

المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute



دبلوم إدارة الفروع المصرفية

 EXCELLENCE

 LEADERSHIP

 SKILLS

المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute

دبلوم إدارة الفروع المصرفية

الهدف العام

يهدف هذا البرنامج إلى تهيئة المدراء ومساعديهم والمتوقع تسلمهم مناصب ادارة الفروع بالمهارات الواجب توفرها لدى مدير الفرع، تطوير مهارات المشاركين الادارية والمهنية.

دورات/مساقات الدبلوم:

1. منتجات التجزئة
2. تنمية المهارات الادارية والاشرافية
3. التسويق والبيع المصرفي
4. التجارة الدولية
5. ادارة الائتمان
6. المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
7. الجوانب القانونية للاوراق التجارية
8. التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية

عدد الساعات الإجمالية للدبلوم: 120 ساعة.

المدرّبون: نخبة من المدربين المتميزين ذوي الخبرة في فلسطين:

- 1- د.خلدون ابو السعود
- 2- أ.أيمن الميمي
- 3- أ.علي شكري
- 4- أ.اسامة النجار
- 5- أ. محمد عيد
- 6- أ. حمدي دحاحة
- 7- أ. شاكر عليان

الرسوم: (\$1100) للمشارك الواحد من الأعضاء، و (\$1300) للمشارك الواحد من غير الأعضاء،
لحساب المعهد المصرفي الفلسطيني رقم 10024275 لدى البنك الوطني فرع الماصيون
IBAN: PS52 TNBC 0000 0000 0001 0040 1664 1
SWIFT CODE : TNBCPS22

مكان وتاريخ الانعقاد: تعقد دورات الدبلوم في مقر المعهد في رام الله، حيث سيتم البدء في الدبلوم ابتداء من 22/06/2019.

الشهادة:

يمنح المشارك شهادة الدبلوم في حال حضوره ما لا يقل عن 80% من عدد ساعات الدبلوم (شريطة حضوره ما لا يقل عن 50% من عدد ساعات كل مساق) واجتيازه الامتحانات الخاصة بها.

الجوانب القانونية للأوراق التجارية

أهداف الدورة :-

- ان يتعرف المشارك على ماهية الاوراق التجارية والتفريق ما بينها وبين غيرها من المستندات الاخرى المتشابهة كالاوراق النقدية والاوراق المالية وغيرها من المستندات .
- ان يتعرف الطالب على الخصائص العامة للاوراق التجارية ووظائفها وفقا لاحكام قانون التجارة والسياسات المصرفية الصادرة عن سلطة النقد الفلسطينية .
- ان يتعرف المشارك على النظام القانوني للاوراق التجارية والاسس التي يقوم عليها قانون الصرف .
- ان يتعرف المشارك على شروط وانواع الاوراق التجارية / سند السحب / السند الاذني الكمبيالة السند لامر و الشيك و السند لحامله واحكام كل نوع وفقا لقانون التجارة والانظمة السارية المفعول
- ان يلم المشارك في جميع النماذج العملية و الصيغ القانونية المنظمة للاوراق التجارية على اختلاف انواعها
- الدراية التامة في كيفية تداولها وتظهرها وفقا للأصول والقانون وان يصبح يفرق بين التظهير الناقل للملكية والتظهير التوكيلي والتظهير التاميني .
- ان يعرف الطالب خصائص الشيك ووظائفه وبياناته القانونية وتداوله وانواع الشيكات وتقدم دعوى الشيك تجاه المصرف وتجاه الساحب والمظهرين تجاريا وجزائيا
- اطلاع الطالب على الاحكام الجزائية التي تحمي تداول الشيك وفقا لقانون العقوبات
- تدريب الطالب على بعض الحالات العملية التي تتعلق في تنظيم وتداول الاوراق التجارية وفقا للحالات اليومية التي تعرض على البنوك وكيفية علاجها
- تعريف الطالب على الجانب الائتماني للاوراق التجارية كاحد انواع التسهيلات المقدمة من قبل البنوك للعملاء

المحتويات:

