

«برقان»: خصومات على «ألتا فيتنس» و«بلا تينوم» خاص لعملاء «بريمير»



المصممة خصوصا لملاءمة نمط حياتهم، وتوفير تجربة مصرفية شاملة وأكثر متعة لهم.

إطار توفير أعلى قيمة لعملاء «بريمير»، فهو يحرص على الدخول في شراكات تجمع بين الفوائد والمزايا

أطلق بنك برقان الذي يعتبر ثاني أكبر البنوك التقليدية من حيث الأصول، أحدث عروضه المصممة خصوصا لعملاء «بريمير»، حيث يمكنهم الحصول على خصم بنسبة 20% في نادي ألتا فيتنس الصحي للنساء ونادي بلا تينوم الصحي للرجال بالإضافة إلى مجموعة واسعة من المميزات والخدمات المجانية عند الاشتراك. وأشار بنك برقان إلى أنه يمكن لعملاء «بريمير» الاستفادة من هذا العرض عن طريق استخدام بطاقة بريمير للسحب الألي أو أي من بطاقات بلا تينوم الائتمانية عند الاشتراك. ويوفر كل من نادي ألتا فيتنس الصحي ونادي بلا تينوم أفضل الأجهزة والمعدات الرياضية للقيام بالتمارين والحصول على نتائج أفضل. وأوضح البنك أنه في

تحت رعاية صاحب السمو «زين» الراعي الرئيسي لجائزة الكويت للعلاقات العامة وخدمة العملاء



وزير خالد الروضان مع مسؤولي «زين» في جناح الشركة

يذكر أنه في ديسمبر من العام الماضي 2016، فازت زين بأربع جوائز ضمن جائزة الإبداع الإعلاني بنسختها الرابعة على هامش فعاليات الحفل الذي أقامته اللجنة المنظمة للملتقى الإعلامي العربي، وذلك عن «عمل زين الوطني - يا بلادي» و«إعلان زين المرضاني» و«إعلان زين العيد - سنغني»، بالإضافة لجائزة الإبداع للمسؤولية الاجتماعية، إلى جانب مشاركتها في الجلسة النقاشية بعنوان «أساليب العلاقات العامة والتسويق الحديثة» ضمن فعاليات جائزة الإبداع الإعلاني.

ورش العمل التي تستهدف موظفي قطاعات العلاقات العامة وخدمة العملاء في الوزارات والهيئات والشركات الخاصة وغيرها. وأضافت الشركة أن لجنة التحكيم التي ستقوم باختيار الفائزين تتكون من مجموعة من الخبراء المحليين والعلميين في مجالات العلاقات العامة وخدمة العملاء، وسقومون بتقييم مجموعة من الشركات الرائدة في الكويت، استنادا إلى أعلى المعايير العالمية التي تتضمن التركيز على خدمة العميل وتلبية رغباته والمشاركات الاجتماعية الفاعلة وتميز النشاط الإعلامي وغيرها من المعايير.

لجنة التحكيم تتكون من خبراء محليين وعالميين في مجالات العلاقات العامة وخدمة العملاء

.. والبنك يعلن 5 فائزين في «يومي»



مؤهلا للدخول في كل من الحساب اليومية والربع سنوية.

وإذا كان رصيد الحساب 500 دينار وما فوق، سيكون صاحب الحساب

أعلن بنك برقان، ثاني أكبر البنوك من حيث الأصول، عن أسماء الفائزين في السحوبات اليومية على حساب يومي، وقد فاز كل واحد منهم بجائزة 5000 دينار. وكان الحظ في هذه السحوبات من نصيب: محمد عبدالله علي، محمد عبدالله علي، فاطمة سليمان ناصر العريفيان، نرجس أحمد حسين تقي، وعبد الوهاب عبدالصمد تقي الصفار. بالإضافة للسحب اليومي، يوفر بنك برقان سحبا ربع سنوي لحساب «يومي» للفوز بجائزة نقدية بقيمة 125 ألف دينار.

وللتاهل للسحوبات الربع سنوية، يتعين على العملاء ان لا يقل رصيدهم عن 500 دينار لمدة شهرين كاملين قبل تاريخ السحب وكما ان كل 10 دقائق تمثل فرصة واحدة لدخول السحب.

«التجاري»: تخريج دفعة جديدة من «أكاديمية التجاري»



المتدربون في لحظة تذكارية

احتفل البنك التجاري بتخريج الدفعة السابعة من موظفي الخدمات المصرفية للأفراد، بعد أن أتموا تدريبهم بنجاح في أكاديمية التجاري بفرع الفيحاء. وبهذه المناسبة قامت مدير عام إدارة الموارد البشرية منى العبدالرزاق بتقديم التهانئ للمتدربين الذين أتموا تدريبهم بنجاح في مجال الخدمات المصرفية للأفراد.

