

## VIVA تنظم برنامج «التدريب الميداني» لطلبة الجامعات في الصيف



أعلن قطاع الموارد البشرية في شركة الاتصالات الكويتية VIVA عن فتح باب التسجيل لقبول 15 متدرباً كويتياً من طلبة وطالبات الجامعات الخاصة والحكومية في الكويت، ضمن برنامج التدريب الصيفي 2015، الذي ستنظمه الشركة خلال الفترة الصيفية من أواخر شهر يوليو وحتى 1 سبتمبر 2015، لتمنحهم فرصة الاطلاع على جملة من المعارف والمعلومات النظرية التي تشمل طيفاً واسعاً من أساليب العمل الإداري في قطاع الاتصالات.

يعد برنامج التدريب الميداني الصيفي المخصص لطلاب الجامعات هو أحد برامج التنمية البشرية التي أطلقتها VIVA، التزاماً منها بتطوير الكوادر الوطنية الذين هم الثروة الحقيقية لبناء المجتمع. ومن هذا المنطلق تحرص VIVA على توفير كل مواردها وتسخر إمكانياتها في سبيل صقل مهارات الشباب بما يحفزهم ويدفعهم للانخراط في الحياة العملية، من خلال التدريب والجولات الميدانية على الإدارات والفروع المختلفة في VIVA، حتى يكتسب الطالب المقومات التي تؤهله لمواجهة صعوبات العمل مستقبلاً، ورغبة منها في إعداد وتأهيل جيل قادر على دخول معترك العمل.

تجدر الإشارة إلى أن برنامج التدريب الميداني الصيفي الذي ستقدمه VIVA لهذا العام ومدة 6 أسابيع، مخصص للطلاب الكويتيين الذين تتراوح أعمارهم من 18 إلى 21 عاماً، بهدف إعطائهم فرصة الحصول على تجربة عمل مميزة خلال الصيف لفترة أربع ساعات يومياً في VIVA، يخضع من خلالها الطلبة لتدريب ميداني ضمن الإدارات وفروع الشركة المختلفة.

ويأتي هذا البرنامج الصيفي ضمن إطار استراتيجية VIVA للمسؤولية الاجتماعية، ويضاف إلى مبادراتها السنوية الهادفة إلى توفير كل أشكال الدعم لقطاع التعليم والشباب ولأسيما الطلبة، حرصاً منها على مساعدة الطلبة في اكتساب المعرفة العلمية والمهارات العملية التي يحتاجون إليها لتحقيق النجاح في مسيرتهم المهنية مستقبلاً.

## «الأهلي» يطلق حملة «انفق واربح» حتى 3 آلاف دينار



أعلن البنك الأهلي الكويتي اليوم عن إطلاق حملة «انفق واربح» لموسم الصيف والتي يقدم من خلالها لعملائه أصحاب بطاقات الأهلي الائتمانية وبطاقات الدفع المسبق فرصة الفوز بجوائز نقدية تصل قيمتها حتى 3 آلاف دينار خلال السحوبات الشهرية التي سينظمها. وفي إطار هذا العرض، سيحظى العملاء الذين ينفقون مبلغاً لا يقل عن 100 دينار بفرصة الفوز باسترجاع قيمة المبالغ التي أنفقوها خلال السحوبات الشهرية الثلاثة، حيث يربح الفائز جائزة المركز الأول باسترداد قيمة المشتريات بحد أقصى يصل إلى 3 آلاف دينار أما جائزة المركز الثاني فتصل إلى 2000 دينار من إجمالي المشتريات الشهرية.