الفصل الأول : الطبيعة القانونية للأوراق التجارية

المبحث الأول – ماهية الأوراق التجارية

المبحث الثاني - خصائص الأوراق التجارية

المبحث الثالث - وظائف الأوراق التجارية

المبحث الرابع - النظام القانوني الذي يحكم الأوراق التجارية وتداولها

الفصل الثاني : أنواع الأوراق التجارية:

المبحث الأول : إنشاء الورقة التجارية

المبحث الثاني : بعض أنواع الأوراق التجارية

المطلب الأول : سند السحب (السفتجة)

المطلب الثاني : سند الأمر السند الإذني (أو الكمبيالة)

المطلب الثالث : الشيك

- خصائص الشيك ووظائفه

- بيانات الشيك القانونية

- شكل الشيك, وتداوله

- وفاء الشيك وتقادمه

- أنواع الشيكات:

الفصل الثالث : عمليات الإئتمان المتعلقة بالأوراق التجارية

عملية خصم الأوراق التجارية

الطبيعة القانونية لعملية الخصم

تحصيل الأوراق التجارية

القبول المصرفي للأوراق التجارية

الفصل الرابع : تمارين عملية تتعلق بتطبيق الجانب العملي لموضوعات الدورة الخاصة بتنظيم الأوراق التجارية وتظهرها .

تنمية المهارات الادارية والاشرافية

الأهداف العامة:

تعزيز معارف المشاركين والمشاركات وصقل مهاراتهم في أسس وتطبيقات الإدارة والتعريف بالمهام والمهارات اللازمة لإدارة المؤسسات من خلال التفاعل ما بين النظرية والتطبيق

المحتويات:

- الإدارة ما بين المهام والمهارات .
- المبادئ الأساسية في الإدارة والقيادة
- عناصر الإدارة المختلفة.
- التخطيط الإداري
- اتخاذ القرارات الإدارية
- التنظيم الإداري والتخطيط
- التفويض الإداري والتخطيط
- الرقابة والتخطيط
- أخلاقيات الوظيفة
- ماهية الأزمات وأنواعها
- مراحل تطور الأزمة
- مهارات الاتصال
- مهارة إدارة الوقت.
- مهارة اتخاذ القرار
- دروس وعبر

المهارات:

- حل المشكلات
- اتخاذ القرار
- الاتصالات
- التحضير

الأهداف والمحتويات:

- الائتمان المصرفي وأهميته للبنوك والاقتصاد بشكل عام .
- مقومات بناء السياسة الائتمانية المصرفية .
- مراحل منح الائتمان .
- معايير منح الائتمان واعداد التوصيات الائتمانية .
- الادارة الفاعلة في الرقابة على الائتمان من حيث أليات الصرف وتوثيق العقود والإستخدامات .
- ادارة مخاطر الائتمان .
- مؤشرات التعثر المالية والادارية .
- حالات عملية على متابعة الائتمان .
- اهمية تكامل عمل دوائر التسهيلات مع الدوائر ذات العلاقة .
- ادارة وتحصيل الديون المتعثرة .

المشاريع الصغيرة والمتوسطة

- التعريف بالمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- اهمية المشاريع الصغيرة والمتوسطة الريادية للاقتصاد .
- خصائص المنشآت الصغيرة والمتوسطة .
- المشاكل التي تعاني منها المنشآت الصغيرة والمتوسطة والحلول لتقليل أثرها .
- مصادر وغايات تمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- تحليل الجدارة الائتمانية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- مخاطر تمويل المشروعات الصغيرة واساليب الحد منها.
- التدفقات النقدية التشغيلية للمشاريع الصغيرة والمتوسطة .
- تقييم المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية

الأهداف العامة:

- تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات والأدوات اللازمة للقيام بتحليل المعلومات المالية للمنشأة وتقييم أوضاعها المالية.
- تعريف المشاركين بالمؤشرات والنسب المالية وأهميتها في اتخاذ القرارات.
- تعريف المشاركين بكيفية تلخيص نتائج التحليل وعرضها للإدارة العليا باستخدام برنامج العرض الإلكتروني.
- تزويد المشاركين بأدوات حديثة للتنبؤ بالأداء المالي المستقبلي والتقرير عن حالات الفشل أو النجاح المالي للمنشآت, واستعراض مداخل إعادة الهيكلة.
- التعرف على جوانب الضعف المالي للمنشآت وكيفية التعامل معها وإعادة الهيكلة في ضوء القوائم المالية الواقعية التي سوف توزع على المشاركين, ومن ثم إكسابهم مهارات إجراء التحليل المالي التطبيقي على القوائم المالية

