

## دورة تطوير مهارات تحصيل الديون

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم(\$)	احجز مقعدك
٣٠ أغسطس - ٧ سبتمبر ٢٠٢٥	دبي	٣٢٠٠	<a href="#">سجل الآن</a>

### الهدف العام

أهم الأهداف التي تتحقق بها الدورة هو إكساب المُتدرب أهم المهارات الفعالة لزيادة كفاءتهم وقدراتهم في التحصيل من العملاء المتعثرين عن السداد بإختلاف شرائحهم وأنماطهم الشخصية، إستراتيجيات التفاوض والإقناع للسداد، كيفية التعامل مع أذار وحجج العملاء المماطلين، وتنقيفهم بالجوانب القانونية والأنظمة السعودية، العمل وفقاً لضوابط الالتزام المهنية والأخلاقية وأفضل الممارسات العملية لتحصيل جميع أنواع الديون وبغض النظر عن نوع الضمانات أو مدة التأخير.

### أهداف البرنامج

١. تزويد المشاركين بما يتعلق بمهارات تحصيل الديون وكيفية التفاوض حولها
٢. إكساب المشاركين لهذه المهارات والأساليب من خلال دراسة الحالات التطبيقية
٣. تمكين المشاركين من استخدام مهاراتهم التفاوضية في عمليات التحصيل وفق أنماط العملاء
٤. الرقابة والمتابعة الشاملة والمستمرة إحدى الأدوات الهامة لفاعلية التحصيل و للحد من الديون المتعثرة فما هي آلية الرقابة والمتابعة الشاملة ؟
٥. التعريف بالاثار و النتائج المترتبة على عدم تحصيل الديون وتحويلها الى ديون متعثرة

6. تعميق المعرفة بوسائل تفعيل عملية التحصيل و الحد من الديون المتعثرة
7. التعريف بالمقاييس المالية القابلة للتطبيق للتتبؤ بالتعثر لاتقاء الشر قبل وقوعه

## المستفيدون

- العاملون في مجال الإنماء وتحصيل الديون.
- المديرون المعنيون بمتابعة الإنماء والتحصيل.
- العاملون في مجال منح القروض والتفاوض مع العملاء.
- المرشدون لشغل هذه الوظائف والراغبين في العمل في هذا المجال.

## محتويات البرنامج

### ادارة الديون المتعثرة (العملاء):

- عناصر التفاوض مع العملاء المتعذرين
- التحليل السلوكي في التعامل مع العملاء
- طرق التوصل إلى نتائج المفاوضات
- فن التعامل مع مختلف شرائح العملاء باختلاف أنماطهم وشخصياتهم.
- كيفية التعامل مع الأعذار الأكثر شيوعاً وتكراراً.
- حل مشاكل واعتراضات العملاء.
- حالات تطبيقية (مجموعات)

### الديون المتعثرة (أسبابها وإدارتها):

- تشخيص الديون المتعثرة-التتبؤ بالتعثر
- الموازنات التقديرية (دورة الديون المتعثرة - التحليل المالي (نسب الديون))
- أساسيات التمويل والتحصيل ودورة الإنماء.
- الوصف الوظيفي المثالي لمحترفي التحصيل،

### استراتيجيات حول آلية السداد:

- التفاوض حول مقدار الدين - التفاوض حول عمولة الارتباط والإدارة - التفاوض حول مواعيد وكيفية السداد وثائق ومستندات الدين وكيفية استخدامها - التفاوض حول كيفية فض النزاع [ حالات تطبيقية
- القوانين والأنظمة السائدة وذات العلاقة في تحصيل الديون، التدوير الشرعي وحقوق العملاء والتراكماتهم.
- إجراءات المتابعة والتصعيد التدريجية، ودوافع ودوافع ودوافع السداد عند العملاء المتعثرين.
- مهارت التحصيل (هاتفي / ميداني / إستعادة إستدواذ) التفاوض على السداد، استخدام الأسلحة الذكاء،
- الضوابط المهنية والأخلاقية للمحصليين.
- استراتيجيات وتقنيات عملية فعالة لزيارات الميدانية،
- كيفية جدولة الزيارات الميدانية.

### المحاسبة عن المدينين:

- نشأة المدينين
- تقييم المدينين
- مخصص الديون المشكوك في تحصيلها
- تقدير الديون المشكوك في تحصيلها كنسبة من رصيد المدينين
- ديون المعدومة
- تحصيل الديون السابق إعدادها

## **أساليب التدريب**

- **المحاضرة القصيرة**
- **النقاش و الحوار**
- **العمل ضمن مجموعات**
- **التمارين الجماعية والتطبيقات العملية.**

00971504646499 

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 