

رقم الدورة 1066

تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للشركات

الخدمات المصرفية للشركات والأعمال
التمويل والاستثمار والخدمات المصرفية

طريقة التقديم

حضور

المدة

5 أيام



نظرة عامة على الدورة

تُعد دورة تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للشركات من البرامج التدريبية المتقدمة التي تهدف إلى تنمية قدرات العاملين في القطاع المصرفي على استقطاب عملاء الشركات، وتوسيع المحافظ المصرفية، وتطوير العلاقات التجارية، وتصميم حلول مالية مبتكرة تساهم في تحقيق النمو المستدام وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المالية. وفي ظل التطورات الاقتصادية المتسارعة، وارتفاع مستوى المنافسة، وتغير احتياجات الشركات، أصبح تطوير الأعمال أحد الركائز الأساسية لنجاح الخدمات المصرفية للشركات وتحقيق الربحية طويلة الأجل.

يركز البرنامج على تزويد المشاركين بمنهجية متكاملة لتطوير الأعمال المصرفية، تبدأ بتحليل الأسواق والقطاعات الاقتصادية، وتحديد الفرص التجارية، واستهداف العملاء المحتملين، وبناء العلاقات الاستراتيجية، مروراً بتحليل احتياجات العملاء وتصميم الحلول التمويلية والمصرفية المناسبة، وانتهاءً بإدارة المحافظ التجارية وتحقيق النمو المستدام. كما يسلط الضوء على أهمية الدمج بين استراتيجيات المبيعات، وإدارة العلاقات، والتحليل المالي، وإدارة المخاطر في تقديم قيمة حقيقية للعملاء.

ويتناول البرنامج كذلك أفضل الممارسات في إدارة علاقات العملاء من الشركات، وتطوير المنتجات والخدمات المصرفية، وتحليل ربحية العملاء، وإدارة المحافظ، والبيع الاستشاري، والتفاوض، واستخدام البيانات والتحليلات في دعم قرارات تطوير الأعمال، إضافة إلى دور التحول الرقمي والابتكار في تعزيز تنافسية الخدمات المصرفية للشركات. ومن خلال دراسات الحالة الواقعية، وورش العمل التطبيقية، وتمارين المحاكاة، سيتمكن المشاركون من تطوير مهاراتهم في اكتشاف الفرص التجارية، وإعداد خطط تطوير الأعمال، وتصميم حلول مصرفية متكاملة، وتعزيز العلاقات مع العملاء، وتحسين أداء المحافظ المصرفية، بما يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة المالية وتعزيز مكانتها في السوق.

أهداف الدورة

- تحليل الأسواق والقطاعات الاقتصادية لتحديد فرص تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للشركات بنهاية البرنامج.

- تقييم احتياجات عملاء الشركات وتصميم حلول مصرفية متكاملة تلي متطلباتهم.
- تطبيق استراتيجيات فعالة لاستقطاب العملاء وتنمية المحافظ المصرفية.
- تطوير خطط أعمال استراتيجية لزيادة الإيرادات وتعزيز الربحية.
- تقييم ربحية العملاء والمحافظ باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- تحسين مهارات البيع الاستشاري والتفاوض وبناء العلاقات طويلة الأمد.
- تعزيز القدرة على تحديد فرص البيع المتقاطع وزيادة القيمة المقدمة للعملاء.
- تنفيذ أفضل الممارسات في إدارة العلاقات وتطوير الأعمال بما يتوافق مع السياسات المؤسسية.
- تقييم أثر التحول الرقمي وتحليلات البيانات على تطوير الأعمال المصرفية.
- موازنة استراتيجيات تطوير الأعمال مع أهداف المؤسسة، وإدارة المخاطر، والمتطلبات التنظيمية.
- الفئات المستهدفة:
- تستهدف هذه الدورة مديري العلاقات المصرفية للشركات، ومديري تطوير الأعمال، ومسؤولي الخدمات المصرفية للشركات، ومديري المحافظ المصرفية، ومديري الائتمان، ومسؤولي الإقراض، والعاملين في إدارات تمويل الشركات، والتمويل التجاري، والخزينة، وإدارة المنتجات المصرفية، والمبيعات المصرفية، وإدارة المخاطر، وجميع المهنيين المسؤولين عن تنمية أعمال الشركات داخل البنوك والمؤسسات المالية.
- كما تناسب رؤساء إدارات الخدمات المصرفية للشركات، ومديري الفروع، والمديرين التجاريين، ومديري الاستراتيجية، ومديري المخاطر، وأعضاء لجان الائتمان، والعاملين في إدارات الائتمان، والتدقيق الداخلي، والبنوك التنموية، والمؤسسات التمويلية الحكومية، وشركات الاستثمار، إضافة إلى المديرين التنفيذيين وصناع القرار المسؤولين عن تعزيز النمو، وتوسيع قاعدة العملاء، وتحسين الربحية، وتطوير الخدمات المصرفية للشركات.

