

البرنامج المتكامل للتمويل والخدمات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة – «التسويق وإدارة علاقات العملاء»

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج لتناول احتياجات السوق نظرا لحدثة إنشاء قطاعات المشروعات الصغيرة والمتوسطة بالبنوك مما يتطلب تدريب العاملين بهذا القطاع، مع التركيز على الأسس العلمية لتسويق المنتجات واهمية التعرف على السياسات والاجراءات الخاصة بالبنوك لتسويق المنتجات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما يتم تحديد عوامل النجاح وأفضل الممارسات الدولية للتمويل الناجح للمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

إلى من يوجه البرنامج:

يوجه هذا البرنامج إلى المصرفيين المسؤولين عن المشروعات الصغيرة والمتوسطة في البنوك إلى جانب إدارات التسويق، مسئولى الائتمان، إدارة المخاطر والقائمين على وضع خطط واستراتيجيات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

أهداف البرنامج:

بنهاية هذا البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- وصف طبيعة وخصائص وبيئة سوق المشروعات الصغيرة والمتوسطة بمصر.
- شرح الإطار العام لإدارة علاقات عملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة.
- تحديد طرق التسويق وقنوات التوزيع المختلفة.
- استخدام الوسائل والأدوات المختلفة للتحليل الائتماني.
- القيام بالتحليل المالي للاستعانة به في اتخاذ القرار الائتماني.
- شرح آليات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

محتويات البرنامج

الجزء الأول: ماهية المشروعات الصغيرة والمتوسطة « الواقع المصري»

- أسس تصنيف المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- التعريف الموحد للمشروعات الصغيرة والمتوسطة بالبنك المركزي المصري
- حجم سوق المشروعات الصغيرة والمتوسطة في مصر
- خصائص المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- معدلات استمرار المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- منهجية تحديد حجم السوق
- الأهمية الإستراتيجية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- التحديات التي تواجه المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- المبادرات والمزايا المقدمة لدعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة

الجزء الثاني: مبادئ وأساسيات إدارة علاقات العملاء للمشروعات الصغيرة والمتوسطة

- الأهداف العامة للبنوك والتركيز على أهمية العملاء
- تعريف إدارة علاقات العملاء
- صفات مدير العلاقات الجيد



بقات التدريب



٤ ساعة



١,٠٠٠ جنية مصري

البرنامج المتكامل للتمويل والخدمات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة – «التسويق وإدارة علاقات العملاء»

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- تأثير إدارة العلاقة الجيدة على معاملات العملاء مع البنك
- الإطار العام الذي يحكم علاقة العميل بالبنك
- اعرف عميلك KYC من الناحية التجارية
- الاشكال القانونية لشركات الأعمال

الجزء الثالث: التسويق وقنوات التوزيع

- مبادرة البنك المركزي المصري الصادرة في يناير ٢٠١٦ وأثرها الايجابي في تنمية حجم إقراض الجهاز المصرفي المصري للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تعريف عملية تحديد قطاعات السوق ومزايا وقيود تقسيم السوق إلى قطاعات
- مصادر اجتذاب العملاء الجدد
- الإطار العام لتطبيق عملية تصميم وتطوير المنتجات والخدمات
- بحوث السوق وتحليل الصناعة
- التحليل المالي وتصميم النموذج الاسترشادية للإيرادات والتكلفة
- تسويق المنتجات ومتابعة أداء المنتج
- أسس عملية تطوير منتج جديد
- تكنولوجيا المعلومات
- تنظيم بيانات المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- التسويق الرقمي وتطبيقاته
- كيفية وضع المستهدفات وخطوط الإنتاج لتعزيز الإنتاجية وتحقيق المستهدفات
- البيع الرأسي والبيع العرضي

الجزء الرابع: الإطار العام للتحليل الائتماني

- تصميم وتنفيذ الدورة الائتمانية المتكاملة Loan Cycle
- تصميم التمويل Loan Approach
- طلب التمويل Loan Acquiring
- القرار الائتماني وأركان الدراسة الائتمانية
- العناصر الاساسية للدراسة الائتمانية
- منهج إدارة المخاطر الائتمانية
- مبادئ إدارة المخاطر الائتمانية
- مداخل وأساليب التعامل مع المخاطر
- تحليل مخاطر المشروعات الصغيرة والمتوسطة
- تقييم الجدارة الائتمانية للعميل
- ربحية العميل والمنتج
- تحديد وقياس الربحية

الجزء الخامس: أسس التحليل المالي لاتخاذ القرار الائتماني

- ما هي قائمة الدخل وعناصرها؟
- الفرق بين قائمة الدخل والمركز المالي



بقاتع التدريب



٤٠ ساعة



١,٠٠٠ جنيه مصري

البرنامج المتكامل للتمويل والخدمات المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة – «التسويق وإدارة علاقات العملاء»

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- مكونات المركز المالي ومصادر النقدية بالشركة
- مصادر النقدية بالشركة
- دورة تحول الأصول وتحليل الصناعة
- توازن الطلب والعرض والسوق
- تحليل قائمة الدخل، الموقف المالي
- معدلات الربح وتحليل مصادر القوة الايرادية للشركة.
- مصاريف بيعيه وعمومية وإدارية «SG and A»
- مصروفات الفوائد
- هامش الربح

الجزء السادس: آليات تمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

- الأنواع المختلفة للتمويل المصرفي
- الأنواع المختلفة للتمويل غير المصرفي

استراتيجية التقييم:

- يجب على كل مشارك الحصول على درجة النجاح ٦٠٪ لاجتياز للبرنامج.
- ٢٠٪ درجة للمشاركة.
- ٨٠٪ درجة للاختبار النهائي النجاح من ٦٠٪ في الاختبار.

اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:

- عدد ٣,٣ وحدات تعليم مستمر

اللغة المستخدمة:

- العربية

متطلبات الحضور:

- لا يوجد



بقات التدریب



٤٠ ساعة



١,٠٠٠ جنيہ مصري