BLACKBIRD FOR TRAINING

# التدريب على منتجات التجزئة والخزينة

31 مايو – 4 يونيو 2027

كوالالمبور (ماليزيا)

# التدريب على منتجات التجزئة والخزينة

**المرجع:** 338413_3255332 **التاريخ:** 31 مايو – 4 يونيو 2027 **المكان:** كوالالمبور (ماليزيا) **الرسوم:** GBP 4200

## مقدمة

تشهد المؤسسات المالية والمصرفية تحولات جوهرية في أسلوب تصميم وتسويق وإدارة المنتجات المالية نتيجة التغيرات السريعة في الأسواق وتطور التقنيات المالية الحديثة.

تأتي دورة التدريب على منتجات التجزئة والخزينة لتزويد المشاركين بفهم شامل للعلاقات المتداخلة بين المنتجات المصرفية للأفراد والخدمات الموجهة لإدارة الخزينة والسيولة، مما يعزز القدرة على تطوير حلول مالية متكاملة تدعم النمو المستدام وتضمن كفاءة إدارة المخاطر.

تركز هذه الدورة على الجوانب التحليلية والعملية لتطوير استراتيجيات تسعير المنتجات، وإدارة السيولة، وتحسين الربحية عبر فهم الأدوات المالية المختلفة التي تستخدمها المؤسسات لتلبية احتياجات العملاء وتحقيق الأهداف الاستراتيجية.

## أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- فهم العلاقة التكاملية بين منتجات التجزئة والخزينة ودورها في الأداء المصرفي.
- تحليل هيكل المنتجات المصرفية وآليات تطويرها وتسعيرها.
- التعرف على أدوات إدارة الخزينة والسيولة والربحية.
- تصميم استراتيجيات تسويقية فعالة للمنتجات المالية.
- إدارة المخاطر المالية المرتبطة بالتمويل والاستثمار.
- تقييم الأداء المالي للمنتجات باستخدام مؤشرات قياس فعّالة.
- تعزيز مهارات التواصل مع العملاء لفهم احتياجاتهم المالية وتلبيتها بذكاء.
- توظيف التحليل المالي في دعم اتخاذ القرار الاستراتيجي داخل المؤسسة.

## محاور الدورة

### اليوم الأول: مدخل إلى منتجات التجزئة والخزينة

- نظرة عامة على هيكل القطاع المصرفي ومنتجاته.
- العلاقة بين خدمات التجزئة والخدمات المؤسسية.
- تصنيف المنتجات المالية وفقاً للفئات المستهدفة.
- المفهوم الاستراتيجي لإدارة الخزينة.
- دور الخزينة في دعم استقرار المؤسسة المالية.
- ورشة تطبيقية: تحليل نموذج هيكل منتج مصرفي متكامل.

### اليوم الثاني: منتجات التجزئة المصرفية

- القروض الشخصية ومنتجات التمويل الاستهلاكي.
- البطاقات الائتمانية ومنتجات الدفع الحديثة.
- حسابات الإيداع والادخار وإدارتها الفعالة.
- تحليل سلوك العملاء واستخدام البيانات في تصميم المنتجات.
- سياسات التسعير والربحية في خدمات التجزئة.
- تمرين عملي: تطوير منتج تجزئة مصرفي جديد.

### اليوم الثالث: أدوات وأسواق الخزينة

- أدوات السوق النقدي وأدوات الدين قصيرة الأجل.
- إدارة السيولة والاحتياطيات النقدية.
- استراتيجيات التمويل قصير الأجل.
- إدارة محافظ الاستثمار والخزينة.
- تطبيقات المشتقات المالية في التحوط وإدارة المخاطر.
- ورشة عمل: إعداد خطة إدارة سيولة لمؤسسة مالية.

## اليوم الرابع: الربط الاستراتيجي بين التجزئة والخزينة

- التكامل بين إدارة المنتجات وإدارة الخزينة لتحقيق الكفاءة المالية.
- تطوير حلول تمويلية متكاملة تخدم العملاء والأهداف المؤسسية.
- إدارة العلاقة بين الأقسام الداخلية المبيعات، المخاطر، المالية.
- تحليل الربحية على مستوى المنتجات والعملاء.
- مؤشرات الأداء الرئيسية في تقييم نجاح المنتجات.
- تمرين جماعي: بناء نموذج ربحية شامل لمحفظة منتجات.

## اليوم الخامس: الاتجاهات المستقبلية والتطبيقات العملية

- التحول الرقمي في المنتجات المالية.
- الابتكار في تصميم المنتجات المصرفية.
- مبادئ الامتثال والحوكمة في تطوير المنتجات.
- دمج مبادئ الاستدامة والمسؤولية الاجتماعية في الحلول المالية.
- إعداد خطة تطوير استراتيجية لمنتجات الخزينة والتجزئة.
- العروض النهائية ومناقشة المشاريع الجماعية.

## لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب فهم شامل للمنتجات المالية من منظور متكامل.
- تطوير القدرة على تصميم وتسعير منتجات مالية مبتكرة.
- تعزيز مهارات التحليل المالي وإدارة المخاطر.
- تعلم استراتيجيات فعالة لزيادة الربحية وتحسين الأداء المالي.
- فهم ديناميكيات السوق النقدي وأدوات الخزينة.
- بناء استراتيجيات تسويقية قائمة على تحليل احتياجات العملاء.
- اكتساب مهارات في التنسيق بين الإدارات لتحقيق التكامل المالي.
- مواكبة أحدث الاتجاهات في التحول الرقمي والابتكار المالي.

## الخاتمة

تعد دورة التدريب على منتجات التجزئة والخزينة من البرامج المتخصصة التي تجمع بين المعرفة النظرية والتطبيق العملي لتطوير الكفاءات المالية والمصرفية.من خلال هذه الدورة، سيكتسب المشاركون القدرة على تطوير منتجات مصرفية مستدامة، وإدارة المخاطر المالية بكفاءة، وتطبيق استراتيجيات تدعم النمو والربحية في بيئة مصرفية معقدة وسريعة التغير.

إن فهم التكامل بين إدارة المنتجات والخزينة هو ما يميز المؤسسات المالية القادرة على المنافسة وتحقيق القيمة طويلة الأجل.