وأشارت العبدالرزاق إلى أهمية التدريب والتطوير الوظيفي بالنسبة لموظفي التجاري، حيث يرى البنك أن الإهتمام بتدريب موارده البشرية يساهم في خلق جيل واعد من المصرفيين المدربين على أحدث التقنيات المتبعة في العمل المصرفي ليكونوا خير خلف لخير سلف، مبنية أن أساليب التدريب المتبعة في أكاديمية التجاري لا تقتصر فقط على التدريب النظري، بل تشمل أيضا إشراك الموظفين الجدد في التدريب العملي على الأنظمة الموجودة في فروع البنك

من خلال الفرع الوهمي في الأكاديمية. وأكدت العبدالرزاق أن البنك التجاري الكويتي يولي اهتماما كبيرا لتدريب وصقل خبرات موظفيه وإطلاعهم على أحدث النظم التكنولوجية المتبعة في خدمة العملاء بما يساهم في تحديد مساراتهم الوظيفية وينمي قدراتهم على التميز والإبداع، وذلك إيماناً من التجاري بأهمية تأهيل الشباب الكويتي للعمل في القطاع الخاص بصفة عامة والقطاع المصرفي والبنك

التجاري بشكل خاص، مشددة في الوقت ذاته بجهود إدارة البنك في الاستثمار في الكوادر الوطنية وزيادة نسبة الموظفين الكويتيين بالبنك. بدورهم، أعرب المتدربون عن سعادتهم بالتدريب الذي حصلوا عليه في أكاديمية التجاري، مشيدين بأساليب التدريب المتطورة التي ساهمت بشكل كبير في صقل مهاراتهم في مجال الخدمات المصرفية للأفراد والتعامل مع العملاء.

العبدالرزاق: البنك يساهم في خلق جيل واعد من المصرفيين المدربين

«فلاي دبي» للشحن تحتفل بالذكرى الخامسة لانطلاق عملياتها

الجوي للنقل ثموا كبيرا من والى هذه الواجهات الجديدة بفضل الخدمات المباشرة والفاعلة التي وفرتها الناقل. واستكملت «فلاي دبي» خلال هذه الفترة وبجناح متطلبات أمن الطيران الخاص بالاتحاد الأوربي في العام 2014 كما أنها نالت شهادة ACC3 التي تمكنها من توفير خدمات الشحن الجوي من والى دول الاتحاد. وقال رئيس العمليات التجارية حمد عبدالله «منذ انطلق فلاي دبي للشحن الجوي في العام 2012 باتت جزءا مهما من عملياتنا، ونحن فخورون باننا تمكننا خلال هذه الفترة منه توفير حلول شحن عالية الجودة وبكفاءة عالية للعملاء مع المحافظة توفير خدمات مبتكرة ودينامية». استمرت «فلاي دبي» في تطوير خدماتها ومنتجاتها من خلال الاستثمار في أنظمة الشحن الإلكترونية التي اتاحتها الناقله مجاناً للعملاء ومنها استخدام نظام

الشحن الإلكتروني وتتيح للشحنات. وتستخدم فلاي دبي النظام الإلكتروني «اي واب» للفواتير الإلكترونية من خلال منشأتها المؤمنة بالكامل في دبي ونظام استرجاع متطور يعزز العمليات. ومن خلال توفيرها على اتفاقية الإياتا «اي واب» للشحن الجوي تمكنت الناقله من الحصول على أعلى تصنيف بين شركات الطيران من حيث تطبيقها لنظام «اي واب» أو الفواتير الإلكترونية. من جهته، أكد نائب الرئيس للشحن الجوي في فلاي دبي محمد حسن أن نظام الفواتير الإلكترونية للشحن الجوي يعد عاملاً محورياً في عمليات الشركة وقدرتها على التشغيل، كما أنها تلعب دوراً هاماً في خفض التكاليف وزيادة الإنتاجية والدقة في حلول الشحن.



محمد حسن

تمكنت الناقله من الحصول على أعلى تصنيف لتطبيق نظام «اي واب»

تحتفل «فلاي دبي» للشحن الجوي بالذكرى السنوية الخامسة لانطلاق عملياتها بمزيد من النمو والتوسع الذي يركز على توسيع ونمو دبي كمرکز عالمي للطيران والخدمات اللوجستية. وخلال السنوات الخمس الماضية رسخت «فلاي دبي» للشحن الجوي سمعتها من خلال شراكات عدة مع كبرى الناقلات العالمية ما سمح للشركة بمواصلة التوسع في نقل البضائع والسلع من مركزها التشغيلي في دبي وشبكة وجهاتها في دول مجلس التعاون الخليجي والشرق الاوسط واوروپا وافريقيا وروسيا والدول المستقلة ووسط آسيا إضافة الى اميركا. وتخدم «فلاي دبي» للشحن الجوي اليوم أكثر من 300 وجهة حول العالم، ومع افتتاحها لأكثر من 62 وجهة لم تكن مخدومة من قبل برحلات طيران مباشرة من دبي، شهدت عمليات الشحن