الفئة المستهدفة

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

It is also suitable for heads of corporate banking, heads of business development, regional managers, branch managers, chief risk officers, credit managers, compliance professionals, internal auditors, development finance specialists, government financing agencies, investment professionals, finance executives, and decision-makers responsible for expanding corporate banking operations, increasing customer value, and improving business performance.

مخرجات التعلم

- بنهاية البرنامج سيكون المشاركون قادراً على:
- تحليل الأسواق والقطاعات المستهدفة لتحديد فرص النمو في الخدمات المصرفية للشركات.
- إعداد استراتيجيات فعالة لتطوير الأعمال واستقطاب عملاء الشركات.
- تحليل احتياجات العملاء وتصميم حلول مصرفية وتمويلية متكاملة.
- إدارة علاقات العملاء بما يعزز الولاء والنمو طويل الأجل.
- تقييم ربحية العملاء والمحافظ المصرفية واتخاذ قرارات تطوير مناسبة.
- تطبيق مهارات البيع الاستشاري والتفاوض لزيادة فرص الأعمال.
- استخدام البيانات والتحليلات لدعم قرارات تطوير الأعمال.

- دمج إدارة المخاطر والامتثال في استراتيجيات النمو المصرفي.
- إعداد خطط تطوير أعمال ومؤشرات أداء قابلة للتنفيذ والقياس.
- تطبيق أفضل الممارسات العالمية في تطوير أعمال الخدمات المصرفية للشركات لتعزيز الربحية والاستدامة والميزة التنافسية.

محاوِر الدورة

المحتوى التدريبي:

اليوم الأول

أساسيات تطوير الأعمال في الخدمات المصرفية للشركات

- مفهوم تطوير الأعمال ودوره في الخدمات المصرفية للشركات.
- تحليل الأسواق والقطاعات الاقتصادية.
- استراتيجيات النمو والتوسع في الأعمال المصرفية.
- الحوكمة والإطار التنظيمي وإدارة المخاطر.
- تطبيق عملي: تحليل فرص النمو في سوق الخدمات المصرفية للشركات.

اليوم الثاني

استقطاب العملاء وإدارة العلاقات

- استراتيجيات استقطاب عملاء الشركات.
- تحليل احتياجات العملاء وتصميم الحلول المصرفية.
- إدارة العلاقات الاستراتيجية مع العملاء.
- تطوير الحسابات الرئيسية وتعزيز ولاء العملاء.
- تطبيق عملي: إعداد خطة لتطوير العلاقة مع أحد العملاء الاستراتيجيين.

اليوم الثالث

تصميم الحلول المصرفية وتنمية الإيرادات

- تطوير المنتجات والخدمات المصرفية للشركات.
- الحلول التمويلية وتمويل رأس المال العامل.
- البيع المتقاطع وتعظيم القيمة المقدمة للعملاء.
- تحليل ربحية العملاء وإدارة المحافظ.
- تطبيق عملي: تصميم حلول مصرفية متكاملة تحقق أهداف العميل والمؤسسة.

اليوم الرابع

الأداء، التحول الرقمي، وإدارة المخاطر

- قياس أداء تطوير الأعمال باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية.
- استخدام البيانات وتحليلات الأعمال في اتخاذ القرارات.
- التحول الرقمي والابتكار في الخدمات المصرفية للشركات.
- إدارة المخاطر والامتثال في عمليات تطوير الأعمال.
- تطبيق عملي: تحليل أداء محفظة عملاء ووضع مبادرات لتحسين النمو والربحية.

اليوم الخامس

أفضل الممارسات في تطوير الأعمال المصرفية للشركات

- بناء استراتيجية مستدامة لتطوير أعمال الخدمات المصرفية للشركات.
- تطوير ثقافة الابتكار والتميز في إدارة الأعمال المصرفية.
- تعزيز التعاون بين إدارات العلاقات، والائتمان، والخزينة، والمنتجات المصرفية.
- التحسين المستمر لتحقيق النمو والميزة التنافسية.

اليوم الخامس — تابع

- الورشة الختامية: إعداد استراتيجية متكاملة لتطوير أعمال الخدمات المصرفية للشركات، وتحليل الأسواق والفرص، وتصميم حلول مصرفية مبتكرة، وتقييم المخاطر، وإعداد خطة تنفيذية لتعزيز النمو، وزيادة الربحية، وتحسين الأداء المؤسسي.

للتسجيل أو لطلب مزيد من المعلومات

صفحة الدورة: <https://quest-training.com/courses/corporate-banking-business-development>

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

البريد الإلكتروني: info@quest-training.com

الهاتف: +905016771440