



البرنامج يهدف من خلال رحلة تعليمية مكثفة لمدة 6 أشهر لتنمية وتعزيز المهارات الشخصية والمهنية «الأهلي» يطلق برنامج «مسار».. لتطوير مهارات الموظفين الكويتيين



لؤي مقاسم وأفران الأريش في لقطة جماعية مع المشاركين في البرنامج

أعلن البنك الأهلي الكويتي عن إطلاق برنامج مسار للتطوير الوظيفي، وهو برنامج تطوير شامل مصمم خصيصاً للموظفين الكويتيين حديثي التوظيف، ويهدف البرنامج من خلال رحلة تعليمية مكثفة على مدى ستة أشهر إلى تنمية وتعزيز المهارات الشخصية والمهنية، وتعزيز تطور الموظفين الذين يلبعون دوراً حيوياً في إستراتيجية نمو البنك على المدى الطويل. وعلاوة على ذلك، يستهدف البرنامج الأفراد الذين أظهروا إمكانات واعداً على الصعيدين الشخصي والمهني، وتم تطوير برنامج مسار إستراتيجياً لمساعدة المشاركين على استكشاف واستغلال إمكاناتهم كمواهب مستقبلية داخل البنك الأهلي الكويتي من خلال منهج دراسي تم اختياره بعناية، ويسعى إلى إلهام وتمكين المشاركين بتبنيهم للتطور في مسارهم المهني داخل البنك.

وفي تعليقه على إطلاق البرنامج، أعربت أفران الأريش، مدير عام إدارة الموارد البشرية في البنك الأهلي الكويتي، عن سعادتها قائلة: «نحن متحمسون لتقديم مسار كمنصة لتنمية وتطوير الجيل القادم من العاملين في البنوك، مما يؤكد التزامنا بالاستثمار في تعزيز إمكانيات العمالة الوطنية، وتزويدهم بالمهارات اللازمة لتحقيق النجاح في مسارهم المهني في البنك».

وأكدت أن برنامج مسار للتطوير الوظيفي يعد جزءاً أساسياً من مبادرات البنك الأهلي الكويتي لتعزيز التفاعل والاحتفاظ بالأفراد ذوي الإمكانات العالية، كما يهدف إلى دعم هؤلاء الأفراد بسلاسة في هيكل البنك من خلال فرص التواصل والتجارب التطويرية المصممة خصيصاً لهم.

وبالتعاون مع مؤسسة إدراك للاستشارات والتدريب، التي تقدم مرافق تعليم وتطوير حديثة ومتخصصة



في التدريب، يستعد برنامج مسار لاستيعاب مجموعة من 15 موظفاً يحملون درجة البكالوريوس ويمتلكون من 2 إلى 5 سنوات من الخبرة المهنية. وتم تصميم البرنامج بعناية لتجهيز المشاركين للمرحلة التالية في مسارهم المهني، مما يتماشى مع احتياجات البنك الأهلي الكويتي الفريدة.

ومن خلال برنامج مسار، سيشارك الموظفون في مجموعة شاملة من الأنشطة، بما في ذلك التمارين الإبداعية والتفاعلية، والمحاضرات التحفيزية، والتحديات الجماعية، وسيستفيدون أيضاً من تجارب عملية، مثل الحالات العملية الحقيقية والتعلم خارج الفصل الدراسي، وبشكل عام..

ويأتي ذلك في وقت يعد برنامج مسار دليلاً على التزام البنك الأهلي الكويتي بتعزيز نمو وتطوير موارده البشرية، كما يظهر التفاني الذي يوليه في الاستثمار بالجيل القادم من المحترفين في قطاع البنوك في الكويت.

منذ تأسيس البنك الأهلي الكويتي عام 1967 يواصل العمل على طرح منتجات جديدة وتطويرها، ليصبح واحداً من أهم البنوك الكويتية التي تقدم مجموعة متكاملة من الخدمات والمنتجات المالية والمصرفية لقطاع الأفراد والشركات والخدمات المصرفية الخاصة، وتقدم شركة التابعة ABK Capital مجموعة واسعة من الخدمات والحلول الاستثمارية محلياً وإقليمياً وعالمياً.

هذا، ويوفر البنك الأهلي الكويتي - مصر جميع الخدمات المصرفية والمالية لخدمة عملائه من الشركات والأفراد من خلال فرعته الرئيسي وفروعه الأربعة والأربعين المنتشرة في جميع أنحاء جمهورية مصر العربية.

