



Dr. Ali Hammoud  
CEO of Midas group



# IDEAS FOR Developing Corporate Policy

The business market is constantly evolving, and always the advanced company that can keep pace with business developments is the one that can survive, withstand, and succeed in the business race.

Therefore, each company must develop itself and learn from its competitors, both in the same country and in other countries, in order to acquire the new expertise and skills needed to ensure progress and to be able to be distinguished by the scientific, technical, and technological surges that occur in the world every day. One of the most important and best ways to improve and develop work in any company is to develop the employees, take care of them, train them, and continuously improve their skills. However, many companies neglect to pay attention to their employees. Their sole focus is on developing their brand, so to begin developing the company

**we will go over ideas for developing work in companies with you in this article.**

## 1 Innovative Services

If we look around, we will find that most companies are now providing their regular services and also after-sales services. The more services the company provides to the customer, the more the customer prefers to deal with it, So most companies are very similar in what they provide to their customers, so new and innovative services that no one has ever provided to customers should be considered, which makes the company distinct from other companies, and this requires that the company's work team have creative and imaginative thinking so that they can reach new and innovative ideas.

## 2 Innovative cost-cutting methods

Business development not only increases sales volume, it also includes developing strategic cost-cutting plans in creative ways, and this can happen by holding meetings via video calls instead of constantly traveling to a costly place, outsourcing non-core business, such as billing, technological processes and so on.



### 3 Review customer feedback

this feedback, even though they seem simple, highlight weaknesses in your company, or in your in-house work system that you may not have noticed. Customers' feedback on the level of work performance at your company should not go unnoticed, you should pay attention to it. If you work as hard as you can to fix every mistake, no matter how small, you will initially avoid major problems within the company.

### 5 Training on how to deal with customers

A company without customers is a company without investment, and therefore will not make profits and will inevitably end up closing and disappearing from market. Therefore, employees of the company must know that the customer is the real capital and every manager or owner of a company must train all employees of the company on how to deal properly with the customers and how to truly take care of the customer's interest.

### 7 Continue to collect profits

Half of the success is to rejoice in selling your product to the customer and make great profits, but the second half is to continue your contact with the customer even after the end of the deal. Your relationship with the customer must be in constant communication. Hence the importance of the company providing additional services to customers after the sale, this ensures continuity of communication between your company and customers, and increases their confidence in your business and in the company's services, which drives customers to recommend your company for acquaintances, relatives and friends as a natural result of their great confidence in you, thereby earning other customers, and thus additional profits.



### 4 Market situation study

To ensure the success of your company and keep abreast of the updates of latest developments, you must appoint a dedicated team within your company whose primary work is to study the market situation permanently, observe changes, and gain knowledge of modern technologies that appear up-to-date, and study competitors, their policies and directions, and their strengths and weaknesses. This is because of the possibility of identifying the work innovations and providing the company with everything necessary to develop itself permanently.

### 6 Professional training to upgrade staff

In order for any company's employees to succeed, they must be properly prepared, by giving them all the means, tools and resources they need to do their job properly. This includes their ongoing training. Professional training for both new and old employees every once in a while, and the creation of an information knowledge base that incorporates the most important and best practices and teaches them to staff by training, will help to develop the employee and increase his professionalism.

### 8 Reward employees

The employee is also the gear without which the work will cease and fail, so the successful manager should always encourage his employees especially if they are diligent. Just as the customer is very important to the company because it increases its profits, so the employee is more important. Each manager or employer must know that physical and moral rewards and incentives greatly improve the employee's psychological state, which has a positive impact on the success of work within the company. The more the employee is happy and comfortable and his work provides him/ her with the requirements of his living and prosperity, the more he/she cares about his work performing better and the more he/ she excels in it.





# أفكار لتطوير سياسة الشركات



د / علي حمود  
الرئيس التنفيذي لمجموعة شركات ميداس

إن سوق العمل بالنسبة للشركات في تطور مستمر، ودائماً الشركة المتطورة التي تستطيع أن تواكب مستحدثات العمل، وسرعة التقدم، هي التي تستطيع أن تبقى وتصمد وتنجح في سباق الأعمال. لذلك يجب على كل شركة أن تطور من نفسها، وتتعلم من مثيلاتها من الشركات سواء في نفس البلد أو في البلاد الأخرى، حتى تكتسب الخبرات والمهارات الجديدة اللازمة لضمان التقدم، ولكي تستطيع أن تتميز في ظل الطفرات العلمية والتقنية والتكنولوجية التي تحدث في العالم كل يوم. وإن تطوير الموظف والاهتمام به، وتدريبه وتحسين مهاراته باستمرار، هو واحد من أهم وأفضل الطرق التي يمكن بها تحسين وتطوير العمل في أي شركة، إلا أن العديد من الشركات تغفل عن الاهتمام بموظفيها، وينصب تركيزها على تطوير علامتها التجارية فقط، لذا للبدء في تطوير الشركة

## سوف نستعرض معكم من خلال هذا المقال أفكار لتطوير العمل في الشركات.

### 1 الخدمات المبتكرة

ان نظرنا حولنا سنجد أن معظم الشركات الآن أصبحت تقدم خدماتها الطبيعية وأيضاً خدمات ما بعد البيع. كلما زادت الخدمات التي تقدمها الشركة للعميل كلما زاد تفضيل العميل للتعامل معها، وبالتالي فإن معظم الشركات متشابهة إلى حد كبير فيما تقدمه لعملائها، لذلك يجب أن يتم التفكير في خدمات جديدة ومبتكرة لم يسبق أن يقدمها أحد للعملاء. مما يجعل الشركة مميزة عن غيرها من الشركات، وهذا يتطلب أن يتمتع فريق عمل الشركة بفكر مبدع وخلاق حتى يستطيع أن يصل إلى أفكار جديدة ومبتكرة.