وتتمدد الحملة على 3 مراحل حتى شهر سبتمبر وسيستغل كل منها سحب شهري. ومن المقرر أن تبدأ المرحلة الأولى في 1 يونيو وتستمر حتى 30 يونيو، حيث سيستغلها سحب في 12 يوليو. في حين ستمتد المرحلة الثانية في الفترة من 1 إلى 31 يوليو وسيجرى السحب يوم 10 أغسطس. أما المرحلة الثالثة والأخيرة فستكون من 1 إلى 31 أغسطس مع السحب النهائي في 10 سبتمبر. وسيقوم البنك بتحويل قيمة الجوائز النقدية إلى حسابات أصحاب البطاقات الراحبة في غضون 10 أيام عمل. ويستطيع العملاء بلوغ الحد الأدنى المطلوب إما من خلال إنفاق ما تصل قيمته الإجمالية إلى 100 دينار في الشهر أو من خلال عملية شرائية واحدة بقيمة 100 دينار أو أكثر باستخدام بطاقات البنك الأهلي الائتمانية أو مسقاة الدفع، ويحصل العميل في كل مرة ينفق فيها 10 دنانير محلياً على نقطة واحدة لدخول السحب، وعلى 3 نقاط عندما ينفق 10 دنانير أثناء سفره في الخارج. وعلى سبيل المثال، يحصل العميل الذي ينفق 100 دينار محلياً على 10 فرص للفوز في السحب، أما العميل الذي ينفق مبلغاً مماثلاً في الخارج، فيحصل على 30 فرصة للفوز. وبالإضافة إلى ذلك، فإن المعاملات التي تتم خارج الكويت باستخدام البطاقات المدينة (بطاقات الخصم المباشر)، سوف تحصل أيضاً على 3 نقاط للسحب لكل 10 د.ك. يتم إنفاقها، ولا يحق لعملاء الأهلي الربح أكثر من مرة خلال فترة الحملة. وللإطلاع لدخول السحوبات، يتعين على أصحاب بطاقات الأهلي الائتمانية والبطاقات المسبقة الدفع إتفاق الحد الأدنى من المبلغ المطلوب باستخدام هذه البطاقات محلياً أو دولياً.

## بالتعاون مع «المركز» يستضيف ندوة حول الاستثمار العقاري



الحضور خلال فعالية الخدمة المصرفية المميزة

الخدمة المصرفية المميزة معاملة خاصة تعكس الارتقاء بمستوى الخدمة بما يتماشى مع احتياجاتهم الشخصية وتشمل مجموعة من المنتجات والخدمات المصرفية والاستثمارية المصممة خصيصاً لتلبية تطلعاتهم المالية، وذلك من خلال مدير حساب شخصي يتم تكلفه بإدارة المتطلبات المصرفية في قاعات خاصة تتميز بطابعها الخصوصي وأجوائها المريحة.

الصالح إلى جانب عدد من أعضاء الإدارة التنفيذية من كلتا المؤسسات. وأتاح هذا الحدث لبنك الخليج تعريف عملائه بأحدث التوجهات السائدة حالياً في السوق العقارية ولفت انتباههم إلى مجموعة الفرص الاستثمارية الواسعة التي تنطوي عليها الأسواق الإقليمية والعالمية والخدمات المتاحة من خلال مديري الحسابات لدى بنك الخليج.

ويقدم بنك الخليج لعملاء

نظم بنك الخليج مؤخراً سلسلة من الندوات لعملاء الخدمات المصرفية المميزة تناولت الفرص والاتجاهات الاستثمارية في القطاع العقاري بالكويت وسائر دول مجلس التعاون الخليجي، وعلى مدار شهري أبريل ومايو، قام البنك بتنظيم هذه الندوات أسبوعياً في أربعة من فروع.

وتخلل الندوة التي استضافها البنك عرض توضيحي شارك في تقديمه كبار خبراء المركز المالي الكويتي «المركز» الذين استعرضوا الوضع السائد في القطاع العقاري والفرص الاستثمارية التي ينطوي عليها سوق الكويت والمنطقة كما قدموا موجزاً عن العلاقة الاستراتيجية القائمة فيما بين بنك الخليج والمركز.

وحضر هذا الحدث كل من نائب الرئيس التنفيذي في «المركز» بسام العثمان، ومساعد مدير عام الخدمة المصرفية المميزة في بنك الخليج مشاري شهاب، ومساعد مدير عام وحدة الاستثمار التابعة لإدارة الخدمة المصرفية الشخصية طارق

أعلنت شركة بيمكو لإدارة العقارات المتكاملة، التابعة لـ «مدن الأهلية»، عن توقيع عقد تسويق وإدارة مطاعم ومنشآت ومحال شركة أولد دايموند والبالغ قيمة أصولها الإجمالية المتوقعة 15 مليون دولار بنهاية عام 2015.

