



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

عدد شهر فيفري 2019

المجلة
للإسلام

افتتاح الفروع افتتاح الفرع السادس بالعاصمة باسطاوالي



الكلمة الإفتتاحية

للسيد المدير العام

« حيدر ناصر »

ص 04



بهدف التقرب من زبائنه

« اطلاق مركز الاتصال

لمصرف السلام- الجزائر »

ص 12



منبر هيئة الفتوى

« أفكار في النهوض بالصناعة

المالية الإسلامية في الجزائر »

بقلم الدكتور عزالدين بن زغبية

ص 05



استطلاع رأي

« مستوى رضی الموظفين »

ملحق للمجلة

ص 18



أفلام الموظفين

« فلسفة الصيرفة الإسلامية

و البنك الإسلامي »

بقلم السيد توفيق محمد بوكريطاوي

ص 15





AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria



AL SALAM BANK
الجزائر - Algeria

المجلة السلام

مجلة شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال

أنتم النخبة

مجلة "السلام" هي مجلة داخلية شهرية صادرة عن خلية التسويق و الاتصال؛ تهدف من خلالها إلى تعزيز التواصل الداخلي بين كافة موظفي المصرف، فبإمكان جميع الموظفين المشاركة سواء بمقالات أو اقتراحات لتحسين مناخ العمل؛ أو بأفكار لمنتجات جديدة أو التعبير عن آرائهم من أجل ترسيخ بيئة عمل إيجابية و متينة، و سنخصص لكل إدارة / خلية / فرع صفحة خاصة في المجلة مع معرض للصور و أهم الأحداث...إلخ

ندعو جميع الموظفين لإرسال مقالاتهم و اقتراحاتهم عبر البريد الإلكتروني :

Groupe-Marketing@alsalamalgeria.com

مع التقدير

مهارات خدمة العملاء

عشر مهارات لترضي زبونك

ص 11



الكلمة الافتتاحية

بقلم المدير العام السيد حيدر ناصر

ص 04



أخبار المصرف

اطلاق مركز الاتصال لمصرف السلام

ص 12



منبر هيئة الفتوى

أفكار في النهوض بالصناعة المالية

الإسلامية في الجزائر

بقلم الدكتور عز الدين بن زغيبية

ص 05



مقتطفات من كتاب

أسرار النجاح في العمل

ص 13



افتتاح الفرع السادس

بالحاجمة

فرع اسطاوالي يرى النور

ص 06



أقلام الموظفين

فلسفة الصيرفة الإسلامية و البنك الإسلامي

بقلم السيد محمد توفيق بوكريطاوي

ص 15



إقرأ

حملة إقراء في جميع فروع المصرف

ص 07



قيادة فريق عمل

عصارة تجرّبي الشخصية في قيادة فريق العمل

بقلم السيد السعيد كانوني / مسؤول الأمن

ص 16



المصرف بهيوى الصحافة

مقالات وردت في الصحافة عن المصرف

ص 08



استطلاع رأي والإعلّ عن مسابقات

مدى رضى الموظفين-مسابقة الموظف المتميز-
مسابقة الفرع الأكثر استقطابا للموارد

ص 18



الرياضة والعمل

مشاركة من طرف السيدة نبيلة بوغلة

ص 10





الكلمة الإفتتاحية

بقلم المدير
العام

السيد حيدر ناصر

على ضوء هذه الأحداث
الصاخبة التي تعيشها البلاد
لابد لنا من وقفة مع الذات
لنسأل أنفسنا قبل أن نسأل
حكامنا فكلنا راع وكلنا مسؤول
عن رعيته.



نفس الأخطاء في إدارة شؤوننا
في دائرتنا الصغيرة ولعل أكبر
هذه الأخطاء عدم أخذ العبرة
من أخطائنا السابقة لتفادي
تكرارها في مستقبل أيامنا و
التقدم دوما نحو ما هو
أفضل و أجدى و أقوم.

من حق كل منا أن يرتكب
الأخطاء في أداء عمله فذلك

أفضل من التقاعس و القعود مخافة الوقوع في
الخطأ ولكن العاقل من يستدرك خطأه و يعتبر
بخطأ غيره ولا يحتقر صغار ذنوبه فذلك مدعاة
لارتكاب كبائرهما

دع الذنوب كبيرها وصغيرها ذاك التقى

لا تحقرن صغيرة إن الجبال من الحصى

ملاحظة: كل ما كتبته اعلاه ينطبق علي قبل غيري
وما أبرئ نفسي إن النفس لأمارة بالسوء نسدد
ونقارب فما أصبنا فبتوفيق من الله و ما أخطأنا
فمن أنفسنا ومن الشيطان ونسأل الله ان يغفر
زلاتنا ويسدد افعالنا لما يحبه ويرضاه ولا حول ولا
قوة إلا بالله العلي العظيم

هل بذل كل واحد منا وسعه لإعطاء ما هو منتظر
منه لأتمته كل في موقعه و منزلته و طاقته؟ هل
اجتهدنا لأداء الحقوق لأصحابها والأمانات لأهلها؟
هل صححنا أخطاءنا و استدركنا عثراتنا و قومنا
مسارنا؟

من السهل ان نحمل كل مشاكلنا على ولاة أمورنا
و نعتقد ان تغييرهم لوحده كفيل بمعالجة
أوضاعنا و مداواة ما استعصى من أمراضنا ولكن
هيمات حين مناص.

صحيح ان للأخطاء المتراكمة في الاختيارات
الاستراتيجية للحكومات التي تداولت على رأس
مؤسسات الدولة منذ الاستقلال وطريقة تسييرها
للشأن العام نصيب وافر من المسؤولية عما آلت
إليه الأمور في بلادنا ولكننا لو حاسبنا أنفسنا
كمواطنين لوجدنا نتحمل أيضا جزءا كبيرا من
المسؤولية في ذلك لسبب بسيط هو اننا نرتكب



منبر هيئة الفتوى

أفكار في النهوض بالصناعة المالية الإسلامية في الجزائر

بقلم الدكتور عزالدين بن زغيبية



التفكير وإن لم يتحقق لها ذلك مجتمعة في عموم الوطن فليكن في شكل مجموعات تتعاون فيما بينها، وتتكون هذه المجالس من خبراء الشريعة والاقتصاد والاجتماع والقانون مهمتها وضع السياسات المالية والنظريات الاقتصادية والحلول العملية للمشكلات الواقعة والمتوقعة ثم اقتراحها على إدارة تلك المصارف لدراسة تنفيذها كل حسب إمكانياته، ولا سلطة لهذه المجالس على الهيئات الشرعية وإنما هي مساعدة لها، من حيث توفير المشروعات ورسم السياسات الملائمة لعملها، بدل من أن تقوم باستجلاب قوالب تقليدية وسياسات أجنبية - تكون بعض عناصرها غير مألوفة لدى المجتمع ولا ملائمة له -، ثم تقوم بمحاولات جعلها موافقة للشريعة، وهذا النظام هو المعمول به في جميع الدول الغربية

يشكل خفي فما الرؤساء والحكومات التي تتداول على إدارة تلك البلدان إلا منفذة لتلك النظريات والطروحات، ومطبقة للسياسة المقترحة عليها من قبل تلك المجالس وبخاصة في المجال الاقتصادي والاجتماعي والعسكري والسياسة الخارجية،

4 - العمل على إعداد أدلة عملية إرشادية

جامعة يبين فيها بالتفصيل للموظفين بالمصارف الإسلامية العمليات التي يجوز لهم القيام بها والخطوات التي ينبغي عليهم اتباعها لتحقيق ذلك، كما يفصل لهم أحكامها، ويحدد لهم نماذج العقود التي يستعملونها، وتوضع هذه الأدلة على جهاز الكمبيوتر لكل موظف حتى يسهل عليهم الرجوع إليها

5 - العمل على نشر الفتاوى الشرعية لجميع الهيئات حتى تعم الفائدة مع بناء قاعدة معلومات على الشبكة العنكبوتية تضم جميع المعلومات والفتاوى الصادرة عن الهيئات حتى تساهم بفعالية في تسهيل وتسريع تطوير هذا القطاع الحيوي.

