

«التجاري» يعلن الفائزين بسحب «النجمة» بالسحوبات اليومية لحساب الدانة



للإيداع الحصري» التي تمنح عملاء الدانة حرية إيداع النقود في أي وقت يناسبهم، إضافة إلى خدمة «الحاسبة» التي تمكن عملاء الدانة من حساب ما لديهم من فرص للفوز في سحب الدانة. وهذا الحساب متاح للكوييتيين والمقيمين في الكويت، وعند فتح حساب بحد أدنى للرصيد 200 دينار، يتأهل العملاء تلقائياً للدخول في سحوبات الدانة القادمة شرط المحافظة على ذلك الحد الأدنى.

بليبه السحب ربع السنوي الثاني الذي سيجري في 29 يونيو على جائزة 250 ألف دينار، تم السحب ربع السنوي الثالث الذي سيقام في 28 سبتمبر على جائزة 500 ألف دينار، أما السحب الرابع والأخير فسيكون في 11 يناير 2018 وسيتمثل هذا السحب بتوزيع مليون دينار الدانة لعام 2017 الذي سيحصل على جائزة بقيمة مليون دينار. ويمنح حساب الدانة العديد من الخدمات المتميزة منها خدمة «بطاقة الدانة

جائزتان قيمة كل منهما 1000 دينار كويتي لكل فائز خلال أيام العمل

أعلن بنك الخليج في 19 فبراير عن الفائزين بالسحوبات اليومية لحساب الدانة خلال الأسبوع من 12 إلى 16 فبراير 2017، وتشمل هذه السحوبات جائزتين قيمة كل منهما 1000 دينار كويتي لكل فائز خلال أيام العمل، والفائزون هم: مشعل غالي محسن العنزي، رائد عبدالله حسين الروغاني، زيد بدر محمود الخباز، ثويني إبراهيم الثويني، ساداتوله الله يدالله اغترافي نجف ابادي، محمد عبدالكريم محمد العوضي، نصار جريس ناصر العازمي، عبير فوزي خليف الظفيري، ايمان يوسف عيسى الشمالان، مؤيد وجيه موسى ادريس. هذا، وسيبدأ السحب الربع السنوي الأول في 30 مارس على جائزة 200 ألف دينار،



كذلك يمكن للعملاء المتمتع بالمزاييا الإضافية التالية التي تتضمن الحصول على بطاقة سحب آلي، الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب، الحصول على كل خدمات البنك التجاري المصرفية. ويتضمن البرنامج الجديد لجوائز حساب النجمة سحوبات ربع سنوية تتيح للعملاء الفوز بجوائز كبرى هي: 100 ألف دينار، 150 ألف

دينار، و200 ألف دينار، و250 ألف دينار. و«التجاري» ينتهز هذه الفرصة ليهنيئ جميع الفائزين في سحب النجمة، علماً بأنه سيتم قيد الجوائز النقدية بحسابهم في البنك، كما نتوجه بالشكر إلى وزارة التجارة والصناعة على تعاونها الدائم وإشرافها الفعال على عمليات السحب التي تمت بسلاسة ونظام.

سحوبات ربع سنوية تتيح للعملاء الفوز بجوائز كبرى

..ويصقل مهارات المشاركين في برنامج «فكرة»



صورة جماعية للمشاركين في برنامج فكرة مع فريق بنك الخليج

القيادة، وخطة عمل شاملة، وفرص الاستشعار وغيرها لإطلاق مشاريعهم الخاصة. كما أن برنامج فكرة لتطوير الأعمال هو برنامج غير ربحي صمم من قبل شركة كيوبيكال سيرفيسز لـ 80٪ منهم بأنهم استفادوا من الدورة في حين كانت الإجابات محايدة بالنسبة لـ 20٪ منهم. وتعليقاً على الدورة التدريبية، قال أحد المشاركين: «أود أن أتقدم بالشكر إلى بنك الخليج وإلى عمر المحيسن لعقد مثل هذه الدورة التدريبية التي ساعدتني على فهم نقاط الضعف والقوة والفرص والتحديات التي تواجهنا داخل السوق إذ تمكن المدرب من إضفاء جو من الطاقة والمعرفة على الدورة بالإضافة إلى التشجيع الذي قدمه لنا بنك الخليج. والهدف الرئيسي من برنامج «فكرة» هو تمكين الجيل الجديد من رواد الأعمال الشباب من تأسيس أعمال ناجحة والارتقاء بالسوق المحلي الكويتي. وهو برنامج تدريبي حول تنظيم المشاريع كما يوفر لرواد الأعمال الطموحين المهارات الداخلية والمعرفة التي يحتاجونها في إدارة أعمالهم مثل مهارات

