



إن الإستثمار بحاجة إلى عقول منفتحة
وواعية تضع مصلحة الوطن فوق كل
اعتبار وتتجاوز الرؤية الضيقة أو المصالح
الذاتية والأنانية .

جسدي محمد بن عبد الله
رئيس الجمهورية



البنك التجاري اليمني
Yemen Commercial Bank

أصداء

نوفمبر - العدد التاسع عشر - تصدر عن البنك التجاري اليمني

هل تريد أن تغير حياتك ؟

تخطيط التسويق المصرفي

أهمية التوقيع في حفظ حقوق البنك

فن التعامل مع العملاء

الإفتتاحية



أفق أوسع وإنجازات أكبر

إن مسيرة التطور والتقدم في البنك التجاري اليمني تتواصل بخطى ثابتة وعزيمة راسخة تجاوزت كل التوقعات و المخاوف التي ظلت تحيط بالقطاع المصرفي في اليمن ، وهما نحن اليوم وبفضل الله عز وجل وكل الجهود المخلصة نواصل السير بخطى ثابتة نحو تقديم كل جديد وذلك بإطلاق خدمة البنك الجوال الأول من نوعه على مستوى اليمن و المنطقة ليصل إلى المناطق التي لا تصلها الخدمات المصرفية المختلفة ، تعتبر هذه مرحلة جديدة من العطاء العمل المثابر وذلك للسير بالبنك نحو أفق أوسع و إنجازات أكبر بمشيئة الله .

إخواني أخواتي موظفي البنك أن مسؤوليتنا تكبر مع كل خطوة نجاح يحققها بنكنا ، وهذه النجاحات تفرض علينا التزامات أكبر تجاه عملائنا نتمنى للجميع التفوق و النجاح .



غسان العمري
مدير فرع شارع تعز

لا يختلف التخطيط للأنشطة التسويقية في البنوك التجارية عن التخطيط لأي نشاط آخر داخل المؤسسات الأخرى إلا أنه من الضروري مراعاة نوعية الخدمات التي تقدمها البنوك التجارية. ويعتبر تخطيط الأنشطة التسويقية جزءاً لا يتجزأ من التخطيط الاستراتيجي العام للمؤسسة المصرفية، ويهدف تخطيط الأنشطة التسويقية بشكل أساسي إلى تعزيز الوضع التنافسي للبنك التجاري.

ويشتمل التخطيط التسويقي على مجموعة من الأنشطة المترابطة والتي يمكن حصرها في التالي:

١ - تحليل موقف البنك التنافسي
ويعني ذلك تحديد نقاط القوة والضعف والمشاكل التي تواجه البنك في مجال تحقيق أهدافه ويشمل تحليل المركز التنافسي عدة جوانب منها:
* تحديد نطاق السوق المصرفي الحالي :
هنا يقوم البنك بتحديد حجم الطلب الحالي على الخدمات المصرفية من المنطقة الجغرافية التي يخدمها البنك.

٢ - تحليل تطور حجم أنشطة الخدمات المصرفية :
يقوم البنك بدراسة تطور حجم الأنشطة المصرفية في المنطقة الجغرافية التي يخدمها.

٣ - تحديد نطاق السوق في المستقبل:
وهنا يقوم البنك بتقدير حجم الطلب على الخدمات المصرفية في المستقبل، ويمكن هنا استخدام بعض الطرق الكمية (تحليل الاتجاه مثلاً) لتقدير المبيعات المستقبلية للخدمات المصرفية.

٤ - تحديد قنوات التوزيع :
تهتم إدارة البنك هنا بكيفية توصيل الخدمات في الوقت والمكان المناسبين وغالباً يتم هنا تحديد المناطق المحتملة لإنشاء الفروع وذلك حسب معايير معينة مثل طبيعة الخدمات التي يرغب الأفراد في الحصول عليها، وطبيعة السياسات الترويجية المناسبة.

٥ - تحديد طبيعة العملاء:
ويتم ذلك عن طريق تحديد المؤثرات المختلفة التي تحكم قرارات العميل في شرائه للخدمات المصرفية المختلفة ، وهذا يتطلب ما يلي :
أ - تصنيف العملاء بناء على العمر، المستوى التعليمي، الجنسية، مستوى الدخل.. الخ.
ب - نظرة العميل للخدمات المصرفية المقدمة من حيث جودتها وتكلفتها.
ج - تحليل السياسات الترويجية السابقة من حيث تكاليفها ومدى فعاليتها ووسائل الإعلان المستخدمة.

٦ - تحليل الخدمات المصرفية المقدمة:
يشمل هذا التحليل دراسة تاريخ تطور الخدمات المقدمة من حيث جودتها ومدى مواكبتها لرغبات العملاء بالإضافة إلى دراسة الخطط المتبعة لتطوير الخدمة المصرفية.

٧ - تحديد المعوقات والفرص المتاحة :
ويشمل هذا الجانب تحديد العقبات التي تحول دون توسع نشاط البنك، وكذلك التعرف على الفرص المتاحة للبنك للتغلب على هذه العقبات كتطوير الخدمات المقدمة أو استحداث خدمات جديدة لجذب عملاء جدد، بالإضافة إلى العمل على رفع كفاءة أداء المؤسسة المصرفية.

٨ - تحديد الأهداف :
وهنا يقوم البنك بوضع أهدافه والتي ستكون فيما بعد معايير لتقييم الأداء، ولتحديد هذه الأهداف يجب أن يؤخذ في الاعتبار التطورات المستقبلية المتوقعة في حجم كل من النشاط الاقتصادي بشكل عام والنشاط المصرفي بشكل خاص، بالإضافة إلى التغيرات المحتملة في احتياجات العملاء من الخدمات المصرفية المختلفة.

وتشمل مجالات تحديد الأهداف في هذه المرحلة ما يلي:

- ١ - أهداف الرسائل الإعلانية.
- ٢ - أهداف الخدمات الجديدة والتي ستستحدث في المستقبل.

تخطيط التسويق المصرفي



تسويق الأفكار



سعيد الكامل
موظف البنك الجوال

الأفكار تسوق كما تسوق السلع فمن الملاحظ أن هناك دول كبرى المسلحة والسكان ولكن تأثيرها ضعيف في تسويق أفكارها مقابل دول تشكل نقطة على خارطة العالم ولكنها تميزت في التسويق لأفكارها بشكل جيد .

فالتسويق يفهمه البعض على أنه البيع مع العلم أنه في المقام الأول بناء داخلي قوي يجعل الآخرين يقتنعون دون تردد بالسلعة أو الفكرة التي يراد نشرها , لذا يجب الالتزام بالحدز وعدم الاستعجال عند تسويق الأفكار كما نفع عند تسويق السلع .

فالأفكار يمكن تصنيفها بأنها خدمات وهذه الخدمات تعرف بأنها تفاعل غير ملموسة بين الناس ولا يمكن إمتلاكها أو الإمساك بها فالقاعدة الرئيسية في التسويق الإستراتيجي هي (أن الناس يشترون المنتج وإنما يشترون الفائزة التي سيحصل عليها المستهلك المستهدف .

فبدون تسويق إستراتيجي فعال للأفكار سيكون مصير أي مشروع فكري الإخفاق ولو بعد زمنٍ فالفكرة ليست ملكاً لأحد بل لمن يستطيع فرضها وتطبيقها وإقناع الناس بها والأفكار الصحيحة لا تموت بل تتراكم وتتوارث عبر الأزمان والفكرة الباردة تصل أبرد وربما تموت في الطريق لذا يجب علينا ابتكار أساليب علمية فعالة تؤثر في الآخرين والتخلي عن الأساليب التقليدية في التسويق لأفكارنا .