إن تطوير أي عمل أو خدمة يحتاج إلى مناهج وأساليب وآليات يعتمد عليها في تحديثه وجعله مواكبا لعصره بما يقتضيه من تحكم في التكنولوجيا وطرق الإدارة الحديثة وأساليبها.

ومن الأعمال والخدمات التي تحتاج إلى إيجاد محركات إضافية تمكنها من المنافسة وإثبات الذات في سوق سريع التحديث وفائق التطور هي الصيرفة الإسلامية وبالذات في بلادنا الجزائر التي يعتبر فيها هذا القطاع من الأعمال والخدمات الحديثة نوعا ما، وحتى يلحق بالركب وما بلغه هذا القطاع من تطور في دول شقيقة وصديقة في أسرع وقت ممكن، لا بد أن يقوم بمجموعة من الخطوات تسهل عمله وتسرع تطوره

وازدهاره ونجملها في العناصر الآتية:

1 - أن تقوم المصارف الإسلامية والبنوك التي لديها نوافذ إسلامية بالتعاقد مع كبريات الجامعات في الجزائر على فتح تخصص الصيرفة الإسلامية في كليات الاقتصاد والتسيير يقوم بتخريج الكفاءات العلمية

والعملية في الرقابة الشرعية والصيرفة الإسلامية حيث يكون التكوين الأكاديمي العالي والدقيق، وتقوم المصارف الإسلامية بتمويل هذا التخصص على أن تستفيد من الخريجين منه.

2 - استحداث مراكز بحث في الصيرفة الإسلامية في كل بنك كبير تكون بمثابة الساعد الأيمن له في المجالات الشرعية والمصرفية والقانونية، حيث تمكنه من معطيات سليمة ودقيقة للواقع، وتساعد على صناعة البدائل الإسلامية، وتتيح له استشراف المستقبل، كما تساعد على الخروج من دائرة السؤال والجواب إلى ساحة التفكير الشامل الواعي بالمعطيات والآفاق.

3 - على المؤسسات المالية الإسلامية أو النوافذ المنبثقة عن البنوك التقليدية وبخاصة الكبرى منها أن تتفق فيما بينها على تأسيس مجالس

والله الموفق لما فيه الخير والصواب



فرع اسطاوالي يري النور

وجمع من الموظفين
والشخصيات والسلطات
المحلية كما شهد الافتتاح
توقيع اتفاقيات تعاون
وشراكة مع المدرسة العليا
للتجارة بالقليلة.

افتتح
مصرف السلام-
الجزائر فرعه
الخامس عشر
وطنيا والسادس
بمدينة الجزائر
العاصمة يوم
الأربعاء 20
فيفري 2019،
الكائن بالطريق



الوطني رقم 11 ، القطعة رقم 402،
اسطاوالي بحضور السيد المدير العام حيدر
ناصر ونائبه السيد عبد الرحمان بلحفصي
ورئيس القطاع التجاري السيد سفيان جبالي





حملة إقرأ في جميع فروع المصرف

تمثال في فنلندا بعنوان "اقرأ حتى وإن كنت تغرق"



القراءة هي سر تقدم الشعوب والحضارات، إن مواظبتك على القراءة أياً كان المجال أو الموضوع الذي تقرأه سوف يؤثر عليك وسيغير حياتك وسوف تصبح تنظر للأمور بمنظار آخر وستتناول في هذا الموضوع بعضاً من فوائد القراءة:

1- التحفيز الذهني: أوضحت دراسات أن البقاء في حالة تحفيز ذهني يبطنه أو يمنع حدوث الزهايمر وفقدان الذاكرة. فالخ كأي عضلة في الجسم يحتاج إلى التمرين ليحافظ على قوته وصحته. لذلك القراءة و حل الألغاز وممارسة بعض الألعاب كالشطرنج يؤدي إلى هذا التحفيز.

2- تقليل الإجهاد: بغض النظر عن كمية الإجهاد التي تتعرض لها في عملك أو في علاقاتك الشخصية أو المشاكل الأخرى التي تواجهها في حياتك اليومية. كل ذلك سيتلاشى بمجرد انسجامك في رواية جيدة أو مقال جيد. فذلك سيبعد تركيزك عن الإجهاد والمشاكل وسيسمح لك بالاسترخاء.

3- المعرفة: كل ماتقرؤه يملأ عقلك بالمعلومات التي لا يمكنك أن تعلم متى ستكون مفيدة. وكلما زادت المعرفة التي تمتلكها كلما زادت قدرتك على التعامل مع أي تحديات تواجهها.

4- تحسين الذاكرة: عند قراءة كتاب يتذكر القاريء الشخصيات وتاريخها وطموحها وبعض التفاصيل الدقيقة وحبكة القصة، وهذا ما يحدث عن قراءة كل قصة، ومن السهل على الدماغ تذكر كل ذلك، ومن المدهش أن كل قصة جديدة يتم قراءتها تولد مسارات عصبية جديدة في الدماغ وتقوي المسارات الموجودة سابقاً وهذا يساهم في استعادة الذاكرة قصيرة المدى واستقرار المزاج.

5- تقوية مهارات التفكير التحليلية: هل سبق وأن قرأت رواية غامضة وتوصلت إلى حل الغموض بنفسك قبل أن تنهي قراءة الكتاب؟ إذا أجبت بنعم فهذا يعني أنك استطعت توظيف تفكيرك التحليلي عن طريق ملاحظة كل التفاصيل الدقيقة وترتيبها لتحديد ماهية الأحداث، هذه القدرة التحليلية مفيدة في حل الحيكات القصصية وتحديد الروايات الجيدة أيضاً.

6- تحسين التركيز: في عالمنا المبهوس بالانترنت يتوزع

ألمانيا ... مكتبات في الهواء الطلق



الانتباه في ملايين الاتجاهات المختلفة لأننا نؤدي مهاماً مختلفة كل يوم، فمثلاً خلال خمس دقائق سيقسم الشخص هذه المدة بين أداء مهمة تخص العمل ومراجعة البريد الوارد والمحادثة مع أصدقائه عبر الانترنت ومتابعة تحديثات تويتر والهاتف وزملاء العمل.

هذا النوع من السلوك يشبه أعراض مرض اضطراب نقص الانتباه مع فرط النشاط ويخفض الانتاجية. لكن قراءة كتاب تساعد على زيادة تركيز الشخص في موضوع واحد، حاول أن تقرأ لمدة 20-15 دقيقة قبل العمل وستُفاجأ من زيادة تركيزك.

7- تحسين المهارات الكتابية: هذه الفائدة تزيد بزيادة حصيلة المفردات وقراءة الأعمال الكتابية الجيدة. لما له من أثر ملحوظ في قدرات الشخص الكتابية كملاحظة الإيقاع وأسلوب الكتابة والانسياوية تماماً كما يؤثر الموسيقيون على بعضهم البعض، فالكتاب العظماء يؤثرون في غيرهم.

منقول من موقع <http://www.arabfeed.com/>

حملة إقرأ في جميع فروع المصرف:

تقترح خلية

التسويق والإتصال
إنشاء مكتبة صغيرة
على مستوى جميع
فروع المصرف حتى
يتسنى للمتعاملين
الإطلاع وقراءة
الكتب أثناء فترة
انتظارهم كما
سينعكس ذلك
بالإيجابية على
صورة المصرف



تمثال في في اليابان يظهر أن وزنك وقيمتك ليس بعدد الكيلوغرامات ولكن بعدد وقيمة الكتب التي تقرأها



المصرف بعيون الصحافة

الجزائريون يستدينون 1440 مليار لأجل "أل بي بي" واشتروا 9700 سيارة!

ناصر حيدر للثبوت، بيع 1800 مركبة في جانفي 2019.. وفورد ونيسان وييجو معنية مستقبلا

مؤل مصرف "السلام" خلال سنة 2018 لوحدها ما قيمته 1440 مليار سنتيم، من عمليات اقتناء العقار والسيارات المركبة في الجزائر، منها 1200 مليار لتسويق سيارات المصانع المحلية، رونو وهيونداي وكيا وسوفاك، و240 مليار خاصة بـ520 عقار، 40 بالمائة منها عبارة عن سكنات الترقوي العمومي "أل بي بي".

