فريق «ميماك أوجلفي» حاملا الجوائز

خلال حفل توزيع جوائز SABRE

«ميماك أوجلفي» تضيف فوزاً ذهبياً جديداً

تألقت ميماك أوجلفي للعلاقات العامة، وهي جزء من شـبكة أوجلفي للعلاقات العامة العاملة في منطقة الشرق الأوسط، خلال أمسية غير مسبوقة من النجاح في النسخة السنوية العاشرة من حفل توزيع جوائز SABRE الذي تنظمه مجموعة «هولمز» في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط، حيث حصدت الجائزة البلاتينية ضمن فئة «الأفضل في العرض» وجائزة «أفضل حملة في منطقة الشرق الأوسط» عن حملة جامع GROHE الأخضر إضافة إلى جائزة «أفضل حملة توعوية للرأي العام» عن حملة «مؤسسة الملك خالد الخيرية» في المملكة العربية السعودية. كما احتفلت شركة أوجلفي للعلاقات العامة بفوزها بإحدى 10 جوائزا من مختلف أنحاء المنطقة خلال أمسية رائعة تكللت بحصاد أكبر عدد جوائز الشبكة في منطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط. وتضمنت الحصيلة الجائزة الماسية عن فئة «وكالة الاستشارات للعام 2014» لمنطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط والجائزة البلاتينية عن فئة «الأفضل في العرض» – وهي المرة الأولى تخصص هاتين الجائزين للوكالة نفسها. وحول الموضوع، قالت سعدة حماد، المديرة الإقليمية لقسم العلاقات العامة في شركة ميماك أوجلفي لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: «إن تتويج شركة أوجلفي للعلاقات العامة رسميا في تقرير هولمز «وكالة الاستشارات للعام 2014» لمنطقة أوروبا وأفريقيا والشرق الأوسط خلال حفل توزيع جوائز SABRE لم يكن ليتحقق من دون عملائنا الذين منحونا ثقتهم وحيزا كافيا من الحرية لتقديم إبداعاتنا».

وختمت بالقول: «هذه الجوائز تعتبر تقديرا كبيرا لجهود فريق عملنا في مختلف أنحاء المنطقة الذي أكن له جزيل الشكر والاحترام».

يذكر أن مبادرة «الجامع الأخضر» التي أطلقتها GROHE ينـدرج فـي إطار برنامج المسـؤولية الاجتماعية للشركات (WaterCare) الذي أطلقته الشـركة العالمية بهدف التقليص من ممارسات هدر الثروة المائية في المنطقة. وقد شـهد جامع الشربتلي في مدينة جدة انخفاضا في استهلاك المياه بنسبة 30٪ بعد تركيب تجهيزات GROHE التي قدمت الحلول للمياه المسـتدامة في غرف الوضوء. وقد جرى تكرار هذه التجربة لتجوب مبادرة «الجامع الأخضر» كل المنطقة بما فيها دولة الإمارات العربية المتحدة وسوريا والمملكة العربية السعودية ومصر. من جهة أخرى، يعتبر العنف المنزلي من المواضيع المحظرة في المملكة العربية السـعودية. ومنذ عدة سنوات، عملت المنظمات غير الحكومية بالتعاون مع الناشطين لمعالجة هذه القضية عن طريق تطبيق السياسات التي من شأنها حماية النساء من العنف. من جهتها، تعاونت ميماك أوجلفي مع «مؤسسة الملك خالد الخيرية»، وهي مؤسسة غير ربحية تهدف الى دعم جهود الناشطين والمشاركة في تسليط الضوء على معضلة تعنيف المرأة والحث على تسريع العمل في هذه القضية.

