

CENTRAL BANK OF EGYPT
Egyptian Banking Institute



البنك المركزي المصري
المعهد المصرفي المصري

**البرنامج المتكامل للتمويل والخدمات
المصرفية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة
التسويق وإدارة علاقات العملاء**

وصف البرنامج:

تم تصميم هذا البرنامج لتناول احتياجات السوق نظرا لحدائة 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.

الى من يوجه البرنامج:

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

أهداف البرنامج:

- 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.
- شرحليات 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 المتوسطة
- 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
- تأثير إدارة العلاقة الجيدة على معاملات العملاء مع البنك
- إطار 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 2016 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 لتعظيم 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
- 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 والحضور:

- المشاركة
- اختبار رسمي في نهاية البرنامج
- يتم عقد اختبار للمشاركين في نهاية البرنامج لمدة ساعة.
- يجب على كل مشارك الحصول على درجة النجاح 60% لاجتياز الاختبار.
- 20% درجة للمشاركة.
- 80% درجة للاختبار النهائي.

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



Like us on

facebook.com/EgyptianBankingInstitute



Follow us on

twitter.com/EBItweets



Join us on

linkedin.com/company/egyptian-banking-institute



Watch us on

YouTube Channel: Egyptian Banking Institute (EBI)