لـ"الشرق" تسويق المصرف الذي يمثله خلال سنة 2018 لـ9700 سيارة من مختلف الأصناف المركبة في الجزائر بقيمة 12 مليار دينار، في حين أن سنة 2019 شهدت تدفقا غير مسبوق على المصرف لاقتناء سيارات صنع في الجزائر، دون فوائد ربوية، الأمر الذي ترتب عنه تسويق 1800 سيارة بقيمة مليار دينار.

وأضاف المتحدث أن البنك مول أيضا عمليات اقتناء العقار دون فوائد ربوية، ويتعلق الأمر بـ520 طلب مسجلا سنة 2018 بقيمة مالية عادت 2.4 مليار دينار، مع العلم أن 40 بالمائة من هذه القروض وجهت لاقتناء سكنات الترقوي العمومي "أل بي بي"، وهي الصيغة الجديدة التي أطلقها مصرف "السلام" السنة الماضية، حيث شهدت هذه الأخيرة إقبالا منقطع النظير من طرف الجزائريين.



حسب مخزون المركبات لدى المتعامل، مؤكدا "في حال كانت هذه السيارات متوفرة لدى المصرف، وتمت تسوية ملف البطاقة الصفراء، فإن التسليم يكون بشكل فوري ولا تشهد العملية أي تأخر".

وفي سياق متصل، أحصى رئيس القطاع التجاري على مستوى مصرف "السلام" سفيان جيبالي في تصريح

إيمان كيموش

اقتنى الجزائريون خلال السنة الماضية، 9700 سيارة بالتقسيم ودون فوائد ربوية بقيمة إجمالية عادت 1200 مليار سنتيم لدى بنك السلام، وهي سيارات رونو وهيونداي وكيا وفولكسفاغن للمتعامل سوهالك، في الوقت الذي اقتنى زبائن مصرف "السلام" خلال شهر جانفي من سنة 2019، 1800 سيارة بقيمة 200 مليار سنتيم، وهذا في ظرف شهر واحد.

ويؤكد الرئيس المدير العام لمصرف "السلام" ناصر حيدر في تصريح لـ"الشرق" أن نسبة إقبال الجزائريين على التمويل الإسلامي لاقتناء سيارة مركبة في المصانع الجزائرية بالتسليم، شهدت ارتفاعا غير مسبوق خلال سنة 2018، ويتعلق الأمر بكافة صناعات

oxfordbusinessgroup.com/algeria-2018
My Drive - Google ... Shared with me - G... Global Perspective ... Conference Room T... Oxford Business Gr... Malaysia Oxford Bu... Do

Structure Store Appearance People Modules Configuration OBG Settings Reports Cache/Flusher Hello Imagining@oxfordbusinessg

les Document Navigator Manage Users Manage items

The Report: Algeria 2018

Algeria is a key producer of hydrocarbons in Africa, ranking first in gas output and among the top three for oil. It depends on the sector for the majority of government revenue and nearly all exports. Despite reforms to encourage private sector development, promote diversification and attract FDI, the state plays a preponderant role, meaning that changes to government expenditure and investment continue to have a large impact on economic performance.

Start reading

View Edit Manage display Products Revisions

Reaching a population of 42.3m by the end of 2018, Algeria is the second-largest country in North Africa after Egypt. The country is one of Africa's most important producers of hydrocarbons and enjoys large reserves of shale oil and gas not commercially exploited. Although Algeria enjoys a relatively closed economy, it holds close trading links with its Mediterranean neighbours to the north, and is an important source of natural gas imports to the EU, particularly to France, Spain and Italy. Given oil continues to be the main driver of Algeria's economy, the country's long-term challenge remains to better diversify the economy and seek more stable sources of income, while better translating its oil and gas revenues into broadly shared improvements in living standards.

In this report

- Country Profile
- Economy
- Financial Services
- Energy & Renewables
- Utilities & Water
- Industry & Mining
- Agriculture
- Transport

www.alsalamalgeria.com

حوار

المدير العام لبنك «السلام»، ناصر حيدر لـ «بلادي»:

انكثف تواجدا عبر الوطن استراتيجيتنا لهذا العام

المزارعة و«المساقاة» مليونات جديدة لتمويل الملاحين

بنك السلام تكفل بكراء المساكن للمواطنين

المبلغ الإجمالي للمشاريع الممولة بلغ 47 مليار دينار سنة 2018

رقمنة البنك

تحدينا القادم

لنيل الصدارة

بلادي 35

عدد رقم 71 فيفري 2019

المدير العام لبنك السلام ناصر حيدر

السوق المصرفي الجزائري

سوق بكر وواسع

الإسلامية من خلال القانون الجديد سيمكن فاعلين جدد ولا سيما البنوك العمومية ذات الفروع الواسعة من ممارسة هذا النشاط، ما سيمكن من تعبئة موارد أكبر وتعبئة ادخار وطني وتعبئة مشاريع أكبر وهو ما سيكون وبلا شك، إضافة كبيرة للاقتصاد الوطني. ونوه مدير بنك السلام بالمناسبة بالتوجه الجديد للسلطات العمومية التي قال إنها أصبحت تساعد على توسيع خدمات الصيرفة الإسلامية من باب توسيع المنتجات المصرفية، معتبرا بأن السوق المصرفي الجزائري سوق بكر وواسع ويحتاج إلى مزيد من الابتكار والتنوع ومزيد من المنتجات والخدمات، وأضاف "نتمنى من خلال هذا التأطير القانوني، تأطير آخر لنشاط التأمين التكفلي لأنه جزء من المالية التشاركية الإسلامية وعمليات البورصة التي تحتاج إلى تأطير قانوني لتمكين الفاعلين (البنوك) من إصدار صكوك استثمار تسمح لها باستقطاب رؤوس أموال عبر السوق المالي وليس فقط الآن عبر السوق المصرفي".

وأفاد السيد حيدر بالمناسبة بأن حجم السوق المالية الإسلامية في الجزائر حديثة النشأة ويقتل نسبة 2 بالمائة، من مجموع المعاملات المصرفية في مختلف البنوك، مشيرا إلى أن حصة بنك السلام في السوق المصرفي الخاص تتراوح بين 15 و 17 بالمائة.

عبد الحكيم أسابيع

النصر 168 / 01 / 2019

إفتتاح فرع مصرف السلام الجزائر بمدينة اسطواولي

ماتينجينا | بنلم: مصرف السلام — 24 فيفري 2019 - 14-16

يتشرف مصرف السلام-الجزائر بالإعلان عن افتتاح فرعه الخامس عشر وطنيا والسادس بمدينة الجزائر العاصمة يوم 20 فيفري 2019، الكائن بالطريق الوطني رقم 11، القطعة رقم 402، القطعة رقم 04، اسطواولي.

إضافة إلى تواجده في كل من دالي إبراهيم، القبة، سيدي يحيى، حسيبة، باب الزوار، يمضي مصرف السلام-الجزائر قدما، في تطبيق استراتيجيته التنموية بالتقرب أكثر لجميع مناطق الوطن، حيث يعزز بذلك مكانته كصفر شامل يقدم منتجات تتوافق وتعاليم الشريعة الإسلامية بتوافقها التدريجي في جميع أنحاء الجزائر.

بفضل هذا الفرع الجديد، سيستفيد متعاملو ومستقلو هذه المنطقة وكذا المناطق المحيطة بها من تكلل سريع و شخصي، يقدمه لهم فريق محلي مدرب من ذوي الكفاءة والخبرة، ويمكنهم من الاستفادة من مجموعة كبيرة من المنتجات المبتكرة والخدمات المصرفية الراقية بطريقة مبسطة وتفاعلية.

يأمل مصرف السلام -الجزائر بهذه الخطوة التواصل مع متعامليه، وتوثيق علاقات تشاركية بهم عن طريق التقرب منهم أيضا وجذب.

كما أن هناك فريقين (02) قيد الإنجاز على مستوى الوطن (عين وسارة و مسيلة) وذلك في إطار استراتيجية توسيع شبكة المصرفية.