على المشاركين وجاءت ردهم إيجابية، حيث أشار 100٪ من المشاركين إلى أنهم تمكنوا من فهم الموضوع بعد مشاركتهم. كما ذكر 100٪ منهم أن المدرب قد أجاب عن أسئلتهم بالكامل، وذكر 80٪ منهم بأنهم استفادوا من الدورة في حين كانت الإجابات محايدة بالنسبة لـ 20٪ منهم. وتعليقاً على الدورة التدريبية، قال أحد المشاركين: «أود أن أتقدم بالشكر إلى بنك الخليج وإلى عمر المحيسن لعقد مثل هذه الدورة التدريبية التي ساعدتني على فهم نقاط الضعف والقوة والفرص والتحديات التي تواجهنا داخل السوق إذ تمكن المدرب من إضفاء جو من الطاقة والمعرفة على الدورة بالإضافة إلى التشجيع الذي قدمه لنا بنك الخليج. والهدف الرئيسي من برنامج «فكرة» هو تمكين الجيل الجديد من رواد الأعمال الشباب من تأسيس أعمال ناجحة والارتقاء بالسوق المحلي الكويتي. وهو برنامج تدريبي حول تنظيم المشاريع كما يوفر لرواد الأعمال الطموحين المهارات الداخلية والمعرفة التي يحتاجونها في إدارة أعمالهم مثل مهارات

تمكين المشاركين من فهم التقنيات وإجراء التحليلات واتخاذ القرارات حول كيفية تأسيس أعمالهم

شارك بنك الخليج مؤخرًا في قيادة إحدى الدورات التدريبية لمجموعة من المشاركين المؤهلين في برنامج «فكرة» وهو مبادرة غير ربحية تساعد الشباب على تحويل أفكارهم إلى مشاريع تجارية. وركزت الدورة التدريبية التي عقدها بنك الخليج يوم الخميس الماضي في برج الحمراء على موضوع التحليل غير المالي. وقدم الدورة التدريبية عمر المحيسن مدير علاقات العملاء -الخدمات المصرفية للشركات الصغيرة والمتوسطة في بنك الخليج، والهدف تمكين المشاركين من فهم التقنيات وإجراء التحليلات واتخاذ القرارات الاستراتيجية حول كيفية تأسيس أعمالهم. أما بالنسبة للأدوات التي ركز عليها المحيسن فقد كانت القوة التنافسية الخمسة ليوترنر والتي تستخدم في تحليل البيئة التنافسية ضمن القطاع، وغالباً ما تركز على القوة الخارجية، في حين تميل تقنيات تحليل ال-SWOT إلى النظر بعمق داخل المؤسسة لتحليل الإمكانيات الداخلية. ومباشرة بعد انتهاء الدورة التدريبية تم إجراء استبيان

«البشر والكاظمي»: «المركبات التجارية» تحصد جائزة أفضل تسويق في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا



من اليمين: رالف جايار وتامر الغزولي ومايكل رويله

الموضوعية، وكم كان ذلك واضحاً في نجاح قطاع المركبات التجارية تسويقياً في الكويت متفوقاً على أكثر من 18 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأشار إلى أن الفوز بإحدى الجوائز هو دليل على مدى جودة منظومة العمل في قسم المركبات التجارية، ومدى قوة فريق التسويق. من ناحيته، وتعليقاً على الجائزة صرح الرئيس التنفيذي لشركة عبدالرحمن البشر وزيد الكاظمي مايكل رويله: «نحن فخورون بحصولنا على هذه الجائزة المرموقة، وهي دليل على قوة استراتيجيتنا الموضوعة وصوابية الأهداف المطروحة، وتظهر التزام فريق العمل في الشركة بتطبيق هذه الاستراتيجية في كافة الأقسام والإدارات وفق معايير عالية، وأكد على التزام الشركة بوضع متطلبات العملاء في أولوية أهدافها، وأنها لن تتوانى أو تتراجع عن العمل لإرضاء عملائها، وتقديم أفضل الخدمات على مستوى وكلاء السيارات في

الموضوعية، وكم كان ذلك واضحاً في نجاح قطاع المركبات التجارية تسويقياً في الكويت متفوقاً على أكثر من 18 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وأشار إلى أن الفوز بإحدى الجوائز هو دليل على مدى جودة منظومة العمل في قسم المركبات التجارية، ومدى قوة فريق التسويق. من ناحيته، وتعليقاً على الجائزة صرح الرئيس التنفيذي لشركة عبدالرحمن البشر وزيد الكاظمي مايكل رويله: «نحن فخورون بحصولنا على هذه الجائزة المرموقة، وهي دليل على قوة استراتيجيتنا الموضوعة وصوابية الأهداف المطروحة، وتظهر التزام فريق العمل في الشركة بتطبيق هذه الاستراتيجية في كافة الأقسام والإدارات وفق معايير عالية، وأكد على التزام الشركة بوضع متطلبات العملاء في أولوية أهدافها، وأنها لن تتوانى أو تتراجع عن العمل لإرضاء عملائها، وتقديم أفضل الخدمات على مستوى وكلاء السيارات في

