

دورة شاملة حول إدارة الدورة النقدية - الذمم المدينة والدائنة

14 - 25 ديسمبر 2026

بولاو أوجونج (سنغافورة)

UK Traininig

PARTNER



دورة شاملة حول إدارة الدورة النقدية - الذمم المدينة والدائنة

المرجع: 195585_3255024 التاريخ: 14 - 25 ديسمبر 2026 المكان: بولوا أوجونج (سنغافورة) الرسوم: GBP 9700

مقدمة

تلاعب دورة النقد دورًا حيويًا في إدارة رأس المال العامل وتحقيق الأرباح. كلما أدركت دورة النقد بكفاءة أكبر، زادت قدرتك على تحسين السيولة وتحقيق نتائج مالية أقوى. تعد أفضل الممارسات في إدارة الحسابات المستحقة القبض والدفع من العناصر الأساسية في تحسين دورة النقد. تهدف هذه الدورة إلى مساعدتك على إتقان هذه الممارسات وتحقيق أقصى استفادة من التدفقات النقدية في مؤسستك. من خلال فهم دورة الإدارة المالية، ستتمكن من تطوير استراتيجيات قوية لإدارة النقد ورأس المال العامل بفعالية.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تعزيز فهم بيئة المحاسبة، البيانات المالية الأساسية، ومعايير IFRS.
- تحديد أفضل الممارسات في إدارة الحسابات المستحقة القبض وتحسين إدارة شروط الائتمان.
- تعلم أفضل الممارسات في إدارة المخزون وسلسلة الإمداد.
- تحديد استراتيجيات فعالة لإدارة الحسابات المستحقة الدفع.
- تحسين مهارات إدارة النقد ورأس المال العامل باستخدام أحدث الأدوات والتقنيات.
- تعميق الفهم لدورة النقد وكيفية إدارتها بكفاءة.
- تعلم كيفية تحسين التدفقات النقدية وتبسيط عمليات رأس المال العامل.

UK Training

PARTNER



محاوِر الدورة

اليوم الأول: مقدمة في الحسابات المستحقة القبض

- أساسيات إدارة رأس المال العامل والنقد.
- فهم تكلفة الائتمان وتأثيرها على التدفقات النقدية.
- عملية "الطلب إلى التحصيل" وعلاقتها بدورة النقد.
- إدارة مخاطر الائتمان في الحسابات المستحقة القبض.
- أفضل الممارسات لخدمة العملاء لتحسين التحصيل النقدي.
- تحديد المناطق ضعيفة الأداء لتحسين رضا العملاء.
- أدوات وتقنيات التحليل المالي: النسب، الاتجاهات، وتحليل الحجم المشترك.

اليوم الثاني: تطوير استراتيجيات فعّالة لتعزيز التحصيل النقدي

- تحديد استراتيجيات التحصيل قبل التخلف عن السداد.
- تعريف أنشطة ما بعد التخلف عن السداد واستراتيجياتها.
- تقنيات تحصيل مراعية للعملاء.
- طرق التحصيل ودورات الخطابات والمتابعات.
- خطوات التصعيد الداخلي والخارجي للحالات المتأخرة.
- استخدام إدارة سير العمل لتحسين أداء المحصلين.
- أدوات عملية لتحسين معدلات التحصيل.

اليوم الثالث: إدارة دفتر الحسابات المستحقة القبض

- بناء علاقات داخلية فعّالة لتحسين الأداء.
- وضع الأهداف وتتبع الأداء باستخدام مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs.
- إدارة البيانات المالية لتوضيح مؤشرات الأداء.
- أحدث التطورات في إدارة الحسابات المستحقة القبض.
- فهم الدور المالي للحسابات المستحقة الدفع في السياق المالي العام.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: تحقيق التميز في عمليات الحسابات المستحقة الدفع

- تحديد أفضل الممارسات في إدارة الحسابات المستحقة الدفع.
- ما بعد دورة "الشراء إلى الدفع" P2P.
- استراتيجيات إدارة المخاطر في الحسابات المستحقة الدفع.
- مبادئ إدارة الحسابات المستحقة الدفع وفق أفضل الممارسات.
- تحسين معالجة الفواتير والإدارة التشغيلية.
- التحقق من بيانات الفواتير وتجنب المدفوعات المكررة.
- تعظيم الاستفادة من وقت الموظفين لتحسين عمليات الدفع.

