



الدورة التدريبية: الإدارة المالية وآليات التحصيل الذكية

Ref: #BI41420595



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

تُعد الإدارة المالية الركيزة التي تقوم عليها استدامة المؤسسات وقدرتها على النمو، غير أن كثيراً من المؤسسات تحقق مبيعات مرتفعة وأرباحاً على الورق، ثم تعاني في الوقت نفسه من شح السيولة وتعثر الالتزامات بسبب ضعف آليات التحصيل وتراكم الذمم المدينة. ومن هنا تأتي هذه الدورة التدريبية لتربط ربطاً عملياً بين التخطيط المالي السليم وإدارة النقد من جهة، وبين بناء منظومة تحصيل فعالة تحوّل الإيرادات المسجلة إلى تدفقات نقدية فعلية من جهة أخرى. وتنطلق الدورة من الأطر الأكاديمية الراسخة في علم الإدارة المالية، ومنها ما قدمه Eugene F. Brigham في كتابه: Financial Management Theory and Practice حول إدارة رأس المال العامل ودورة التحويل النقدي، وتنتقل بالمشارك من المفاهيم إلى التطبيق عبر أدوات تحليل القوائم المالية، وإعداد الموازنات النقدية، وتصميم سياسات الائتمان، وتصنيف العملاء حسب درجة المخاطر، وقياس أداء التحصيل بمؤشرات دقيقة مثل متوسط فترة التحصيل وتقدم الذمم. كما تتناول الدورة مهارات التفاوض مع العملاء المتأخرين، وإعداد خطط الجدولة، والإجراءات النظامية للمطالبة، ودور التقنيات الحديثة وأنظمة تخطيط موارد المؤسسات في أتمتة الفوترة والمتابعة. ويقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة بأسلوب تطبيقي يعتمد على حالات واقعية من بيانات عمل متنوعة، ليخرج المشارك قادراً على حماية سيولة مؤسسته، وتقليل الديون المعدومة، ورفع كفاءة الدورة النقدية، واتخاذ قرارات مالية مبنية على البيانات.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:

- المديرون الماليون ورؤساء الأقسام المالية.
- مديرو ومشرفو التحصيل والائتمان.
- المحاسبون ومحاسبو الذمم المدينة.
- المراقبون الماليون والمدققون الداخليون.
- محللو الأعمال والمحللون الماليون.
- مسؤولو الخزينة وإدارة النقد.
- مديرو المبيعات ومسؤولو علاقات العملاء المرتبطون بالتحصيل.
- رواد الأعمال وأصحاب المنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- الموظفون الجدد في الإدارات المالية الراغبون في تطوير مهاراتهم.



القطاعات والصناعات المستهدفة:

- الهيئات الحكومية والمؤسسات العامة وما في حكمها.
- البنوك وشركات التمويل والتأجير التمويلي.
- شركات التأمين.
- شركات الاتصالات والمرافق والخدمات العامة.
- شركات المقاولات والتطوير العقاري.
- قطاع التجارة والتوزيع والتجزئة.
- القطاع الصناعي والتصنيعي.
- قطاع الرعاية الصحية والمستشفيات.
- قطاع التعليم والجامعات الخاصة.
- شركات النقل والخدمات اللوجستية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- الإدارة المالية.
- إدارة التحصيل والائتمان.
- إدارة الحسابات والذمم المدينة.
- إدارة الخزينة.
- إدارة التدقيق الداخلي.
- إدارة المبيعات وخدمة العملاء.
- الإدارة القانونية.
- إدارة التخطيط والموازنات.



أهداف الدورة التدريبية:

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد أتقن المهارات التالية:

- فهم وظائف الإدارة المالية ودورها في تحقيق الاستقرار والنمو المؤسسي.
- تحليل القوائم المالية واستخدام النسب المالية في تقييم السيولة والربحية.
- إعداد الموازنات النقدية والتنبؤ بالتدفقات النقدية بدقة.
- إدارة رأس المال العامل وتقصير دورة التحويل النقدي.
- تصميم سياسات ائتمان متوازنة تحمي المؤسسة دون أن تعيق المبيعات.
- تقييم الجدارة الائتمانية للعملاء وتصنيفهم حسب درجة المخاطر.
- بناء منظومة تحصيل متكاملة بمراحل وإجراءات واضحة.
- قياس أداء التحصيل بمؤشرات أداء رئيسية مثل متوسط فترة التحصيل ونسبة التحصيل الفعلي.
- تطبيق مهارات التفاوض والإقناع مع العملاء المتأخرين عن السداد.
- معالجة الديون المتعثرة وإعداد خطط الجدولة واتخاذ الإجراءات النظامية المناسبة.
- توظيف التقنيات الحديثة وأنظمة تخطيط موارد المؤسسات في أتمتة الفوترة والمتابعة.

