

# € TRAINING

مشرف التحصيل



## مشرف التحصيل

### مقدمة البرنامج التدريبي:

في عالم الأعمال اليوم، يعد تحصيل المستحقات من العملاء عملية أساسية لضمان استمرارية الأعمال والربحية. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تزويد مشرفي التحصيل بالمهارات والمعرفة الضرورية لتحسين كفاءة التحصيل المالي، إدارة الفرق، وتحقيق أهداف الشركة المالية. سيتعرف المشاركون على أحدث الأساليب والتقنيات في مجال التحصيل المالي وكيفية التعامل مع العملاء المختلفين وتجاوز التحديات التي تواجههم.

### أهداف البرنامج التدريبي:

#### في نهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير مهارات المشرفين في قيادة فرق التحصيل وتوجيههم لتحقيق الأهداف.
- تحسين استراتيجيات التحصيل لضمان الحصول على المستحقات في الوقت المناسب.
- تعزيز القدرة على حل النزاعات بشكل فعال مع العملاء المتأخرين في السداد.
- استخدام الأدوات التقنية الحديثة لتحسين عملية المتابعة والتحصيل.
- إعداد تقارير دقيقة توضح أداء فرق التحصيل والتحديات التي تواجههم.

### الفئات المستهدفة:

- مشرفو التحصيل المالي.
- مدراء الشؤون المالية والمحاسبية.
- موظفين التحصيل الراغبون في الانتقال إلى دور إشرافي.
- رواد الأعمال الذين يرغبون في تحسين عمليات التحصيل الخاصة بشركاتهم.

### محاور البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الأولى:

#### مقدمة في التحصيل المالي ودور المشرف:

- تعريف التحصيل المالي.
- أهمية التحصيل للشركات.
- دور مشرف التحصيل.
- سياسات وإجراءات التحصيل.
- بناء علاقات إيجابية مع العملاء.

#### الوحدة الثانية:

#### إدارة فريق التحصيل:

- استراتيجيات قيادة الفرق.
- تحفيز فرق التحصيل.
- تحديد أهداف التحصيل.
- تطوير مهارات الاتصال.
- تقييم أداء الفرق.

## الوحدة الثالثة:

### استراتيجيات التحصيل الفعّالة:

- تصنيف العملاء حسب السداد.
- خطط التحصيل المختلفة.
- تقنيات التفاوض مع العملاء.
- التعامل مع النزاعات.
- تحسين معدلات التحصيل.

## الوحدة الرابعة:

### التعامل مع التكنولوجيا في التحصيل

- استخدام برامج التحصيل.
- التحول الرقمي في التحصيل.
- إعداد تقارير الأداء.
- تحليل البيانات لتحسين القرارات.
- متابعة المستحقات إلكترونياً.

## الوحدة الخامسة:

### التقييم والتطوير المستمر في عمليات التحصيل المالي:

- تقييم الأداء العام للتحصيل المالي العالمي.
- وضع خطط تحسين الاداء تحسين المالي.
- تقييم إدارة الوقت بفعالية.
- اهم استراتيجيات التطوير المستمر.
- تقديم التوصيات للمدراء.