المحتويات:

إعداد البيانات المالية من المنظورين التمويلي و المحاسبي

- اعداد البيانات المالية الرئيسية من منظور محاسبي مع كافة النماذج الجانبية.
- اعادة هيكلة البيانات المالية لتوائم التحليل المالي.
- تحليل نوعية الاصول
- تحليل نوعية الايرادات

أساسيات التحليل المالي

- تعريف التحليل المالي و أهدافه.
- أهمية التحليل المالي و بعده الاستراتيجي.
- الجهات المستفيدة من التحليل المالي.
- خطوات التحليل المالي.
- تحليل الاتجاهات الرئيسية في البيانات المالية الرئيسية.

استخدام التحليل المالي للتقييم الأداء المالي

- طرق ومؤشرات تحليل السيولة.
- طرق و مؤشرات تحليل القابلية الايفائية.
- طرق تحليل العسر المالي.
- طرق ومؤشرات تحليل الانتاجية.
- طرق و مؤشرات تحليل راس المال.
- طرق و مؤشرات تحليل الربحية
- طرق و مؤشرات تحليل السوقية
- طرق و مؤشرات تحليل الرفع

التسويق والبيع المصرفي:

الأهداف العامة:

بمعالجة تعريف الخدمات المالية، وتطور مفهوم تسويق هذه الخدمات، وتبني قطاع الخدمات المالية للتسويق، ثم تناول البيئة التسويقية، وأسس تجزئة الأسواق المالية، وسلوك وأنماط العملاء في السوق وكيفية التعامل معهم، بالإضافة إلى التركيز على الجوانب المتعلقة بتطوير المنتجات البنكية ، وتسعيرها، وتوزيعها، والترويج لها، وتنتهي هذه الدورة بعرض لآخر ما تم التوصل إليه في مجال نظم المعلومات التسويقية المستخدمة من قبل المؤسسات المصرفية

المحتويات الرئيسية:

- مقدمة في التسويق
- الوظائف الرئيسية للتسويق.
- الاركان الرئيسية للمفهوم التسويقي الحديث.
- ادارة النشاط التسويقي.
- المزيج التسويقي وعناصره.
- المؤسسات المالية.
- تحليل البيئة التسويقية
- ماهية الخدمات المالية والمصرفية
- سلوك المشتري للخدمات المالية والمصرفية.
- العوامل الرئيسية المؤثرة في سلوك العميل.
- الفرق بين تسويق الخدمات المصرفية و المنتجات الصناعية والاستهلاكية

- متطلبات تجزئة الاسواق الفعالة.
- الاسس المعتمدة في تقسيم العملاء.
- اختيار السوق المستهدف.
- استراتيججة التعامل مع السوق.
- المنتجات المصرفية.
- استراتيججة تحديد مكانة الخدمة المصرفية.
- القيمة المدركة للخدمات المصرفية.
- العوامل المؤثرة على العملاء في اختيار المصرف.
- جودة الخدمة المصرفية.
- حالات عملية.
- تسعير الخدمات المالية والمصرفية .
- مفهوم القدرة التنافسية.
- المنافسة السعرية والمنافسة والغير سعريه.
- توزيع ونرويج الخدمات المصرفية.
- دورة حياة المنتج المصرفي.
- استراتيججة التسويق الالكتروني.
- نظم المعلومات التسويقية
- اعداد خطة تسويقية شاملة.