مع تصميها الريع والعصري، تتوفر شبكة فروع مصرف السلام-الجزائر بالإضافة إلى المعايير العالمية، على مناخ عمل مهني احترافي، كما أنها تجتذب المتعاملين من خلال منحهم خدمات تقنيات متطورة ومبتكرة مما يسهل تواصلهم اليومي مع وكلائهم.



هنا بنتنا
هنا بنتنا

مصرف السلام-الجزائر
بأحر التهاني و التبريكات
له، مع تمنياتنا
للمولودين طوال
العمر ودوام العيش و
السعادة في كنف
والديهم وكذا الصحة و
العافية للوالدة.



بمناسبة
ازدياد و ازديان
بيت زميلنا
أسامة
بوكعباش
بأربعة
توائم ولدين
وبنتين، سميوا
على بركة الله:
لقمان، معاذ، كوثر،
ومارية، يتقدم كافة موظفو

بارك الله لك في الموهوب ، وشكرت الواهب، وبلغ أشدده، ورزقت برده.



مصرف السلام الجزائر يسلم للسيدة
يوسفي وهيبة التي فازت في قرعة دفتر
الإستثمار شهادة ومحضر المشاركة في
العمرة مدفوعة التكاليف

السحب القادم بداية شهر أفريل





مشاركة من طرف
السيدة نبيلة بوغلة



الرياضة والعمل

"مارس الرياضة وأنت تعمل وأضف مزيداً من النشاط ليومك"

إن الجلوس لساعات طويلة في المكتب وممارسة الرياضة بقدر محدود للغاية سيُضر بصحتك الجسمية والنفسية. لذا، اترك مقعدك ومارس الأنشطة البدنية المختلفة، واجعل ذلك جزءاً من روتينك اليومي.

إذا كنت تبذل قصارى جهدك لتخصيص وقت للنشاط البدني، ولكن إيجاد وقت لممارسة الرياضة يمثل تحدياً أمام مسؤولياتك في العمل؟ لماذا لا تمارس الرياضة أثناء العمل؟ ضع باعترابك 07 طرق. لإضافة التمارين الرياضية إلى روتين يوم العمل.

1/ استغل الفترة المستغرقة للوصول إلى العمل:

أذهب إلى العمل مشياً أو بالدراجة إذا كان مكان العمل قريباً من اقامتك، إذا ركبت الحافلة أو المترو، فانزل قبل مكان العمل المعتاد بمسافة أو انزل في المحطة السابقة وأكمل بقية الطريق سيراً على قدميك. وفي حال قيادة سيارتك، أوقفها بعيداً عن ساحة انتظار السيارات أو في مكان لانتظار السيارات خاص بمبنى قريب، وفي مكان عملك، اصعد السلالم ولا تستخدم المصعد.

2/ قف أثناء العمل:

عند الوقوف، يتم حرق المزيد من السعرات الحرارية أكثر من الجلوس، ابحث عن طرق

تمكّنك من العمل واقفاً. فمثلاً، قف عند التحدث في الهاتف، وأجل متابعة الرسائل الفورية والبريد الإلكتروني، وبدلاً من ذلك سير حتى تصل إلى مكتب زميل لك لتتحدث معه وجهاً لوجه.

لا تجلس على مكتبك لفترة ساعتين متواصلتين انهض وتحرك كل 30 - 40 دقيقة. كذلك، حرك رقبتيك ومدد عضلات يديك وأصابعك من وقت لآخر

3/ خصص فترات استراحة للرياضة:

بدلاً من قضاء بعض الوقت في تناول القهوة أو وجبة خفيفة في الردهة، مارس التمشية السريعة أو مارس بعض تمارين اللياقة برفق. على سبيل المثال، وجه رأسك إلى الأمام مباشرةً وبعدها اخفض ذقنك إلى صدرك، أو امسك أحد كاحليك أو نهاية إحدى رجلي



بعض موظفي المصرف يمارسون رياضة كرة القدم

البطلان حال الوقوف وارفعها تجاه أردافك، أو حتى مارس تمارين اليوغا واستمر في كل مرة إطالة لمدة 15 إلى 30 ثانية.

4/ تمارين لليدين والمعصم:

لتقوية أوتار اليد وتخفيف الإجهاد الناتج عن استخدام الكمبيوتر، مدد يديك إلى الأمام ثم اثني معصمك إلى الخلف بحيث تتجه أصابعك إلى السقف ثم بيدك الأخرى قم بسحب أصابعك إلى الخلف قليلاً. كرر العملية مع اليد الأخرى.

5/ احتفظ بمعدات رياضية في المكتب:

احتفظ بأحزمة المقاومة - وهي بمثابة حبال أو أنابيب مطاطية توفر مقاومة شبيهة للثقل عندما تقوم بشدها - أو الأثقال الصغيرة التي تُحمل باليد في درج أو خزانة المكتب. واثني الذراعين عدة ثنيات فيما بين الاجتماعات أو مهام العمل.

6/ انضم إلى مجموعات في وقت الغداء:

رتب للقيام بجولة مشي جماعية في وقت الغداء، واستمتع بالتآلف مع الآخرين الذين هم على استعداد لمرافقتك في المشي. يمكنك تحديد أن كل شخصين عليهما أن يساعدوا بعضهما البعض في تأدية التمارين بانتظام، وتقديم الدعم لكل منهما عندما يكون الخروج للمشي صعباً.

7/ أسرع من وتيرتك:

إذا اقتضت وظيفتك المشي، فمارسه على نحو أسرع، فكلما مشيت بوتيرة أسرع، كانت الفوائد أعظم.

إن أداء بعض التمارين الرياضية البسيطة وأنت تعمل تساعد على تغيير حالتك النفسية للأفضل، فقد تنقلك من حالات الإحباط والتعب إلى الشعور بالحياة والنشاط لمواصلة العمل.



مصرف السلام الجزائر يدعم نادي إبراهيم لرياضة الدراجات الهوائية



مهارات خدمة العملاء

1. الصبر

إذا كنت تتعامل مع العملاء بشكل يومي، تأكد من أن تحافظ على صبرك عندما يكون العميل محبطا ومحتارا، وتأكد أيضا من أن تأخذ وقتك في فهم احتياجات العميل، فهو بالتأكيد سيفضل الحصول على خدمة مختصة بدلا من الخدمة السريعة حيث تتفوق الخدمة المميزة على الخدمة السريعة دائما.

2. الإصغاء

تعتبر القدرة على الاستماع إلى العملاء من الأمور الحاسمة في توفير خدمة مميزة. حيث أثبتت التجربة العملية أن الاستماع للعملاء - feedback - هو من الضروريات لأي شركة تسعى إلى الابتكار.

3. مهارات التواصل

عندما يتعلق الأمر بالنقاط المهمة التي يجب أن تنقلها بوضوح إلى العميل، تأكد من إيصالها ببساطة وابتعد عن كل ما يمكن أن يسبب الشك أو الالتباس.

4. معرفة المنتج

أفضل الموظفين الذي يواجهون العملاء ويتفاعلون معهم في الشركة هو الذي يملك معرفة عميقة عن كيفية عمل المنتجات. لا يعني هذا أنه يجب على كل فرد في الفريق أن يكون قادرا على بناء منتج من الصفر، لكن من الأفضل أن يعرف التفاصيل الدقيقة لعمل المنتج، تماما مثلما يعرفه العميل الذي يستخدمه يوميا.

5. القدرة على استخدام "اللغة الإيجابية"

إن قدرتك على إجراء تغييرات صغيرة في أنماط المحادثة ستمكّنك من قطع شوط طويلا في إرضاء العملاء وإسعادهم. تُعتبر اللغة جزءا مهما جدا من الإقناع، والعملاء عادة ما يخلقون

تصورات معينة عنك وعن شركتك على أساس اللغة التي تستخدمها.

على سبيل المثال، لنفترض أن أحد العملاء اتصل بك وهو مهتم بشراء منتج معين، ولكن صادف أن المنتج لا يتوفر حتى الشهر القادم. يمكن للتغيرات الصغيرة باستخدام "اللغة الإيجابية" أن تؤثر بشكل كبير على كيفية تلقي الرد من قبل العميل...