أهمية التوقيع في حفظ حقوق البنك

د. عبد المؤمن شجاع الدين
المستشار القانوني



يكتسب التوقيع أهمية كبرى في إثبات صدور المحررات من الموقعين عليها وموافقتهم ورضاهم بمحتواها ومعاملاتها بالبنوك تتم وفقاً لنماذج خاصة يقوم العميل بالتوقيع عليها وذلك يدل على رضاه وموافقته على فحواها والتزامه بالعمل بموجبها وأن التصرف المثبت في النموذج قد صدر منه , والتوقيع هو عبارة عن إشارة أو علاقة كتابية أو رمز كتابي يقوم العميل بوضعه على النموذج , ولا يفهم معنى ودلالات التوقيع إلا صاحبه فقط , في حين تقوم البنوك وغيرها بالتعرف على التوقيعات عن طريق مطابقتها مع نماذج توقيعات العميل التي أودعها طرف البنك للتأكد من مطابقة توقيعاته اللاحقة على تلك التوقيعات , فيما بين التوقيعات , ومع هذا يكون التوقيع مطابق رغم التفاوت النسبي , ولكن المشكلة تكمن عندما يتعمد العميل إنكار توقيعه والإدعاء بتزويره أمام القضاء الذي يتولى إحالة الأمر إلى المعمل الجنائي لمضاهة توقيع العميل المدعي بتزويره وتوقيع آخر حديث حيث يقوم المعمل بأخذ من العميل أو مع توقيعات أخرى للعميل غير التوقيع المدعى بتزويره وعندئذ تظهر مشكلة التفاوت بين التوقيعات والتي قد يستعملها العميل المكيد في الإصرار بحقوق ومصالح البنك , وذلك يقتضي من الموظف المختص بالبنك معاينة العميل عندما يقوم بالتوقيع , وفي المعاملات البنكية ذات المبالغ الكبيرة أو العقود طويلة الأجل فإنه يجيد أن يكون التوقيع بأن يقوم العميل بكتابة اسمه بخطه إضافة إلى توقيعه إلى جوار اسمه المكتوب , وفي المعاملات الخطيرة أو إذا كان يخشى من العميل في هذا الشأن فيضاف إلى ما سبق الإشهاد به على توقيع العميل عن طريق إحضار شاهدين عدلين لمعاينة ومشاهدة العميل وهو يضع اسمه وتوقيعه على المحرر , هذا كله بالنسبة للمحركات التي قد يتعذر توثيقها أو المصادقة عليها من قبل المحكمة المختصة , أما المحررات التي يتم توثيقها أو المصادقة عليها من قبل المحاكم المختصة , فإن التوثيق يعني قيام قلم التوثيق بالحكمة بالتوثيق والتأكد والتثبت من صحة وسلامة توقيع العميل وصفته وتوثيق المحررات لدى المحكمة المختصة يجعل المحررات محررات رسمية لها حجيتها القانونية طبقاً لقانون الإثبات وقد تناولت ذلك في العدد السابع عشر.

الإبداع

وصناعة القرار



وكلما تقدمت البحوث في مجال النفس الإنسانية كلما وجدناها تقترب من النصائح و الحكم التي وردت في القرآن الكريم خاصة وفي الكتب السماوية عامة وهذا ليس بالأمر المستغرب لأن الذي خلق الإنسان والذي أنزل الكتب السماوية هو آله واحد ، وكلما تطور الإنسان في عملة كلما اكتشف أكثر حكمة الحياة و عظمة الخالق العظيم ولكي يكون التغيير الذي ستحدثه في حياتك ذا قيمة حقيقية فلا بد أن يكون تغييراً دائماً ومستمرًا ولا يتخلله شعور بالإحباط وخيبة الأمل فكثير من الناس يحدثون بعض التغييرات في حياتهم وهم يشعرون بالخوف لماذا ؟ لأنهم و بعقولهم الباطنة يعتقدون أن هذا التغيير لم يكن إلا مؤقتاً فلا بد أن يكون التغيير في حياتنا إلى الأفضل و بشكل دائم ، إذا أردت أن تحدث تغييراً حقيقياً في حياتك فأول شيء عليك أن تفعله هو إن ((ترفع من مستوياتك أو تزيد من مقاييسك)) ولا تقف مكانك بل تأكد انك إذا لم تتقدم فسوف تتأخر فرؤيتك السلبية لنفسك سبب حتمي للفشل ، وأعلم أن أقوى مجال في حياتك هو المجال ((الروحي)) فإنك إذا أحدثت تغييراً في باقي مجالات حياتك ((اجتماعي - صحي - نفسي - مهني - عقلي)) سيكون يسيراً للغاية وهذا ما يفسر لنا تقدم حضارة الغرب حالياً و التي ننبهر من روعتها رغم أنها وليدة حضارتنا الإسلامية و التي نجعل قوتها الكامنة ، تأمل حياة العظماء وعلی رأسهم رسل الله صلوات الله عليهم وسلامه و الصحابة رضوان الله عليهم فكر في سيرة العلماء من القادة و المصلحين من الشرق و الغرب وغيرهم من الناجحين الذين قرروا وبكل قوة إن يخطو خطوة إيجابية رائعة في حياتهم وهي أن يرفعوا من مقاييسهم فالقوة التي توفرت لديهم متوفرة لك أيضا ستكون أيضا بين يديك فقط إذا كانت لديك الشجاعة لكي تحصل عليها إن تغيير المنظمات والشركات والدول أو العالم كله يبدأ بخطوة واحدة بسيطة وهي ((أن تغير نفسك))

خالد شعبان

هل تريد أن تغير حياتك ؟ خذ خطوة نحو النجاح ...

أنت شخص متميز تبحث عن النجاح و أحداث تغيير فعال في حياتك تسألني كيف ؟ أقول لك ببساطة.. إن الإنسان المتميز بحق عادة ما يبحث عن أساليب تساعد على تغيير نفسه وحياته نحو الأفضل وهذا هو الذي قادك إلى قراءة هذه الأسطر، وأنا على ثقة من أنك ستحاول الاستفادة مما سنكتبه في مجلة ((أصداء البنك التجاري)) وفي هذه الأسطر خاصة و التي تتناول موضوع ((النجاح في الحياة)) وتسألني كيف استفيد مما تكتب ؟ أقول لك حاول أن تقرا هذه الأسطر يقول الله تعالى في كتابة ((إن الله لا يغير ما بقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم)) إذن فزمام أمرك بين يديك

- وكذلك فإن الأشخاص المبدعون يتمتعون بقدر عالٍ من الإبداع والمثابرة حيث أن التاريخ يورد لنا أن كثيراً من الاكتشافات والاختراعات أنت نتيجة للتجربة والخطأ أكثر منها كنتيجة للذكاء والخبرة فقط ، وخاصة الإبداع تدفع المبدعين للاستمرار في التطوير بعد أن يتوقف الآخرون عن ذلك.
- كما أن الأشخاص المبدعين عادة ما يمتلكون خبرة ومعلومات كافية عن الموضوع الذي يهتمون به وهذا يساعدهم إلى جانب الخصائص الأخرى على الإبداع.
- وأيضاً فإن المبدعين يمتلكون نمط تفكيري خلاق ومبدع ، حيث أن تفكيرهم متنوع ومنتشعب ، ويتحملون المخاطر ، ولا يترددون من عمل الأخطاء أو استخدام معلومات غامضة ، ويتمردون إلى حد كبير على الروتين ، ولا يابهون كثيراً لأراء الناس عنهم.

محمد أحمد الشامي
فرع دار سلم

- يعرف الإبداع بأنه تطوير أو ابتكار منتجات (سلع / خدمات / أفكار) أصيلة أو جديدة تحدث مساهمة ملموسة معترف بها.
- ويعتبر الإبداع جزءاً من عملية صناعة القرار فنحن نعتمد على الإبداع في اكتشاف المشاكل الموجودة في بيئة العمل، وفي تجديد البدائل المطلوبة لمعالجة هذه المشاكل وفي تطبيق الحلول المناسبة للمشاكل.
- وهناك خصائص معينة يتصف بها الأفراد المبدعون (عناصر الإبداع) حيث أن كل شخص في هذه الحياة يعتبر مبدعاً، غير أن بعض الأشخاص يكونون أكثر إبداعاً من الآخرين وتحدد درجة ذلك وفقاً لخصائص الإبداع (عناصر الإبداع) ودرجة تواجدها في الشخص وهذه الخصائص هي:
- (١) وجود مستوى معين من الذكاء.
- (٢) الإبداع والمثابرة.
- (٣) امتلاك خبرة كافية عن الشيء موضوع الإبداع.
- (٤) نمط تفكير إبداعي أو خلاق.

- فالأشخاص المبدعون يمتلكون مستوى ذكاء أعلى من المتوسط ، وهذا المستوى يساعدهم على جمع وتحليل الأفكار وصياغتها بشكل جيد والمبدعون يدركون أهمية المعلومات وإن كانت قليلة ومجزأة كما يمتلكون القدرة على الربط فيما بينهما بطريقة تحقق لهم الاستفادة منها.



