



## «برقان» يعيد إطلاق «الوديعة التصاعدية» بمزايا إضافية



أعلن بنك برقان عن تطوير منتجته الخاص بالودائع الاستثمارية (الوديعة التصاعدية) والذي يتيح الفرصة للعملاء الراغبين في استثمار أموالهم لمدة أطول الاستفادة من أسعار فوائد تنافسية وتصاعدية بالإضافة إلى ميزة إيداع الفائدة في حسابهم نهاية كل 3 أشهر. كما تتميز الوديعة التصاعدية بالمرونة، حيث يمكن للعميل أن يتسلم مبلغ الوديعة التصاعدية آخر كل ربع سنة ومن دون أي رسوم إضافية.

وقال نائب الرئيس التنفيذي في بنك برقان في الكويت، رائد المهققي: يسرنا أن نعيد إطلاق الوديعة التصاعدية، كجزء من التزامنا بابتكار خدمات ومنتجات متطورة تلبي احتياجات عملائنا، وترسخ موقع البنك القيادي وتفوقه في القطاع المصرفي. ونذكر بنك برقان أنه يمكن للعملاء استثمار أموالهم بحد أدنى يبلغ 25 ألف دينار لمدة

## «التجاري»: «النجمة» يقدم أكبر جائزة يومية في الكويت بقيمة 7 آلاف دينار



منذ أكثر من ستة أعوام والبنك التجاري مستمر في تحقيق أحلام عملائه بتقديم أكبر جائزة يومية لهم قيمتها 7 آلاف دينار في سحبوبات حساب النجمة، الحساب الذي كان يعرف فيما سبق بشهادة النجمة والتي كان التجاري سابقا بطرحها في السوق المصرفي الكويتي كأول بنك في الكويت يقدم منتجاً مصرفياً يوفر فرصاً لعماله للفوز بجوائز نقدية. واستمر البنك في تطوير هذا الحساب الذي ساهم في تحقيق أحلام عملائه على أرض الواقع بجوائزه التي لطالما ساعدت الفائزين السابقين على المضي قدماً نحو تحقيق بعض أمنياتهم، حيث حقق عدد كبير من العملاء رغبتهم بشراء سيارة جديدة أو الدخول في مشروع صغير أو شراء أشياء ثمينة أو حتى شراء أثاث بعد فوزهم بالجائزة اليومية لهذا الحساب، وهو ما دفع التجاري إلى إطلاق حملة ترويجية تعكس

سحوبات ربع سنوية للفوز بجوائز كبرى تبدأ من 100 ألف دينار وتصل إلى 250 ألفاً

هذا ويمكن لأصحاب هذا الحساب التمتع بمزايا إضافية يوفرها حساب النجمة وهي الحصول على بطاقة سحب آلي، والحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب، والتمتع بجميع الخدمات المصرفية الأخرى التي يوفرها البنك التجاري لعملائه. ويمكن لأي شخص الدخول في السحوبات اليومية بعد أسبوع من تاريخ فتح الحساب وتزداد فرص الفوز مع زيادة المبلغ المتوافر بالحساب، علماً بأنه يتم قيد الجوائز اليومية وربيع السنوية في حسابات الفائزين في نفس اليوم الذي يجري فيه السحب، وجميع عمليات السحب تتم بشفافية تحت إشراف وزارة التجارة والصناعة، ويتم نقل فعاليات السحب مباشرة عبر صفحات البنك على مواقع التواصل الاجتماعي، وكذلك الإعلان عن أسماء الفائزين على تلك الصفحات وفي الصحف المحلية اليومية.

هذا المفهوم. بالإضافة إلى الجوائز اليومية، يقدم الحساب سحبوبات ربع سنوية تنتج للعملاء تحقيق أحلامهم بالفوز بجوائز كبرى تبدأ من 100 ألف دينار للربع الأول ثم تزداد بمعدل 50 ألف دينار لكل فترة فصلية لتصل إلى 250 ألف دينار في الربع الأخير من العام.

التامة في تحصيل الفوائد وتسلم وديعتهم إذا رغبوا في ذلك عند نهاية كل 3 أشهر. حيث يقدم هذا المنتج خياراً مرناً بعوائد متنامية.

تتراوح بين 3 أشهر وستين، على أن تتصاعد الفائدة كل 3 أشهر. ويأتي هذا التطوير في المنتج بغرض تزويد العملاء الراغبين في استثمار أموالهم بأعلى العوائد مع المرونة



جانب من حفل تكريم أفضل الموزعين الفرعيين

## خلال حفل نظمته إدارة المبيعات غير المباشرة VIVA تختتم برنامج «شركاء النجاح» للموزعين الفرعيين

حفل لتكريم أفضل الموزعين الفرعيين من جميع مناطق الكويت. وخلال الحفل تم توزيع جوائز قيمة عبارة عن ثلاث سيارات، فضلاً عن جوائز نقدية لأفضل الموزعين الفرعيين المشاركين في البرنامج، بحضور مدير عام مبيعات الأفراد أحمد السكوت ومدير إدارة المبيعات غير المباشرة عبدالعزيز الدويش. ويهدف برنامج «شركاء النجاح» إلى بث روح التفاؤل والمشاركة المباشرة بين VIVA والموزعين «محلات الهواتف» المنتشرة في جميع محافظات ومناطق الكويت والمختصين في بيع خدمات الدفع المسبق، كونهم عاملاً رئيسياً في تطبيق سياسات وخطط البيع الخاصة بـ VIVA.