● بدون لغة إيجابية: "لا أستطيع تزويدك بالمنتج حتى الشهر القادم. المنتج غير متوفر في هذا الوقت."

● بلغة إيجابية: "سيتوفر المنتج في الشهر القادم. سنقوم بتسجيل طلبك في الوقت الحالي، وستأكد من إرساله لك حالما يتوفر في مستودعاتنا."

المثال الأول ليس سلبيا بالكامل، ولكن النبرة التي يحملها جلفة ولا تحمل طابعا شخصيا، ويمكن أن تُفهم بطريقة خاطئة من قبل العميل. المثال الثاني يحمل نفس المضمون، ولكنه على العكس من الأول يركز على متى وكيف يمكن حل مشكلة العميل بدلا من التركيز على السلبيات.

6. مهارات التمثيل

ستصادف في بعض الأحيان أناسا من الصعب (أو من المستحيل) إرضائهم. وستبدأ بعض الحالات الخارجة عن سيطرتك (كمرور العميل بيوم عصيب، أو قد يكون متدمرا بطبيعته) بالتسرب إلى روتينك المعتاد في خدمة العملاء، وسيكون



عن أبي ذر. رضي الله عنه . قال:

قال رسول الله . صلى الله عليه

وسلم : (تَبَسُّمُكَ فِي وَجْهِ أَخِيكَ

لك صدقة) رواه الترمذي .

7. الحضور المطمئن

"البقاء هادئين تحت الضغط". هذه الاستعارة تمثل القدرة التي يملكها بعض الناس على البقاء هادئين وحتى التأثير على مزاج الآخرين عندما تصبح الأمور متوترة قليلا.

إن أفضل الموظفين في خدمة العملاء هو الذي يعرف كيف يحافظ على هدوئه عندما يكون العميل غاضبا أو متوترا، وهذه هي مهمتهم في الواقع، أن يصبخوا "حبل النجاة" للعميل الذي يعتقد أن عالمه ينهار بسبب مشكلته الحالية.

8. القدرة على التعامل مع المفاجآت

في بعض الأحيان يضعك العميل في موقف مفاجئ يصعب التعامل معه. ربما تكون المشكلة التي تواجهها غير مذكورة بشكل محدد في تعليمات الشركة، أو ربما لا يستجيب العميل بالكيفية التي تتوقعها. وبغض النظر عن الحالة، من الأفضل أن تكون قادرا على اتخاذ قرار بشكل سريع.

9. مهارات الإقناع

للارتقاء بمهاراتك في خدمة العميل، يجب أن تكون لديك القدرة على الإقناع لكي تتمكن من إقناع العملاء المهتمين بأن منتجك مناسب لهم (إن كان كذلك).

الأمر لا يتعلق بتحويل جميع رسائلك إلى عروض للبيع sales pitch، وإنما بعدم السماح للعملاء المحتملين "بالإفلات" لأنك لم تستطع

إنشاء رسالة مقنعة على أن منتج شركتك يستحق الشراء.

10. القدرة على الإتمام

أن تكون قادرا على "الإتمام" مع العميل يعني أن تكون قادرا على إنهاء المحادثة مع تأكيدك من رضا العميل ومع شعور العميل بأن كل شيء

تم الاهتمام به، إن تعليق المحادثة مع العميل قبل معالجة جميع المشاكل هو آخر شيء يرغب فيه العملاء، لذلك تأكد من أن تأخذ وقتك لتتأكد مع العملاء أن كل مشكلة قد تم حلها بالكامل (أو سيتم حلها).

إن استعدادك للقيام بذلك يُظهر للعملاء ثلاثة أمور مهمة:

● أنه يهتمك حل المشكلة بشكل مناسب.

● أنك ستواصل السعي حتى يتم حلها بشكل مناسب.

● أن العميل هو الذي يحدد ما هو "الحل المناسب".



بعض الشركات الصينية اهتمت بوضع "عصاة صغيرة" داخل فم الموظفين لتدريبهن على الابتسام أمام العملاء



أخبار المصرف

عقد اجتماع لجنة الإدارة العامة



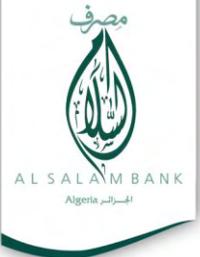
تم يوم الأربعاء 27/02/2019 عقد اجتماع لجنة الإدارة العامة بحضور كافة المدراء المركزيين ورؤساء الخلايا من اجل مناقشة و



اعتماد خطط الاعمال المناطة بهياكلكم بما يتماشى مع الأهداف الاستراتيجية للسنوات 2019-2021 والتي تم اعتمادها من قبل مجلس الإدارة.



أطلق مصرف السلام الجزائر خدمة مركز الإتصال 7/7 أ و24/24 س، ضمن استراتيجيته الطموحة للتواصل الخارجي مع المتعاملين، وذلك من خلال عقد شراكة مع مؤسسة أكتيفيل المتخصصة في مراكز الاتصال والتي تمتلك خبرة كبيرة في المجال، حيث تم الاتفاق على 5 مستشاري متعاملين للعمل بنظام المتداومة وتم تدريبهم على مستوى خلية التسويق لمدة تجاوزت العشرين يوما.



**مركز الإتصال
لمصرف السلام - الجزائر
في خدمتكم**

**7/7
أيام**

**24
ساعة**

021 38 88 88

ابتداء من 06 مارس 2019



أسرار النجاح في العمل

1- اعمل بشغف

سر المتعة بالعمل تتضمنه كلمة التميز، أن تعرف كيف تعمل شيئا ما بشكل جيد هو أن تستمتع به.

2- اعرف وأصلح نقاط ضعفك

لا يهم بأي مجال تعمل فكل الأشخاص لديهم نقاط ضعف من يعرف الآخرين حكيم ومن يعرف نفسه أكثرهم حكمة.

3- استخدم نقاط قوتك

يتحقق النجاح بتطوير نقاط قوتنا وليس باستبعاد نقاط ضعفنا.

4- نفذ وعودك والتزاماتك

لا تقطع وعودا أبداً بأكثر مما تستطيع تحقيقه بل حقق دائما أكثر مما تعد به.

5- اعمل بنقطة ونزاهة

النزاهة والثقة يصاحبان بعضهما، فالنزاهة هي فعل الصحيح والثقة هي إحساس الآخرين بأنك ستقوم بالصحيح مرارا وتكرارا.

6- اعمل بإيجابية واستمتع بالحياة

التفكير الإيجابي سيأتي لك لأن تفعل كل شيء حيث يفضل الناس العمل مع من يتسم بالمرح والإيجابية ويتجنبون قضاء وقتهم مع السلبيين والمبالغين بالجد.

7- اعمل بصبر ومثابرة

يصنع الصبر والمثابرة معا توليفة لا تقهر لتحقيق النجاح -الصبر مفتاح جميع الأمور فأنت تحصل على الدجاجة من خلال فقس البيضة لا بكسرهما، علم أصدقائك

الصبر والمثابرة، لو تأخر قسم بالرد على معلومات طلبتها فإذهب إليهم بنفسك لتتابعها ولا تسمح لإهمال الآخرين أن يوقف تقدمك.

8- اعمل بذكاء

يضع الشخص العادي 25% من قدراته بالعمل فقط. كونك مشغول دائما لا يعني أنك تقوم بعمل منتج ومفيد.

9- اعمل بتفهم

إن كان هناك سر واحد للنجاح فإنه يكمن في القدرة على فهم وجهة نظر الشخص الآخر والقدرة على رؤية الأمور من ناحيته حاول دائما أن تفهم قبل أن تُفهم.

10- كون وأسس علاقات

لا بد أن تقدر على التواصل الفعال مع زملائك لتنجح وليرضوا عن شخصيتك ولبناء الثقة المتبادلة.

11- انسجم مع مهمة ورؤية المؤسسة

أكثر المؤسسات نجاحا هي عندما ينسجم جميع موظفيها مع مهمتها ويكون شغف الأفراد وهدفهم متوائما مع بعضهم البعض. فالأفراد الأكثر نجاحا يعجبون برؤية ورسالة جهة عملهم.

