

CENTRAL BANK OF EGYPT  
Egyptian Banking Institute



البنك المركزي المصري  
المعهد المصرفي المصري



شهادة أخصائي التمويل  
للمشروعات متناهية الصغر

## ■ وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج ليقدّم مدخلاً متخصصاً في تقديم التمويل متناهي الصغر بطريق مباشر للأفراد أصحاب المنشآت متناهية الصغر أو بطريق غير مباشر من خلال تمويل مؤسسات التمويل متناهي الصغر المختلفة (للجمعيات والمؤسسات الأهلية والشركات التي بدورها تقوم بإقراض العملاء الافراد) بالتوافق مع الممارسات المصرفية السليمة، وبما يساعد على تكوين كوادر بشرية فاعلة في قطاع التمويل متناهي الصغر المصرفي وبشكل خاص داخل البنوك التي تستهدف استراتيجيتها نمواً ملموساً مباشراً في محفظة هذا القطاع.

## ■ أهداف البرنامج:

- تحديد ملامح سوق التمويل متناهي الصغر في مصر وأهم التحديات التي تواجهه
- شرح مبادئ التحليل المالي وأهميته في الحكم على أداء المشروعات متناهية الصغر
- توضيح الائتمان المصرفي وسبل تمويل المشروعات متناهية الصغر كأحد أهداف الشمول المالي.
- عرض تقارير الاستعلام الائتماني I I I I - ا، مؤشرات ومفاهيم الإفلاس والبروتستو والأخطاء الشائعة وطرق تجنبها بالدورة المستندية في التمويل متناهي الصغر.
- شرح كيفية إدارة مخاطر المحفظة الائتمانية للتمويل متناهي الصغر.
- تعريف مفهوم الحوكمة والالتزام ومكافحة غسل الأموال وميثاق العمل المصرفي.
- سرد مهارات التواصل الفعالة.
- شرح الطرق المختلفة للتفاوض الفعال مع العملاء

## ■ محتويات البرنامج

### الجزء الأول: نظرة عامة عن المشروعات متناهية الصغر

- طبيعة وخصائص المشروعات متناهية الصغر.
- أهم القوانين والتشريعات الخاصة بدعم وتنمية المشروعات المتوسطة والصغيرة ومتناهية الصغر.
- التحديات التي تواجه المشروعات متناهية الصغر.
- الشمول المالي

### الجزء الثاني: مبادئ التحليل المالي وتقييم أداء المشروعات متناهية الصغر

### المحاضرة الأولى: تطوير القوائم المالية التاريخية للمشروع

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على كيفية التقييم المالي للمشروع متناهي الصغر من خلال إعداد وتطوير القوائم المالية التاريخية للمشروع للتعرف على هيكل الأموال وبعض المؤشرات المالية الأساسية لتحديد أفضل الطرق لتمويله:

- التقييم المالي للمشروع متناهي الصغر وأهميته
- تطوير القوائم المالية التاريخية للمشروع
- تطبيقات عملية
- حالة عملية: اعداد القوائم المالية بدلالة العمليات التجارية
- حالة عملية: اعداد قائمة التغير في حقوق الملكية
- تكليف خارجي

### المحاضرة الثانية – تحليل واستخدام معايير السلامة المالية الرئيسية للمشروع وتقييمه

- سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على كيفية تحليل واستخدام معايير السلامة المالية الرئيسية للمشروع متناهي الصغر
- تحليل مؤشرات / معايير / نسب السلامة المالية الرئيسية لتقييم المشروعات متناهية الصغر
  - تطبيق عملي لتقييم أداء المشروعات متناهية الصغر من خلال حساب نسب السلامة المالية الرئيسية ومدلول كل منها
  - تكليف خارجي

### المحاضرة الثالثة – التنبؤ بالموقف المالي للمشروع

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على أحد أهم الأدوات الأكثر استخداماً للتحليل المالي والتي تربط المكونات المختلفة للقوائم المالية بشكل مبسط وتعكس معايير الأداء المالي الداخلي والخارجي وأيضاً مقارنة الأداء عبر الزمن بما يمكن جهة التمويل من تحقيق الرؤية المالية الشاملة التاريخية والحالية والمستقبلية للمشروع متناهي الصغر.

- التنبؤ بالموقف المالي للمشروع
- قائمة التدفقات النقدية المتوقعة Projection Cash Flow
- ارشادات استخدام قائمة التدفقات النقدية المتوقعة
- حالة عملية: قائمة التدفقات النقدية المتوقعة Projection Cash Flow
- تكليف خارجي

## الجزء الثالث: أسس منح الائتمان المحاضرة الأولى – أسس منح الائتمان المصرفي عند التعامل مع المشروعات متناهية الصغر

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على تقييم الجوانب الائتمانية للمشروع متناهي الصغر وأهمية أن يكون لدى العميل من مقومات الجدارة الائتمانية المختلفة وكيفية تطبيق منهجيات مهنية محددة تلائم طبيعة الاحتياج التمويلي للمشروع