منهجية الدورة التدريبية:

تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية متكاملة تجمع بين الأساس الأكاديمي والتطبيق العملي، إذ يحرص BIG BEN Training Center على أن يعيش المشارك تجربة تدريبية قريبة من واقع عمله اليومي. وتبدأ كل جلسة بعرض مركز للمفاهيم والأطر النظرية مدعوم بأمثلة رقمية من بيانات عمل حقيقية، ثم ينتقل المشاركون إلى تمارين تطبيقية على نماذج قوائم مالية وكشوف ذمم مدينة وجدول تقادم ديون، بحيث يحلل كل مشارك البيانات ويستخرج النتائج ويقترح القرارات بنفسه. وتحتل دراسات الحالة موقعاً محورياً في الدورة، حيث تُعرض حالات لمؤسسات واجهت أزمات سيولة رغم ربحيتها، وأخرى نجحت في خفض متوسط فترة التحصيل وتقليل الديون المعدومة، ويناقش المشاركون أسباب النجاح والإخفاق ويستخلصون الدروس القابلة للتطبيق. ويُوظف العمل الجماعي من خلال تقسيم المشاركين إلى فرق تتولى تصميم سياسة ائتمان متكاملة، أو بناء موازنة نقدية لمؤسسة افتراضية، ثم عرض النتائج ومناقشتها أمام بقية الفرق. كما تتضمن الدورة تمارين لعب أدوار تحاكي مواقف التفاوض مع عملاء متأخرين بمستويات صعوبة متدرجة، لتنمية مهارات الإقناع وإدارة الحوار تحت الضغط. وتُستخدم جداول البيانات ونماذج لوحات المتابعة لتدريب المشاركين على قياس مؤشرات الأداء بصورة عملية. ويحرص المدرب على تقديم تغذية راجعة فورية وبناءة بعد كل نشاط، مع تقييم يومي قصير لقياس مستوى الاستيعاب وتعزيز نقاط القوة ومعالجة جوانب الضعف، لضمان انتقال أثر التدريب إلى بيئة العمل.



خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أسس الإدارة المالية وقراءة الوضع المالي للمؤسسة

- مفهوم الإدارة المالية ووظائفها وأهدافها في المؤسسات الحديثة.
- العلاقة بين الربحية والسيولة ولماذا تتعثر مؤسسات رابحة.
- قراءة قائمة المركز المالي وقائمة الدخل وقائمة التدفقات النقدية.
- نسب السيولة ونسب النشاط ونسب الربحية ودلالاتها.
- تحليل الاتجاهات والمقارنة مع معايير القطاع.
- تحديد مؤشرات الإنذار المبكر للضغوط المالية.
- تطبيق عملي على تحليل قوائم مالية لمؤسسة حقيقية.

الوحدة الثانية: إدارة النقد والتخطيط المالي والموازنات

- مفهوم رأس المال العامل ومكوناته.
- دورة التحويل النقدي وطرق تقصيرها.
- إعداد الموازنة النقدية والتنبؤ بالتدفقات الداخلة والخارجة.
- إدارة الفوائض والعجز النقدي ومصادر التمويل قصير الأجل.
- الموازنة بين المخزون والذمم المدينة والذمم الدائنة.
- الرقابة على الموازنات وتحليل الانحرافات.
- تمرين جماعي على بناء موازنة نقدية لمؤسسة افتراضية.