جايار: الفوز دليل على مدى جودة منظومة العمل ومدى قوة فريق التسويق

حصد قطاع المركبات التجارية في شركة عبدالرحمن البشر وزيد الكاظمي، الموزع العام المعتمد لمرسيدس-بنز في الكويت، جائزة «أفضل تسويق في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا» عن فئة التسويق الإقليمي لـ «دايمر» في المنطقة وذلك خلال حفل كبير أقيم في إمارة دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة. وعن الجائزة تحدث مدير عام المركبات التجارية وحفلات دايمر رالف جايار قائلاً: «تخصص دايمر (قطاع المركبات التجارية) هذه الجائزة لمكافحة واضعي ومنفذي الاستراتيجيات التسويقية الناجحة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وفقاً لمعايير قابلة للقياس مثل الأنشطة والحملات التسويقية الناجحة وزيادة الأرباح والمبيعات ومدى الوعي وإدراك المنتج لدى العملاء، حيث قام المركز الإقليمي بقياس كيفية النقاء النجاحات مع الأهداف والاستراتيجيات

المعرض ينطلق من 5 إلى 8 مارس المقبل في الريعنسي «ماجد التركيت» تشارك في «العقارات الكويتية والدولية»

«التركية» تطلق رحلات مباشرة بين أنطاليا والجزائر



الاتجاهين. وبإطلاق هذه الرحلات المباشرة، أصبح الآن الأمر أكثر سهولة على المسافرين للوصول إلى مركز السياحة في البلاد أنطاليا من الجزائر.

إلى شبكة رحلاتها المتنامية خلال فصل الصيف هذا العام، وستقوم الخطوط الجوية التركية بتسيير هذه الرحلات بمعدل ثلاث مرات أسبوعياً بين أنطاليا والجزائر في كلا

أعلنت الخطوط الجوية التركية، الناقل الوطني لتركيا والتي تسيير رحلاتها إلى 296 وجهة في 120 بلداً حول العالم، عن إضافة خط أنطاليا-الجزائر ذهاباً وإياباً

تصل إلى 10 سنوات.»

عن سهولة إجراءات تسجيل العقار باسماء ملاكها دون حاجة إلى تعقيدات أو تأسيس شركة أو غيرها مثل بعض الدول، وأشار التركيت إلى أن الخدمات في ألمانيا تعتبر من أرخص الخدمات على مستوى العالم، مؤكداً ان مشاركة «شركة حكيم للعقارات» في المعرض لأول مرة عبر وكيلها في الكويت مجموعة ماجد التركيت لبيع وشراء العقارات والأراضي. وأضاف التركيت ان المشاركة في المعرض تأتي من أهمية هذا المعرض، حيث تشارك كبرى الشركات العقارية فيه وأن مجموعة ماجد التركيت بصفتها وكيلاً لحكيم للعقارات الألمانية تعرض مجموعة من الفلل والمنازل والأراضي والشقق في مقاطعة (أرض الراين) في ألمانيا الاتحادية،

عن سهولة إجراءات تسجيل العقار باسماء ملاكها دون حاجة إلى تعقيدات أو تأسيس شركة أو غيرها مثل بعض الدول، وأشار التركيت إلى أن الخدمات في ألمانيا تعتبر من أرخص الخدمات على مستوى العالم، مؤكداً ان مشاركة «شركة حكيم للعقارات» في المعرض لأول مرة عبر وكيلها في الكويت مجموعة ماجد التركيت لبيع وشراء العقارات والأراضي. وأضاف التركيت ان المشاركة في المعرض تأتي من أهمية هذا المعرض، حيث تشارك كبرى الشركات العقارية فيه وأن مجموعة ماجد التركيت بصفتها وكيلاً لحكيم للعقارات الألمانية تعرض مجموعة من الفلل والمنازل والأراضي والشقق في مقاطعة (أرض الراين) في ألمانيا الاتحادية،

التركيت: المجموعة ترتب تمويلاً عقارياً لمشتري العقارات في ألمانيا

أعلنت مجموعة ماجد التركيت لبيع وشراء العقارات والأراضي عن المشاركة في معرض العقارات الكويتية والدولية الحدث العقاري الأكبر والأبرز في الكويت على الإطلاق ومن تنظيم شركة إسبوس سبتي لتنظيم المعارض والمؤتمرات خلال الفترة من 5 إلى 8 مارس المقبل في الريعنسي، وقال رئيس مجلس الإدارة ماجد عبدالله التركيت إن تملك العقار في ألمانيا يشهد إقبالا كبيراً خاصة من المستثمرين الخليجيين، وذلك لأسباب عدة، مضيفاً ان ألمانيا تعتبر الاقتصاد الأقوى في أوروبا بل وعلى مستوى العالم، وتعتبر من أفضل المواقع الاستراتيجية، حيث يسهل الوصول إلى جميع دول أوروبا الغربية والشرقية. وتابع: «ناهمك