- منهجيات وسبل تمويل المشروعات متناهية الصغر
- تعريف الائتمان المصرفي وخصائصه
- أنواع الائتمان المصرفي
- تطبيق عملي
- تكليف خارجي

## المحاضرة الثانية – ضوابط العلاقة المصرفية مع المشروعات متناهية الصغر

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على قواعد البنك المركزي المصري في تمويل المشروعات متناهية الصغر ومبادئه في هذا المجال وكيفية تحديد النظم التشغيلية لإدارة محفظة التمويل متناهي الصغر

- قواعد البنك المركزي المصري في تمويل المشروعات متناهية الصغر.
- الإستعلام الميداني للمشروعات متناهية الصغر.
- النظم التشغيلية لإدارة محفظة التمويل متناهي الصغر.
- تطبيق عملي
- تكليف خارجي

## المحاضرة الثالثة – مناهج منح التمويل متناهي الصغر

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على منهجيات الإقراض المختلفة التي تتسق مع مبادئ التمويل متناهي الصغر حيث تتناول بالتفصيل منهجين من مناهج الإقراض (الفردية والجماعية) وهم الأكثر ممارسة في الواقع العملي:

- مناهج منح التمويل.
- تصميم دورة نشاط العميل
- تكليف خارجي

## المحاضرة الرابعة – منهجية التمويل قصير الأجل

سيتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على كيفية تطبيق منهجية إقراض بسيطه بما يتلائم مع طبيعة شرائح العملاء

- قواعد التمويل المصرفي وهيكله التمويل
- مناهج وقواعد هيكل التمويل
- آليات مناهج التمويل قصير الأجل / دورة تحول
- الأصول لتقييم الاحتياجات المالية للتمويل قصير الأجل

- تطبيق عملي
- تكليف خارجي

## المحاضرة الخامسة: تحليل الجدارة الائتمانية للعميل

سوف يتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على كيفية إجراء التحليل الوصفي لخصائص العملاء من خلال إستعراض المعايير الائتمانية المعروفة بـ 5C's.

- الشخصية Character
- القدرة Capacity
- رأس المال Capital
- الضمان Collateral
- الظروف المحيطة Conditions
- التدفق النقدي Cash Flow
- الالتزام Commitment

- تطبيق عملي
- تكليف خارجي

## المحاضرة السادسة: أسس التقييم الرقمي لجدارة الائتمانية للمشروعات متناهية الصغر

سوف يتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على نظام التقييم بالنقاط للجدارة الائتمانية للمشروعات متناهية الصغر أو ما يعرف بالتقييم الرقمي طبقاً لمعايير التصنيف الائتماني وكيف تساهم تقنيات التقييم الرقمي في تحسين كفاءة عمليات الإقراض الصغيرة:

- ماهو التقييم بالنقاط Scoring؟
- كيف يعمل التقييم الرقمي؟
- أنواع التقييم الرقمي Scoring؟

- نموذج التقييم بالنقاط للجدارة الائتمانية للمشروعات متناهية الصغر
- مستويات الجدارة الائتمانية – بناء على درجة التقييم
- تكليف خارجي

## الجزء الرابع: تقارير هامة لأخصائي التمويل متناهي الصغر

تقرير الاستعلام الائتماني I-Score.

- مفاهيم ومؤشرات الإفلاس والبروتستو.
- تقرير بالأخطاء الشائعة وطرق تجنبها بالدورة
- المستنديه لمنح التمويل متناهي الصغر.
- تقارير إدارة مخاطر محفظة التمويل متناهي الصغر.
- تكليف خارجي

## الجزء الخامس: مخاطر الائتمان وإدارة المحفظة الائتمانية

### المحاضرة الأولى: أفضل الممارسات فى إدارة المخاطر الائتمانية

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على المخاطر الائتمانية لمحفظة نشاط التمويل متناهي الصغر والعناصر المرتبطة بها وكيفية الإدارة الفعالة لها أو الحد من تأثيرها على المحفظة التمويلية للبنك. كما سيعرف أفضل الممارسات فى إدارة الأنشطة الخاصة بعمليات التحصيل وأهمية التفاعل مع العملاء

- إدارة المخاطر الائتمانية المرتبطة بمحفظة نشاط التمويل متناهي الصغر
- إدارة عمليات التحصيل.
- تطبيق عملي
- تكليف خارجى

### المحاضرة الثانية: إدارة المتأخرات والديون المتعثرة

سوف يتعرف المتدربون على آليات التعامل مع المتأخرات والمخصصات وكيفية تطبيقها وأهمية تنفيذ زيارات المتابعة السريعة ودورها فى تقليل المتأخرات وفهم كيفية معالجة الديون المتعثرة.

- آليات التعامل مع المتأخرات والمخصصات.
- معالجة الديون المتعثرة والديون المعدومة
- تطبيق عملي
- تكليف خارجى

### المحاضرة الثالثة: المناهج الوقائية فى إدارة المخاطر

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على مفهوم الرقابة المبنية على المخاطر والتعرف على دور التثقيف المالى وكيفية استخدامه فى تخفيض المخاطر المرتبطة بمحفظة التمويل.