وتضم قائمة جوائز أوجلفي للعلاقات العامة عن الفئات الذهبية والماسية التالية:

- فازت شركة أوجلفي للعلاقات العامة- مكتب باريس بجائزة «أفضل حملة تسويقية مرتبطة بقضيـة» لشـركة Google+ عن حملـة زواج المثليين
- فازت شركة أوجلفي للعلاقات العامة - مكتب وارسو بأفضل جائزة في البلطيق لأكاديمية العلوم البولندية
- كما حصد فريق المملكة المتحدة أكبر عدد من الجوائز بما فيها «أفضل حملة في المملكة المتحدة وايرلندا» و«أفضل حملة تعليمية وثقافية للمعاهد عن مشروع باتي لجامعة ماستريشت»، و«أفضل حملة تسويق للمرأة لشركة» Beyond Dark.

تكريم قيادات المستقبل بجائزة الشرق الأوسط

لقطة جماعية للمكرمين

قام معهد جائزة الشـرق الأوسـط للتميز بدبي بتكريم الشخصيات الفائزة بجائزة الشرق الأوسط الثالثة لتميز قيادات المستقبل تزامنا مع انعقاد المؤتمر الرابع للتطوير القيادي للتنفيذيين والموظفين في المؤسسات الحكومية والذي عقد يوم 17 /6 /2014 بفندق برج العرب بحضور المسؤولين في المؤسسات الحكومية والخاصة ووسائل الإعلام الإقليمية والعالمية، قام فريق مشترك من هيئة الإمارات للهوية ضم كلا من أحمد العويم مدير إدارة الدعم الاستراتيجي، وهبة عباس مديرة خدمة المتعاملين بالإنابة، وراشد النعيمي مدير منطقة دبي والإمارات الأخرى بتقديم ورقة عمل بعنوان «ما هي المهارات التي يتوجب وجودها في قيادات الغد» استعرضت تجربة الهيئة في مجال تطوير الخدمات التي تقدمها لمتعامليها، حيث تمكنت من تحقيـق معدل 91٪ في رضا المتعاملـين عن تجربتهم معها خلال عام 2013، بارتفاع نسـبته 3٪ مقارنة مع عام 2012 الذي بلغ فيه هذا المعدل 88٪. وأكد الفريق ان خدمة المتعاملين وتحقيق رضاهم ورسم الابتسامة على وجوههم تشكل إحدى الأولويات التي تعمل على تجذير مفاهيمها وتجسيدها كسلوك مؤسسي وممارسة يومية لدى كل موظفيها.

كما أكد ان دور القيادة الفاعلة يتعدى مسألة التوجيه والإشراف التقليديين، إلى إحداث التأثير المتبادل وتوجيه النشاط الإنساني باتجاه محدد ومخطط، وذلك من خلال تحفيز الموظفين على العمل باختيارهم في سـبيل تحقيق الأهداف المؤسسية.

وقال فريق الهيئة إن القيادة الحقيقية الناجحة يجب ان تكون قدوة قادرة على التأثير في العاملين وتوجيههم لإنجاز المهام المحددة وتحقيق الأهداف بكل اقتناع وحماس وإخلاص، وعلى تحريكهم في الاتجاه الذي يحقق مصالحهم على المدى البعيد بحيث ينجح القائد في التأثير على مرؤوسيه ليعملوا بروح الفريق الواحد.

وأوضح ان هناك فرقا بين الإدارة والقيادة، حيث تشـترط الأولى مدة محددة من الخدمة في مجال العمل والحصول على الترقيات التي يتطلبها الشاغر الوظيفي وغير ذلك من متطلبات شغل موقع «المدير»، في حين لا تحتاج الثانية لأي من هذه الشـروط لأن بإمكان الشخص أن يصبح قائدا بشـكل مباشر وفوري لأن جوهر القيادة يكمن في القدرة على إثارة همم الأفراد لبذل أقصى ما في وسعهم لتحقيق الأهداف التي يحددها القائد.

وحدد 8 صفات عامة يجب أن تتوافر في القائد ليتمكن من تحقيق النجاح وهي التزام الأمانة المطلقة، وأن يكون مدركا بشكل تام لجوهره، وأن يعلن عن آماله وطموحاته بشكل واضح، وأن يكون ملتزما بشكل كبير في عمله وأدائه، إلى جانب توقع النتائج الإيجابية، والاعتناء بشكل غير عادي بالمرؤوسين والعاملين، وتقديم الواجب على الذات، وأن يكون القائد في المقدمة دائما.