بشير الموشكي
مدير فرع الشيخ عثمان

فن التعامل مع الزملاء

- ٥- أكثر حرصاً على النشاطات المهنية واللقاءات .
- ٦- أكثر إتصالاً مع المعلومات الخارجية والإتصال .
تكوين علاقات زملاء العمل :
- يعتمد تكوين علاقات زملاء العمل على الشركاء الفعالة والروابط القوية والإهتمامات المشتركة وتزداد هذه الروابط بشكل كبير , خصوصاً عند حدوث الضغوط والأزمات فإن الجميع يلتفون حول بعضهم البعض مثل الأسرة الواحدة .
- لماذا يصعب الحفاظ على العلاقات بين زملاء العمل ؟
- تمر علاقات زملاء العمل بأحوال مختلفة من الضغوط والأزمات والإنفعالات وهذه الظروف تتأثر بسلوك وتصرفات زملاء العمل والتي لها تأثير كبير على علاقات الزملاء مع بعضهم البعض .
- لقد حدد " ليونارد سايلز " سبع حالات تمثل علاقات العمل الجانبية تحدياً صعباً لأن الناس يعملون في إدارات ومجموعات مختلفة وهي :
- ١- الإتصالات خارج المجموعة في مقابل الإتصالات داخل المجموعة .
- ٢- عدم إنتظام الإتصال : عندما يزداد تفاعل زملاء العمل سيلجؤون لتطوير أساليب إتصالهم ببعض .
- ٣- التناقض بين الأعمال الروتينية والأهداف الفرعية
- ٤- عدم الإستقرار في الشركة .
- ٥- الإتصالات المتكررة المطلوبة .
- ٦- الغموض الكثير : في حالات كثيرة ينشأ الشك
- ٧- تدفق مستمر من الأدوار الجديدة .
- تطوير علاقات إيجابية بين زملاء العمل
- المبادئ الإرشادية
- يتعرض كل فرد في بيئة عمله إلى معاملة قاسية ولكن إذا كانت هذه المعاملة القاسية تمنع الفرد من تحقيق أهدافه والشعور بالرضا فإن هذا يضاعف المشكلة مما يجعل الفرد موجوداً بجسلة منفصلاً بعواطفه عن زملاء بيئة العمل .

غالباً ما يحدث سوء الفهم في محيط العمل بين الزملاء والتي يكون منشأها إما شخصياً أو مهنياً مما يؤثر على جودة العمل . ويتناول هذا الموضوع الآليات والوسائل التي من شأنها أن تحسن وترتقي بعلاقتنا وتعاملنا مع زملاء العمل لتصبح بيئة العمل أكثر إنتاجاً وتفاهماً وتعاوناً لتؤدي إلى الإستقرار النفسي والوظيفي . ماهي علاقات زملاء العمل ؟

يشغل العاملون في محيط عملهم كل بدوره وذلك ليحققوا أهداف المنظمة بشكل منسق ومنظم فيعكسوا بيئة المنظمة الفاعلة . أهمية علاقات زملاء العمل :

في محيط العمل يتم تقسيم العمل على العاملين كل بحسب إختصاصاته مما يوفر نوعاً من العدل والموازنة بين العاملين فكل يؤدي عمله المنوط به , ثم تأتي مرحلة إعادة تجميع هذا العمل المقسم وهو الذي نقصد به العلاقة والتعامل بين زملاء العمل ولضمان تناغم وإنسجام هذه العلاقة وتجنب الإزدواجية يجب أن يكون رئيس العمل أو المشرف على درجة عالية من المهارة والخبرة لتحقيق الإنسجام الفعال سواءً كان أفقياً أو رأسياً بنشر الوعي والشفافية بين العاملين .

الإتصال - ذلك العامل الحيوي :
بعد الإتصال من أهم ركائز نجاح المنظمات وإستمرار حيويتها ونشاطها فالإتصال هو الذي يصنع النجاح أو الفشل أن الإتصال : إما أنه يساهم في بناء فريق العمل أو يهدمه وذلك لإعتماده على تحسين العلاقات وتوافر المعلومات .

وتحتاج كل بيئة عمل إلى وجود أشخاص ممن يسمون بـ " قادة الرأي " ومن صفاتهم :

- ١- الإطلاع المتميز على المواقف .
- ٢- التعبير عن ارائهم في مجال سلطتهم .
- ٣- السرعة في إتخاذ القرار .
- ٤- أكثر ذكاء في المهارات الشفهية .

فرحة أخرى معتادة يهديها البنك التجاري اليمني لعملائه الكرام بإجراء السحب التاسع من حساب برنامج جواهر التجاري ٢٠٠٨ إضافة إلى فرحة العمر المنتظرة نهاية العام على بيت الأحلام.

تحت إشراف العيد عيدين والفرحة أكبر مع برنامج جواهر التجاري

احتفل البنك التجاري اليمني بعملائه الفائزين في السحب التاسع من برنامج جواهر التجاري ٢٠٠٨ يوم الجمعة الماضية بحديقة السبعين بأمانة العاصمة حيث أجريت عملية السحب بطريقة آية وشفافة أمام انظار الحاضرين . فبرنامج جواهر التجاري يعد الأوفى والفريد من نوعه في اليمن من حيث إستراتيجيته وجوائزها التي يقدمها لعملائه الفائزين كل شهر وفي الحفل الذي حضره الأستاذ /عابد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي وجميع قيادات البنك وجمهور غير من عملائه والذي بدء بأية من الذكر الحكيم توالى عملية السحب وتوزيع الجوائز على الفائزين بما فيها جوائز الحاضرين كالتالي :



الفائزون بالجوائز النقدية		
الفرع	الجائزة	اسم الفائز
فرع ذمار	فتح حساب جواهر بمبلغ ١٠٠٠٠٠٠ ريال	عثيمق علي محمد غاوي
فرع رداع	فتح حساب جواهر بمبلغ ٨٠٠٠٠٠ ريال	حسين عبدالله علي حبيدالدين
فرع شارع تعز	فتح حساب جواهر بمبلغ ٥٠٠٠٠٠ ريال	محمد فابد مسعد العولقي
فرع الحديدة	فتح حساب جواهر بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ ريال	هاني صالح محمد حنبر
فرع حدة	فتح حساب جواهر بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ ريال	عبدالمك علي البعجري

الفائزون بالجوائز الكبرى		
الفرع	الجائزة	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	الجائزة الأولى سيارة دودج درانجو	ايمن انيس محمد شيسان بولاية ابيه
فرع تعز	الجائزة الثانية سيارة جيب شروكي	عمر حزام ثابت شيسان الحريبي
فرع العاصمة الجديدة	الجائزة الثالثة سيارة دودج كالمير	يسام عبدالكريم يحيي حيدر



اجهزة كمبيوتر محمول LAPTOP		
الفرع	اسم الفائز	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	هيفاء علي علي حسين الشرفي	
فرع الحديدة	فهد عبدالوهاب عثمان حيدر	
فرع تعز	عبدالمك عبدالله علي يحيي	
فرع رداع	زايد احمد فادري (بولاية والده)	
فرع عدن	حسونة حسن السقاف البيتي	



اجهزة موبایل سامسونج . CDMA	
الفرع	اسم الفائز
فرع شارع تعز	أبوونيا صالح أبونيا
فرع شارع تعز	حسين محمد حسين فاسم
فرع شارع تعز	شبيخة ناصر بولايه والدها ناصر
فرع شارع تعز	صالح عبدالله عمر الشجري
فرع شارع تعز	عبد الخالق سيف غلاب
فرع شارع تعز	عبد الولي عبداللطيف صالح عمر
فرع شارع تعز	عبد علي عبدالله التوتوني
فرع شارع تعز	عزبه فحطان علي سعيد
فرع شارع تعز	مبارك فحطان علي صالح فحطان
فرع شارع تعز	محمد احمد محمد العري
فرع شارع تعز	محمدرين الله عبد الله نصر
فرع شارع تعز	محمد عبدالكريم ابو طالب
فرع شارع تعز	محمد ناجي سعد فاسم
فرع شارع تعز	محمدحسين حسين عيسى
فرع شارع تعز	ملاك نبيل عبدالواحد الأنوبي
فرع شارع تعز	مهدي محمد هادي محلي
فرع شارع تعز	نبيل احمد سالم الحميدي
فرع عدن	ابوبكر شريف زور نصير
فرع عدن	اقبال عثمان عبدالعقبي حسن
فرع عدن	سليمان محمد سليمان اسماعيل
فرع عدن	سليمان محمد عبدة حلواني
فرع عدن	صالح محمد سالم باحكي
فرع عدن	عبدالمك موان عبدالوهاب محمد
فرع عدن	عديريه علي محمد القاطمي
فرع عدن	عمر علي عمر بارزعة
فرع عدن	محمدحسين الحسين الجبلي
فرع عدن	محمد حسين محمد باصره
فرع عدن	منصور علي ردهان صالح
فرع عدن	نافع صالح احمد بن مسلم
فرع عدن	فدي صالح محمد حسين العنسان
فرع عدن	هشام عمرعوض بامدفع