12- كن سفيرا لمكان عملك

اذكر محاسن أرباب عملك السابقين والحاليين حتى لو تركت الشركة وحاول التحدث عن إيجابيات مكان عملك دائما واطرح انتقاداتك وتحديك لأفكار عملك للاجتماعات الداخلية التي تناقش هذه الأمور.

13- تقبل التغيير واحتضنه

إن لم تصنع التغيير، فالتغيير سيصنعك. كن أنت التغيير الذي تريد أن تراه بالعالم. قِبِ الآخرين خلال التغيير وبين إيجابياته واطرح حلولاً لسلبياته.

14- اعمل أكثر مما هو متوقع من وظيفتك

اعمل أكثر من المطلوب، ما الفارق بين من يحقق أهدافه بإصرار وبين من يقضي حياته كتابع؟ إنه بذل الجهد الإضافي، اليوم وكل يوم، قدم أكثر مما تتقاضى عليه أجرا، اجعل لنفسك قيمة عالية بعملك وهذا ما سيجعلك غير قابلا للاستبدال.

15- اعمل بكياسة وتواضع

الاختبار الأول للشخص يكمن بتواضعه، يمكن دائما غفران الأخطاء إذا تحلى المرء بشجاعة الاعتراف بها. لا تخجل من الإقرار بالخطأ لأن هذا الإقرار يدل على أنك أصبحت اليوم أكثر حكمة من الأمس.

16- حسن قدرتك على إصدار الأحكام والتمييز

التحكم الصائب يأتي من الخبرة، والخبرة تأتي من الأخطاء، لا تخض أي معركة إن لم تكن ستحرز أي فوز فيها، العظمة ليست في القوة وإنما في الحكمة في استخدام القوة.

17- كن متعلما شغوفا

استعد دائما للتعلم حتى لو لم تحب الدراسة.

التعلم له عدة أشكال منها دورات تدريبية ومنها عبر الانترنت ومنها عبر العمل نفسه، مهم أن نملك عقلية تقبل تعلم الجديد وتقنع بأنها لا تعرف كل شيء. اطلب من الموارد البشرية باستمرار الحصول على التدريب الملائم لعملك واحتياجك وناقش الخيارات التي يطرحونها لك. ابدأ القراءة.

18- أنصت بهم

إن جعلت الإنصات شغلك الشاغل فستجني أكثر بكثير مما ستجني من الكلام. لا تستطيع أن تنصت حقا وأنت تقوم بعمل آخر بنفس الوقت.

19- اطرح الأسئلة واستفسر

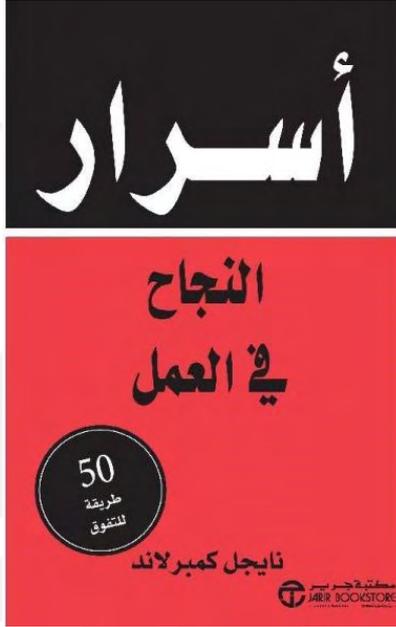
إن من يطرح سؤالاً قد يكون أحقما لخمس دقائق، أما من لا يطرح الأسئلة فسيبقى أحقما دائما. طرح الأسئلة الملائمة يتطلب براعة مثلما تتطلبها الإجابات الملائمة، نعيش بعالم يتغير سريعا إلا أن بعضنا لا يزال يظن أنه يعرف كل شيء، أسأل لتعرف، ونظرا لأننا لا نسأل نضطر لأن نفترض أمورا كثيرة توقعنا بأخطاء مستمرة تؤثر على أدائنا.

20- أحسن التعامل مع الخلافات

ستنعم بالكثير من السلام إذا لم تشغل بالك بما يقول ويفعل الآخرون. يقول قانون الريح المتبادل (دعنا لا نفعل هذا بطريقتي ولا بطريقتك، لنفعله بأفضل طريقة). الاعتذار هو صمغ الحياة السريع فهو يستطيع إصلاح كل شيء تقريبا. جرد ردة فعلك من كل الانفعالات وتمهل وأعد النظر وتجنب الرد السريع على رسالة أو قول أغضبك.

.....يتبع.....

التمييز هو أداء الأعمال الصحيحة بالطرق المثلى والفعالة وبوقت قياسي



قيمتنا

التمييز:

إننا في مصرف السلام-الجزائري نتميز بالتميز كثقافة جماعية، وفردية، نسعى لتحقيقها بأعلى المعايير، في كل ما نقوم به من أعمال، فذلك يعد دافعا لتحقيق أهدافنا.

الإلتزام:

هو شعورنا بالمسؤولية، وعملنا على الإستجابة لكافة الحاجيات المطلوبة، والمنتظرة من قبل متعاملينا وزملائنا.

التواصل:

لقد جعلنا من التواصل الداخلي/الخارجي - أهم أولوياتنا، لإدراكنا أنه الوسيلة المثلى لتقديم أفضل خدمة لعملائنا.



مستجدات

مصرف السلام الجزائر يعتمد جناح عرض جديد أنيق وعصري



منتج دفتر الإستثمار "هديتي"

يعتزم مصرف السلام الجزائر إطلاق منتج دفتر الإستثمار "هديتي". هذا المنتج الجديد يسمح لأي

تعمل حاليا خلية التسويق على تصميمها ومن ثم

يتقدم الشخص المهدي بهذه العلبة للمهدي له

ويفاجئه بالهدية.

قال رسول الله

صلى الله عليه

وسلم : " تهادوا تحابوا"

رواه البخاري في الأدب المفرد.



شخص بفتح دفتر استثمار

لشخص آخر دون علمه

ويودع له فيه مبلغ 20

ألف دج على الأقل

ومن ثم يقوم المصرف

بمنحه علبة دفتر

الإستثمار والتي

فلسفة الصيرفة الإسلامية و البنك الإسلامي

بقلم السيد توفيق محمد بوكريطاوي
مدير الإدارة القانونية .

بإمكاننا أن نعرف أن البنك الإسلامي هو عبارة عن مؤسسة مالية تقدم الخدمات المصرفية على كافة

أنواعها على أساس غير الربا ووفق أحكام الشريعة الإسلامية ، إن الدوافع والأسباب التي جعلت ظهور البنوك الإسلامية قوله تعالى ((يا أيها الذين آمنوا اتقوا الله وذروا ما بقي من الربا إن كنتم مؤمنين * فإن لم تفعلوا فأذنوا بحرب من الله ورسوله وإن تبتم فلكم رؤوس أموالكم لا تظلمون ولا تظلمون))

حيث أن الفائدة هي الركيزة الأساسية في تعامل البنوك التقليدية من حيث الفائدة المدفوعة على الأموال المودعة والفائدة المقبوضة على القروض ولما كان هذا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية التي تحرم الربا أخذاً وعطاءً إضافة إلى وجود كثير من الناس الذين يحجمون عن التعامل مع البنوك التقليدية خوفاً من الوقوع بالحرام ، كما تقوم فلسفة عمل البنك الإسلامي على عدم استخدام سعر الفائدة لتحديد العائد للمودعين بل يتم ضخ مبالغ المودعين (الودائع les ressources) في وعاء استثمار بمبدأ المضاربة المطلقة و يقوم المصرف الإسلامي في استثمارها (les emplois) بنظام المرابحة و الإجارة و السلم و الإستصناع و المشاركة (المنتوج الإسلامي les produits islamique) و التمويل (le financement) في هذا المنظور يختلف اختلافاً كلياً عن الإقراض الذي يمارس في



البنوك التقليدية حيث تعتبر عملية الإقراض التي تمارس في البنوك التقليدية عملية إجارة النقود مقابل فائدة.

