

## تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

كود البرنامج: ١١٠٠٥

عدد الساعات: ١٦

### إلى من يوجه البرنامج

يوجه هذا البرنامج لكافة الموظفين بأقسام التجزئة المصرفية أو الموظفين المسؤولين عن التعامل مع قروض المشروعات الصغيرة والمتوسطة في البنوك والمؤسسات.

### وصف البرنامج

يتم تعريف المشاركين في هذا البرنامج بدور المشروعات الصغيرة والمتوسطة في التنمية الاقتصادية والتمويل المصرفي لهذه المشروعات. كما سيتدرب المشاركون على التعرف على المخاطر المرتبطة بإقراض هذه المشروعات وكيفية تقييمها والحد منها.

### أهداف البرنامج

- عرض المفاهيم الأساسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- شرح المتطلبات المختلفة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تطبيق آليات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تحديد المخاطر المرتبطة بإقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- شرح للمبادئ الحديثة في التسويق والبيع للمنتجات التمويلية

### محتويات البرنامج

- الجزء الأول: المفاهيم الأساسية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تعريف المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- سمات المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- الأهمية الإستراتيجية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- خصائص رواد الأعمال
- التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- المتطلبات الأساسية لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

### الجزء الثاني: مبادئ تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- كيفية التعامل و الإتصال الفعال مع المقترضين
- القواعد العامة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- الإطار العام للتحليل الائتماني
- الجدارة الائتمانية وتحديد الفجوة التمويلية
- أركان الدراسة الائتمانية
- الدورة الائتمانية

### الجزء الثالث: آليات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- تصميم وتنفيذ الدورة الائتمانية المتكاملة Loan Cycle
- الآليات التنفيذية للدورة الائتمانية
- دور المخاطر ونظم إدارة المعلومات في الدورة الائتمانية
- تحديد وقياس الربحية
- الفرق بين المشروعات الكبيرة والمتوسطة والصغيرة
- الصيغ التمويلية المختلفة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

### الجزء الرابع: مخاطر تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- أنواع المخاطر المصرفية

## المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- العوامل التي تؤدي إلى زيادة مخاطر الائتمان
- منهج إدارة المخاطر الائتمانية
- تحليل مخاطر المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- إدارة مخاطر محفظة الائتمان للمشروعات الصغيرة
- قراءة تقارير نظم المعلومات الإدارية MIS Reports
- أثر المخاطر على ربحية المحفظة

الجزء الخامس: مبادئ التسويق والبيع

- ما هو التسويق؟
- العوامل التي تتحكم في السوق
- عناصر المزيج التسويقي
- مبادئ البيع المتميز
- اهم عناصر فن البيع وأنماط البائعين

### إستراتيجية التقييم:

سيتم تقييم المتدربين بناء علي المشاركة أثناء البرنامج، إضافة إلى اختبار بنهاية البرنامج

### اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على

١,٣ وحدات تعليم مستمر

### اللغة المستخدمة

العربية/الانجليزية

### متطلبات الحضور

خبرة مصرفية لا تقل عن ثلاث سنوات وخبرة لا تقل عن سنة واحدة في مجال المشروعات الصغيرة والمتوسطة أو إقراض التجزئة.