اجهزة موبایل سامسونج . CDMA	
الفرع	اسم الفائز
فرع تعز	محمود فرحان صالح علوان
فرع تعز	نظيره محمد عبدالرشيد
فرع حده	إيه علي محمد علي الضواحي
فرع حده	خالد طه طاهر صبري
فرع حده	علاء عامر علي المعجري
فرع حده	رضوان عبدالرحمن عبدالله
فرع حده	عمر محمد علي البكري
فرع حده	فيصل علي محفوظ حوره
فرع حده	محمد سالم محمد بن الشيخ ابوبكر
فرع حده	مستقر سلطان عمه محمد
فرع حده	وزير عمه حسين عبدالله
فرع اب	علاء عامر احمد مجيدع الرازي
فرع اب	احمد محمد علي البيني
فرع اب	رشيد محمد حسن الصالح
فرع اب	زيد حسن محمد عبدالواحد
فرع اب	عبد الحاج محمد عبد الجليل
فرع اب	عبد الله علي احمد الضيقه
فرع اب	عبدالله حسين احمد محمد
فرع اب	عبدالوهاب صادق صالح محمد الحنا
فرع اب	فهد فاسم محمد هقار
فرع اب	هيفاء عبدالله احمد علي
فرع اب	محمد ميراث ناصر بن حسان
فرع الجمعه الجديده	رضوان بولايه حميد حزام الوطوي
فرع الجمعه الجديده	رحم مدين بولايه معين علي احمد
فرع الجمعه الجديده	محمد عبدالكريم حسن المنصور
فرع الجمعه الجديده	محمد يحيى حسين محمد الدرعاقي
فرع الجمعه الجديده	يحيى يحيى حسين محمد
فرع الجمعه الجديده	انسان احمد علي ناجي الشريعي
فرع الجمعه الجديده	جلال موسى احمد الدهيني
فرع الجمعه الجديده	محمد سعد عبدالله الوضائي
فرع الجمعه الجديده	خالد عبدالله حيدر الصعبي
فرع الجمعه الجديده	خالد مطلوب موسى المعري
فرع الجمعه الجديده	خزام عام عبدالله علي الصولي
فرع الجمعه الجديده	داود فاسم علي رامي
فرع الجمعه الجديده	عبدالله محمد صالح مغل مغل مغل
فرع الجمعه الجديده	عمر عبدالكافي عثمان محمد
فرع الجمعه الجديده	فؤاد احمد محمد ناصر
فرع الجمعه الجديده	فاطمه محمد احمد عمر عدي
فرع الجمعه الجديده	فيصل شفي صهي الشفت
فرع الجمعه الجديده	كمال محمد فوهي سليم
فرع الجمعه الجديده	ماجد عبدالله دامل احمد ملحطي
فرع الجمعه الجديده	مسلم سلمان محمد صالح الشريعي
فرع الجمعه الجديده	مختار عبدالغنيظ احمد الوضائي
فرع الجمعه الجديده	امين عوض مجاهد
فرع الجمعه الجديده	مرواح سالم علي محمد مقبول
فرع الجمعه الجديده	مهدد حسين راجح ضمير
فرع الجمعه الجديده	ابوبكر منصور محمد حبا
فرع الجمعه الجديده	حسين محمد علي واو
فرع الجمعه الجديده	عبد الملك مرشد حسن البحري
فرع الجمعه الجديده	فضل ناجي فاضل الشطيري
فرع الجمعه الجديده	ابراهيم سعيد دوان الخفائي
فرع تعز	احمد قائد حيدر حسان
فرع تعز	اسامه سعيد عبدالجليل عبده حسان
فرع تعز	انتصار محمد احمد القظري
فرع تعز	بهجة عبدالعزيز عبدالرحمن نعمان
فرع تعز	رضوان عبدالعليم محمد
فرع تعز	صلاح حمود محمد الخديفي
فرع تعز	عادل فراع عبدالله لسروزي
فرع تعز	عبدالمجيد شميل نعمان عبدالله
فرع تعز	عبدالكريم عبدالله احمد الذاري
فرع تعز	عبدالمك احمد محمد عبدالله
فرع تعز	عزيرة علي حسين محلي
فرع تعز	علي غالب سيف الحموي
فرع تعز	محمد احمد عبدالواسع الواسعي
فرع تعز	محمد حسين علي الذاري
فرع تعز	محمد عبدالله احمد حسين
فرع تعز	محمد فابوق محمد راشد
فرع تعز	محمد عبدالوهاب عبدالولي الامجد

اجهزة موبایل سامسونج . CDMA	
الفرع	اسم الفائز
الفرع الرئيسي	NOORALDIN NOMAN ALKAMEL
الفرع الرئيسي	احمد علي حمود محي الدين
الفرع الرئيسي	اسامه محمد علي احمد حزام
الفرع الرئيسي	الهيام عبدالرحمن مهيوب السناني
الفرع الرئيسي	امين عبدالكريم سعيد الشجري
الفرع الرئيسي	بدر محمد احمد الحلال
الفرع الرئيسي	نقيه محمد حمود العالسي
الفرع الرئيسي	جلال عبدالكريم الترتيلي
الفرع الرئيسي	جلال محمد احمد زنجري
الفرع الرئيسي	حافظ الله صالح يحي القراضي
الفرع الرئيسي	حنان طه مصلاح العواضي
الفرع الرئيسي	دوله احمد محمد الرزاز
الفرع الرئيسي	رامي احمد اسماعيل السلامي
الفرع الرئيسي	رجاء عمر سالم بارزعة
الفرع الرئيسي	رشاد عبدالكريم فائد الحزاري
الفرع الرئيسي	سليم حمود شمسلك الكرشمي
الفرع الرئيسي	سعيد عبدالله عام الاصبحي
الفرع الرئيسي	سميه حسين علي
الفرع الرئيسي	شبيخة صالح عمر صالح
الفرع الرئيسي	صافق خلف انتيشة
الفرع الرئيسي	صافي علي احمد عبده
الفرع الرئيسي	صالح احمد صالح العصري
الفرع الرئيسي	صالح مسعود محمد الجبلي
الفرع الرئيسي	عبد الكرم يحيى محمد الجبوني
الفرع الرئيسي	عبدالمجيد جميل عثمان الزبيري
الفرع الرئيسي	عبداللطيف محمد احمد القاسمي
الفرع الرئيسي	عبدالله عبدالملك مهدي الشامي
الفرع الرئيسي	عبدالله علي حسين النجار
الفرع الرئيسي	علي ابراهيم علي الهاشمي بولايه
الفرع الرئيسي	علي محمد احمد العودي
الفرع الرئيسي	عمار حسين حسن تقى الدين
الفرع الرئيسي	عمار مطهر محمد الماوري
الفرع الرئيسي	فؤاد محمد حسين زهران
الفرع الرئيسي	فارس محمد يحيي الكهالي
الفرع الرئيسي	فاطمه محمد احمد الصلاحي
الفرع الرئيسي	فايزه صالح مصلاح القفيه
الفرع الرئيسي	فاهد ماسم عبدالله علي القيسي
الفرع الرئيسي	محمد احمد حسين جلعوز
الفرع الرئيسي	محمد احمد علي السناني
الفرع الرئيسي	محمد عبدالكريم يحيى عبدالله
الفرع الرئيسي	محمد عبدالله فاسم الضيفي
الفرع الرئيسي	محمد مصلاح علي الضيفي
الفرع الرئيسي	محمد يحيي سعد القفاق
الفرع الرئيسي	مصلاح عبدالله محمد حوش
الفرع الرئيسي	مهدي محمد مهدي الحزاري
الفرع الرئيسي	نائف ناجي عبدالجليل السلطان
الفرع الرئيسي	نبيل عبد الولي حسين هاشم
الفرع الرئيسي	نبيل زارمسطفي هاشم بولايه
الفرع الرئيسي	جاء احمد محمد رحان
الفرع الرئيسي	جيب علي محمود الوتاري
الفرع الرئيسي	ندى محمد فاسم احمد الرباضي
الفرع الرئيسي	نشدوه عبده خليل سليمان
الفرع الرئيسي	نوفل محمد علي الاودي
الفرع الرئيسي	هاني محمد عبده الاغوي
الفرع الرئيسي	هيفاء احمد عبدالرحمن شرف الدين
الفرع الرئيسي	وليد لطفي عبدالله احمد العيل
الفرع الرئيسي	يوسف بن شهبان بن محمد هتان
الفرع الرئيسي	احمد سعيد بامطروش باوزير
الفرع الرئيسي	احمد سعيد عبدالرحمن
الفرع الرئيسي	احمد علي عمر باحاج
الفرع الرئيسي	احمد عمر عبود باشراجيل
الفرع الرئيسي	الور محمد حسين عبدالرحيم
الفرع الرئيسي	اين حسان عبدالكريم باوزير
الفرع الرئيسي	خالد احمد عامر بكلسنج
الفرع الرئيسي	شادي شائف عبدالله حسين
الفرع الرئيسي	صالح عبدالله عمر العمودي
الفرع الرئيسي	طالب احمد محمد الكعبي

فأتمنى لكم لي بحالفهم الحظ التوفيق والنجاح بالسجويات القادمة والتي ستجزي على منازك العام، وبمعدل سحب كل شهر انتظروا والسحب الأكبر على بيت الأحلام نهاية العام نحن على العهد فكونوا على الموعد . مع البنك التجاري اليمني أنت الفائز دوماً



يشترط للتأهل للسحب الممتاز على

بيت الأحلام
أن يحتفظ العميل بالحد الأدنى للرصيد 100.000 ريال و /
أو 500 \$ دولار أمريكي وسيتم السحب على بيت الأحلام في
النصف الأول من شهر يناير 2009 . وكلما زاد المبلغ زادت
فرصة الفوز .



