

مزايا البرنامج

- شهادة معتمدة من الأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (إيفي) البريطانية.
- تطوير القدرات والمهارات العملية بعيدا عن الاستغراق في الإطار النظري.



التعريف بالبرنامج وأهدافه

• تعتبر الإدارة المتميزة والناجحة أساس نمو المؤسسات واستمراريتها، والمصارف الإسلامية باعتبارها مؤسسات ربحية وتنموية واجتماعية في حاجة إلى بناء مديرين يجمعون بين الكفاءة الإدارية والمعرفة الشرعية.

• وفي هذا الإطار يهدف هذا البرنامج إلى التأهيل العلمي والعملية للاعتراف في إدارة فروع المصارف الإسلامية من خلال فهم وإدراك المعارف الإدارية اللازمة لإدارة الفروع، واكتساب وتطوير المهارات اللازمة لمواكبة التغيرات والتطورات ومواجهة التحديات في إدارة الفروع، بصورة تحقق النجاح والتفوق والإبداع.

• والبرنامج معتمد من الأكاديمية الأوروبية للتمويل والاقتصاد الإسلامي (إيفي) البريطانية.



شهادة مدير فرع مصرفي إسلامي محترف

Certified Professional Director of an
Islamic Banking Branch



www.eaife.org



بيانات البرنامج

عدد أيام البرنامج: (٥) أيام بواقع (٦) ساعات يوميا
نسبة النجاح في الامتحان: (٦٥٪)

عدد ساعات البرنامج: (٣٠) ساعة

نسبة الحضور في البرنامج: (٧٠٪) على الأقل

لغة البرنامج: العربية

محاور البرنامج

(١) مدخل عام لإدارة فروع المصارف الإسلامية

- إدارة الفروع علم وفن.
- أدوار مديري الفروع المتعلقة بالأفراد والمعلومات واتخاذ القرارات.
- مديري الفروع ووظائف الإدارة.
- المهارات اللازمة لممارسة مدير الفرع العملية الإدارية.
- وضع الخطة التسويقية والرقابة عليها.
- المزيج التسويقي.
- إدارة العلاقات مع كبار العملاء.
- جودة الخدمات المصرفية.
- شكاوي العملاء.

(٢) الإدارة الاستراتيجية والتخطيط الاستراتيجي

- الخطة وأنواعها.
- مكانة التخطيط الاستراتيجي.
- خصائص المديرين ذوي التفكير الاستراتيجي.
- مفهوم الإدارة الاستراتيجية.
- مفهوم وفوائد التخطيط الاستراتيجي.
- مقومات ومعوقات التخطيط الاستراتيجي.
- مبادئ التخطيط الاستراتيجي.
- مراحل التخطيط الاستراتيجي.
- مفهوم القيادة والقائد.
- عناصر القيادة.
- خصائص ومهارات القائد الفعّل، والفرق بين القائد والمدير.
- مهام وأعمال القائد الفعال.
- مبادئ الأخلاق القيادية.
- إتخاذ القرارات في الفرع.
- التفويض، التفاوض الفعال، التحفيز، التغيير.
- التوتر وضغوط العمل.
- بناء الفريق.
- إدارة الأوقات والاجتماعات،
- إدارة وحل الصراع.

(٥) التحديات العملية لمديري فروع المصارف الإسلامية

- تحديات الموارد البشرية.
- تحديات إدارة الخزينة.
- تحديات التمويل والاستثمار.
- تحديات الرقابة الشرعية.
- تحديات الإدارة العليا.
- تحديات المنافسة المصرفية.

(٣) التسويق المصرفي الفعال

- مفهوم وأهمية التسويق المصرفي.
- التسويق المصرفي، والبيع، والعلاقات العامة.
- دراسة وتحليل البيئة التسويقية الداخلية والخارجية لفرع.
- دراسة وتحليل المنافسين.
- وضع وتحديد الأهداف التسويقية.

لمن هذا البرنامج

- مديرو فروع المصارف الإسلامية.
- نائبو المديرين بفروع المصارف الإسلامية.



للتسجيل:

+44 793 763 7053.

+90 555 065 5667

info@eaife.org