«هيل آند نولتون» تطلق أكاديمية تدريب لسد فجوة مهارات الاتصال المؤسسي في الشرق الأوسط



أظهرت النتائج أن 57% من المشاركين في الاستطلاع يحملون شهادة الماجستير أو أعلى، إلا أن غالبيتهم غير مدربين على نحو ملائم لمواجهة تحديات الاتصال. وتابع القاضي: «نعيش في فترة من التحولات، والعولمة والاضطرابات، ما يعني أن الحاجة اليوم إلى الاتصال الحكومي الفعال لإشراك أصحاب المصلحة أكبر من أي وقت مضى، وخاصة في ظل التكنولوجيا التي تثير قوة الناس. فإلى جانب التشريع والتنظيم والضرائب، يعتبر الاتصال أحد العناصر المهمة للحكومة، لكنه كثيراً ما يعتبر خدمة تكتيكية مشتركة، عوضاً عن كونه وظيفة استراتيجية في تنفيذ السياسات، ومن هنا تستهدف «نوليدج بلاس» سد هذه الفجوة». وتعمد «نوليدج بلاس» على سمعة هيل آند نولتون ستراتيجيز الممتدة لأكثر من 30 عاماً في استشارات الاتصال وتنمية المهارات ونقل المعرفة في منطقة الشرق الأوسط للعلامات التجارية والشركات والجهات الحكومية، وذلك لتزويد قادة الغد بالمهارات اللازمة في تحليل البيانات الرقمية وتصنيف أصحاب المصلحة ومدى تفاعل المواطنين.

بجناح وعلى نطاق واسع لدى الهيئات الحكومية والمؤسسات في جميع أنحاء المنطقة، حيث أنه يمد الإدارات بالمهارات والأدوات التقنية اللازمة لقيادة فريق الاتصال التسويقي بصورة متكاملة. وتعليقاً على إطلاق «نوليدج بلاس»، قال الرئيس التنفيذي لهيل آند نولتون ستراتيجيز في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا بشار القاضي: «منطقة الشرق الأوسط تضم نسبة عالية من الشباب في تركيبها السكانية، كما أن المنطقة تمر بمرحلة تحول كبير في جغرافيتها السياسية، الأمر الذي يضعها أمام ضرورة ملحة لتطوير طريقة تواصل الحكومات والشركات مع جمهورها». وأضاف القاضي: «نوليدج بلاس تمنح الجيل الجديد من القادة المهاري الأساس التي يحتاجون إليها للتواصل في بيئة الأعمال الحديثة، وتوفر لهم تجربة حقيقية وأدوات عملية للتأقلم والأزدهار في المشهد الاتصالي الحديث». وفي دراسة حديثة بعنوان «تقرير القادة - مستقبل الاتصال الحكومي» ضمت قادة حكوميين من 40 دولة، بينها دول من المنطقة، وأجرتها مجموعة «بيليو بي بي» التي تنتهي إليها هيل آند نولتون ستراتيجيز.

«نوليدج بلاس» تزود الكوادر الوطنية بالمهارات اللازمة لقيادة فرق الاتصال



بشار القاضي

أطلقت هيل آند نولتون ستراتيجيز، شركة الاتصال والعلاقات العامة الرائدة عالمياً، الأكاديمية التدريبية للاتصال المؤسسي «نوليدج بلاس» من أجل المساهمة في إيجاد الحلول اللازمة لتنمية قدرات الاتصال في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتستهدف «نوليدج بلاس» في المقام الأول الكوادر الوطنية، وذلك استجابة لتوجه الحكومات نحو دفع عجلة التوطين وتنمية المهارات المحلية وسد هذه الفجوة عن طريق نقل القدرات. وتوفر الأكاديمية مجموعة واسعة من نماذج التدريب المعتمدة باللغتين العربية والإنكليزية في العديد من الموضوعات، مثل التدريب الإعلامي والتواصل الداخلي وإدارة الأزمات والاتصال الرقمي والإبداعي. تجدر الإشارة إلى أن بناء القدرات يتحقق عبر نظام «الدناء» والتخصص ونقل القدرات، حيث ينضم المستشارون المتخصصون إلى فريق الاتصال المؤسسي لدى العميل ويعملون جنباً إلى جنب مع فريق العمل الداخلي لتسهيل النقل السريع للقدرات والمعرفة من خلال التدريب وزيادة الوعي. وقد طبقت هيل آند نولتون هذا النموذج