

التأهيل الناجح لأخصائي المشروعات متناهية الصغر

كود البرنامج: ٣٥٠٠٠

عدد الساعات: ٣٠

إلى من يوجه البرنامج:

المصرفيين العاملين بوحدة التمويل متناهي الصغر بالبنك وممن يُسند إليهم - أو سيُسند إليهم - مهام ومسؤوليات تتعلق بتمويل المشروعات متناهية الصغر.

وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج من أجل زيادة المعارف وصقل مهارات أخصائي التمويل الأصغر نحو التعرف علي المبادئ الأساسية لنجاح التمويل متناهي الصغر. حيث يركز البرنامج على أهمية التعرف علي أفضل الممارسات للتمويل الأصغر، كما يهتم البرنامج بعرض دورة التمويل الفردي وإدارة المحفظة الناجحة، بالإضافة إلي دور أخصائي الائتمان في الترويج وتقليل مخاطر الائتمان مع الوضع في الاعتبار أهمية عرض أساليب التمويل المتنوعة وأهدافها وتقييم العميل والمنشأة. هذا إلي جانب اهتمام البرنامج بتعرف الأخصائيين بكافة بنود سياسات وإجراءات البنك والتركيز علي استخدام الأساليب الحديثة في التسويق وخدمة العملاء.

أهداف البرنامج:

- عرض تطبيق أفضل الممارسات الدولية للإقراض متناهي الصغر
- شرح كيفية تحليل السوق مع خطوات الحصول علي منتج موجه للعميل
- تطبيق الأساليب الحديثة في تقييم العميل والمنشأة مع الوضع في الاعتبار مهارات الأخصائي للإستعلام الجيد
- تعريف التحليل المالي وسياسات وإجراءات البنك لإصدار التمويل متناهي الصغر
- وصف كيفية إدارة المحفظة الناجحة والجدارة الائتمانية والتسويق وخدمة العملاء

محتويات البرنامج:

- الجزء الأول: أفضل الممارسات ومبادئ الإقراض المتناهي الصغر
- الإقراض المتناهي الصغر وأهم مشكله
 - إنعكاسات الإقراض المتناهي الصغر على المستوى القومي، المشروعات الصغيرة والمتناهية والبنك
 - المبادئ الأساسية وأفضل الممارسات في التمويل الأصغر
 - الهيكل التنظيمي والوصف الوظيفي للأخصائي
 - السياسات والإجراءات للتمويل متناهية الصغر

الجزء الثاني: تحليل السوق وتصميم المنتج

- تحليل السوق
- ثمانية خطوات للحصول على منتج موجه للعميل
- عشرة دروس مستفاد لتطوير منتج ناجح
- السوق الائتماني

الجزء الثالث: مهارات الأخصائي وتقييم العميل والمنشأة

- الخصائص المهنية والشخصية لأخصائي التمويل.
- العوامل التي تؤثر على كفاءة عملية الاتصال
- المبادئ الأساسية لتقييم العميل والمنشأة

الجزء الرابع: الأسس المحاسبية والقوائم المالية

- العناصر الأساسية لتحديد قيمة التمويل ومدة السداد
- التنبؤ بالتدفقات النقدية
- المبادئ الأساسية الخمسة للمحاسبة
- تحليل البيانات والقوائم المالية

الجزء الخامس: إدارة المحفظة الناجحة والتسويق وخدمة العملاء

- أساليب إدارة المخاطر
- الآثار السلبية للمتأخرات على محفظة التمويل وعلى المنشأة
- سياسات البنك في الإجراءات الداخلية المتبعة في المتأخرات
- الضوابط والقيود لصرف التمويل في حالة وجود المتأخرات
- الخطوات السبع للتسويق الناجح
- التعامل مع العملاء
- القواعد الذهبية العشر لخدمة العملاء

استراتيجية التقييم:

سيتم تقييم المتدربين باختبار يعقد بنهاية البرنامج التدريبي

اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:
٢,٤ وحدات تعليم مستمر

اللغة المستخدمة:
العربية

متطلبات الحضور:

يتطلب هذا البرنامج خبرة مصرفية لا تقل عن ثلاث سنوات وخبرة بإدارة المشروعات المتناهية الصغر لا تقل عن سنة.

هذا البرنامج يؤهلك إلى حضور:
لا يوجد