البنك الإسلامي لا يتعامل بالفائدة أخذاً وعطاءً بل يستثمر وفق أحكام الشريعة الإسلامية معتمداً على الودائع التي يتسلمها من زبائنه تستخدم هذه الأموال

على النحو التالي :

يفوض البنك من قبل المتعامل باستعمالها وله غنمها وعليه غرمها ولا تكون مقيدة عند السحب أو الإيداع.

استثمارها على أساس المضاربة المشتركة مقابل حصول أصحاب هذه الودائع على معدل ربحية .

استثمارها في مشروع محدد على أساس حصول البنك معدل ربحية دون أن يتحمل الخسارة الناشئة عن تفريط أو تقصير أو تعدي.

الاستثمار المباشر في الأصول المنقولة وغير المنقولة.

الاستثمار في الأوراق المالية شريطة أن تكون عائدة لشركات لا

تتعامل بالربا أو لا يتعارض نشاطها مع أحكام الشريعة الإسلامية.

تقديم التمويل لمختلف المشاريع التجارية والزراعية والصناعية

و العقارية والتي تتوافق أغراضها مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك من خلال صيغ التمويل المختلفة

(المرابحة. المضاربة. الإجارة. الإستصناع. المشاركة. السلمي،

المزارعة)

أوجه الاختلاف البنوك الإسلامية و التقليدية:

البنك الإسلامي

1. حشد المدخرات واستثماره على أسس المعاملات الإسلامية.
2. قبول الودائع على أساس مشاركتها في الأرباح في حال تحققها وعلى ضوء نتائج الأعمال.
3. يقوم عمل البنك الإسلامي أساساً على التعامل بعقود البيوع.
4. الودائع أمانة لدى البنك الإسلامي له غنمها وعليه غرمها أما الودائع الاستثمارية فهي حسابات مشاركة في الربح والخسارة.
5. معيار استثمار الأموال في البنوك الإسلامية يقوم على أساس الربحية في مجالات الاستثمار المشروع.
6. تعمل على تقوية الروابط الاجتماعية من خلال أعمالها
7. لا تقوم البنوك الإسلامية بالحصول على فوائد تأخير عند التأخر في السداد

البنك التقليدي:

1. حشد المدخرات و استثمارها حسب الأسس المتبعة في البنوك الربوية.
2. قبول الودائع على أساس سعر الفائدة المحدد سلفاً وبغض النظر عن نتائج الأعمال ويكون سعر الفائدة عامل جذب للودائع.
3. يقوم عمل البنوك الربوية على أساس المتاجرة بالقروض.
4. الودائع في البنوك الربوية تمثل ديناً عليها يجب ردها.
5. معيار استثمار الأموال في البنوك الربوية يقوم على أساس الربحية حتى ولو كانت مجالات الاستثمار غير شرعية.
6. تكديس الثروات والنمو غير المتوازن في قطاعات الاقتصاد
7. تحصل على فوائد تأخير عند التأخر في السداد

قيادة فريق عمل



هذا الموضوع مستمد من تجربتنا الشخصية الناجحة في المجال الأمني من عام 1990 الى عام 1996 في ولايتي بومرداس والبليدة. السيد السعيد كانوني مدير الأمن بالمصرف

القيادة الناجحة هي التي يكون لها اعتقاد راسخ بنبل المهمة التي تقوم بها الا وهي قيادة فريق عمل لتحقيق انجازات متميزة وفقا للأهداف المسطرة.

ان تحقيق هذه الاهداف وبكيفية مهنية عالية لا يمكن ان تتم لولا وجود قائد يتمتع بصفة حميدة تنعكس ايجابا على الفريق التابع له ، ويمكن سرد هذه الصفات على سبيل المثال وليس الحصر فيما يلي:

1. بناء الثقة بين الرئيس والمرؤوس:
2. القائد دائما في طليعة عناصره خاصة عند القيام بعمل يتطلب مجهودا مضاعفا،
3. روح الفريق:
4. خلق مجموعة متماسكة متضامنة متأخية... بشرط ان يحس الجميع بالعدل فيما بينهم،
5. مصير مشترك للجميع:
6. لا يسمح لأي عنصر ان يخرج في سلوكه وتصرفاته بشكل يؤثر سلبا على زملائه،
7. تغيير خطة العمل كلما كان الواقع يفرض ذلك،
8. جعل الجميع يشعرون ويعملون من اجل هدف واحد، وهو ما يتطلب اقناعهم بأهمية المهمة وتبليها،
9. يجب ان نتعلم من اخطائنا وعثراتنا،
10. على القائد ان يذوب في المجموعة ليصبح فردا منهم، مع ضرورة الابقاء على عقلية وتفكير القائد،

11. على القائد ان يكون صارما عند الضرورة لكن مع احترام انسانية المرؤوس (لا يجرح مشاعره) إن اخطأ،

12. أن يصحح الاخطاء قبل ان تتفاقم،

13. ان يجيب على اسئلة او تساؤل المرؤوسين ليشعروا ان القائد بمثابة معلمهم الكفاء، الناصح، الموجه، الحكيم...

14. ان يكون القائد مثلا في الانضباط واحترام الوقت،

15. ان يتمتع القائد بشخصية قوية :

16. لا يضعف امام اي موقف مهما كان محرجا او صعبا، لا بد ان يظهر قويا رافعا للمعنويات،

17. ان يكرم ويشجع الناجح والمنضبط الذي يقوم بأعمال بطولية، كأن يفضل فطنته، وقوة ملاحظته يصحح خطأ قد يكون فادحا سيسبب متاعب كبيرة لزملائه،

18. ان لا يتردد في توبيخ او ابعاد العنصر الذي قد يسبب الى المجموعة بتصرفاته المحيطة للعزائم،

19. ان يعامل الجميع على قدم العدل والمساوات،

20. ان يدافع عن عناصره ان ظلم احدهم بقوة ولو كلف ذلك القائد ابعاده عن منصبه،

21. ان يقدم المساعدة دون تردد في اطار الممكن، لكل عنصر، ملتصبا منه ذلك،

22. ان يخطط للعمليات بدقة متناهية وان لا يترك شيئا للصدفة تلافيا للمفاجآت غير السارة،

23. ان يتأكد من اي معلومات تصله، خاصة ان اتت من شخص نشك في صدقه ونزاهته،

24. ان يتم التنسيق في العمليات التي تتعلق بإدارات متعددة لضمان تحقيق تنفيذ المهام في الأجل المحددة وبالنوعية المطلوبة.



من هو

المدير الناجح؟



دليلك لإدارة فريق عمل ناجح



2 وضع القواعد التي تحكم العلاقات الوظيفية وطرق الترقى والمكافأة



1 تحديد حجم الميزانية وهدف المشروع



4 توزيع المسؤوليات بدقة بين أطراف الفريق كافة



3 تقييم أسلوب إدارة فريق العمل من حين لآخر



6 تقديم المكافآت المالية تقديرا للداء المتميز وتحقيق الأمان الوظيفي



5 بناء علاقات شخصية جيدة بين أعضاء الفريق



7 تقييم أداء فريق العمل واتخاذ قرارات الترفيع الوظيفي

متفرقات

شعر الشهر يقول الشافعي رضي الله عنه :
بقدر الكدِّ تكتسبُ المعالي ومن طلب العلا سهر الليالي
ومن رام العلا من غير كد أضاع العمر في طلب المحال
تروم العزائم تنام ليلاً يغوص البحر من طلب اللآلي

