

إدارة الدورة النقدية - الذمم المدينة والدائنة

UK Traininig

PARTNER

إدارة الدورة النقدية - الذمير الهدينة والداننة

المقدمة

تستند أهمية دورة النقد إلى حقيقة أن حركة النقد تساهم في تحقيق الأرباح؛ لذا فإن تحسين دورة النقد يؤدي إلى زيادة الأرباح. تلعب أفضل الممارسات في إدارة الحسابات الهدينة والداننة دوراً أساسياً في تعزيز دورة النقد.

أهداف الدورة:

- تعزيز الفهم للبيئة المحاسبية والبيانات المالية الرئيسية ومعايير التقارير المالية الدولية IFRS.
- تحديد أفضل الممارسات في إدارة الحسابات الهدينة وتحسين شروط الائتمان.
- التعرف على أفضل الممارسات في إدارة المخزون وسلسلة التوريد.
- تحديد أفضل الممارسات في إدارة الحسابات الداننة.
- تحسين مهارات إدارة النقد ورأس المال العامل باستخدام أحدث التقنيات والنذوات.
- تعزيز الفهم لدورة النقد وإدارتها بفعالية.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في الحسابات الهدينة وإدارة رأس المال العامل والنقد

- فهم "تكلفة الائتمان".
- عهلية "من الطلب إلى الدفع".
- فهم "المخاطر" في "الائتمان".
- الحسابات الهدينة وخدمة العملاء الفعالة.
- تحديد المناطق غير المؤدية لزيادة رضا العملاء.
- العملاء وشروط التجارة.
- شروط التجارة.
- أدوات وتقنيات التحليل المالي: النسب؛ الاتجاهات؛ تحليل الحجم المشترك.
- أفضل مقياس للداء - النقد أم الربح؟
- الضائقة المالية وتحليل نقاط زتمان.
- تحليل الاتجاهات.
- تحليل القيمة المضافة للبيانات المالية.

اليوم الثاني: تطوير استراتيجيات فعالة لتعزيز تحصيل النقد

- تحديد حملات التحصيل "قبل التأخير".
- تحديد الأنشطة "بعد التأخير".
- استراتيجيات التحصيل الحساسة للعملاء.
- تقنيات التحصيل ودورات الرسائل.
- الخطوات التصعيدية الداخلية والخارجية المناسبة.
- استخدام إدارة سير العمل لتعزيز أداء المحصلين.
- أدوات وتقنيات التحصيل العهلية.

UK Training
PARTNER

- إزالة العوائق أمام الدفع.
- التعرف على النعذار وتكتيكات التأخير.
- تقديم حلول لعدم الدفع.
- تقنيات التحصيل عبر الهاتف.
- مهارات التفاوض للتحصيل الناجح.
- بناء العلاقات مع العملاء.

اليوم الثالث: إدارة دفتر الحسابات المدينة

- تطوير علاقات داخلية فعالة لتعزيز النداء.
- تحديد الأهداف وتتبع النداء.
- إدارة المعلومات التي تثير الإعجاب.
- تحديد مؤشرات النداء الرئيسية KPI ذات المعنى.
- أحدث التطورات في الحسابات المدينة.
- الحسابات الدائنة، المحاسبة المالية، وسلسلة التوريد.
- المحاسبة والمعلومات المالية: الحسابات الدائنة في سياقها.
- مصادر التمويل.
- سلسلة التوريد.
- الوضع المالي والنداء المالي.
- التدفق النقدي ورأس المال العامل.
- لماذا يعتبر التدفق النقدي مهماً جداً؟

اليوم الرابع: تحقيق المستوى العالمي في عمليات الحسابات الدائنة

- تعريف أفضل الممارسات في الحسابات الدائنة.
- الانتقال إلى ما بعد P2P.
- إدارة المخاطر.
- مبادئ أفضل الممارسات.
- عملية الحسابات الدائنة من البداية إلى النهاية.
- تحديد القضايا في الحسابات الدائنة.
- تحسين معالجة الفواتير والإدارة التشغيلية.
- معالجة الفواتير وعمليات الموافقة.
- التحقق من بيانات الفواتير.
- دفع العناصر "ذات القيمة المنخفضة".
- كيفية تجنب المدفوعات المكررة.
- أفضل استخدام لوقت الموظفين: تقليل المكالمات الهاتفية إلى الحسابات الدائنة.
- هل إدارة النقدية الصغيرة تندرج تحت الحسابات الدائنة؟

اليوم الخامس: استغلال التكنولوجيا في عمليات الحسابات الدائنة

- إدارة ملفات الموردين الرئيسية - الحصول على الأمر بشكل صحيح من البداية.
- السفر والترفيه.
- إدارة السياسات.
- السلف النقدية وتعويضات الموظفين.
- تحسين العمليات من خلال التصوير وسير العمل.
- استخدام الإنترنت لفعالية الحسابات الدائنة.
- إجراء المدفوعات وصيانة العلاقات.
- التواصل والعلاقات مع العملاء.
- معلومات حالة المدفوعات للموردين والعملاء الداخليين.
- تحسين دورة الشراء إلى الدفع P2P.

UK Training
PARTNER



UK Training
PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER

البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

