

# 5 طرق يمكن بها لبائعي التجزئة تجديد تجربة الموظف (PDF)

لقد كانت السنوات القليلة الماضية صعبة بالنسبة لبائعي التجزئة. في صناعة تعتمد بشكل كبير على العمل الشخصي، وقوة عاملة غير ثابتة عادة في كثير من الأحيان، وسلاسل التوريد العالمية المعقدة، كان من الصعب ترجمة العديد من مطالب العمال الناشئة عن الجائحة. لكن بينما يعيد موظفو البيع بالتجزئة التفكير في مساراتهم الوظيفية، يجب أن يوقى قادة الموارد البشرية إلى مستوى التحدي. فيما يلي خمس طرق يمكن من خلالها لبائعي التجزئة تحسين تجربة الموظفين.

## 1- إنشاء بيئة عمل إيجابية

لإنشاء تجربة مثالية للموظفين، يجب على قادة التجزئة توفير مسارات للموظفين لتكوين علاقات وعلاقات ذات معنى في العمل. كما يجب عليهم معاملة الموظفين ككل، مع الاعتراف بالموهب والأهداف والتحديات التي تؤثر على حياتهم.



يعد متوسط معدل الدوران الوظيفي في صناعة البيع بالتجزئة أعلى من  
**60%**



## 2- إعطاء الأولوية للتطوير والتعلم والتدريب

يشعر الموظفون الآن بالقدوة على طلب العلاج والتطوير والتدريب بشكل أفضل أثناء تنقلهم إلى مسارات مهنية جديدة. للاحتفاظ بعمال صناعة التجزئة، يجب على قادة الموارد البشرية الاستثمار في القوى العاملة لديهم على جميع المستويات، بما في ذلك موظفيهم شخصيًا.



## 3. تسليح الموظفين بالتكنولوجيا المناسبة

لتعزيز مكان العمل الذي يدعم المشاركة والإنتاجية، يحتاج بائعي التجزئة إلى تقديم تجربة متكاملة وسلطة للموظفين في كل خطوة—بداية من التأهيل إلى عرض قسائم الدفع وصولاً إلى المشاركة في مبادرات الشركة. لحسن الحظ بالنسبة للمديرين التنفيذيين في مجال الموارد البشرية للبيع بالتجزئة، توجد أدوات وتقنيات مصممة لمساعدة الموظفين على القيام بكل ما سبق، بصرف النظر عن المكان الذي يعملون فيه.



**29%**

يتم تنفيذ التوجيهات المرسلة من المركز الرئيس إلى المتاجر بشكل صحيح لأن معظم العاملين في الخطوط الأمامية ليس لديهم الأدوات التي يحتاجونها للنجاح<sup>2</sup>

## 4. استمع إلى رغبات القوى العاملة

يجب على بائعي التجزئة أن يوضحوا لموظفيهم أنهم يقدرون آراءهم ويحتمون وقتهم، وأهم من ذلك أن يثقوا بهم للقيام بعملهم بطرق جديدة وأكثر مرونة. على سبيل المثال، يسمح بعض بائعي التجزئة للعاملين بالعمل في مواقع مختلفة، بينما يسمح البعض الآخر للموظفين بالعمل في وظائف متعددة في نفس الشركة.



## 5. بناء ثقافة مزدهرة والحفاظ عليها

يهتم المزيد من الموظفين اليوم بالعمل القائم على الأهداف أكثر من ذي قبل. يحتاج بائعي التجزئة إلى إرساء قيمهم وتحديد أولوياتهم وإبلاغهم، ثم بناء ثقافة تعكسها. في مؤسسات البيع بالتجزئة القائمة على الأهداف، يمكن للموظفين المشاركة في الثقافة بطرق هادفة، وفي أي مكان يعملون فيه.



## ابدأ اليوم.

اكتشف كيف تدعم Oracle Fusion Cloud HCM تجربة الموظف.

[تعرف على المزيد](#)

تواصل معنا

يرجى الاتصال بالرقم 1.800.ORACLE+1 أو تفضل بزيارة الموقع [oracle.com/ae-ar](https://oracle.com/ae-ar) خارج أمريكا الشمالية، ابحث عن مكتبك المحلي على [oracle.com/ae-ar/corporate/contact](https://oracle.com/ae-ar/corporate/contact).

[blogs.oracle.com/oraclehcm](https://blogs.oracle.com/oraclehcm)

[facebook.com/OracleCloudHCM](https://facebook.com/OracleCloudHCM)

[twitter.com/OracleCloudHCM](https://twitter.com/OracleCloudHCM)

حقوق النشر © 2022، محفوظة لشركة Oracle و/أو للشركات التابعة لها. Oracle، Java، وMySQL هي علامات تجارية مسجلة لـ Oracle و/أو للشركات التابعة لها. وقد تكون الأسماء الأخرى علامات تجارية لأصحابها.

<sup>1</sup> تقرير BSL لعام 2021، بتاريخ 9 مارس 2022

<sup>2</sup> "التركيز على اتصالات الموظفين"، من NACS، بتاريخ 8 مارس 2021