لماذا نخطط؟

نصار الحفدي
رئيس قسم التدريب

.. دعنا نتعلم



تكون في بيئة مستقرة وتعتمد على الروتين والإجراءات مثل خطوط الطيران والبنوك وهذه تحتاج إلى التخطيط الرسمي التقليدي المبرمج، وهنا دور المخطط في المساعدة ومحاولة تغيير مفاهيم الإدارة العليا.

٢- المنظمة الديناميكية: هي المشروعات الصغيرة وتتميز بقدر كبير من المرونة حيث يعتبر التخطيط فيها مكلف وغير عملي حيث يرى صاحب العمل أن التخطيط يحجم من سلطاته وهنا يكون دور المخطط هو أقتناع المدير التنفيذي بأهمية تحويل أفكاره إلى برامج عمل يمكن تنفيذها.

٣- المنظمة المهنية: هي منظمة تسودها أعمال تحتاج إلى خبرة عالية وبيئة عمل مستقرة ويعمل فيها متخصصون تخدمهم إدارة تقوم على مساعدتهم لا على مراقبتهم مثال المستشفيات والجامعات وهذه بحاجة إلى تخطيط غير تقليدي لأنها غير مركزية.

٤- المنظمة البيرو-ديمقراطية وهي تقوم بعمل متخصص ديناميكي حيث يجتمع عدد من الخبراء في مشاريع ذات تقنية عالية، ومن أمثلتها صناعة السينما وهذه تحتاج إلى تخطيط مرن والتفكير الابتكاري .

٥- المنظمة المتنوعة: هي منظمة تتفرع منها عدة منظمات فرعية تتمتع بالاستقلالية مثال الشركات القابضة والمجموعات التجارية وهذه يكون التخطيط فيها مركزي والتنفيذ غير مركزي حيث تعتمد المنظمات الفرعية على التخطيط التقليدي المبرمج الذي يتلاءم مع طبيعة الرقابة المالية المفروضة من المنظمة الأم.

خطرت في بالي كلمة التخطيط بينما أنا منهمك في تصفح الانترنت بلحناً عن بعض البيانات التي وعدت احد الزملاء بإحضارها له وبسهولة من هذا الكنز والمكتبة الغنية بالمعلومات المسماة الانترنت ..وأخذت الكلمة تتمحور في ذهني حتى وصلت إلى عنواني هذا لماذا نخطط ؟

فوجدت الكثير من التعريفات والمراجع والخطط وبدوري عزيزي القارئ قمت بتلخيص ذلك بالتالي:

ينظر البعض للتخطيط على انه مجرد مدخل لمستقبل المؤسسة، بينما يعتبره المخططون عملية حتمية لا يمكن الاستغناء عنها..

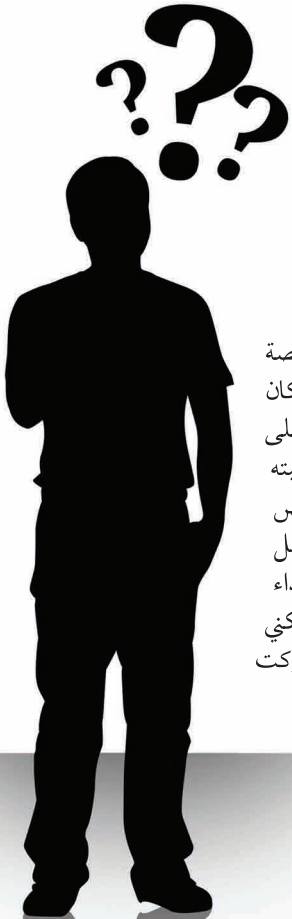
"إن التخطيط في محاولته أن يكون كل شيء أصبح لاشيء" جملة قالها العالم السياسي ارون ولدافسكي والمعروف بنقده للتخطيط ..

ولكن من باب التعرف على رأي بعض الثقافات بالتخطيط دعني عزيزي القارئ الكريم اذكر منها ثقافات تشجع على التخطيط وأخرى ترفضه فمثلاً الثقافة اليابانية ترفض التخطيط التقليدي بينما الثقافة السوفيتية سابقاً وبعض المنظمات الأمريكية تفضله وتشجعه إذ كان التخطيط هو الوسيلة الوحيدة لإدارة الشركات الأمريكية العملاقة. ولزيد من التوضيح يوجد هناك شكلان للتخطيط ، التخطيط التقليدي والذي يشمل جانبي الصياغة والتنفيذ والتخطيط كلعبة أرقام حيث تكون المخرجات أرقاماً لا أفكاراً وعيب هذا النوع من التخطيط بأنه توقع المستقبل من خلال أرقام الماضي فهو يتناقض تماماً مع الابتكار..

ولكي نعود إلى صلب الموضوع، لنطرح سؤالاً لماذا تخطط المنظمات؟؟؟ إن المنظمات لا تخطط من أجل ابتكار استراتيجيات ولكن من أجل برجة الاستراتيجيات القائمة وتحويلها إلى خطوات قابلة للتنفيذ، ولا تعتبر تلك الوظيفة الأولى للتخطيط بل تعتبر الوظيفة الأولى والأخيرة للتخطيط ... لا تندم عزيزي القارئ أعرف أن هذا كلام معقد وغير مفهوم للبعض ولكن أكمل معي حيث تمر برجة الإستراتيجية بثلاث خطوات هي التصنيف والتفصيل والبرجة ، فالتصنيف عبارة عن تحويل الإستراتيجية إلى خطوات قابلة للتنفيذ والتفصيل عبارة عن تحليل الإستراتيجية وبنائها على شكل هرم وعلى قمته الاستراتيجيات الفرعية وتليها البرامج وقاعدته خطط عمل محددة بجدول زمني، أما البرجة عبارة عن تحويل الإستراتيجية إلى روتين ولا يتم ذلك إلا إذا كانت البيئة مستقرة وبتأني!! لأن التسرع يؤدي إلى الفشل..

أظن أن هنالك سؤال آخر يشغل بالك.. هل كل المنظمات تخطط بنفس الكيفية التي ذكرت أعلاه؟؟

الإجابة بالتأكيد لا !! توجد هناك خمسة أشكال من المنظمات: ١- المنظمة الميكانيكية: هي بيروقراطية، رسمية ومركزية حيث





سام اليحيري
إدارة التسويق

ومما يجدر التنويه اليه الى ان البنك التجاري يقدم هذه الخدمة لعملائه من الأفراد والشركات مجاناً وما عليهم سواء الاشتراك في هذا الخدمة

الخدمات التي يقدمها الإنترنت المصرفي

- الاستعلام عن الرصيد
- ملخص ارصدة حسابات العملاء
- التحويل من حساب إلى حساب اخر لنفس العميل ونفس العملة
- كشف محركات الحساب لمدة عام
- الاستعلام عن الاعتمادات المستندية
- طلب دفتر الشيكات
- تغيير الرقم السري
- الاستعلام عن اسعار صرف ومقارنة العملات
- إستعراض الرسائل الإلكترونية من البنك التجاري
- إرسال الرسائل الإلكترونية الى البنك التجاري
- الشحن الإلكتروني لخطوط الهاتف السيار

وتخدم هذه الخدمات المتطورة هذه القطاعات وتسهل تعاملهم البنكي أينما كانوا ووقتما شاءوا وباستخدام أفضل وسائل الأمن والحماية المتطورة ولتلبية احتياجاتهم وتطلعاتهم.

يشكّل الإنترنت المصرفي إحدى الطرق التي تسمح بإجراء المعاملات المالية على الإنترنت ودفع الفواتير و تحويل الأموال و الاستثمار و أخذ القروض.

نشأ الإنترنت المصرفي في بداية الثمانينات في الولايات المتحدة. وتطوّر كثيراً منذ نشأته بحيث بات أكثر أماناً في أيامنا هذه، إذ يقوم على نظامي حماية: نظام رقم إثبات الشخصية و نظام التوقيع. ويعتمد نظام رقم إثبات الشخصية على كلمة سر تُصادق على المعاملات، بينما يعتمد نظام التوقيع على توقيع رقمي لمصادقتها.

وانطلاقاً من الإيمان الراسخ للبنك التجاري اليمني بما للتكنولوجيا المصرفية المتطورة من آثار واضحة في مجال رفع كفاءة العمليات المصرفية وزيادة دقتها ، فقد واصل البنك جهوده الرامية إلى متابعة كل ما هو جديد من تقنيات مصرفية.