ويتواجد البنك الأهلي الكويتي في دولة الإمارات العربية المتحدة حيث يقدم جميع الخدمات المصرفية لعملائه من الشركات الكويتية والإماراتية، ويخدم كذلك عملاء الأفراد من خلال فروعه المتواجدة في دبي وأبوظبي ومركز دبي المالي العالمي DIFC. ويعد البنك الأهلي الكويتي من أبرز الداعمين لحملة «لكن على دراية»، التوعوية المصرفية بالتعاون مع بنك الكويت المركزي واتحاد مصارف الكويت بحيث يهدف إلى تعزيز الثقافة والشمول المالي لدى جميع أفراد المجتمع وتعريفهم على حقوقهم وواجباتهم لدى التعامل مع البنوك والخدمات المصرفية المختلفة بما يشمل خدمات ذوي الاحتياجات الخاصة وسبل تجنب الاحتيال المصرفي والمالي وشروط الحصول على منتجات البنك والاستفادة من الخدمات الرقمية وغيرها.

مما يمنحهم الأدوات لتطبيق معرفتهم الجديدة بشكل فعال في مكان العمل.

اختتمت الأريش: «صمنا مسار بعناية لتوفير تجربة تعلم ديناميكية وشاملة، من خلال توفير مهارات للأعمال، وتعليم تفاعلي، وتجارب عملية، تهدف من خلالها إلى تنمية جيل من المحترفين متميزي الأداء الذين سيقدّمون إسهامات قيمة في نمو ونجاح البنك الأهلي الكويتي والصناعة المصرفية بشكل عام».

وتعلم ديناميكية وشاملة، من خلال توفير مهارات للأعمال، وتعليم تفاعلي، وتجارب عملية، تهدف من خلالها إلى تنمية جيل من المحترفين متميزي الأداء الذين سيقدّمون إسهامات قيمة في نمو ونجاح البنك الأهلي الكويتي والصناعة المصرفية بشكل عام».

لقطة جماعية للمشاركين في البرنامج

لقطة جماعية لوكلاء علامة جريت وول موتورز في المنطقة

«بوبيان» يطلق خدمة eRent لتعزيز خدمات تحصيل الإيجارات وإدارة الممتلكات العقارية رقمياً

24/7 بما يساهم في التقليل من مخاطر التحصيل النقدي، وأكد أن خدمة eRent تتماشى تماماً مع توجهات الفترة الحالية بضرورة التحول نحو الخدمات المصرفية الرقمية ودعم الدفع الرقمي، حيث يمكن استخدامها من خلال K-net أو التحويل الفوري من حساب عميل بوبيان إلى حساب بوبيان الخاصة عبر خدمة ePay.



زيد السعدون

أعلن بنك بوبيان عن إطلاق منصة eRent المميزة لعملائه من حساب الأعمال والشركات لتسهيل إدارة العقارات وتحصيل الإيجارات رقمياً في خطوة تؤكد التزام البنك بمواكبة أحدث الابتكارات التقنية ونجاح استراتيجيته التوسع الرقمي لتلبية طلب العملاء المتزايد على خدمات بوبيان وأفراد تجربتهم المصرفية. وقال مساعد المدير العام لإدارة

مصرفية الأعمال للشركات الصغيرة والمتوسطة في البنك زيد السعدون: نسعى في بنك بوبيان دائماً إلى خلق قيمة مضافة لعملائنا من مختلف الشرائح بما يضمن تلبية احتياجاتهم بأسلوب أكثر سهولة وأماناً ويفوق توقعاتهم في إدارة وتنمية أعمالهم بنجاح. موضحاً أن خدمة eRent الرقمية الجديدة مخصصة لعملاء حساب الأعمال والشركات في البنك وتعد منصة واحدة لمجموعة من الخدمات المدعومة بحلول رقمية مبتكرة في مجال إدارة الممتلكات العقارات وتحصيل الإيجارات والعديد من المعاملات المصرفية بسلاسة وسهولة في أي وقت. وأوضح السعدون: تعتبر الخدمة نظاماً شاملاً وحلاً مبتكراً متاحاً من خلال الخدمة المصرفية عبر الإنترنت لقطاع الشركات لعدد غير محدود من العملاء لتسهيل وتسريع ومتابعة وتحصيل الإيجارات، كما تسهل على المستأجرين الدفع عبر الإنترنت أو الهواتف الذكية كونها متاحة

في مختلف قطاعات الأعمال. وعن آلية فتح حساب النجمة والتأهل لدخول السحوبات، فمن المعروف أنه يمكن فتح الحساب فقط بإيداع 500 دينار ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار للتأهل ودخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقدمها الحساب، فكلما زاد رصيد العميل زادت فرصة الفوز، فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول على كل الخدمات المصرفية من البنك التجاري.