وذكر المدير التنفيذي لشركة بيمكو محمد لطفي أن

الشركة ستقدم بموجب العقد خدمات نوعية جديدة تتمثل في دعم توسعات أولد دايموند في سوق التجزئة في الكويت والدول العربية من خلال تنفيذ خطة التوسع المطلوبة من شركة أولد دايموند للمواقع والفرص الاستثمارية الجيدة والتي تليق خطة التوسعات الحالية والمستقبلية لجميع الوكالات التجارية على حسب نشاطها من مطاعم وكافيهات وملابس واكسسوارات وغيرها من الأنشطة المختلفة لشركة أولد دايموند. وشدد لطفي على أن «بيمكو» ومن خلال خبرتها ومهارتها في إدارة وتشغيل وتاجير المشروعات العقارية بانواعها وخصوصاً العقارات التجارية التي تمكنت خلال سنوات قليلة من إدارة مشروعات تبلغ قيمتها الإجمالية نحو مليار دولار، لديها القدرة على تقديم هذا النوع من الخدمات المستحدثة في السوق لما لديها من خبرة في فهم طبيعة كل نشاط في كل وكالة واحتياجاتها وشروطها الخاصة والعمل على توافرها في المواقع المرشحة من خلال خبرتنا في فهم واستيعاب طبيعة الأسواق والعادات والتقاليد والعملاء المستهدفين لمختلف الدول العربية مما يمثل قيمة مضافة إلى أي شركة تعمل في مجال التجزئة، بالإضافة إلى كبر وقوة دائرة العلاقات الخاصة ببيمكو تمكنها من الوصول إلى أفضل المواقع والحصول على أفضل الأسعار.

من جهتها، أوضحت شركة أولد دايموند المتخصصة في تجارة التجزئة أنها تسعى خلال الفترة المقبلة بالتعاون مع بيمكو في مواصلة توسعاتها في الأسواق الكويتية وزين بامتدادها في مناطق واعدة ومراكز تجارية متنقطة.

## «بافاريا» و«البيت العالمي» تشاركان في معرض «العقارات الرمضاني»

أعلنت شركة مجموعة بافاريا الدولية وشركة مركز البيت العالمي العقاري مشاركتها في المعرض الرمضاني للعقارات الكويتية والدولية «العروض الرمضانية الحصرية»، والذي تنظمه شركة اكسبو سيتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات ومجموعة المسار خلال الفترة من 28 يونيو إلى 1 يوليو المقبل في فندق الريجنسي.

بداية، أوضح رئيس مجلس إدارة شركة مجموعة بافاريا الدولية أن الشركة ستطرح خلال مشاركتها في المعرض مشاريعها المتعددة التي تقع في ضاحية صباح والسالمية والسالمية والتي تضم العديد من النماذج السكنية المتنوعة والمساحات المختلفة.

وأشار إلى أن مشاريع «بافاريا» تمتاز بأعلى ضمان للجودة في أعمال البناء ومستوى التشطيب وتنوع الخدمات، كما أن مجموعة بافاريا تعتبر هي المالك لجميع مشاريع الشركة، وأيضاً هي المنفذ لجميع الأعمال الإنشائية (شركة بافاريا للتجارة العامة والمقاولات) وكذلك المسوق الحصري لمشاريع الشركة فقط، وذلك في محاولة للجمع بين أرقى التشطيبات والخدمات مع أقل الأسعار مقارنة بالأسعار الحالية في السوق المحلي.

وبين أن الشركة تحرص على أن يتم التواصل مع العملاء مباشرة، حيث أن المصداقية ومعايير الجودة تحتم على الشركة التعاقد المباشر مع العميل بعيداً عن شركات التسويق الأخرى، ومن أجل ذلك فإن الشركة لا تقوم بتسويق أي مشاريع غير مملوكة للمجموعة.

وتابع: «المعايير الصارمة التي تتبناها الشركة تفرض عليها البناء وفق أحدث التصاميم العصرية المناسبة لجميع الأذواق وتجهيز الوحدات السكنية بأعلى مستويات الجودة والالتزام بالمخططات والقوانين الصادرة من الجهات الرسمية سواء داخل الكويت أو خارجها».

من جانبها، أعلنت شركة مركز البيت العالمي العقاري مشاركتها في المعرض، حيث قال المدير العام في الشركة خالد أحد الشراح إن المؤسسة تعمل في بيع العقارات في جمهورية البوسنة والهرسك، وتطلع لتطوير وتوسيع أعمالها في المنطقة، لافتاً إلى أن المؤسسة تعتبر من الشركات العقارية المتخصصة في بيع الأراضي والعقارات داخل البوسنة والهرسك، وتتميز وتنفرد بإعطاء وثيقة تملك باسم المستثمر.