التجارة الدولية:

الأهداف العامة:

- إبراز دور التجارة الدولية و أهميتها في دورة الإقتصاد العالمي .الخارجية و دور البنوك التجارية في تنفيذ العمليات التجارية الخارجية.
- توضيح دور البنوك التجارية في تنفيذ العمليات التجارية الدولية.
- شرح مفاهيم الأدوات المستخدمة في تمويل التجارة الدولية الأكثر شيوعا، و تعريف المشاركين على أهم المراحل العملية التي تمر بها هذه الأدوات .
- بيان أهم المخاطر المتعلقة بإستخدام أدوات التجارة الدولية و التي قد يتعرض لها كافة أطراف العملية التجارية .

المحتويات الرئيسية:

مقدمة:

- أهمية عمليات التجارة الدولية و دورها في الإقتصاد العالمي.
- دور البنوك و المؤسسات المالية و التشريعية الدولية في تعزيز دور التجارة الدولية.
- تطور آليات التعامل مع التجارة الخارجية خلال العقود السابقة.
- مقدمة حول أهم الأدوات المستخدمة في تنفيذ عمليات التجارة الدولية و تطورها.

أدوات التجارة الدولية الأكثر شيوعا:

- طرق تمويل التجارة الدولية.
- تعريف و شرح الاعتماد المستندي و دوره في عمليات التمويل التجاري.
- أطراف الاعتماد المستندي و دورة حياة الأعتماذ ومسئوليات كل طرف.
- تعريف و شرح طريقة عمل البوالص المستندية
- أطراف البوليصة المستندية و دورة حياة البوليصة
- الكفالات المستندية و الحوالات
- التنويه إلى أهم المخاطر ذات العلاقة و طرق التعامل بها.

الأهداف العامة:

تعريف المشاركين بأنواع و شروط الخدمات و المنتجات المصرفية التي تقدمها البنوك لعملائها من الافراد و المعروفة بمنتجات التجزئة وتعريفهم بأهمية هذه المنتجات بالنسبة للعميل و البنك و الاقتصاد الوطني.

المحتويات الرئيسية:

- اهمية منتجات التجزئة بالنسبة للبنك و العملاء و دورها في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني.
- معايير الائتمان العادل التي يتوجب على البنوك مراعاتها عند تصميم منتجات التجزئة.
- خصائص و ميزات منتجات التجزئة.
- انواع منتجات التجزئة:
 - الحسابات البنكية للافراد
 - الحسابات الجارية
 - حسابات التوفير
 - حسابات الودائع لاجل
 - حسابات حسب نوع العميل
- القروض و التسهيلات المصرفية للافراد(شروط و ميزات):-
 - القروض الشخصية
 - قروض السيارات
 - قروض تحسين و تطوير السكن
 - قروض الرهن العقاري
- أسس منح الائتمان للافراد.
- تحليل مخاطر الضمانات المتعلقة بأقراض التجزئة.
- حالات عملية.

إلى	من	المدرّب	إسم المساق التدريبي
29/06/2019	22/06/2019	شاكر عليان	منتجات التجزئة
13/07/2019	06/07/2019	علي شكري	إدارة الائتمان
27/07/2019	20/07/2019	علي شكري	المشاريع الصغيرة والمتوسطة
24/08/2019	17/08/2019	حمدي دحادحة	التجارة الدولية
07/09/2019	31/08/2019	خلدون ابو السعود	الجوانب القانونية للأعمال المصرفية للأوراق التجارية
21/09/2019	14/09/2019	أسامة النجار	التحليل المالي وتحليل التدفقات النقدية
05/10/2019	28/09/2019	محمد عيد	التسويق والبيع المصرفي
19/10/2019	12/10/2019	أيمن الميمي	تنمية المهارات الإدارية والإشرافية

المعهد المصرفي الفلسطيني
Palestinian Banking Institute



Ramallah / Aien Mosbah

رام الله / عين مصباح

P.O.BOX: 3909 - Al-Beireh - Palestine

ص.ب: 3909 - البيرة - فلسطين

Tel: +970 (02) 2971003/4

تلفون: +970 (02) 2971003/4

Fax: +970 (02) 2971007

فاكس: +970 (02) 2971007

البريد الإلكتروني: **e-mail: info@pbi.ps**

Web site: <http://www.pbi.ps>

Gaza

تلفون: +970 (08) 2836871/2 Tel: فاكس: +970 (08)