«التجاري» يعلن فائز «النجمة» الأسبوعي

وعن آلية فتح حساب النجمة والتأهل لدخول السحوبات، فمن المعروف أنه يمكن فتح الحساب فقط بإيداع 500 دينار ويجب أن يكون في الحساب مبلغ لا يقل عن 500 دينار للتأهل ودخول جميع السحوبات على كل الجوائز التي يقدمها الحساب، فكلما زاد رصيد العميل زادت فرصة الفوز، فضلاً عن المزايا الإضافية التي يوفرها الحساب، إذ يحصل العميل على بطاقة سحب آلي ويستطيع الحصول على بطاقة ائتمان بضمان الحساب وكذلك الحصول على كل الخدمات المصرفية من البنك التجاري.



أجرى البنك التجاري سحبه الأسبوعي على حساب النجمة، وقد تم إجراء السحب يوم أمس في مبنى البنك الرئيسي، بحضور ممثل وزارة التجارة والصناعة عبدالعزيز أشكحاني.

وقد قام البنك بتغطية السحب مباشرة عبر وسائل التواصل الاجتماعي، حيث أعلن عن فوز: ياسمين برغش حمود الأحول بجائزة نقدية بقيمة 5 آلاف دينار. يذكر أن جوائز «حساب النجمة» مميزة بحجم مبالغ الجوائز المقدمة، بالإضافة إلى تنوعها طوال السنة، والتي تتضمن سحوبات أسبوعية بقيمة 5 آلاف دينار، وشهريّة بقيمة 20 ألف دينار، بالإضافة إلى جائزة نصف سنوية بقيمة 500 ألف دينار، وسحب آخر العام على أكبر جائزة نقدية مرتبطة بحساب مصرفي في العالم بقيمة 1,5 مليون دينار.

وكشف البنك عن أن حساب النجمة متاح للجميع، وبإمكان أي شخص فتح حساب النجمة من خلال تطبيق CBK Mobile بخطوات بسيطة ومن أي مكان وفي أي وقت.



منصة عرض سيارات «باور»



صورة جماعية لوكلاء علامة جريت وول موتورز في المنطقة

عرضت توجهها التصاعدي في الشرق الأوسط وصورة العلامة التجارية الجديدة ورؤيتها المستقبلية

GWM تتألق بمشاركاتها في معرض الرياض للسيارات



المدى لسوق الشرق الأوسط. تعني هذه الخطوة أن شركة جريت وول موتورز سوف تقوم بتسريع توسعها في سوق الشرق الأوسط، والشروع في رحلة جديدة من التطوير المتكامل في الشرق الأوسط، وهي علامة فارقة في القيادة متعددة الأبعاد للمستهلكين.

وفي معرض الرياض للسيارات العالمية، ستعرض الشركة أحدث نماذج سيارات الطاقة الجديدة مثل 300 TANK و500 TANK، كما حققت مجموعة منتجات الطاقة الجديدة لشركة جريت وول موتورز في الشرق الأوسط، وبحضور الشركاء الموزعين الإقليميين، شهد الاجتماع السنوي أيضاً مراسم توقيع للموزعين المعتمدين في دول مثل ليبيا والجزائر.

من بين ماركات السيارات الصينية يتم إطلاقها في الشرق الأوسط، فهو لا يجمع فقط بشكل مثالي بين الذكاء والفخامة والقدرة المطلقة على الطرق الوعرة فحسب، بل يلبى أيضاً تجربة القيادة متعددة الأبعاد للمستهلكين.

والى سوق دول مجلس التعاون الخليجي بأكمله. ضمن إطار عمل ONE GWM، أنشأت جريت وول موتورز مخططاً عميقاً للبحث والإنتاج والتوريد والمبيعات في جميع أنحاء العالم من خلال نظامها الصديق للبيئة، مما يوفر للمستخدمين في الشرق الأوسط وحتى على مستوى العالم تجربة تنقل أكثر خضرة وأكثر ذكاءً وأماناً. تلتزم شركة GWM دائماً بالمبادئ طويلة المدى، وتعزز التوطن بعمق، وتواكب العصر، وتتطور باستمرار لتوفير تجارب تنقل وحياتية متنوعة وشخصية للمستخدمين المحليين. هذا هو المفهوم والمسار الذي طبقته شركة جريت وول موتورز دائماً في سياق التنمية العالمية.

وعلى مدار 26 عاماً، حافظ المستخدمون في الشرق الأوسط على ثقة وحب ثابتين للعلامة التجارية لشركة جريت وول موتورز، كما تم الاعتراف بجودة منتج جريت وول موتورز على نطاق واسع في سوق الشرق الأوسط. اعتباراً من الآن، يحتل طراز GWM HAVAL H6 المرتبة الأولى في مبيعات العلامات التجارية الصينية في سوق سيارات الدفع الرباعي المدجة في الشرق الأوسط، وتحتل شاحنات بيك أب GWM المرتبة الأولى في مبيعات العلامات التجارية الصينية في سوق السيارات في الشرق الأوسط، كما حققت 300 TANK أعلى المبيعات الشهرية لمركبات الطرق الوعرة المدجة والوعرة.