اليوم الخامس: توظيف التكنولوجيا في عمليات الحسابات المستحقة الدفع

- إدارة ملفات الموردين لتحقيق أفضل أداء.
- إدارة السياسات الخاصة بمصاريف السفر والترفيه.
- تبسيط عمليات السلف والتعويضات للموظفين.
- تحسين العمليات من خلال تقنيات التصوير والأتمتة.
- استخدام الإنترنت لتعزيز كفاءة الحسابات المستحقة الدفع.
- تحسين الاتصال وعلاقات العملاء لتسوية المدفوعات.
- تحسين دورة الشراء إلى الدفع باستخدام حلول تقنية متقدمة.

اليوم السادس: إدارة المخزون وسلسلة الإمداد

- مقدمة حول دور المخزون في دورة النقد.
- تقنيات تحسين مستويات المخزون وخفض التكاليف التشغيلية.
- ربط إدارة سلسلة الإمداد بزيادة السيولة المالية.
- استخدام التحليل التنبؤي في إدارة المشتريات والمخزون.
- التعاون بين فرق المخزون والحسابات المستحقة الدفع لتعزيز الأداء المالي.
- دراسة حالة عملية لتقليل المخزون الزائد وتحسين رأس المال العامل.

UK Traininig

PARTNER



اليوم السابع: التنبؤ المالي وتخطيط التدفقات النقدية

- أساسيات التنبؤ المالي وإعداد السيناريوهات.
- إعداد التوقعات النقدية قصيرة وطويلة الأجل.
- تأثير خطط المبيعات على التدفق النقدي المستقبلي.
- استخدام نماذج التنبؤ لدعم القرارات التشغيلية والاستراتيجية.
- تحليل المخاطر المحتملة وتأثيرها على التدفقات النقدية.
- تمرين عملي على بناء نموذج توقع نقدي واقعي.

اليوم الثامن: الرقابة الداخلية وإدارة المخاطر المالية

- تصميم نظام رقابة داخلية فعال لدعم دورة النقد.
- تقييم المخاطر المرتبطة بالحسابات المستحقة القبض والدفع.
- استراتيجيات الكشف عن الاحتيال المالي وتقليل المخاطر.
- توثيق العمليات والسياسات لتعزيز الشفافية.
- ربط أنظمة الرقابة الداخلية بالأداء المالي.
- نشاط جماعي لتصميم خطة رقابية تطبيقية.

اليوم التاسع: تحليل الأداء المالي والتقارير المتقدمة

- أهم مؤشرات الأداء المرتبطة بدورة النقد.
- إعداد تقارير مالية تحليلية لدعم قرارات الإدارة العليا.
- تحليل الانحرافات وتحديد مسبباتها.
- تطوير تقارير مالية استراتيجية لتحسين رأس المال العامل.
- استخدام تقنيات التمثيل البصري لعرض البيانات بفعالية.
- تمرين عملي لإعداد وتقديم تقرير مالي شامل.

اليوم العاشر: التطبيق العملي والاستراتيجيات المستقبلية

- مراجعة شاملة لجميع محاور الدورة وأهم المفاهيم.
- تقديم المشاريع العملية الفردية والجماعية.
- تلقي الملاحظات والتقييمات من المدربين والزملاء.
- إعداد خطة عمل شخصية لتطبيق المعرفة في بيئة العمل.
- وضع استراتيجيات مستدامة لتحسين دورة النقد مستقبلاً.
- جلسة نقاشية مع خبراء UK Training Partners حول الاستفادة وتبادل الخبرات.

UK Training
PARTNER



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- فهم أعمق لدورة النقد وإدارتها بفعالية.
- تحسين إدارة الحسابات المستحقة القبض من خلال استراتيجيات متطورة.
- القدرة على تحسين التدفقات النقدية باستخدام أحدث الأدوات والتقنيات.
- تطوير استراتيجيات قوية لإدارة الحسابات المستحقة الدفع وتقليل المخاطر.
- اكتساب خبرات عملية في إدارة المخزون وسلسلة الإمداد.
- تحسين القدرات في التنبؤ المالي والتخطيط الاستراتيجي للنقد.
- تطوير مهارات إعداد وتحليل التقارير المالية.
- تعزيز شبكة العلاقات المهنية وبناء الثقة مع فرق العمل.

الخاتمة

تمثل دورة إدارة دورة النقد وتحسين رأس المال العامل فرصة حقيقية لكل قائد مالي أو مدير عمليات يسعى لتحقيق تحسين ملموس في الأداء المالي للمؤسسة. ستزودك هذه الدورة بخبرات عملية واستراتيجيات متقدمة في إدارة الحسابات المستحقة القبض والدفع، وتحسين المخزون، والتنبؤ بالتدفقات النقدية، وتطوير تقارير مالية تدعم القرارات الاستراتيجية. احجز مكانك الآن لتصبح قائداً مالياً قادراً على بناء استراتيجيات نقدية قوية وتحقيق نتائج مؤثرة ومستدامة.

UK Training

PARTNER

