

إتقان مدير البنك

UK Traininig

PARTNER



إتقان مدير البنك

الوقفة

إتقان مهارات مدير البنك هو دورة شاملة تهدف إلى تزويد المديرين الحاليين والطموحين في البنوك بالمهارات والمعرفة الأساسية للتميز في أدوارهم. تغطي الدورة مجالات رئيسية مثل القيادة، إدارة التمويل، تقييم المخاطر، العلاقات مع العملاء، والامتثال للأنظمة. من خلال رؤى عملية واستراتيجيات تطبيقية، سيتعلم المشاركون تحسين الكفاءة التشغيلية، وتحقيق النمو في الأعمال، وقيادة الفرق بفعالية في بيئة مصرفية تنافسية. هذه الدورة مثالية لمن يسعون لإتقان تعقيدات العمل المصرفي الحديث وتطوير مسيرتهم الإدارية.

اهداف الدورة

- استراتيجية الأعمال والتخطيط: إطار شامل.
- القيادة وإدارة الفريق: قيادة وإدارة الفرق بفعالية.
- قيادة التحول الرقمي: فهم المشهد الرقمي والتنقل فيه.
- إدارة الابتكار وتجربة العملاء: إنشاء ثقافة تتمحور حول العميل.
- الابتكار التكنولوجي الجديد هو المبيعات: دفع المبيعات باستخدام التكنولوجيا الحديثة.
- مهارات الاتصال والتأثير: التواصل الفعال وتحقيق النتائج المرجوة.

محاور الدورة

اليوم الأول: صياغة استراتيجيتك والتواصل مع التنفيذيين

- تنمية العقلية الاستراتيجية للقيادة الفعالة.
- تكييف أساليب القيادة لتناسب احتياجات الفريق والمؤسسة.
- إدارة التغيير والابتكار للبقاء في الصدارة.
- إدارة العلاقة مع المدير: بناء علاقة إيجابية وقوية مع مديرك.
- فهم الأنماط الخمسة لاتخاذ القرار لدى التنفيذيين.
- استراتيجيات التأثير على التنفيذيين بناءً على أساليب اتخاذ قراراتهم.
- الاستفادة من معرفة أنماط اتخاذ القرار للتأثير في النتائج لصالحك.
- مناقشة دراسة حالة.

اليوم الثاني: قيادة التحول الرقمي

- التحول الرقمي المدفوع بالاكشاف: أمثلة على النجاح.
- نموذج الأعمال التحويلي في العصر الرقمي.
- التنافس في عصر الذكاء الاصطناعي: تحديد الفرص والتعامل مع التحديات.
- بناء مؤسسة مدعومة بالذكاء الاصطناعي وضمان البنية التحتية المناسبة لتنفيذها.
- التحول الرقمي لا يجب أن يكون مزعجاً: مبادرات التحول الرقمي غير المزعجة.

اليوم الثالث: بناء وإدارة فرق النداء العالي

- بناء فرق ذات أداء عالي: فهم ديناميكيات الفريق وإدارة الأفراد بفعالية.
- تهكين الأفراد وتعزيز قدرتهم على الإبداع.
- قيادة التغيير: أفضل الممارسات لتعزيز الإبداع.

UK Training
PARTNER



- دراسة حالات وتمارين تفاعلية: مراجعة حالات حقيقية عن القيادة الناجحة وإدارة الفرق.

اليوم الرابع: الابتكار التكنولوجي الجديد في المبيعات

- استخدام التكنولوجيا الحديثة لتحويل استراتيجيات المبيعات وإدارة العملاء المحتملين.
- تصميم تجربة المستخدم: تصميمات سهلة الاستخدام وبديهية.
- إدارة العلاقات: تعزيز الاحتفاظ بالعملاء.
- الابتكار التكنولوجي الجديد في المبيعات: الاستفادة من التكنولوجيا الجديدة لزيادة نمو المبيعات وخفض التكاليف.
- بناء ولاء العملاء: زيادة الإيرادات وتقليل فقدان العملاء.

اليوم الخامس: كيف يفكر القادة الناجحون

- التميز في التفكير التكاملي: الجمع بين فكرتين متعارضتين في نفس الوقت.
- صياغة حلول مبتكرة "منهج ثالث" لتحسين الخيارات المتاحة.
- إنشاء نهج أعمال مبتكر يؤدي إلى النجاح في السوق.
- مقاومة التفكير التقليدي "إما-أو" واحتضان التعقيد.
- النظر إلى العوالم غير الواضحة وابتكار حلول مربحة دون تقديم تنازلات.
- إيجاد التوازن والرونة في أسلوب قيادتك.

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 والسلاحة
القانون وإدارة العقود
الجهازك و السلاحة
الطيران والصلاحة 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

