BLACKBIRD FOR TRAINING

ادارة تحصيل المديونات التأمينية

23 – 27 أغسطس 2027

سنغافورة (سنغافورة)



ادارة تحصيل المديونات التأمينية

المرجع: 301585_3254151 **التاريخ:** 23 – 27 أغسطس 2027 **المكان:** سنغافورة (سنغافورة) **الرسوم:** GBP 5400

مقدمة

تحصيل الديون بشكل فعال يعد أحد الركائز الأساسية لتحقيق الاستقرار المالي والكفاءة التشغيلية في قطاع التأمين. تم تصميم هذه الدورة الشاملة لتزويد المشاركين بالمهارات والتقنيات اللازمة للتعامل مع تعقيدات تحصيل ديون التأمين، بما يشمل استراتيجيات لتحصيل ديون تأمين الحياة، وتأمين الديون التجارية، وتحصيل ديون إدارة الممتلكات.

سيكتسب المشاركون رؤى عملية حول إدارة الحسابات المتأخرة، والحفاظ على علاقات إيجابية مع العملاء، والالتزام باللوائح والإرشادات الأخلاقية. سواء كنت تبحث عن فهم أعمق لـ تحصيل ديون التأمين التدريجي أو استراتيجيات إدارة الديون الفنية، تقدم هذه الدورة معرفة قابلة للتطبيق لتحسين إدارة الديون والتحصيل.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات تأمين الديون: استكشاف معنى تأمين الديون، وتأمين إلغاء الديون، وسياسات تأمين الديون في سياق صناعة التأمين.
- إتقان استراتيجيات إدارة الديون: تعلم أفضل الممارسات في كيفية إدارة تحصيل الديون وتطوير مهارات لتحصيل ديون التأمين التدريجي.
- تعزيز مهارات التفاوض والتواصل: اكتساب تقنيات لتعزيز الثقة مع العملاء وإنجاح اتفاقيات السداد.
- ضمان الامتثال والممارسات الأخلاقية: الإلمام باللوائح وأفضل الممارسات لـ إدارة الديون والتحصيل بطريقة أخلاقية.
- تحسين الأداء: استخدام الأدوات والمقاييس لتقييم كفاءة فرق التحصيل وتعزيز أدائها.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في تحصيل ديون التأمين

- نظرة عامة على عمليات تحصيل ديون التأمين والتحديات المرتبطة بها.
- استكشاف استراتيجيات تحصيل ديون تأمين الحياة وتأمين الديون التجارية.
- الأدوار والمسؤوليات في إدارة الديون.
- تحليل سلوك العملاء وتصنيفهم لاستراتيجيات إدارة الديون الفنية.
- الإلمام بالأطر القانونية والتنظيمية الأساسية المتعلقة بـ سياسات تأمين الديون.

اليوم الثاني: استراتيجيات فعالة لتحصيل الديون

- تصميم عملية شاملة لـ إدارة الديون.
- الاستفادة من التكنولوجيا لتحصيل ديون إدارة الممتلكات وتحسين الكفاءة.
- تطوير استراتيجيات مخصصة لتحصيل ديون التأمين التدريجي.
- تقنيات إدارة النزاعات وحل الخلافات.
- أفضل الممارسات لتتبع الحسابات المتأخرة وإدارتها.

اليوم الثالث: مهارات التفاوض والتواصل

- بناء علاقة ثقة مع العملاء أثناء تحصيل الديون.
- استخدام أساليب الاستماع النشط والتواصل التعاطفي.
- تقنيات التفاوض الفعال للوصول إلى اتفاقيات سداد مرضية.
- التعامل الاحترافي مع المحادثات الصعبة مع العملاء.
- صياغة رسائل تحصيل الديون بشكل مقنع ومهني.

اليوم الرابع: الامتثال والممارسات الأخلاقية

- فهم قوانين حماية المستهلك ولوائح سياسات تأمين الديون.
- ضمان الالتزام بالممارسات الأخلاقية في إدارة الديون والتحصيل.
- حماية المعلومات الحساسة للعملاء والالتزام بمعايير الخصوصية.
- تجنب الضغط المفرط أو المضايقات أثناء عملية التحصيل.
- إجراء تقييمات داخلية ومراجعات امتثال دورية.



اليوم الخامس: مراقبة الأداء والتحسين

- تحديد وقياس مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لفرق التحصيل.
- تحليل اتجاهات الأداء في تحصيل ديون التأمين.
- استراتيجيات لتحسين الكفاءة في إدارة الديون العالمية.
- تطوير برامج تدريبية لفرق التحصيل للتحسين المستمر.
- تطبيق الدروس المستفادة من دراسات الحالة على سيناريوهات تحصيل الديون الواقعية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب خبرة في تحصيل ديون التأمين، بما يشمل مجالات متخصصة مثل تحصيل ديون تأمين الحياة وتحصيل ديون التأمين التجاري.
- إتقان الأدوات والتقنيات لـ إدارة الديون الفنية وتحصيل ديون التأمين التدريجي.
- تعزيز القدرة على ضمان الامتثال للوائح سياسات تأمين الديون مع الحفاظ على الممارسات الأخلاقية.
- تعلم استراتيجيات لتحسين كفاءة تحصيل ديون إدارة الممتلكات وزيادة معدلات الاسترداد.
- بناء مهارات أساسية في التفاوض والتواصل مع العملاء لضمان علاقات طويلة الأمد.

الخاتمة

تُعد هذه الدورة التدريبية ضرورة لكل من يعمل في قطاع التأمين ويسعى إلى تحسين مهاراته في تحصيل ديون التأمين وإدارة الديون وإدارة الديون الفنية. مع التركيز على الاستراتيجيات العملية والامتثال ورضا العملاء، سيغادر المشاركون مجهزين لتطبيق ممارسات فعالة لـ إدارة الديون والتحصيل مع الالتزام بالمعايير الأخلاقية والتنظيمية.

انضم إلينا لتعزيز مهاراتك في تحصيل ديون التأمين التدريجي، واكتساب مكانة متميزة في إدارة الديون، واتخاذ خطوة نحو النجاح المهني في عالم تحصيل ديون التأمين المتطور.