ولفت الفريق إلى الدور المهم للقيادة في إحداث التغيير نحو الأفضل، مشيرا إلى أن نجاح التغيير في أي مؤسسة يتطلب تحديد الشخص المناسب الذي يتحمل مسؤولية تنفيذه، وخلق الشعور بالحاجة إلى إحداثه لدى المتأثرين به وضع خطط لامتصاص أي مقاومة والتشجيع على تغيير السلوكيات وأنماط العمل لتتناسب معه.

وألقى كلمة افتتاح حفل الجائزة منصور العور رئيس جامعة حمدان بن محمد الإلكترونية والتي ثمن فيها جهود معهد جائزة الشـرق الأوسط للتميز في دعم تحقيق إسـهامات ملموسة في دعم مسـيرة التطوير والتميز القيادي تكريم القيادات والكوادر الشابة المتميزة والتي تتواكب مع أهداف التنافسـية وإستراتيجيات صياغة الخطط التنموية الاقتصادية الشـاملة والتي تأتي دعما لجهود القيـادات العليا في تطوير المؤسسات وتنافسيتها العالمية، وبما أن توجهات الإدارات العليا في المؤسسات، مبنية على علم الإدارة والمعرفة الحديثة.

وأوضح علي الكمالي مدير عام معهد جائزة الشرق الوسط للتميز خلال كلمته أهمية دعم كل جهود تطوير الأداء المؤسسي، وذلك للارتقاء بالمسار القيادي والمعرفي الحديث ودعم مسيرة الكوادر والقيادات الشابة ونقل الخبرات المؤسسية اليهم حتى يتمكنوا من المشاركة في بناء مستقبل المنطقة وفق أرقى معايير التنافسية العالمية.

وذكر ان جوائز معهد جائزة الشرق الأوسط للتميز تمنح وفقا للمعايير الإقليمية والدولية، وذلك بعد تقييم الدور المتميز للمرشح في مسيرة قيادته للمؤسسة من قبل لجنة تحكيم متخصصة تضم خبراء إقليميين وعالميين.

وأضاف الكمالي ان المعهد ساهم عبر 20 عاما - منطلقا من رؤيـة واضحة - في تطوير وعي المجتمع بالـدور الحيوي لمفهوم تطوير ونقل المعرفة والخبرات إلى قيادات المستقبل، وترسيخ الأسس والمبادئ القيادية الناجحة.

بنتلي «كونتيننتال جي تي ثري-آر» فخامة بلا حدود

تعلن بنتلي عن عضو جديد في عائلة كونتيننتال للسـيارات السـياحية وهو العضـو الأكثر ندرة وديناميكية في هذه العائلة التـي تحظى بـكل تقدير، وذلك حيث تعلن بنتلي عن وصول السيارة كونتيننتال جي تي ثـري-آر الجديدة المسـتوحاة مـن سـيارة السباق كونتيننتال جي تي ثري الجديدة التي خطفت الأضواء وفازت في الجولة الثانية في سباق السيارات بلانكبين إنديورانس سيريز فـي سيلفرسـتون، وهو السـباق الأول في المملكة المتحدة لبنتلي منذ 84 عاما. تمثل السيارة كونتيننتال جي تي ثـري-آر مفهوما فريدا واستثنائيا بدرجة لا مثيل لها للفخامة التي تهتم بـالأداء وذلك حيث تخلط بين ما تتميز به بنتلي من كفاءة يشهد بها الجميع على مضامير السباق وعلى الطرق وهي السيارة التي لم يطرح منها سوى 300 نموذج فقط. سوف يتم تجميع جميع تلك النماذج الثلاثمائة من السيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر يدويا في كرو مع إضفاء اللمسـات النهائية عليها في إدارة سـباق السيارات في بنتلي، وستتوافر أمام العملاء أصحاب السيارات كونتيننتال جي تي ثري-آر مجموعة من الفرص الإضافية التي لن ينالها أحد سواهم.