و قد تمكن البنك التجاري اليمني من تطوير وتنوع الخدمات والمنتجات وقنوات التوزيع الإلكترونية، وتحت شعار ((حيثما كنت ووقت ما تشاء)) فقد تم إنجاز مراحل خدمات الإنترنت المصرفي لقطاع الأفراد ، والتي تتضمن تقديم خدمات مصرفية متطورة ومتنوعة لهذا القطاع و كما سعى البنك التجاري اليمني لتوفير الخدمة المصرفية الإلكترونية عبر الإنترنت لقطاع الأعمال والمؤسسات والشركات، لخدمتهم في مواقع عملهم على مدار ٢٤ ساعة وأينما وجدوا دون الحاجة للحضور إلى أي من فروع البنك ، و إنما تنفيذ طلباتهم المصرفية عبر الإنترنت المصرفي الإلكتروني لتوفير وقتهم وجهدهم كل هذا التطور على الخدمات المصرفية عبر الإنترنت ، يتواكب مع جهود وطموحات البنك بتحقيق حاجات ورغبات كافة الشرائح من عملائه ، سواء من الأفراد أو الشركات المتوسطة والصغيرة أو المؤسسات والشركات الكبيرة.

أقرب مسافة بينك وبين حسابك



www.ycb.com.ye

خدمة الإنترنت المصرفي
Internet Banking

حيثما كنت.... ووقتما تشاء

مهندس مدني
هاتف : 777488403

بسام عبد الكريم يحيى حيدر
هاتف : 777250007

مدير مالي
هاتف : 777766814

طالب
هاتف : 734801888

مقارن
هاتف : 733561515

تاجر
هاتف : 712861234

ضابط
هاتف : 712653523

محمد عثمان الحكيمي
هاتف : 711800038

مدرس لغة انجليزية
هاتف : 734373412

احمد محمد احمد عطا
هاتف : 734373412

شهر نوفمبر



شهر أكتوبر



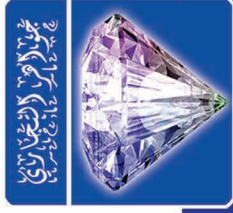
شهر ديسمبر



*يشترط للتأهل للسحب الممتاز على بيت
الأحلام أن يحتفظ العميل بالحد الأدنى للرصيد
(100.000 ريال أو 500 دولار أمريكي) لفترة
لا تقل عن ستة أشهر وسيتم السحب على بيت
الأحلام في النصف الأول من شهر يناير 2009م ،
وكلما زاد المبلغ زادت فرصة الفوز.

وما زال السحب الشهري مستمر

3 سيارات و 210 جائزة قيمة شهرياً



www.ycb.com.ye

رقم مجاني 8008000

رقم ثابت 01-299988



بادر بالإلتزام إلى كوكبة الفائزين في برنامج جواهر التجاري 2008م

شهر مارس

سيارة دوج كاليفورنيا



محمد صالح بالهري
هاتف : 711106563
رجل أعمال

سيارة جيب شيروكي



بثينة أحمد قاسم الظل
منظمة الصحة العالمية

سيارة BMW X3



طلال أحمد مقبل غالب
هاتف : 733771440
مهندسة بتترول - السعودية

سيارة دوج دورانجو



معارفا علي ناجي السبياتي
هاتف : 733817806
رجل أعمال

شهر فبراير

سيارة جيب شيروكي



سالم عبد الله أحمد الضيف
هاتف : 777245630
تاجر

سيارة دوج كاليفورنيا



وسيم علي ناصر الملايحي
هاتف : 777911198
عضو مجلس محلي

شهر يناير

سيارة دوج دورانجو



يحيى محمد أحمد ناصر
هاتف : 733367955
صاحب محل تغيير زيوت

سيارة جيب شيروكي



وسيم علي ناصر الملايحي
هاتف : 734127272
شركة النفط

سيارة دوج كاليفورنيا



مجاهد عبد الله شمسان
هاتف : 711715202
وزارة الدفاع

شهر يونيو

سيارة دوج كاليفورنيا



نادية عبد الرحمن أحمد
هاتف : 777704010
ربة منزل

سيارة جيب شيروكي



عزيزة شرف حميد عبد الله
هاتف : 777704010
ربة منزل

سيارة دوج دورانجو



سالم أحمد سالم بالهري
هاتف : 777712848
عضو مجلس محلي

سيارة دوج كاليفورنيا



وليد علي محمد زهرة
هاتف : 733111255
أعمال حرة

شهر مايو

سيارة جيب شيروكي



خالد بن عبد الله حزام
هاتف : 777703797
وزارة الأشغال - إب

سيارة دوج دورانجو



محمد صالح صالح الهجري
هاتف : 777442020
ضابط

شهر إبريل

سيارة جيب شيروكي



حمزة محمد محسن الجبري
هاتف : 733076110
طالب بالهند

سيارة دوج كاليفورنيا



رشا محمد عبد الله حسين
هاتف : 777704010
ربة منزل

سيارة BMW X3



أنور بن عبد الله العشري
هاتف : 777704010
مكتب المالية بالعرش

شهر سبتمبر



البنك التجاري اليمني يكرم

الفرع الأمتل خلال عام ٢٠٠٨م



متابعات : مختار الطلي - رئيس التحرير

إلى قمة الهرم المصرفي قمة التفوق والريادة وأشار إلى أن هناك معايير مدروسة ومعتمدة تم الإعتماد عليها في تقييم " فرع حدة" الفرع الأمتل كما توجة بالشكر إلى إدارة التسويق والتي تمثل العمود الفقري لهذا النجاح , كما ألقى مدير فرع "حدة" كلمته نيابة عن جميع موظفي الفرع رحب فيها بالحاضرين جميعا وبدء كلمته قائلاً : إننا وفي هذا اليوم المثالي والذي تقوم به الإدارة التنفيذية بتكريم الفرع المثالي إسبحو لي بأن أقدم لكم سر تحقيق الأهداف في الفترة الماضية منذ إنفتاح الفرع فإن السر يكمن في عملية التسويق وذلك من خلال الحضور المستمر بين العملاء وأيضاً المتابعة المستمرة لهم ولولا هاتين الركيزتين لما تم تحقيق هذة الأهداف وهذا الفوز في ظل المنافسات , كما أتمنى من الحاضرين جميعاً مدراء وموظفين أن نعمل سوياً بروح الفريق الواحد بالتعاون والسعي إلى تحقيق أعلى مستويات النجاح على مدار السنوات القادمة إلخ

وفي نهاية الإحتفال تم تكريم مدير الفرع المثالي وجميع موظفيه من قبل الإدارة العليا



التسويقية يستقطبون عملاء جدد من فترة لأخرى حتى ينضموا إلى كوكبة عملاء البنك , فيما واصل الشيخ /محمد بن يحي الرويشان كلمته موجهاً إليها لباقي الفروع يحثهم فيها السريعة نسق وخطى فرع حدة الفرع الأمتل والعمل جاهدين للحصول على المراتب الأولى حيث أنه سيكون هناك تكريم نصف سنوي لكل فرع يثبت جدارته وكفاءة المصرفية .

كما هنىء الأستاذ/عايد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي - مدير الفرع وجميع موظفيه على ما بذلوه وهذا التفوق والنجاح إنما يدل على قدرة وكفاءة موظفيه وإدارته الناجحة ليصلوا معا

أقام البنك التجاري اليمني يوم الثلاثاء الموافق ٢٠٠٨/٥/٢٠ حفل تكريمي تم خلاله إختيار الفرع الأمتل من بين فروع البنك المتواجدة داخل وخارج العاصمة صنعاء وفي الإحتفال الذي اقيم في نادي طباط الشرطة والذي حضره الشيخ / محمد بن يحي الرويشان - رئيس مجلس الإدارة والأستاذ /عايد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي والشيخ/نايف الرويشان - عضو مجلس الإدارة والأستاذ/عبد الوهاب الحكيم - نائب المدير العام - مدير الفرع الرئيسي وجميع مدراء الفروع وجميع موظفي فروع صنعاء وفي الإحتفال الذي بدء بأي من الذكر الحكيم ألقى الشيخ /محمد بن يحي الرويشان - رئيس مجلس الإدارة كلمة أعلن فيها عن الفرع الأمتل " فرع حدة" كما هنىء الشيخ/محمد بن يحي الرويشان مدير الفرع أ. أنس جعفر وجميع موظفيه على الجهود المبذولة والتميزة حقاً التي جعلت الفرع الجديد ينمو ليصل إلى المرتبة الأولى من بين سائر الفروع وهذا إن دل فيما يدل على جدارة وكفاءة مدير الفرع وموظفيه التي يتمتعون فيها سواء من كانوا داخل الفرع يستقبلون العملاء أو من هم في الميدان " مسئولو التسويق" اللذين بحنكتهم ومعرفتهم

برعاية الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان البنك التجاري اليمني يقدم مأدبة عشاء على شرف كبار عملائه



