JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة الخدمات البنكية للمعاملات لعملاء الشركات

11 – 15 يوليو 2027

دبي

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة الخدمات البنكية للمعاملات لعملاء الشركات

المرجع: 103031_2700 **التاريخ:** 11 – 15 يوليو 2027 **المكان:** دبي **الرسوم:** GBP 4600

الخدمات البنكية للمعاملات لعملاء الشركات دورة تدريبية مدتها أسبوع لموظفي العلاقات والمنتجات والتنفيذ الذين يهيكلون التدفقات البنكية اليومية للشركات، ويبني فيها كل مشارك مقترح خدمات العميل لشركة حقيقية أو افتراضية. فأمناء الخزينة في الشركات يقارنون البنوك اليوم بسرعة الدفع ووضوح الأرصدة وسهولة فتح الحسابات، ولذلك تحدد مجموعة الخدمات من يحتفظ بالحساب التشغيلي. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في الخدمات البنكية للمعاملات.

لماذا تهم الخدمات البنكية للمعاملات الآن

ثلاث قوى تعيد تشكيل الخدمات البنكية للمعاملات اليوم. فقنوات الدفع الفوري ورسائل الدفع الغنية بالبيانات ترفع توقعات العملاء بالتأكيد اللحظي والتسوية الآلية. وفرق المالية في الشركات أصغر حجما وتريد بوابة بنكية واحدة تعرض كل حساب وتحصيل ومستند تجاري. وضغط الرسوم ومتطلبات رأس المال يدفعان البنوك إلى دخل مستقر منخفض المخاطر من الودائع ورسوم الخدمات بدلا من الإقراض وحده. والبنك الذي يصمم هذه الخدمات جيدا يحتفظ بأرصدة تشغيلية مستقرة، أما من يتعامل معها بضعف فيخسر التفويضات في المناقصة التالية.

المستفيدون من الخدمات البنكية للمعاملات

- موظفو العلاقات الذين يملكون تفويض الشركة ويعرضون حزم الخدمات في المراجعات والمناقصات
- أخصائيو المنتجات الذين يحددون خصائص خدمات الدفع والتحصيل والسيولة والتجارة وحدودها
- موظفو التنفيذ وفتح الحسابات الذين يجهزون الحسابات والقنوات وصلاحيات المستخدمين وصيغ الملفات للعملاء الجدد
- موظفو الخدمة والعمليات الذين يعالجون استثناءات الدفع والمبالغ المرتجعة وفروقات التسوية
- موظفو التسعير ودعم المبيعات الذين يبنون جداول الرسوم وأرصدة المقاصة ورؤى ربحية العميل

ويستفيد مكتب تغطية الشركات أكثر حين يحضر أعضاؤه من العلاقات والمنتجات وفتح الحسابات معا.

قدرات الخدمات البنكية للمعاملات

يتعلم المشاركون تحويل الدورة التشغيلية للشركة إلى خدمات بنكية تنقل أموالها وتحصلها وتحفظها وتحميها.

- رسم تدفقات الدفع والتحصيل لعميل من الشركات — نطاق الخدمات المعروض في مراجعة التفويض
- تصميم هيكل الحسابات والسيولة — قرار أمين الخزينة بشأن وضوح الأرصدة
- مقارنة التحصيل المستندي والاعتمادات المستندية والكفالات البنكية لمسار تجاري محدد — خيار المستورد أو المصدر بشأن المخاطر
- تحديد خدمات الذمم المدينة — عبء التسوية لدى فريق المالية
- حساب سعر خدمة يجمع رسوم المعاملات مع رصيد المقاصة — هدف البنك لربحية العلاقة
- بناء خطة فتح الحسابات — موعد التشغيل الفعلي للعميل

مصطلحات الخدمات البنكية للمعاملات الأساسية

- الحساب التشغيلي — الحساب الجاري الرئيس الذي تدفع منه الشركة للموردين والموظفين وتستقبل فيه أموال العملاء.
- التجميع الافتراضي للأرصدة — مقاصة الأرصدة المدينة والدائنة بين الحسابات لأغراض الفائدة دون نقل الأموال.
- الكنس الصفري — تحويل يومي آلي يفرغ الحسابات الفرعية أو يغذيها مقابل حساب رئيس واحد.
- الحساب الافتراضي — رقم حساب فرعي يصدر لدافع معين لتتطابق الأموال الواردة منه آليا.
- التحصيل المستندي — تسليم البنوك مستندات الشحن للمشتري مقابل الدفع أو القبول.
- رصيد المقاصة — قيمة تمنح لودائع العميل غير المستثمرة لتعويض رسوم الخدمات.

