

إدارة الديون غير المنتظمة لعملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج للعاملين في مجال ائتمان المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في مجال معالجة الديون غير المنتظمة وإعادة هيكليته ليتعرفوا على مفاهيم التعثر وأسبابه، وكيفية إدارة ملفات العملاء وعمليات التفاوض مع العملاء الغير المنتظمين بشكل فعال واحترافي للحفاظ على العلاقات وتحصيل الديون المستحقة، بالإضافة إلى تحديد أدوات معالجة الديون وكيفية اختيار البدائل الأنسب في كل حالة عن طريق تفاعل المتدربين ومشاركتهم في التدريبات الجماعية.

إلى من يوجه البرنامج:

يوجه هذا البرنامج للعاملين في مجال ائتمان المشروعات الصغيرة والمتوسطة وخاصة في مجال معالجة الديون غير المنتظمة وإعادة هيكليتها.

أهداف البرنامج:

- التعرف على مفاهيم التعثر (أسبابه ومؤشراته) وأسس تصنيف الديون والاحتساب.
- التعرف على إدارة الديون غير المنتظمة لعملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة وكيفية إدارة ملف العميل غير المنتظم وإدارة عملية التفاوض مع العملاء غير المنتظمين ودور مدير العلاقة.
- تحديد أدوات معالجة الديون غير المنتظمة (البدائل والتحديات).

محتويات البرنامج:

الجزء الأول: التعرف على مفاهيم التعثر (أسبابه ومؤشراته) وأسس تصنيف الديون والاحتساب (تعلم إلكتروني).

- مفهوم التعثر.
- مفهوم الديون غير المنتظمة.
- الفرق بين التعثر والتهميش.
- أسس تصنيف الجدارة الائتمانية وفقا والبنك المركزي المصري.
- مفهوم خسائر الاضمحلال.
- أسس احتساب مخصص خسائر الاضمحلال.
- أسباب تعثر المشروعات الصغيرة والمتوسطة.

- مقدمات وعلامات التعثر الكمية والنوعية.
- أمثلة لمؤشرات الإنذار المبكر للتعثر.

الجزء الثاني: إدارة الديون غير المنتظمة لعملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة ودراسة ملف العميل غير المنتظم.

- أهمية إدارة الديون غير المنتظمة.
- نطاق عمل واختصاص إدارة الديون غير المنتظمة.
- المهام الرئيسية لإدارة الديون غير المنتظمة.
- أهمية توقيت استلام ملف العميل فور التهميش.
- المستندات الرئيسية المطلوبة في ملف العميل غير المنتظم.
- أهم خطوات فحص ملف الائتماني لعميل غير منتظم.
- مراحل إدارة ملف عميل غير منتظم.
- أهمية عملية إعادة التفاوض.
- مفهوم التفاوض ومفهوم المساومة.
- مكونات ومراحل إعادة التفاوض.
- المهارات الشخصية المطلوبة للمفاوض.
- محددات النجاح في عملية التفاوض.
- أهمية إدارة العلاقة مع العملاء غير المنتظمين.
- الهدف من إدارة العلاقة.
- أهم مهارات مدير العلاقة الجيد.

الجزء الثالث: أدوات معالجة الديون غير المنتظمة (البدائل والتحديات).

- أساليب معالجة الديون غير المنتظمة.
- الأدوات التقليدية والغير التقليدية الرئيسية لمعالجة الديون غير المنتظمة.
- آلية اختيار البديل الأنسب لمعالجة المديونية.
- مفهوم الضمانة.
- معايير جودة الضمانات.
- أنواع الضمانات.
- أنواع الرهون.
- آلية اختيار الضمانة المناسبة.
- إدارة العلاقة مع شركات الضمان والتحصيلات والإدارة القانونية وغيرها.
- توجيهات البنك المركزي بشأن العملاء المتعثرين والتحديات المفروضة امام البنوك المصرية.



786-P26-BA-1



تعلم مدمج/
بقاعات التدريب



١٦,٢ ساعة

إدارة الديون غير المنتظمة لعملاء المشروعات الصغيرة والمتوسطة

المشروعات الصغيرة والمتوسطة

استراتيجية التقييم:

- يجب على كل مشارك الحصول على درجة نجاح بنسبة ٦٠٪.
- الجزء الأول: التعلم الإلكتروني: حصول المشارك على درجة ٥٠٪ من الاختبار القصير بنهاية الجزء وعدد محاولات الإعادة ٣ مرات.

اجتياز هذا البرنامج بنجاح يؤهل المتدربين للحصول على:

عدد ١٤ وحدات تعليم مستمر

اللغة المستخدمة:

العربية.

متطلبات الحضور:

لا يوجد.



786-P26-BA-1



تعلم مدمج/
بقاعات التدريب



١٦,٢ ساعة