أقام البنك التجاري اليمني برعاية كريمة من الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان - رئيس مجلس الإدارة يوم الأحد الموافق ٢٠١٧/٩/٢١م مأدبة إفطار لكبار عملاء البنك التجاري اليمني في فندق تاج سبأ حيث كان في استقبالهم الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان والأستاذ / عايد المشني - المدير العام الرئيس التنفيذي وجميع قيادات البنك، حيث عبر الشيخ محمد بن يحيى الرويشان عن دواعي سروره وذلك بتلبية دعوته لمأدبة العشاء من قبل كبار عملاء البنك حيث أن هذا الملتقى يجسد روح الإخاء والتعاون المشترك والمعهود مسبقاً ما بين البنك وعملائه والذي يجسد شعار " عملائنا شركاؤنا في النجاح " والتي لهم فعلاً البصمة المميزة والمتميزة لوصول البنك إلى قمة الهرم المصرفي من بين الكثير من البنوك المتواجدة في السوق المصرفية اليمنية ، كما أتاحت هذه الفرصة إلتقاء كبار العملاء بعضهم ببعض وتبادل أطراف الحديث ومناقشة بعض القضايا وعلى رأسها قضية الإستثمار في البلد والتي يمكن أن تقام بوجود البنك التجاري اليمني الذي يقدم الكثير والكثير من التسهيلات التي تساعد المستثمرين وأصحاب المشاريع العملاقة ، كما عبر الحاضرين عن سعادتهم الكبيرة التي جمعتهم مع الشيخ / محمد بن يحيى الرويشان -رئيس مجلس الإدارة وذلك إن دل فإنما يدل على حنكته المصرفية وأسلوبه وتعامله الراقي مع جميع عملائه بجهوده المبذولة التي يسعى دائماً لتقديدها لكافة العملاء والتي ساعدت في عملية البناء والتنمية وتشجيع نشاط الإستثمار بقطاعاته المختلفة .

لا تتوقف مشكلات الصف الثالث أو الموظفين ضعيفي الأداء عند إنتاجيتهم الضعيفة فحسب، فهم يلحقون الضرر بشركتك أيضاً فهم - على سبيل المثال - يشجعون عقلية الأداء المتواضع والمتراخي ، ويطردون المواهب القيمة . لهذا السبب، عليك أن تحسن أداءهم أو تستغني عن خدماتهم. أبدأ بتزويدهم بإفادة عن أدائهم ولكن بينك وبينهم وتكلم معهم بصراحة ، ووضح لهم كافة جوانب الصورة. أخبرهم بمواطن قوتهم ونقاط ضعفهم وبين لهم الجوانب التي يجب أن يحسنوا أداءهم فيها ، والقيام بإعداد دورات تدريبية وتأهيلية لهم في مجال عملهم ومن ثم وضع أهداف واضحة وصريحة والفترة الزمنية التي عليهم أن يرتقوا بأدائهم خلالها. فإن لم يتحسن أداءهم، تخلص منهم على الفور، وساعدهم بأن ترشدتهم إلى شركات توظيف وفرص عمل في أماكن أخرى ، واطلب من مديري وموظفي شركتك مساعدتهم . وبهذه الطريقة ، ستجعل الموظفين الضعفاء يغادرون الشركة ورؤوسهم مرفوعة من ناحية ، وستقلل من وطأة الأعباء المالية وحدة الغضب والمخاطر القانونية التي تترتب على فصل الموظفين من ناحية أخرى .

مجلة شعاع

التحفيز

التحفيز هو وصول الموظفين في مؤسسة ما الى حالة الشغف والتلهف والسرور بأعمالهم ومحاولة إيصالهم الى مرحلة القيام بكامل العمل دون تذمر أو شكوى وبلوغهم مرحلة الفداء بكل شي في سبيل مصلحة العمل والمؤسسة، ويأتي من "أعماق النفس" فالمدبر يجب عليه محاولة تحفيز موظفيه باتباع إجراءات مختلفة ولكن إذا كان الفرد بطبيعته غير محفز وبالتالي ليس لديه الرغبة في التقدم فلا فائدة ترجى منه وهذا تأكيد لمفهوم قوله تعالى (إن الله لا يغير ما يقوم حتى يغيروا ما بأنفسهم)

وتعتبر عملية التحفيز من أهم المهام التي تقوم بها إدارة المؤسسة ومن الضروريات الأساسية لعملها وعلى قدر نجاحها في تحفيز الموظفين على قدر ما ستكسب احترامهم وثقتهم وحبهم وولائهم وإنتاجهم وعندما يمكن إنجاز أي عمل مهما كان صعب أو كثيراً أو مفاجئاً أو مضغوطاً لأنه بدون رضاهم "وحافزيتهم" لن ينجز العمل على أكمل وجه وفي ضوء أعلى معايير الأداء، وبذلك تكون المهمة الأساسية للإدارة الناجحة هي : المساعدة والاحتضان واكتشاف القدرات والحفاظة عليها وتسخيرها لمصلحة الفرد أولاً ثم مصلحة العمل والمؤسسة ثانياً وبذلك يمكن الاحتفاظ بالعاملين في منطقة التحفيز دائماً.

هكذا تعتبر الحوافز هي إحدى مقومات العمل المؤسسي والتي بدونها لا يمكن لأي مؤسسة أن تقوم بتحقيق كامل أهدافها؛ فالحوافز هي الطريقة التي من خلالها تعبر المؤسسة للموظف عن مدى تقديرها لأدائه المتميز وعمله المتقن، وهي من إحدى الطرق التي تساعد المؤسسة على تحقيق أهدافها وذلك بجانب توافر الإمكانيات المادية للمؤسسة وخبرة العاملين بالمؤسسة كلا في مجاله.

فايزة التام
إدارة التسويق





أجمل باقات الفل والرياحين نرفها للأستاذ /
عايد المشني - المدير العام - الرئيس التنفيذي
بمناسبة زفاف نجله

حماده

فألف مبروك

المهنتون : جميع مدراء وموظفي البنك التجاري اليمني

نرف أحر التهاني للإخوة

- طلال باذيب
- ياسر أحمد سعيد الأمير
- أحمد عبد الله سعيد موسى
- مختار الطلبي .
- عادل علي منصر

- عبد الله القوسي - مدير فرع الجامعة
- بمناسبة زفاف أخوانه محمد وعصام .
- عمار الكميم
- لبيب العبسي
- رنا العبسي
- صدام حسين الضلعي
- أمل محمد عبد الله
- مراد الحجاجي
- ياسر الخياط
- محمد السقاف
- طاهر عبد العزيز
- ماجد العامري
- محمد عايض
- رضوان سلام الأكلحي
- باسم علي الحمادي
- جابر الحاج
- بندر العراسي
- سمر الصباحي
- سامي سلام
- محمد حميد

- مصطفى قائد درهم بمناسبة إرتزاقه
- المولود " لؤي "
- ريهام عبد العزيز بمناسبة ارتزاقه
- المولود " هشام "
- عبد الله فؤاد بمناسبة ارتزاقه المولود
- " محمد "
- يحي الخطيب بمناسبة إرتزاقه المولود
- " مهند "
- عمار اليناعي بمناسبة إرتزاقه المولود
- " عمر "
- حسن بجلي بمناسبة ارتزاقه المولود
- " حسام "
- علي بجلي بمناسبة ارتزاقه المولودة
- " شهد "
- غمدان صالح بمناسبة ارتزاقه المولود
- " غامد "
- عمار السعداني بمناسبة ارتزاقه
- المولود " عمر "





كنت أظنّها دعابه من أحد الأصدقاء

رسالة مرسلة بالفاكس من الفائز بالجائزة الأولى في السحب السابع لبرنامج جواهر التجاري أحمد محمد عطافي

أولاً أود أن أقول الحمد لله ذو المنّة والعطاء على كل ما منّ به علينا وأعطى , كما أتقدم بالشكر الجزيل لجميع منتسبي البنك التجاري اليمني كما أقدم إعتذاري الشديد لعدم الإهتمام الذي أبديته عند الإتصال بي لحظة توزيع الجوائز ظناً أنها مجرد دعابه من أحد الأصدقاء فنحن هذه الأيام نسمع الكثير من الكلام المتناقل بين الناس عن طرح مواضيع الفوز بالجوائز الضخمة بأنها لا توهب إلا للمقربين أو أصحاب الأرصدة العالية لكن إدارة البنك التجاري أثبتت وبجداره بأن هذه الاعتبارات لا مكان لها ولا وجود لها في تعاملات بنكهم وها انا أعتبر نفسي مثلاً حي لذلك فلست من المقربين ورصيدي لا يضاهاى مئات الأرصدة بالبنك وبالرغم من ذلك كان لي شرف الفوز بالجائزة الأولى (سيارة بي إم دبليو) والذي يدل على مصداقية ونزاهة القائمين على البنك فهم يعملون كالفرد الواحد وأستغل هذا التكريم لأدعوا الجميع من الأصدقاء وغيرهم بأن يبادروا على الفور بفتح حسابات لهم لدى البنك التجاري اليمني ليروا بأعينهم حقيقة التعامل المصرفي الإحترافي الناجح لدى بنك الحقيقة بنك المصداقية بنك تحقيق الأحلام البنك التجاري اليمني البنك الذي تثق به

