

Course Name

تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Sector Name

المالية والمحاسبة والبنوك

Document Type

Generated by Boostlab

[Click Here To Visit Course](#)

ABU DHABI: +971 2 449 6000

ABU DHABI: +971 50 412 3294

DUBAI: +971 4 888 6787

KSA: +966 56 416 0617

EGYPT: +20 127 111 1770

تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Introduction

لا تُقاس قوة العلاقة المصرفية بعدد المنتجات التي يستخدمها العميل أو بحجم الإيرادات التي يحققها للبنك في فترة محددة فقط، بل بقدرة العلاقة على خلق قيمة مستدامة للطرفين مع تطور احتياجات العميل.

فقد تمتلك المؤسسة المصرفية علاقة طويلة مع عميل مهم، بينما تظل الخدمات المقدمة له محدودة مقارنة بطبيعة أعماله، أو تتراجع قيمة العلاقة نتيجة ضعف المواءمة بين احتياجاته المتغيرة والحلول المقدمة، أو تتركز العلاقة في معاملات قصيرة الأجل دون بناء قيمة مستقبلية حقيقية.

تعظيم القيمة في العلاقات دورة بوست للاستشارات والتدريب تقدم لتطوير منظور تجاري ومالي متكامل لإدارة العلاقة مع العميل باعتبارها **المصرفية** أصلاً يتطور بمرور الوقت.

على فهم مصادر القيمة داخل العلاقة، وتحليل احتياجات العميل **يركز البرنامج** الحالية والمستقبلية، وتقييم عمق واتساع التعامل المصرفي، وتحديد فرص تطوير العلاقة، وتصميم عروض قيمة أكثر ارتباطاً بأعمال العميل، وصولاً إلى بناء خطط نمو تحافظ على جودة العلاقة وربحيته واستدامتها.

منهجية التدريب

من المفاهيم والأسس و70% من التطبيقات 30% تعتمد الدورة على من خلال تحليل محافظ العملاء، وتقييم العلاقات المصرفية، ودراسات **العملية** حالات، وتمارين تصميم عروض القيمة وخطط تطوير العلاقات.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)

BOOST

تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Target Audience

مديرو العلاقات المصرفية، مسؤولو الخدمات المصرفية للشركات والأعمال، مديرو المحافظ والعلماء الرئيسيين، ومتخصصو تطوير الأعمال والمنتجات المصرفية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Learning Objectives

- ✓ تحديد مصادر القيمة المختلفة داخل العلاقة المصرفية.
- ✓ تقييم قوة وعمق العلاقة مع العميل بصورة متكاملة.
- ✓ فهم تطور الاحتياجات المصرفية عبر مراحل العلاقة.
- ✓ تحديد الفرص غير المستغلة لتطوير قيمة العلاقة.
- ✓ تصميم عروض قيمة ترتبط بأولويات العميل وأعماله.
- ✓ الموازنة بين نمو العلاقة وجودتها وربحيتها.
- ✓ إعداد خطط عملية لتنمية العلاقات المصرفية ذات الأولوية.

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To Visit Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Outline

✓ DAY 01

فهم القيمة الكاملة للعلاقة المصرفية

تحديد مصادر القيمة داخل العلاقة

- ✓ تحليل الإيرادات والأرصدة والمعاملات واستخدام المنتجات والخدمات
- ✓ فهم القيمة الناتجة عن استمرارية العلاقة وتوسعها
- ✓ التمييز بين حجم التعامل الحالي وإمكانات القيمة المستقبلية

تقييم قوة العلاقة المصرفية

- ✓ تحليل عمق التعامل وتنوعه واستمراريته
- ✓ تحديد مستوى ارتباط العميل بالخدمات والحلول المصرفية
- ✓ بناء صورة متكاملة عن الوضع الحالي للعلاقة

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Outline

✓ DAY 02

فهم احتياجات العميل عبر مراحل العلاقة

قراءة تطور الاحتياجات المصرفية

- ✓ ربط احتياجات العميل بمرحلة نموه وتطور أعماله
- ✓ تحديد كيف تتغير احتياجات التمويل والسيولة والمعاملات والخدمات
- ✓ التعرف على التحولات التي تستدعي إعادة النظر في الحلول الحالية

اكتشاف فجوات القيمة

- ✓ مقارنة احتياجات العميل بما يحصل عليه حاليًا من خدمات
- ✓ تحديد الاحتياجات غير المخدومة أو المخدومة بصورة جزئية
- ✓ ترتيب فجوات القيمة وفق أهميتها للعميل وإمكاناتها للبنك

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Outline

✓ DAY 03

تصميم فرص تنمية العلاقة

تحديد فرص النمو ذات القيمة

- ✓ تطوير الفرص انطلاقاً من احتياجات العميل وليس من قائمة المنتجات
- ✓ تحديد الخدمات التي تكمل العلاقة الحالية بصورة منطقية
- ✓ تقييم قدرة الفرصة على خلق قيمة مستدامة للطرفين

بناء عرض قيمة مصرفي متكامل

- ✓ ربط الحلول المصرفية بأولويات العميل المالية والتشغيلية
- ✓ دمج المنتجات والخدمات في عرض يعالج احتياجاً متكاملًا
- ✓ توضيح القيمة التجارية للحل بدل الاكتفاء بخصائص المنتج

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Outline

✓ DAY 04

إدارة جودة وربحية العلاقة

تحقيق نمو اقتصادي للعلاقة

- ✓ تقييم أثر تطوير العلاقة على الإيرادات والتكلفة والموارد
- ✓ الموازنة بين حجم الأعمال وجودة العائد
- ✓ تحديد العلاقات التي تحتاج إلى تطوير نموذج التعامل بدل مجرد زيادة النشاط

حماية استدامة العلاقة

- ✓ تجنب النمو القائم على البيع غير الملائم أو التوسع غير المدروس
- ✓ الحفاظ على جودة الخدمة أثناء توسع العلاقة
- ✓ موازنة فرص النمو مع المخاطر والقدرة على تقديم القيمة

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Course Outline

✓ DAY 05

بناء استراتيجية نمو للعلاقات المصرفية

إدارة محفظة العلاقات وفق القيمة

- ✓ تصنيف العلاقات وفق القيمة الحالية وإمكانات النمو
- ✓ تحديد أولويات الاستثمار والاهتمام في محفظة العملاء
- ✓ توزيع جهود تطوير العلاقات وفق الفرص والقيمة المتوقعة

إعداد خطة تنمية العلاقة المصرفية

- ✓ تحديد أهداف النمو والفرص ذات الأولوية لكل علاقة
- ✓ تحويل الفرص إلى مبادرات ومسؤوليات ومراحل تنفيذ
- ✓ بناء خطة متكاملة لتعظيم قيمة العلاقة ومتابعة نتائجها

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)



تعظيم القيمة في العلاقات المصرفية

Confirmed Sessions

FROM	TO	DURATION	FEES	LOCATION
Nov. 16, 2026	Nov. 20, 2026	5 days	4250.00 \$	UAE , Dubai
Jan. 31, 2027	Feb. 4, 2027	5 days	4250.00 \$	Qatar , Doha
April 26, 2027	April 30, 2027	5 days	4950.00 \$	England , London
July 26, 2027	July 30, 2027	5 days	4250.00 \$	UAE , Abu Dhabi

ABU DHABI: +971 2 449 6000
ABU DHABI: +971 50 412 3294
DUBAI: +971 4 888 6787
KSA: +966 56 416 0617
EGYPT: +20 127 111 1770

[Click Here To vist Course](#)

info@boostuae.com info@boostorg.com

Generated by BoostLab •

