

رقم الدورة 1058

استراتيجيات الخدمات المصرفية التجارية

الخدمات المصرفية للشركات والأعمال
التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية

طريقة التقديم

حضور

التواريخ

٨١-٤١ ديسمبر ٢٠٢٢

المدة

5 أيام

المكان

روما، إيطاليا



تفاصيل الموعد المجدول

روما، إيطاليا

المدينة

٦٢٠٢ ٨١-٤١ ديسمبر

التاريخ

حضور

طريقة التقديم

€ ٠٨,٥٠

رسوم الدورة

نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة استراتيجيات الخدمات المصرفية التجارية من البرامج التدريبية المتقدمة التي تهدف إلى تطوير قدرات المتخصصين في القطاع المصرفي على تصميم وتنفيذ استراتيجيات مصرفية فعالة تعزز النمو المستدام، وترفع القدرة التنافسية، وتحسن تجربة العملاء، وتدعم تحقيق الأهداف التجارية للمؤسسة. وفي ظل التغيرات المتسارعة في الأسواق المالية، والتحول الرقمي، وارتفاع توقعات العملاء، أصبحت الاستراتيجية المصرفية الفعالة عنصراً أساسياً لتحقيق التميز المؤسسي وتعزيز الربحية.

يركز البرنامج على تزويد المشاركين بفهم متكامل لبيئة الخدمات المصرفية التجارية، وتحليل الأسواق، وتحديد الفرص التجارية، وتطوير المنتجات والخدمات المصرفية، وإدارة المحافظ والعملاء، إلى جانب تطبيق أفضل الممارسات في إدارة المخاطر، وتحسين الأداء، وتعزيز الكفاءة التشغيلية. كما يستعرض البرنامج كيفية مواكبة الاستراتيجيات التجارية مع الأهداف المؤسسية والمتطلبات التنظيمية.

ويتناول البرنامج كذلك استراتيجيات تنمية الأعمال، وإدارة العلاقات مع العملاء، وتحليل الربحية، وإدارة المحافظ المصرفية، واستخدام البيانات والتحليلات في دعم القرارات التجارية، إضافة إلى دور الابتكار، والتحول الرقمي، والاستدامة في بناء خدمات مصرفية أكثر مرونة وقدرة على المنافسة. كما يركز على تطوير ثقافة الأداء، وتعزيز التكامل بين الإدارات المختلفة لتحقيق أفضل النتائج.

ومن خلال دراسات الحالة، وورش العمل التطبيقية، وتمارين المحاكاة، سيتمكن المشاركون من تطوير استراتيجيات مصرفية عملية، وتحليل فرص النمو، وتحسين إدارة العملاء والمحافظ، واتخاذ قرارات تجارية مدعومة بالبيانات، بما

يسهم في تعزيز الأداء المؤسسي، وزيادة الربحية، وتحقيق قيمة مستدامة للعملاء والمساهمين.

أهداف الدورة

- تحليل الاتجاهات الحالية في الخدمات المصرفية التجارية وتأثيرها على الاستراتيجية المؤسسية بنهاية البرنامج.
- تقييم الأسواق والقطاعات المستهدفة لتحديد فرص النمو والتوسع.
- تطبيق استراتيجيات فعالة لتطوير المنتجات والخدمات المصرفية التجارية.
- تطوير خطط لإدارة علاقات العملاء وتعزيز ولائهم وزيادة قيمة العلاقة المصرفية.
- تقييم ربحية المحافظ المصرفية وتحسين أدائها باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- تحسين جودة القرارات التجارية من خلال استخدام تحليلات البيانات ومؤشرات المالية.
- تعزيز القدرة على إدارة المخاطر التجارية والائتمانية المرتبطة بالنمو المصرفي.
- تنفيذ أفضل الممارسات في الحوكمة والامتثال لدعم الاستراتيجية المصرفية.
- تقييم أثر التحول الرقمي والابتكار على تنافسية الخدمات المصرفية التجارية.
- موازنة استراتيجيات الخدمات المصرفية التجارية مع أهداف المؤسسة والسياسات التنظيمية وأفضل الممارسات الدولية.
- الفئات المستهدفة:
- تستهدف هذه الدورة مديري الخدمات المصرفية التجارية، ومديري العلاقات، ومديري تطوير الأعمال، ومديري الفروع، ومديري المحافظ المصرفية، ومحلي الائتمان، ومسؤولي الإقراض، والعاملين في إدارات الخدمات المصرفية التجارية، وتمويل الشركات، وإدارة المنتجات المصرفية، وإدارة المخاطر، وإدارة الأداء، وجميع المهنيين المسؤولين عن تنمية الأعمال المصرفية.
- كما تناسب رؤساء إدارات الخدمات المصرفية التجارية، والمديرين التنفيذيين، ومديري الاستراتيجية، ومديري المخاطر، وأعضاء لجان الائتمان، والعاملين في إدارات الامتثال، والتدقيق الداخلي، والبنوك التنموية، والمؤسسات التمويلية الحكومية، وشركات الاستثمار، إضافة إلى صناع القرار المسؤولين عن تطوير الأعمال،

وتحسين الربحية، وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المالية.