ولفت الشراح إلى أن الشركة تقوم ببناء وحدات سكنية وأيضاً بتخليص كل أنواع المعاملات داخل جمهورية البوسنة من بيع وشراء واستثمار وإعادة بيع للعقارات. وأكد أن المؤسسة تعمل على تكريس جهودها من أجل عوائد معقولة تعود بالفائدة عليها وعلى جميع العملاء ويتسويق استثماري يلي أهداف المؤسسة وبأسعار في متناول الجميع.

## .. والبنك يرم اتفاقية مع «زين» لمنح عملاء red باقات مميزة



الفريق الإداري لكل من بنك الخليج و«زين» خلال توقيع الاتفاقية

يتمتع حساب red إلى عملائه الجدد الذي يقومون بفتح حسابات لأول مرة وتحويل إعانتهم الطلابية إلى بنك الخليج التاهل لدخول سحب شهري على جائزة نقدية تصل إلى 1500 دينار.

الخدمات المميزة الأخرى لدى شركة زين. ويلتزم بنك الخليج بمنح عملائه تشكيلة حصرية من العروض الجديدة والمميزة والتي صممت خصيصاً لتلبية احتياجاتهم. بالإضافة إلى ذلك،

أعلن بنك الخليج عن توقيع اتفاقية شراكة حصرية مع شركة زين تمنح بموجبها عملاء حساب red أحدث باقات الأجهزة الذكية والإنترنت.

وأقيم حفل توقيع الاتفاقية في المقر الرئيسي للبنك في مبارك الكبير يوم الأربعاء 20 مايو حضره كل من مدير عام الخدمات المصرفية الشخصية في بنك الخليج فيكرام إيسار وفريق إدارة البنك، ومدير إدارة الاتصالات التسويقية في شركة زين بسمة النفيسي وأعضاء فريق الإدارة، ممثلين شركة زين.

وبموجب هذه الاتفاقية الحصرية، سيتمكن عملاء حساب red لدى بنك الخليج من الاستفادة بأحدث باقات زين للأجهزة الذكية والإنترنت، فضلاً عن منحهم العديد من

## «بيتك»: حملة «تمويلك..كيف تفضله؟» لكل المنتجات

يبدأ بيت التمويل الكويتي (بيتك) ولمدة 3 شهور حملة جديدة شاملة بعنوان «تمويلك..كيف تفضله؟» تشمل تمويل العديد من السلع والمنتجات، وفي مقدمتها المواد والأعمال الإنشائية والأثاث والأجهزة الإلكترونية والكهربائية والمطابخ، بالإضافة إلى المركبات سواء السيارات التجارية أو المستعملة، وتمويل الخدمات الطبية والتعليم فضلاً عن تمويل شراء القوارب والمعدات البحرية، حيث تقدم الشركات المشاركة خدمة البيع بالقساط بالتعاون مع «بيتك»، بأقساط مرنة وتسهيلات كبيرة.

وتوفر الحملة مجموعة متميزة من المزايا منها 12 شهراً لاستحقاق القسط الأول للتمويل المقسط و6 شهور لاستحقاق القسط الأول للتمويل الاستهلاكي، و15 سنة مدة القسط للتمويل الأول للتمويل المقسط، مما يسهل على العميل، وتحريك عجلة السوق، الأمر الذي يساهم في دعم الاقتصاد الوطني، وخدمة التاجر والعميل على حد سواء.

وفي هذا الشأن، قال مدير معرض الغذاء الرمضاني والأواني بشركة معرض الكويت الدولي عماد الهارون إن الدورة الحالية لهذا المعرض قد استقطبت العديد من الجهات ما بين مشاركين وراع تمثّل شركات ومؤسسات ومصانع ذات العلاقة بالصناعات الغذائية والأواني واكسسواراتها، حيث أكدت 7 شركات رعايتها للمعرض منها «شركة الكويت للزراعة، وشركة الألبان الكويتية KDD، وشركة الماسة الفريدة، وشركة حمد سليمان الغانم، ومجموعة شركات ناصر محمد السايير

وفي هذا الشأن، قال مدير معرض الغذاء الرمضاني والأواني بشركة معرض الكويت الدولي عماد الهارون إن الدورة الحالية لهذا المعرض قد استقطبت العديد من الجهات ما بين مشاركين وراع تمثّل شركات ومؤسسات ومصانع ذات العلاقة بالصناعات الغذائية والأواني واكسسواراتها، حيث أكدت 7 شركات رعايتها للمعرض منها «شركة الكويت للزراعة، وشركة الألبان الكويتية KDD، وشركة الماسة الفريدة، وشركة حمد سليمان الغانم، ومجموعة شركات ناصر محمد السايير