الوحدة الثالثة: سياسات الائتمان وتقييم مخاطر العملاء

- أهمية سياسة الائتمان وأثرها في المبيعات والسيولة.
- عناصر سياسة الائتمان من حدود وشروط ومدد سداد.
- تقييم الجدارة الائتمانية للعملاء ونموذج Five Cs of Credit.
- تصنيف العملاء حسب درجة المخاطر وتحديد حدود الائتمان.
- الضمانات والتأمينات وأدوات الحد من المخاطر.
- صياغة شروط التعاقد والفوترة التي تسهل التحصيل.
- ورشة عمل لتصميم سياسة ائتمان متكاملة.



الوحدة الرابعة: آليات التحصيل الفعالة ومؤشرات قياس الأداء

- بناء منظومة التحصيل ومراحلها من إصدار الفاتورة حتى السداد.
- إعداد جدول تقادم الذمم المدينة وتحليله.
- مؤشرات أداء التحصيل مثل DSO ونسبة التحصيل الفعلي ونسبة الديون المعدومة.
- وسائل التواصل مع العملاء وتوقيتها وتسلسلها.
- مهارات التفاوض والإقناع مع العملاء المتأخرين.
- التعامل مع الاعتراضات وأعداز التأخير الشائعة.
- تمارين لعب أدوار لمحاكاة مواقف التحصيل الصعبة.

الوحدة الخامسة: معالجة الديون المتعثرة والتحول الرقمي في التحصيل

- تصنيف الديون المتعثرة وأسباب تعثرها.
- إعداد خطط الجدولة والتسويات مع العملاء.
- الإجراءات النظامية والقانونية للمطالبة بالديون.
- تكوين مخصصات الديون المشكوك فيها وشطب الديون المعدومة وفق IFRS 9.
- توظيف أنظمة ERP والفوترة الإلكترونية في أتمتة المتابعة.
- بناء لوحات متابعة لأداء التحصيل ودعم اتخاذ القرار.
- إعداد خطة عمل شخصية لتطوير التحصيل في مؤسسة المشارك.

الأسئلة المتكررة:

ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟

لا توجد شروط مسبقة.

كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

إذا كان تشديد سياسات الائتمان يحمي السيولة ويقلل الديون المعدومة لكنه قد يُفقد المؤسسة عملاء مربحين لصالح المنافسين، فأين تقع النقطة التي يتحول عندها حرص المالي من حماية للمؤسسة إلى عائق أمام نموها؟



ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

تتميز هذه الدورة التدريبية بأنها لا تتعامل مع الإدارة المالية والتحصيل بوصفهما مجالين منفصلين، بل تربط بينهما في رحلة واحدة متصلة تبدأ من قراءة الوضع المالي للمؤسسة، وتتم بالتخطيط النقدي وسياسات الائتمان، وتنتهي بتحويل الإيرادات المسجلة إلى أموال فعلية في حسابات المؤسسة. فكثر من البرامج التدريبية يركز على الجانب المحاسبي وحده، أو يقدم التحصيل على أنه مهارة اتصال فقط، بينما تقدم هذه الدورة رؤية متكاملة تجعل المشاركون يدرك كيف يؤثر قرار ائتماني واحد في السيولة والربحية وعلاقة المؤسسة بعملائها. ويحرص BIG BEN Training Center على أن تكون كل وحدة مرتبطة بأدوات قابلة للاستخدام فوراً، مثل نماذج الموازنة النقدية، وجدول تقادم الذمم، ومصفوفات تصنيف مخاطر العملاء، ولوحات متابعة مؤشرات الأداء، بحيث يعود المشاركون إلى عمله ومعه أدوات جاهزة لا مجرد معلومات نظرية. كما تمنح الدورة مساحة واسعة للجانب الإنساني في التحصيل، من خلال تمارين لعب الأدوار التي تحاكي مواقف تفاوضية حقيقية، وتدريب المشاركين على الحفاظ على العلاقة مع العميل وهو يحمي حقوق مؤسسته في الوقت نفسه. وتستند الدورة إلى مراجع أكاديمية عالمية ومعايير مهنية معتمدة مثل IFRS 9، مع مراعاة خصوصية بيئات العمل في المنطقة وتحدياتها التنظيمية. وتختتم الدورة بخطة عمل شخصية يعدها كل مشارك لمؤسسته، مما يضمن انتقال أثر التدريب من القاعة إلى نتائج ملموسة في خفض فترة التحصيل وتحسين التدفقات النقدية.