في الخامس من ديسمبر، تحت شعار «GO LONG. GO GLOBAL»، تالقت شركة GWM في معرض الرياض للسيارات العربية السعودية، حيث عرضت توجهها التصاعدي في الشرق الأوسط، وصورة العلامة التجارية الجديدة، والتفكير المتعمق ورؤيتها المستقبلية. بالإضافة إلى تخطيطها في مجال تكنولوجيا النقل المستقبلية إلى جانب نماذجها المميزة من أربع علامات تجارية رئيسية: Haval، و Tank، و GWM POER، وقد حظي هذا الحدث بتقدير كبير من قبل الشركاء المحليين والمستثمرين والمستهلكين.

بناء صورة العلامة التجارية لـ ONE GWM في معرض الرياض للسيارات في المملكة العربية السعودية، قام نائب رئيس شركة جريت وول موتورز، باركو شي، بالشرح بشكل منهجي عن التنفيذ المتعمق لإستراتيجية العلامة التجارية لشركة جريت وول موتورز بسوق السيارات في الشرق الأوسط لأول مرة. وذكر أن جريت وول موتورز تلتزم بمسار التنمية الذي يجمع بشكل وثيق بين «العولة» و«المحلية»، ويعزز عملية تدويل المؤسسة، ويحسن القدرة التنافسية العالمية.

لقد كانت شركة جريت وول موتورز متجنزة بعمق في سوق الشرق الأوسط منذ 26 عاماً، وستجعل إستراتيجية «ONE GWM» العلامة التجارية لشركة جريت وول موتورز أكثر تركيزاً في الشرق الأوسط، مع نقاط اتصال أكثر كفاءة وصورة أكثر توحيداً للعلامة التجارية.

منطقة نقطة البداية مع التركيز دائماً على البناء طويل المدى، فإن تطوير العولة لشركة GWM هو أيضاً عملية تطوير محلية للغاية. منذ تصديرها إلى الشرق الأوسط في عام 1997، شرعت شركة جريت وول موتورز في رحلة العولة. ويمكن القول أن سوق الشرق الأوسط هو نقطة البداية لشركة جريت وول موتورز للالتزام بالمبادئ طويلة المدى واحتضان التدويل، فضلاً عن كونه نقطة ساخنة للنمو المستقبلي. في المستقبل، سيدخل سوق السيارات في الشرق الأوسط بالتكامل عصر الذكاء والطاقة الجديدة. ستعمل شركة جريت وول موتورز جنباً إلى جنب مع شركاء عالميين، مدعومين بالتكنولوجيا المتقدمة، لتعزيز التنفيذ الخارجي لسلسلة صناعة القيمة العالمية للمنتجات والتكنولوجيا والخدمات وما إلى ذلك، وبناء التأثير العالمي للعلامة التجارية لشركة جريت وول موتورز.

منافسة الخطة المستقبلية في الشرق الأوسط في يوم افتتاح معرض الرياض للسيارات لهذا العام في المملكة العربية السعودية، اجتمع أكثر من 30 ممثلاً للوكلاء من دول ومناطق متعددة مثل المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة والكويت والبحرين وعمان في جناح جريت وول موتورز لتجربة منتجات الطاقة الجديدة من جريت وول موتورز. في فترة ما بعد الظهر من ذلك اليوم، عقدت شركة جريت وول موتورز بنجاح أول مؤتمر إقليمي سنوي للوكلاء في سوق الشرق الأوسط في الرياض، المملكة العربية السعودية.

السوق الدولية. تعدد 500 TANK New Energy أول طراز جديد من سيارات الدفع الرباعي الفاخرة للطرق الوعرة تطلقه العلامة التجارية TANK في الشرق الأوسط. وفي الوقت نفسه، تعد TANK أيضاً أول نموذج طاقة جديد للطرق الوعرة

الاهتمام. حققت مجموعة منتجات الطاقة الجديدة لشركة جريت وول موتورز تغطية دقيقة لسوق الطاقة الجديدة في الشرق الأوسط، حيث عرضت قوة منتجات الطاقة الجديدة الذكية الرائدة وعززت مكانتها في السوق الدولية.

في معرض الرياض للسيارات بالمملكة العربية السعودية، جذبت نماذج الطاقة الجديدة «الهجينة» مثل

سيارات تانك وهافال الهجينة

سيارات تانك الجديدة

سيارات تانك الجديدة