تعزية

نتقدم بخالص العزاء وصادق المواساة القلبية إلى :

- فيصل العراسي لوفاة المغفور له بإذن الله " والده "
- إيمان المطري لوفاة المغفور له بإذن الله " والدها "
- نجلاء السراجي لوفاة المغفور لها بإذن الله " والدتها "
- فؤاد حسن فارح لوفاة المغفور لها بإذن الله " ابنته "
- علي الشعابي لوفاة المغفور له بإذن الله " ابنه "
- ندى التوفي لوفاة المغفور له بإذن الله " شقيقها "
- فايزة البحري لوفاة المغفور له بإذن الله " شقيقها "

إنا لله وإنا إليه راجعون



- حتى يشعر بك الآخرون يجب عليك أن تشعرهم بوجودهم .
- الابتسامة أقل جهد من الكهرباء وأكثر إشراقاً منه .
- شق طريقك بإبتسامتك خير لك من أن تشقها بسيفك .
- ليس المهم أن نولد أشرافاً ولكن المهم أن نحيا أشرافاً .
- من أحبك لشيء أبغضك لفقده .
- من أحب شيء غير الله عذب به .
- العين التي لا تبكي لا تبصر من الواقع شيئاً .
- الحظ كالزجاج لا مع لكنه سهل الكسر .

من اقوال الحكماء، ...

كلمات لها معنى

- إذا أردت أن يسامحك الناس فسامحهم .
- السعيد جداً من لا ينتظر شيئاً من أحد .
- الحب ليس لوناً واحداً ولكنه كل الألوان
- حياة بلا أصدقاء ليست حياة .
- لا يستطيع إنسان مهما بلغت ثروته أن يشتري شبابه الذي راح .
- لا تستعن بظالم على ظالم ، حتى لا تكون فريسة للاثنين .
- لو تحدث الناس فيما يعرفونه فقط .. لساد الهدوء أماكن كثيرة .
- تعرف أن الكلام ليس رخيصاً عندما تصلك فاتورة الهاتف .
- الأدب الكثير مع العلم القليل خير من العلم الكثير مع الأدب القليل .
- من أبصر عيب نفسه شُغل عن عيب غيره .
- إخوان السوء كالنار يحرق بعضها بعضاً .
- البعض يفتش عن أخطاء الآخرين كما لو كان يبحث عن كنز .
- ليس الفخر في أن تقهر قوياً ، بل أن تنصف ضعيفاً .



الإستراحة

قالوا في الغضب



- 1- كل دقيقة غضب تضيع منك ستين ثانية سعادة
" رالف والدو إيمرسون "
- 2- إكتب لأعدائك رسائل مليئة بعبارات غاضبه لكن لا ترسلها أبداً
" جيمس فالوس "
- 3- إذا كنت تغضب لأي سبب صغير ، فهذا يعطي إنطباعاً عن حجم عقلك !
" سيدني هارس "
- 4- من يستطيع إغضابك يستطيع هزيمتك
" إليزابيث كيني "
- 5- لا شيء يستفز الغاضب أكثر من برود الآخرين
" إلكسندر دوماس "
- 6- إذا نفست عن غضبك بإستمرار ستسامح . لكن إذا كضمته ستنتقم
" إدوارد بولر - ليتون "
- 7- من حقا أن تغضب ، لكن ليس من حقا أن تسيء إلى الآخرين وأنت غاضباً
" كولين باول "
- 8- من يغضب كمن يتناول سمّاً وينتظر أن يموت الآخرون
" مالاشي ماكورت "
- 9- الغضب : جنون مؤقت !
" هوراس "
- 10- الغضب هو الرياح التي تطفئ شعله العقل
" روبرت إنجرسول "

يا أنت

يا أنت
وابتدئ الزمان
يا أنت
وابتهج المكان
هو صدفة كان اللقاء
وفجأة ولد الحنان
ما كان لي من حيلة
إلا احبك أو أهان
من ذا يرى هذا الجمال
فيغض طرفاً أو جناح
يا للعيون الساحرات
بسحرهن الكون موثوق العنان
الثغر باسم بالضياء
وفيه يزهو الأقحوان
خودها كما يا ترى
يتنفسها النيران
وإذا نظرت فقل تبارك ربنا
هل ذا أتناكي يدل على الجنان
الطول تخله يشرب
وسمو هام السنديان
أنامل الشمع الرقيق
ليونة الغصن اللدان
طهر الفؤاد جليلة
حلو اللسان مليحة
سحر الصبايا الفاتنات
وكل أشواق الحسان
يا أنت
قلبي فيك مجبول الهوى
ولغير حبك يا حبيبة
ما تعلق واستكان
فلا أنت وحدك بوحه
ولا أنت وحدك روحه
ولا أنت عنوان الأمان
يا أنت شجو حديثه
كل الزمان مع المكان
كل الجمال بعمره
في ناظريك قد استكان
هو عاشق لك عمره
يا أنت حوراء الجنان
فبغيرك الشوق انكسار
و بغيرك العشق امتهان
فلك جميع مشاعري
ولك الحجة والحنان

عمار الدعيس

ما هو الفوركس

هو المضاربة في سوق العملات الدولية وهو السوق الوحيد في العالم الذي يعمل على مدار ٢٤ ساعة , حيث يتم التداول بين البنوك والمؤسسات المالية الضخمة والبنوك المركزية بالإضافة إلى الأفراد العاديين , في البورصات الدولية , والمضاربة هنا تعني بيع وشراء العملات الأساسية في العالم مثل الدولار واليورو و الين الياباني والجنيه الإسترليني والفرنك السويسري بنظام الهامش - ويتم كل ذلك كل يوم عبر الإنترنت بملايين الدولارات يومياً كما أثبتت الدراسات أن ثلثي عمليات التداول التي تتم بين البنوك تتم في بورصة نيويورك ولندن وطوكيو و بالطبع تلك دول اقتصادها قوي .

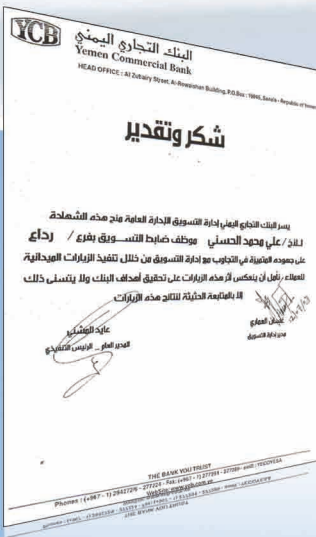
- سطح القمر توجد به جبال شاهقة وبعضها يفوق قمة افرست ارتفاعاً .
- أول إنسان نزل على سطح القمر هو الأمريكي (نيل أرمسترنج) .
- اندونيسيا تتكون من أكثر من إحدى عشرة ألف جزيرة .
- أول رئيس للولايات المتحدة الأمريكية هو " جورج واشنطن " .
- أكبر حوض سباحه في العالم يوجد في الدار البيضاء في المغرب .
- أكبر ميدان سباق في العالم في مدينة نيو ماركت البريطانية .
- أول جسر مزدوج في العالم على نهر يانغ تسي وطوله ٦ كم .

الجمال



شكر و تقدير

منح الزميل/علي محمد الحسني - موظف التسويق - فرع رداع شهادة شكر وتقدير من إدارة التسويق - الإدارة العامة على جهوده المتميزة في التجاوب مع إدارة التسويق من خلال الزيارات الميدانية ، وتمنح هذه الشهادة كونها حافزاً له ولغيره من الموظفين تقديراً لجهوهم المبذولة في عملهم الدؤوب



أصبح الحلم حقيقة مع برنامج جواهر التجاري



3 سيارات و 160 جائزة قيمة شهرياً

السحب الذهبي على بيت أحلامك

بالإضافة إلى

نوعية الجوائز خلال العام

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	الجائزة
60	5	أجهزة كمبيوتر محمول
1800	150	أجهزة تلفون سيار

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	الجائزة
12	1	حساب جواهر بمبلغ 1.000.000 ريال
12	1	حساب جواهر بمبلغ 800.000 ريال
12	1	حساب جواهر بمبلغ 500.000 ريال
12	1	حساب جواهر بمبلغ 300.000 ريال
12	1	حساب جواهر بمبلغ 200.000 ريال

عدد الجوائز خلال العام	عدد الجوائز خلال الشهر	الجائزة
12	1	الجائزة الأولى: سيارة (في إم دبليو إكس3) أو (دودج دورانجو)
12	1	الجائزة الثانية: سيارة (جيب شروكي)
12	1	الجائزة الثالثة: سيارة (دودج كالمبير)

الجوائز الكبرى

الجوائز الصغيرة

1956

الإجمالي العام للجوائز