نكتة الشهر دهاء امرأة

كان هناك رجل يعمل طوال حياته ، وقد وفر مالا كثيرا ولكنه كان بخيلا
وقبل وفاته ، قال لزوجته... عندما أموت. أريد منك أن تأخذي كل أموال
وتضعيها في النعش معي. لأنني أريد أن أخذ أموالي إلى الآخرة معي .
وحصل على وعد من زوجته بذلك أنه عندما يتوفى، فإنها ستضع كل الأموال في النعش معه. وعند وفاته ...
كان ملقى في النعش، وزوجته كانت تجلس هناك وصديقتها كانت جالسة إلى جوارها. وقبل الاستعداد لإغلاق
النعش، قالت الزوجة 'انتظروا .. لحظة.. أخذت علبة معدنية صغيرة كانت معها ووضعها في النعش. ثم
أغلقت النعش فقالت صديقتها: يا صديقتي، أنا أعلم أنك لست مغفلة لوضع كل المال في نعش زوجك.
ردت الزوجة المخلصة : 'اسمي ، أنا متدينة والوفاء بالوعد واجب.
وعده أن أضع كل أمواله في النعش معه وقد فعلت.
فسألته صديقتها باستغراب : هل تقصدين أنك وضعت الأموال كلها في النعش معه!؟! أنا متأكدة أنك لم
تفعل ،
قالت الزوجة: 'حولت كل أمواله باسمي ووضعت في حسابي،

معلومة الشهر

ليس الفتى من يقول كان ابي
قال احدهم: كنت ليلة جالسا
عند بعض ولاية شرطة الليل ..
فجئ بـرجلين. فسأل -الوالي
احدهما : من ابوك...?
فأجاب:
انا ابن الذي لا ينزل الدهر قدره
وان نزلت يوما فسوف تعود
تري الناس افواجا على باب داره
فمنهم قيم حولها وقعود
فقال -الوالي: ان -اباه كـريم
مضيف.
ثم قال للاخر : من ابوك...?
فأجاب:
انا ابن من ذلت الرقاب له
ما بين مخزومها وهاشمها
خاضعة اذعنت لظاعته
ياخذ من مالها ومن دماها
فقال -الوالي: وما ابوه الا شجاع
مقدام.....
ثم عفا عنهما.. ولما انصرفا ،
قلت للوالي:
اما الاول فكان ابوه فوالا
واما الثاني فكان ابوجاما
عندئذ قال الوالي:
كن ابن من شئت واكتسب ادبا
يفتيك مضمونه عن النسب
ان الفتى من يقول ها انذا
ليس الفتى من يقول كان ابي



وكتبت له شيك بكامل المبلغ وضعته داخل النعش

حكمة الشهر: براعه الامام علي بن ابي طالب

ورد أن أمير المؤمنين - عمر بن الخطاب - رضى الله عنه - لقي حذيفة بن اليمان فقال له عمر بن الخطاب : كيف أصبحت يا حذيفة ؟
فقال حذيفة : أصبحت أحب الفتنة وأكره الحق وأصلى بغير وضوء ، ولى في الأرض ما ليس لله في السماء .. فغضب عمر غضبا شديدا ..
وساعتها دخل عليه الإمام علي بن أبي طالب وما زالت آثار الغضب على وجه عمر ، فسأله علي : يا أمير المؤمنين: على وجهك أثر للغضب ،
فقال عمر: إنه حذيفة بن اليمان ، قلت له كيف أصبحت ؟ فقال : أصبحت أحب الفتنة وأكره الحق وأصلى بغير وضوء .. ولى في الأرض
ما ليس لله في السماء ..
فقال علي : لقد صدق يا امير المؤمنين .. يحب الفتنة : أى المال والبين لأن الله يقول (إنما أموالكم وأولادكم فتنة)..
ويكره الحق : يعنى الموت .. ويصلى بغير وضوء : يعنى يصلى على النبي صلى الله عليه وسلم بغير وضوء أى في كل وقت .. وله في الأرض ما
ليس لله في السماء : يعنى له زوجة وولد وليس لله زوجة وولد .. فقال عمر: والله يا أبا الحسن لقد أزلت ما في قلبي على حذيفة به .

نصيحة الشهر "غير ما بنفسك"

في أحد الأيام وصل الموظفون إلى مكان عملهم فأروا لوحة كبيرة معلقة على الباب الرئيسي لمكان العمل كتب عليها:
لقد توفي البارحة الشخص الذي كان يعيق تقدمكم ونموكم في هذه الشركة! ونرجو منكم الدخول وحضور العزاء في الصالة المخصصة
لذلك! في البداية حزن جميع الموظفون لوفاة أحد زملائهم في العمل لكن بعد لحظات تملك الموظفون الفضول لمعرفة هذا الشخص
الذي كان يقف عائقاً أمام تقدمهم ونمو شركتهم بدأ الموظفون بالدخول إلى قاعة وضع بها تابوت وتولى رجال أمن الشركة عملية
دخولهم ضمن دور فردي لرؤية الشخص داخل التابوت وكلما نظر شخص لما يوجد بداخل التابوت أصبح وبشكل مفاجئ غير قادر على
الكلام وكأن شيئاً ما قد لامس أعماق روحه لقد كان هناك في أسفل الكفن مرآة تعكس صورة كل من ينظر إلى داخل الكفن
وبجانها لافتة صغيرة تقول هناك شخص واحد في هذا العالم يمكن أن يضع حداً لطموحاتك ونموك في هذا العالم وهو أنت"
حياتك لا تتغير عندما يتغير مديرك أو يتغير أصدقاؤك أو مكان عملك أو حالتك المادية. حياتك تتغير عندما تتغير أنت وتقف عند حدود
وضعتها أنت لنفسك!
(إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا يَقُومُ حَتَّى يُغَيَّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ)



مسابقة الموظف المتميز

يعلن مصرف السلام الجزائر

عن إطلاق مسابقة فصلية (كل ثلاثة أشهر) خاصة بالموظف المتميز وتهدف هذه المسابقة إلى نشر ثقافة الجودة والتميز الإداري بين موظفي المصرف وتحفيزهم على الإنجاز والإبداع في العمل بما يحقق أهداف المصرف وذلك من خلال:

- تحفيز الموظفين في المصرف على تحقيق الجودة والتميز في الأداء الإداري.
 - تشجيع التنافس الإيجابي بين الموظفين في المصرف للإبداع في العمل الإداري.
 - تنمية روح المبادرة التي تسهم في تنمية وتطوير العمليات الإدارية داخل المصرف.
 - تعزيز الإبداع والتميز في العمل الإداري لتحقيق رسالة المصرف.
- وتكلف لجنة الموظفين بتحديد الفائز وتتم عملية الترشيح للجائزة من قبل مسؤول الموظف عبر تعبئة نموذج طلب الترشيح للموظف مع توضيح الإنجازات التي حققها الموظف للمصرف والتي يستحق من خلالها جائزة التميز. (النموذج ملحق مع المجلة)

استطلاع رأي

مدى رضی موظفي مصرف السلام الجزائر

يعتبر الموظف شريك في نجاح أي مؤسسة وهو عنصر مهم في

المحافظة	على الزبائن
واستقرار	الشركة،
وغدت	المؤسسات
الناجحة هي	التي تتميز
مواردها	البشرية
بالرضا	والدافعية
والالتزام	والتدريب



والمهنية العالية، حيث أن الاستثمار في الموارد البشرية لا يقل أهمية عن الاستثمار في التكنولوجيا أو الإنتاج وغيرها. وانطلاقاً من ذلك يحرص مصرف السلام الجزائر على معرفة آراء موظفيه في محاور عدة منها مثلاً ظروف العمل، الحوافز، التدريب والتطوير، حيث يعتبر معياراً لقياس رضا الموظفين هو أحد المعايير الهامة في الحكم على جودة ومهنية المصرف ولذا فقد تم إعداد ملحق بهذه المجلة يمثل استطلاع رأي موجه لجميع الموظفين من خلال مجموعة من الأسئلة يتحدد من خلال الإجابة عليها المستوى العام لرضى موظفي المصرف، ويطلب من جميع الموظفين الإجابة على الأسئلة الواردة فيه .

جائزة الفرع الأكثر استقطاباً للموارد

جائزة خاصة بالفروع يستفيد

الذي استقطب أكبر عدد من

الاستثمار) خلال شهر واحد ويتم إجراء

يفوز موظف واحد من الفرع بالجائزة.



يعلن مصرف السلام الجزائر عن

منها فصلياً (كل ثلاثة أشهر) الفرع

الموارد المالية (دفتر-سند-حساب

قرعة لجميع موظفي الفرع الفائز حيث

(تحدد الجائزة من قبل الإدارة العامة)