البرنامج يهدف إلى بث روح التفاعل والمشاركة المباشرة بين VIVA والموزعين

أعلنت شركة الاتصالات الكويتية VIVA، مشغلة الاتصالات الأسرع نمواً في الكويت، عن اختتام برنامج «شركاء النجاح» الذي أطلقته خلال شهر سبتمبر 2017، ذو الطابع التنافسي والتحفيزي بين الموزعين الفرعيين. وفي هذه المناسبة، قامت إدارة المبيعات غير المباشرة في VIVA بتنظيم

## «البابطين» تنظم مسابقة المهارات الخاصة لمبيعات «نيسان» 2017

لاختيار أفضل بائع لتمثيل «نيسان الكويت» في المسابقة الإقليمية بدبي



الفائزون بالمراتب الثلاثة الأولى



تكريم صاحب المركز الأول ويبدو في الصورة محمد شلبي وعبدالحسن البابطين وفاطمة زيناغوي



محمد شلبي

معايير جودة الخدمات في عمليات البيع وما بعد البيع، فالمسابقة ليست منافسة لتحديد من هو أفضل، بل هي منافسة للاحتفال بأبرز مواهب المجموعة، ما يشكل دافعاً لجميع لتقديم الأفضل كل يوم. وبعد عمليات فرز واسعة بين المديرين التنفيذيين للمبيعات على مدى شهرين، تم اختيار أفضل ستة منهم، للتنافس في المسابقة لهذا العام، لتحديد ممثل نيسان الكويت في المسابقة الإقليمية بدبي، التي من المقرر أن تجري في ديسمبر 2017، وسيحصل الفائز في المسابقة الإقليمية على فرصة الفوز بالميدالية الذهبية من «نيسان الشرق الأوسط»، إضافة إلى جائزة مالية.

خدمة العملاء أكثر أهمية من أي وقت مضى، ولذلك تهدف «البابطين» إلى تقديم خدمة جيدة للعملاء، وتجاوز توقعاتهم ورفع المعايير إلى آفاق جديدة، وأن مسابقات مهارات «نيسان» تساعد على تقييم وتحسين وتعزيز

يمنح «البابطين» دافعاً لدعم هذا النمو المستمر ومواصلة تجاوز توقعات العملاء. من جهته، قال الرئيس التنفيذي للموارد البشرية عبدالحسن عبدالعزيز البابطين: حالياً في زمن السوق التنافسي، أصبحت

على تنمية مهاراتهم وإظهار قدراتهم الكاملة، من خلال الدعم والتدريب المستمر الذي يحصلون عليه لتواكب متطلبات العملاء والسوق التنافسي. جدير بالذكر أن الفوز بالمسابقات الإقليمية السابقة

الأساسية التي تقوم عليها مجموعة البابطين، والتي تشمل النزاهة والالتزام بتقديم أفضل الخدمات للعملاء، قائلاً: اليوم الجميع فائزون بالوصول إلى هذه المرحلة، في البابطين نستثمر بشكل كبير في فريق عملنا، ونساعدهم

«نيسان الخليج» عبر نائب المدير العام لتطوير شبكة التدريب والموزعين فاطمة زيناغوي. وهذا الرئيس التنفيذي لعمليات مجموعة البابطين محمد شلبي، المشاركين على جهودهم، والتزامهم بالمبادئ

«تحدي نفسك» هو الشعار الذي استخدم في معرض نيسان خلال مسابقة المهارات لمبيعات «نيسان» السنوية التي أقامتها مؤخراً شركة عبدالحسن عبدالعزيز البابطين الوكيل المعتمد الوحيد لشركة نيسان في الكويت، حيث تم اختيار أفضل بائع مركبات العلامة، لتمثيل «نيسان الكويت» في المسابقة الإقليمية بدبي.

وشهدت المسابقة، التي تضمنت 4 جولات، استعراض مهارات المبيعات بين المنافسين من خلال اصطحاب الزبائن خلال مراحل مختلفة من عملية البيع من الترحيب وتقديم الاستشارات وصولاً إلى تسليم السيارة. ولعب المديرين والمشرفين من مجموعة البابطين دور الزبائن والحكام في المسابقة.

حضر هذه المناسبة، الرئيس التنفيذي لعمليات مجموعة البابطين محمد شلبي، والرئيس التنفيذي للموارد البشرية عبدالحسن عبدالعزيز البابطين، فضلاً عن أعضاء الإدارة العليا، وغيرهم من الموظفين، وتمثلت شركة



صورة جماعية للمشاركين