## انطلاق معرض «الغذاء الرمضاني» غداً

وفي هذا الشأن، قال مدير معرض الغذاء الرمضاني والأواني بشركة معرض الكويت الدولي عماد الهارون إن الدورة الحالية لهذا المعرض قد استقطبت العديد من الجهات ما بين مشاركين وراع تمثّل شركات ومؤسسات ومصانع ذات العلاقة بالصناعات الغذائية والأواني واكسسواراتها، حيث أكدت 7 شركات رعايتها للمعرض منها «شركة الكويت للزراعة، وشركة الألبان الكويتية KDD، وشركة الماسة الفريدة، وشركة حمد سليمان الغانم، ومجموعة شركات ناصر محمد السايير



عماد الهارون

تشهد ارض المعارض الدولية بمشرف في تمام الساعة العاشرة من صباح يوم غد الخميس انطلاق فعاليات معرض الغذاء الرمضاني والأواني، وذلك تحت رعاية وحضور وكيل وزارة التجارة والصناعة خالد جاسم الشمالي الذي تنظمه شركة معرض الكويت الدولي وتستمر أنشطته خلال الفترة من 4 إلى 17 يونيو الجاري على أرض المعارض الدولية بمشرف في صالة رقم 4 بمشاركة فاعلة، وبحضور حشد من مؤسسات وشركات قطاع المواد الغذائية المحلية والخارجية.

## «إسكان جلوبل» تعلن بدء استعداداتها لتنظيم معرض فبراير العقاري

لهم امتدادات كبيرة في مناطق الجنوب، فضلاً عن امتداداتهم في المناطق السعودية القريبة. وأشار إلى أن «إسكان جلوبل» حريصة دائماً على تلبية رغبات عملائها أينما كانوا، لذا فإنها لا تالو أي جهد يصب في صالح العملاء، حتى أنها اتجهت مؤخراً إلى أبعاد من ذلك، ومن خلال تنظيم معارض عقارية خارجية كان أولها معرض النخبة العقاري في أبوظبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، إلى جانب مجموعة من المعارض العقارية المقرر إقامتها خلال العام الحالي في كل من

كل عام، خاصة أن مناطق البلاد الجنوبية تفتقر لهذا النوع من المعارض التي تخاطب أهالي المنطقة العاشرة بشكل مباشر. وأضاف أن كل شركات تنظيم المعارض في الكويت تحرص على إقامة معارضها العقارية بالقرب من المناطق الداخلية، متناهِين شريحة كبيرة من العملاء الذين يمثلون عدداً لا بأس به من العملاء القاطنين في جنوب البلاد، والذين تتمتع شريحة كبيرة منهم بالدخل المادي المرتفع نظراً لأن أغلبهم من العاملين في الشركات والمؤسسات النفطية، أو أنهم من أبناء القبائل الذين

أعلنت مجموعة إسكان جلوبل لتنظيم المعارض والمؤتمرات عن بدء الاستعدادات الرامية لإطلاق الدورة الخامسة لمعرض فبراير العقاري الذي تنظمه المجموعة للسنة الخامسة على التوالي في منتجع هيلتون المنقذ، والذي يستهدف شريحة خاصة من المواطنين الكويتيين القاطنين في المناطق الجنوبية في الكويت. ويهدف المناسبة صرح مدير معرض فبراير العقاري عمرو خليفة قائلاً: إن المعرض أصبح يشكل إحدى المحطات الرئيسية التي ينتظرها عملاء إسكان جلوبل بنشغف في



عمرو خليفة

من قبل الزوار والعملاء الذين أشادوا بدور مجموعة إسكان جلوبل في التواجد بينهم وتوفير ما يحتاجونه من منتجات عقارية، متميزين خطوة «إسكان» في الوصول إلى عملائها أينما كانوا. وأعرب خليفة عن أمله في أن تحقق الدورة الجديدة للمعرض جميع أهداف المشاركين والزوار، وأعدا بأن تحافظ المجموعة على أدائها فيما يتعلق بتنظيم المعارض العقارية سواء من حيث الإعداد أو التنظيم أو الحملات الاعلانية والإعلامية والتسويقية المتكاملة لكل معرض من معارضها المختلفة.