استطاع مهندسو بنتلي تطوير نسخة جديدة من المحرك في 8 توربيني مزدوج بسعة 4 ليترات من بنتلي صاحب الأداء المشهود له في مضامير السباق لهذه السيارة الجي تي الجديدة ذات المقعدين. وبهذا تكون السـيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر هي السيارة ذات التسارع الأكبر لدى بنتلي على الإطلاق وهي السـيارة التي تنتج 580 حصانا (426 كيلو واط) بالإضافة إلى 700 نيوتن متر من عزم الدوران مصحوبا بانخفاض في الوزن بمقدار 100 كيلو غرام مع نقلات أقصر للسرعات. وهو ما يظهر في تسـارعها الذي يتيح لها الوصول إلى سرعة 100 كم/ ساعة من الثبات في غضون 3,8 ثـوان فقط، إن سـيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر لهي السيارة السياحية ذات أداء سيارات السباق بحق.

ومما يمنح محركها المعدل مزيدا مـن الإمكانيـات هو التطويرات التي أضافتها بنتلي على نظام القيـادة الرباعي الشـهير حيث يتميـز الآن بتوجيه عزم الدوران لأول مرة على الإطلاق. كل ذلك يجتمع مع نظام التحكم الإلكتروني في الثبات والشاسيه المعزز للقدرة المتمكنة على الانعطافات يجعل من السيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر السـيارة الأكثر ديناميكية واستجابة واستخداما لخبرة بنتلي على الطريق على الإطلاق.

وفـي تعليـق لولفجانج ديرهايمر، رئيس شركة بنتلي موتورز ومديرها التنفيذي، قال: «إن تجربة قيادة السيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر لهو أمر يأخذك إلى عالم من الذهول ويحلق بالقدرات الديناميكية للسيارات السياحية نحو الآفاق إلى مستويات جديدة لم يصل إليها أحد من قبل. وكان ما في أذهاننا هو رغبتنا في أن نخلق مفهوما خاصا جدا للأداء على الطريق لسيارات كونتيننتال جي تي ثري. لقد مثلت هذه السيارة بحق احتفالا تجسدت فيـه رغبة بنتلـي في صنع سيارة تمنح قائديها تجربة لا مثيل لها. ومن أجل أن تصطبغ السيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر بصبغة سيارات بنتلي بحق، كان لزامـا أن تصبح السيارة السياحية الأكثر فخامة على الإطلاق والمستوحاة من سـيارات السـباق، وقد كان لهذه السيارة الفضل في دفع ما نتميز به في بنتلي من مهارة في الجمع بين الفخامة والأداء لتصل بها إلى مسـتويات لم نصل إليها من قبل»

جميع سيارات بنتلي هي عبارة عن مزيج من الفخامة والأداء، وهـا هي السـيارة كونتيننتال جي تي ثري-آر تكمل تلك المسيرة الناجحة. وحين ترى السيارة كونتيننتال جي تي ثـري-آر، لن تنبهر فقط بإمكانياتها الديناميكية، بل بما تقدمـه من مقصورة داخلية تخلب الأبصار حيث تتميز بكابينة فريدة مصنوعة يدويا من مقعدين من ألياف الكربون والألكانترا® وأفخر أنواع الجلود. ويشتمل تكوين المقصورة على زوج من المقاعد الرياضية الجديدة المخصصة مع دعامـات جانبية إضافية بدعامات أكثر عمقا بما في ذلك طبقات من الفوم ذات تصميم حديث لتوفير الراحة مع لمسات نهائية من جلد البيلوجا الأسود والألكانترا® على شكل الألماس. وتأتي عجلة التوجيه وناقل السرعات مبطنتين يدويا هما الآخران بهذه المواد المثيرة، أما الكونسول الوسطي وألواح وجهة العدادات فهي مصنوعة يدويا من ألياف الكربون. هذا بالإضافة إلى استخدام ألياف الكربون في صناعة إطارات الأبـواب المنحوتة بشـكل خـلاب والتي تشـتمل على ألواح داخلية من الألكانترا® على شكل الألماس. وفي مكان المقاعد الخلفية تجد الكابينة الخلفية مبطنة بشكل فريد محاطـة بإطار مـن الألياف ولمسـات نهائية من الجلود والألكانترا®.