- النهج الجديد للرقابة على أساس الخطر.
- دور التثقيف المالى فى تخفيض المخاطر المرتبطة بمحفظة التمويل.
- تكليف خارجى

### الجزء السادس: الحوكمة والالتزام/ غسل الأموال

- ميثاق العمل المصرفي.
- المقصود بالحوكمة والالتزام.
- المقصود بمكافحة غسل الاموال.

### الجزء السابع: مهارات التواصل الفعال

- طرق وسائل للتواصل.
- تقنيات الاستماع والتواصل اللفظي.
- كيفية التغلب على عوائق التواصل.

## الجزء الثامن: التفاوض الفعال وطرق البيع المباشر

### المحاضرة الأولى: بناء علاقة مهنية مع العميل

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على محورية دور مدير العلاقة Relationship Manager (RM) فى بناء علاقة مهنية مع العميل مستمرة وناجحة وتكوين الرؤية المستمرة عن مسار العلاقة المصرفية بين البنك والعميل وبيان دور البيع الشخصى ومدى تأثير رجل البيع فى إتمام صفقات التمويل فى إطار،

- مفهوم التسويق
- الفرق بين التسويق والبيع
- عناصر المزيج التسويقي فى قطاع الخدمات
- عناصر المزيج الترويجي فى قطاع الخدمات
- خصائص الخدمات المصرفية التسويقية
- أهمية بناء علاقة مهنية مع العميل
- البيع المباشر أهم عناصر المزيج الترويجي
- تطبيق عملي
- تكليف خارجى

### المحاضرة الثانية: أنواع العملاء وكيفية التعامل معهم

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على كيفية التغلب على مشاكل التعامل مع الأنماط المختلفة من العملاء من خلال اكتساب مهارات اكتشاف أنواع العملاء وأهمية التكيف معهم والنتائج الايجابية التى تحققها على جميع مستويات العلاقة المهنية،

- المقدر على التكيف مع أنماط العملاء
- أنماط العملاء
- تطبيق عملي
- تكليف خارجى

### المحاضرة الثالثة: كيف يتم الانهاء الناجح لعمليات البيع؟

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على مراحل العملية البيعية فى مجال التمويل للمشروعات متناهية الصغر وطرق إنهاء عمليات البيع المختلفة

- العملية البيعية فى مجال التمويل للمشروعات متناهية الصغر
- تكليف خارجى

### المحاضرة الرابعة: مهارات السيطرة على عملية التفاوض

سوف يتعرف المتدربون فى هذه المحاضرة على مراحل العملية البيعية فى مجال التمويل للمشروعات متناهية الصغر وطرق إنهاء عمليات البيع المختلفة

- مفهوم وعناصر عملية التفاوض
- المعلومات المهمة فى عمليات التفاوض
- تطبيق عملي
- تكليف خارجى

### المحاضرة الخامسة: مبادئ التفاوض الفعال

سوف يتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على الخطوات الواجب اتباعها في عملية التفاوض لبلوغ أقصى قدرة على الإقناع من خلال شرح مبادئ التفاوض الفعال:

- المبادئ العشرة للتفاوض الفعال
- مهارات وعوامل نجاح عملية التفاوض
- تطبيق عملي
- تكليف خارجي

### المحاضرة السادسة: معالجة اعتراضات العميل

سوف يتعرف المتدربون في هذه المحاضرة على خطوات الرد على الاعتراضات وأهم الوسائل المستخدمة في ذلك وكيفية استخدام الأسئلة المناسبة ومهارات الاستماع للحد من اعتراضات العملاء.

- القواعد العامة للتعامل مع الاعتراضات
- تكليف خارجي

### إلى من يوجه البرنامج:

العاملين بقطاع المشروعات متناهية الصغر.

### استراتيجية التقييم و الحضور:

- المشاركة أثناء المحاضرة التفاعلية عن بعد ٢٠٪
- التكاليف الخارجية بين المحاضرات ٢٠٪
- اختبار رسمي في نهاية البرنامج ٦٠٪
- درجة النجاح اعتباراً من ٧٠٪ من إجمالي ١٠٠٪

### اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:

عدد ٣,٦ وحدات تعليم مستمر (تمنح على حسب الساعات الفعلية للمحاضرات التفاعلية)

### مدة البرنامج:

٦٥ ساعة

### اللغة المستخدمة:

العربية

HOTLINE  
**15200**  
*One number to better serve you!*

**Headquarters – Nasr City**

22 A, Dr. Anwar El Mofty St., Tiba 2000  
P.O.Box 8164 Nasr City, Cairo, Egypt  
Tel.: (+2) 02 24054472  
Fax: (+2) 02 24054471

**Working hours:** 9:00 am - 5:00 pm  
**[www.ebi.gov.eg](http://www.ebi.gov.eg)**



**Like us on**

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



**Follow us on**

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



**Join us on**

[linkedin.com/company/egyptian-banking-institute](https://linkedin.com/company/egyptian-banking-institute)



**Watch us on**

YouTube Channel: Egyptian Banking Institute (EBI)