الخدمات البنكية للمعاملات يوما بيوم

اليوم 1: الدورة التشغيلية للشركة ودور البنك

- رسم دورة رأس المال العامل — مواضع تلامس البنك مع نقد العميل
- مصفوفة أولويات أمين خزينة الشركة — الخدمات التي تكسب الحساب التشغيلي
- مزيج إيرادات الخدمات البنكية للمعاملات — الرسوم مقابل دخل الودائع للبنك
- جرد هيكل الحسابات — الفجوات بين كيانات العميل وحساباته البنكية
- استبيان تدفقات العميل — نطاق مقترح الخدمات

اليوم 2: آليات الدفع والتحصيل

- أنواع المدفوعات ومسارات المقاصة — خيارات السرعة ومواعيد الإقفال
- معالجة الملفات المجمعة وملفات الرواتب — قواعد الصيغة والاعتماد للعملاء
- محتوى رسائل الدفع المهيكلة — البيانات اللازمة للتسوية الآلية
- التحصيل بالخصم المباشر وقبول البطاقات — ملاءمة المقبوضات المتكررة
- مطابقة الذمم المدينة بالحسابات الافتراضية — خفض النقد غير المخصص

اليوم 3: منتجات السيولة والخدمات التجارية

- الكنس الصفري والكنس المستهدف — التمويل اليومي لحسابات الشركات التابعة
- التجميع الافتراضي وتحسين الفائدة — نتيجة فائدة المجموعة وقيودها
- منتجات الودائع والإيداعات لأجل — الأرصدة الفائضة وقيمتها التمويلية للبنك
- الاعتمادات المستندية والتحصيل المستندي — مخاطر الدفع على المسارات التجارية
- الكفالات البنكية وخطابات الاعتماد الاحتياطية — تغطية حسن التنفيذ والدفعة المقدمة

اليوم 4: التسعير والقنوات وفتح حسابات العملاء

- بناء جدول الرسوم — خيارات التسعير للمعاملة الواحدة والحزم والشرائح
- كشف تحليل الحساب — أرصدة المقاصة في مقابل رسوم الخدمات
- نموذج ربحية العلاقة — الحدود الدنيا للأسعار في الردود على المناقصات
- قناة الخدمات البنكية الإلكترونية والربط المباشر بين الأنظمة — خيار اتصال العميل
- قائمة فتح الحسابات وصلاحيات المستخدمين — المدة حتى أول دفعة فعلية

اليوم 5: تطبيق مقترح خدمات العميل

- مراجعة خريطة تدفقات الشركة محل الحالة — نطاق الخدمات من نتائج اليوم 1
- تصميم خدمات الدفع والذمم المدينة — اختيار مجموعة التحصيل والصرف
- اختيار هيكل السيولة والتجارة — مزيج التجميع والكنس والكفالات
- حزمة الخدمات المسعرة — الرسوم وأرصدة المقاصة والحد الأدنى للربحية معا
- عرض مقترح خدمات العميل — الحزمة النهائية لمراجعة التفويض

تطبيق الخدمات البنكية للمعاملات بعد الدورة

- إدارة جلسة لرسم التدفقات مع عميل واحد من الشركات وحصر الخدمات التي لا يستخدمها بعد.
- إعادة بناء كشف تحليل الحساب لعميل رئيس ومقارنته بالحد الأدنى لربحية العلاقة.

أسئلة حول الخدمات البنكية للمعاملات

ما الخدمات البنكية للمعاملات لعملاء الشركات ولماذا تهم الآن؟

الخدمات البنكية للمعاملات هي خدمات الدفع والتحصيل والسيولة والتجارة التي يديرها البنك لتدفقات الشركة اليومية. وتهم الآن لأن أمناء الخزينة ينتظرون رؤية لحظية للأرصدة، ولأن هذه الخدمات تحتفظ بالأرصدة التشغيلية التي ترسخ العلاقة البنكية كلها.

من يستفيد أكثر من تدريب الخدمات البنكية للمعاملات؟

يستفيد أكثر موظفو العلاقات والمنتجات وفتح الحسابات والخدمة والتسعير. فكل منهم يشكل جزءا من رحلة عميل الشركات، من مراجعة التدفقات إلى تجهيز الحسابات والرسوم.

كيف يختلف تدريب الخدمات البنكية للمعاملات عن دورة الخزينة؟

يدرس هذا التدريب الموضوع من جهة البنك. فدورة خزينة الشركات تعد أمناء الخزينة لإدارة نقد شركاتهم، أما هذا التدريب فيعد موظفي البنوك لتصميم الخدمات التي يشتريها أولئك الأمناء وتسعيرها وتقديمها.

ماذا تعود به من تدريب الخدمات البنكية للمعاملات؟

تعود بمقترح خدمات العميل لشركة واحدة. ويجمع خريطة التدفقات والخدمات المختارة وحزمة مسعرة وخطة لفتح الحسابات.

الخدمات البنكية للمعاملات: الطريق إلى الأمام

يحدد مقترح خدمات العميل أولا الخدمات التي تعرض في مراجعة التفويض أو المناقصة التالية. ويقوده مديرو العلاقات، بينما يتحقق موظفو المنتجات وفتح الحسابات من قابلية التنفيذ. وبعد أول استخدام له تستحق رؤية التسعير المراجعة، لأن الأحجام والأرصدة الفعلية تختلف غالبا عن التوقعات.