عدد محدود على 300 سيارة فقط لضمان التفرد مصنوعة يدوياً في كرو مع وضع اللمسات النهائية في إدارة سباق السيارات في بنتلي

«كويت لإدارة المشاريع»: 12٪ عوائدنا السنوية

قال نائب الرئيس التنفيذي في شركة كويت لادارة المشاريع والخبير العقاري فالح المطيري ان حجم مبيعات الشركة خلال معرض النخبة العقاري ناهزت الـ 700 الف دينار، لافتا الى ان الشركة تحقق خلال المعارض التي تشارك فيها داخل وخارج الكويت مبيعات قياسية مقارنة مع غيرها من الشركات الاخرى وان حجم أصول الشركة في المملكة العربية السـعودية تقدر بنحو 700 مليون ريال سـعودي.ومضيفاً ان عوائد الشركة السنوية تتراوح بين 10 و 12 ٪ واستعرض المطيري مشاريع الشركة قائلا: «لدينا حزمة من المشاريع سواء داخل او خارج الكويت حيث نمتلك مشروع روضة الصفوة الذي يقع في الجهة الجنوبية من المنطقة المركزية بالمدينة المنورة ويرتبط بالخط الدائري الثاني القادم من مكة المكرمة ومدينة جدة وبإطلالة مباشـرة على الحرم النبوي الشريف والبقيع وقد صممت وحداته السكنية بمـا يحقق رغبـة المنتفعين والساكنين. وبتصاميم تضم غرفا فندقية وأجنحة ملكية فاخـرة ترضي وتلبي جميع الأذواق، كما تقوم الشـركة بتسويق مشروع منتجع بسام الصقران التي تمتلك شـركة كويت لادارة المشـاريع حق بيع وتسويق الشاليهات التي تقع في منطقة لؤلؤة الخيران في المرحلـة الثانية (منتجع ساريناباي 2) وتقوم الشركة بعرض هذه الشاليهات لعملائها الراغبـين في الانتفاع بها من خلال نظـام صكوك الانتفاع الذي يعطي العميل حق الانتفاع بالشـاليه لمدة 30 عاما يتم تحديدها مسـبقا مع العميل وذلـك لحرصنا على تحقيق

فالح المطيري

ميزة امتلاك عقار في منطقة الخيران التي تعنى بالسياحة الاسرية وذلك بما يتوافق مع احتياجات العمـلاء الفعلية ومن خـلال منظومة صكوك الانتفاع قمنا بتمكين عميلنا من تامين سياحة سنوية لا تتأثر بالتضخم المتزايد لاسعار العقار والتأجير وبتوفير يصل الى 70٪. واضاف: «قامت الشركة بافتتاح مشروع روضة الصفوة بشـكل تجريبي على ان يتم افتتاحه الرسـمي في المدينة المنورة عقب شـهر رمضان المبارك، اضافة الى مشـروع الشـركة في مكة تحديدا في منطقة العزيزية، موضحا ان مشروع روضة الصفوة يقدر بـ 500 مليون ريال سعودي، فيما تبلغ قيمة مشروع الصفا نحو 60 مليون ريال، أما مشروع الشركة في مدينة الخيران فتبلغ قيمته 60 مليون دينار، حيث يضم 108 شاليهات خاصة تطل على البحر مباشرة، ويعتبر المشروع الوحيد في الكويت الذي يحتوي كل شـاليه فيه على حوض سباحة خاص الى جانب 7 غرف نوم بينها 5 غرف ماستر، ونتوقع ان ننتهي من المشروع خلال الاشهر المقبلة.

