Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

مهارات تحصيل الديون

4 - 8 أغسطس 2025

برشلونة (اسبانيا)

grupotel gran via 678

مهارات تحصيل الديون

رمز الدورة: FI267 تاريخ الإنعقاد: 4 - 8 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: برشلونة (اسبانيا) - 678 via gran grupotel رسوم الإشتراك: 5500 Euro

مقدمة

تهدف هذه الدورة إلى تأهيل المتدربين من أصحاب الأعمال والمديرين والموظفين للتعرف على أهم مبادئ وطرق تحصيل المستحقات المالية والديون المتأخرة، وتوضيح المهارات الواجب توافرها والمكتسبة لمسؤولي التحصيل، وخطوات ووسائل تحصيل المستحقات والديون من الدائنين وغير الراغبين في الدفع والديون المتعثرة والمعدومة، كما تتناول أهمية قواعد البيانات للعملاء وتحديثها وتحليلها، بالإضافة الى التحصيل وطرق قياسه، وكيفية إعداد وقراءة مقاييس الاداء.

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- اكتساب مهارات تحصيل الديون.
- اكتساب أهم مبادئ وطرق تحصيل المستحقات المالية والديون المتأخرة وقطاعاته.
- اكتساب المهارات الواجب توافرها لمسؤولي التحصيل
- اكتساب مهارات التفاوض حول تحصيل الديون.
- التمكن من استخدام المهارات التفاوضية في عمليات التحصيل وفق أنماط العملاء.

الكفاءات :

- تطوير مهارات التحصيل الفعالة للديون
- تعلم كيفية تحديد وإدارة عمليات التحصيل
- استخدام الأدوات والتقنيات المالية الحديثة في تحصيل الديون
- الاتصال الفعال مع العملاء وحل النزاعات بشكل فعال
- الالتزام بالأساليب القانونية والأخلاقية المناسبة لتحصيل الديون

الجمهور المستهدف :

- المديرون واصحاب الأعمال.
- المحاسبون على إختلاف طبيعة عملهم فى الوحدات الحكومية ووحدات الخدمة العامة.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة إلى هذه الدورة .

المحاور العامه:

اليوم الأول:

- مدخل إلى إدارة الذمم المدينة العملاء.
- التحليل السلوكي في التعامل مع العملاء.
- أهمية قواعد البيانات للعملاء وتحديثها وتحليلها.
- مهارة الحزم والحسم فى اتخاذ القرارات في الأوقات المناسبة.
- مهارة الاتصال والتواصل.
- مهارة فهم النواحى النفسية والسيكولوجية البشرية.
- مهارة الموازنة بين المكاسب والمخاطر.

اليوم الثاني:

- مهارة التفاوض ومرونة التعامل وكيفية الأقناع.
- التفاوض حول مقدار الدين.
- التفاوض حول عمولة الارتباط والإدارة.
- التفاوض حول مواعيد وكيفية السداد.
- عناصر التفاوض مع العملاء المتعذرين.
- التفاوض حول كيفية فض النزاع.

- طرق التوصل إلى نتائج المفاوضات.

اليوم الثالث:

- إستراتيجيات حول آلية السداد.
- أسباب الديون المتعثرة.
- إدارة الديون المتعثرة.
- تشخيص الديون المتعثرة.
- التنبؤ بالتعثر.
- الموازنات التقديرية.
- دورة الديون المتعثرة.

اليوم الرابع :

- توافر الضمانات في تحصيل الديون.
- التقسيط والجدولة.
- المهلة الزمنية وعامل الوقت.
- اللجوء للقضاء والمسائلة القانونية.
- مهارات تحصيل الديون وطرق قياسه.
- مقاييس ومؤشرات الأداء في مهارات تحصيل الديون.

اليوم الخامس :

- التحليل المالي نسب الديون.
- وثائق ومستندات الدين وكيفية استخدامها.
- اصدار الفواتير وكشوف الحسابات.
- طلب السداد والمتابعة.
- تنويع وسائل السداد.
- معرفة من يدفع المستحقات بالضبط.