### 2 اساليب ابداعية لتخفيض التكاليف

لا يقتصر تطوير الأعمال على زيادة حجم المبيعات فقط، بل يشمل أيضاً وضع خطط استراتيجية لخفض التكاليف بأساليب إبداعية، ويمكن أن يحدث ذلك عن طريق إقامة الاجتماعات عبر مكالمات الفيديو بدلاً من السفر باستمرار لمكان مكلف، والاستعانة بمصادر خارجية للأعمال غير الأساسية للشركة، كالفوترة، والعمليات التكنولوجية وغيرها.



### 3 التدقيق في ملاحظات العملاء

فهذه الملاحظات حتى وإن بدت بسيطة، إلا أنها تسلط الضوء على نقاط الضعف الموجودة في شركتك، أو في نظام العمل داخل الشركة، والتي قد تكون أنت غير ملاحظ لها. فلا يجب أن تمر ملاحظات العملاء عن مستوى أداء العمل في شركتك مرور الكرام، بل يجب أن تهتم بها أشد الاهتمام. فإن عملت بقدر استطاعتك على إصلاح كل خطأ مهما كان صغيراً، ستجنب من البداية حدوث مشكلات كبيرة داخل الشركة.

### 5 التدريب على كيفية التعامل

شركة بدون عملاء هي شركة بدون استثمار، وبالتالي لن تحقق أرباحاً وسينتهي بها الحال حتماً إلى الإغلاق والاختفاء. لذلك يجب أن يعلم العاملون بالشركة أن العميل هو رأس المال الحقيقي ويجب على كل مدير أو صاحب شركة أن يدرب جميع العاملين بالشركة على كيفية التعامل الصحيح مع العملاء. وكيفية الاهتمام بمصلحة العميل بشكل حقيقي.

### 7 مكافأة الموظفين

إن الموظف أيضاً هو الترس الذي بدونه سيتوقف العمل ويفشل. لذلك على المدير الناجح أن يشجع موظفيه دائماً خاصة إن كانوا مجتهدين، فكلما أن العميل هام جداً للشركة لأنه يزيد من أرباحها فالموظف اهم. ويجب على كل مدير أو صاحب عمل أن يعلم أن المكافآت والحوافز المادية والمعنوية، تحسن الحالة النفسية للموظف بشكل كبير، مما ينعكس بشكل إيجابي على نجاح العمل داخل الشركة. فكلما كان الموظف سعيداً مستريحاً ويوفر له عمله متطلبات معيشته ورخائه، كلما اهتم بأداء عمله بشكل أفضل وكلما أبدع فيه.



### 8 مواصلة تحقيق الأرباح

نصف النجاح هو ان تفرح ببيع منتجك للعميل وتحقق ارباحاً كبيرة، ولكن النصف الثاني هو أن يستمر اتصالك بالعميل حتى بعد إنتهاء الصفقة، فعلاقتك بالعميل يجب أن تكون في تواصل مستمر.

ومن هنا جاءت أهمية أن تقوم الشركة بتقديم خدمات إضافية للعملاء بعد البيع، فهذا يضمن استمرارية التواصل بين شركتك وبين العملاء، ويزيد ثقتهم في عملك وفي خدمات الشركة.

ويجعل العملاء يرشحون شركتك للمعارف والأقارب والأصدقاء كنتيجة طبيعية لثقتهم الكبيرة بك، وبذلك تكون قد ربحت عملاءً آخرين، وبالتالي أرباحاً إضافية.

### 6 تقديم تدريب احترافي لرفع كفاءة الموظفين

لكي ينجح موظفين أي شركة يجب إعدادهم بطريقة صحيحة، من خلال منحهم كل الوسائل والأدوات والموارد التي يحتاجونها للقيام بعملهم بشكل صحيح، وهذا يشمل تدريبهم باستمرار.

إن التدريب المهني للموظفين الجدد والقادمين على حد سواء كل فترة، وإنشاء قاعدة معرفة معلوماتية تضم أهم الممارسات وأفضلها وتعليمها للموظفين في التدريب، ستساعد على تنمية الموظف و تزيد من احترافيته.

### 4 دراسة حالة السوق

لضمان نجاح شركتك ومواكبة عمك لمستحدثات العصر يجب أن تعين فريقاً متفرغاً داخل شركتك يكون عمله الأساسي هو دراسة حالة السوق بشكل دائم، وملاحظة التغيرات التي تطرأ عليه.

ومعرفة التقنيات الحديثة التي تظهر أولاً بأول، ودراسة المنافسين وسياساتهم وتوجهاتهم، ونقاط القوة والضعف في شركاتهم.

وذلك لإمكانية الوقوف على مستحدثات العمل وتزويد الشركة بكل ما يلزمها لتعمل على تطوير نفسها بشكل دائم.