وأكد ان العمـلاء يدركون ان تملـك العقارات فـي منطقة الحرمين امر غير ممكن على الاطلاق ولكن العميل يعي جيدا الارباح والعوائد التي سيجنيها خلال فترة التملك لاسيما أنه سـيحصل على نسبة عوائد مرتفعة مقارنة بأي استثمارات اخرى، حيـث نوفر للعميل عقـارات توفر عليه أكثر من 75٪ ونمنحه مدة 20 عاما بمبلغ 30 الف دينـار اي بمعدل 10 دنانير لليلة الواحدة، لافتا الى ان kpm لم تواجه اي عراقيل تذكر خلال عمليه استخراجها لتراخيص المشاريع، بيد انه رأى ان الاجراءات الحكومية في اي دولة تستغرق فترة زمنية مناسبة للحصول على الاوراق. وأضاف المطيري ان مشاريع الشركة تناسب جميع شرائح وفئات المستثمرين، حيث تبدأ مشاريعنا من 1000 دينار وهو ما يعد قيمة مضافة للسوق.

قال: «نسـعى الى تعزيز الثقة وانجاز التزاماتنا تجاه العمـلاء ومواكبـة التطور الكبير الذي يشـهده العالم في مجال الصكوك وتحقيق الريادة والتميز في هذا المجال والتحديث المستمر لمنتجاتها طبقا لما يتناسب مع العادات المحافظة ودعم المستثمر من خلال التحديات وتقديم المنتجات على درجة عالية من الجودة والخدمات التسويقية المتكاملة وتحديث الوسائل الفعالة التي تخدم المستثمر. حول الخطط التوسعية للشركه قال «نسعى إلى التوسع المستمر في قطاع العقار والاستثمار المباشر، من خلال إيجاد كيان اقتصادي قادر على المنافسـة وريادة العمل الاقتصادي في المنطقة، من خلال الاستفادة من العلاقات المميزة التي استطاعت كويت لإدارة المشاريع تكوينها خلال المرحلة السابقة والدخول في تحالفات استراتيجية اقليمية وعالمية لخدمة أهدافها، وذلك من خلال انشـاء فروع لها في عدد من الدول العربية والاسلامية فتم تأسيس الفرع الاول في دوله قطر الشقيقة وهي شركة كويت لإدارة المشاريع وفروع اخرى في تركيا ومصر قريبا.

وقال ان الشـركة تمتلك فريق عمل يحمل في سيرته الذاتية خبرات ومهارات مكون من 70 بياعا تم انتقاؤهم بشكل مهني ومدروس لكي يستطيعوا التعامل مع العملاء على مختلف انواعهم. وأفاد المطيري بأن الـ kpm ستنطلق قريبا الى قارة اوروبا وتحديدا في فرنسا حيث ستعقد شراكات استراتيجية مع كيانات اقتصادية اجنبية لتنفيذ مشاريع عقارية كبرى، الى ذلك تخطط للانطلاق بقوة نحو سوق دبي التي نرى فيها فرصا استثمارية جيدة في قطاع السياحة العائلية الاسلامية، ولكننا سنخطو هناك من خلال مدة اسـتثمار قصيرة الأجل لا تتعدى الـ 5 سـنوات، الى جانب استمرارنا في الاستثمار في مدينة جدة السـعودية، حيث سنقوم بتطبيق فكرة الخيران نفسها على شواطئ جدة. وقال ان الشركة ليس لديها اي توجه استثماري في الوقت الراهن، حيث ستركز خلال الفترة المقبلة على تعزيز تواجد الشركة في قطاع تملك وتسويق العقار سواء المحلي او الاقليمي. واضاف «الشركة تتطور بشكل مستمر وحجم مبيعات العـام الماضي فاق حجم مبيعات العام الماضي، اما الارباح خـلال العام فمن المتوقع ان تتجاوز ارباح عام 2013.

مشاريعنا تناسب جميع شرائح وفئات المستثمرين وتبدأ أسعارنا من 1000 دينار