي تسعى دائما من خلالها إلى جعل أحلام العملاء حقيقية. خاصة أن العملاء هم السبب الوحيد لوجود ونجاح أعمالنا، وسعادتهم هدف لنا نسعى دائما لتحقيقه. ونحن نشكرهم على دعمهم ونتطلع نحو المزيد.

اختتمت شركة الملا العالمية للصيرفة حملة «حول وارب» بالدوحة بالتعاون مع بنك القاهرة، بالإعلان عن الفائز بالسحب على سيارة دودج تشارجر 2013، والتي كانت من نصيب مينا جاد الله قدس جاد الله. وقد تم الإعلان عن اسم الفائز في حفل كبير أقيم بفرع شركة الملا العالمية للصيرفة بمنطقة خيطان.



الفائز مينا جاد الله يتسلم مفتاح السيارة من ممثلي «الملا للصيرفة»

وكانت شركة الملا العالمية للصيرفة قد أطلقت حملة «حول وارب دودج تشارجر» في 8 ديسمبر 2013 واستمرت حتى 10 مارس 2014، والتي منحت عملاء الشركة المصيرين الحصول على فرصة لدخول السحب على سيارة دودج تشارجر 2013 مقابل كل عملية تحويل يقومون بها عبر أفرع الشركة المنتشرة في مختلف مناطق الكويت التي يملكها بنك القاهرة. وعن اختتام الحملة يقول المدير العام راجيش جيريولا: «إن شركة الملا العالمية للصيرفة تشارك بنك القاهرة نفس الرأي بأن هذا العرض