الفئة المستهدفة

This course is designed for commercial banking relationship managers, commercial banking officers, branch managers, business development managers, credit managers, senior credit analysts, lending officers, portfolio managers, commercial finance professionals, treasury relationship managers, product managers, and professionals responsible for managing commercial banking customers and business portfolios.

It is also suitable for heads of commercial banking, regional managers, chief risk officers, heads of credit, compliance professionals, internal auditors, operations managers, development finance professionals, government financing agencies, investment specialists, finance executives, and decision-makers responsible for developing commercial banking strategies, improving business performance, and strengthening customer relationships.

مخرجات التعلم

- بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:
- تحليل بيئة الخدمات المصرفية التجارية وتحديد فرص النمو الاستراتيجي.
- تطوير استراتيجيات مصرفية تتوافق مع أهداف المؤسسة واحتياجات العملاء.
- تقييم ربحية العملاء والمحافظ المصرفية باستخدام مؤشرات الأداء المناسبة.
- تصميم حلول مصرفية مبتكرة تعزز القيمة المقدمة للعملاء.
- إدارة علاقات العملاء وبناء شراكات طويلة الأمد مع قطاع الأعمال.

- دمج إدارة المخاطر في عمليات التخطيط واتخاذ القرارات التجارية.
- استخدام البيانات والتحليلات لدعم القرارات الاستراتيجية وتحسين الأداء.
- تطبيق مبادئ الحوكمة والامتثال في إدارة الخدمات المصرفية التجارية.
- قيادة مبادرات التحول الرقمي والابتكار في الخدمات المصرفية التجارية.
- تطبيق أفضل الممارسات العالمية لتعزيز الأداء والربحية والاستدامة في الخدمات المصرفية التجارية.

محاور الدورة

المحتوى التدريبي:

اليوم الأول

الأسس الاستراتيجية للخدمات المصرفية التجارية

- تطور الخدمات المصرفية التجارية والاتجاهات العالمية.
- نماذج الأعمال في البنوك التجارية.
- تحليل الأسواق والقطاعات المستهدفة.
- الحوكمة والإطار التنظيمي والاستراتيجية المصرفية.
- تطبيق عملي: تحليل البيئة التنافسية وتحديد فرص النمو.

اليوم الثاني

تطوير الأعمال وإدارة علاقات العملاء

- استراتيجيات تطوير الأعمال المصرفية.
- إدارة علاقات العملاء ورفع مستوى رضاهم.
- تحليل احتياجات العملاء وتصميم الحلول المصرفية.

اليوم الثاني — تابع

- إدارة المحافظ التجارية وتحليل ربحية العملاء.
- تطبيق عملي: إعداد استراتيجية لإدارة علاقات العملاء الرئيسيين.

اليوم الثالث

المنتجات المصرفية وإدارة المخاطر

- تطوير المنتجات والخدمات المصرفية التجارية.
- استراتيجيات التمويل والإقراض التجاري.
- إدارة المخاطر التجارية والائتمانية.
- تسعير المنتجات وتحسين الربحية.
- تطبيق عملي: تصميم حلول مصرفية متكاملة لقطاع أعمال محدد.

اليوم الرابع

الأداء والتحول الرقمي في الخدمات المصرفية التجارية

- مؤشرات الأداء الرئيسية وقياس الأداء التجاري.
- استخدام البيانات وتحليلات الأعمال في اتخاذ القرار.
- التحول الرقمي والابتكار في الخدمات المصرفية.
- تحسين الكفاءة التشغيلية وتجربة العملاء.
- تطبيق عملي: تحليل أداء وحدة مصرفية تجارية ووضع مبادرات للتحسين.

اليوم الخامس

أفضل الممارسات في استراتيجيات الخدمات المصرفية التجارية

- بناء استراتيجية مستدامة للخدمات المصرفية التجارية.
- الامتثال التنظيمي وإدارة المخاطر الاستراتيجية.
- تعزيز التعاون بين الإدارات لتحقيق الأهداف التجارية.
- التحسين المستمر والتميز المؤسسي في الخدمات المصرفية.
- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة للخدمات المصرفية التجارية، وتحليل السوق والعملاء، وتصميم حلول مصرفية مبتكرة، وتقييم المخاطر، ووضع خطة تنفيذية لتعزيز النمو والربحية والقدرة التنافسية للمؤسسة.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/commercial-banking-strategies>

الموقع الإلكتروني: <https://quest-training.com>

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440