



التميز في بيع الخدمات المالية الإسلامية

ماذا ستتعلم من هذا البرنامج؟

يهدف البرنامج إلى تعريف المشاركين بمتطلبات النجاح في بيع الخدمات المالية الإسلامية، والتحديات التي تواجه موظفي البيع في المؤسسات المالية الإسلامية، مع تعريفهم بفجوات البيع والخدمة والفجوات الشرعية، وكيفية التغلب عليها أو تقليلها للنجاح في ترويجها وبيعها بين عملاء المؤسسات المالية وزيادة حجم تعاملاتهم بها.

محاور البرنامج :

1. مقدمة عن أهم قواعد وأحكام المعاملات المالية الإسلامية.
2. أنواع العقود في نظام المعاملات المالية الإسلامية.
3. عناصر التميز في بيع الخدمات المالية الإسلامية.
4. خصائص العملاء المتعاملون مع المصارف الإسلامية، وأثر هذه الخصائص على ولائهم للمصرف.
5. الفجوات البيعية عند ترويج الخدمات المالية الإسلامية.
6. الفجوات الشرعية عند بيع الخدمات المالية الإسلامية.
7. التحديات التي تواجه بيع الخدمات المالية الإسلامية.
8. متطلبات النجاح في بيع الخدمات المالية الإسلامية.

المشاركون :

العاملون في إدارة المبيعات، في إدارة تنشيط المبيعات، في مجال التدريب على المعاملات المالية الإسلامية، في إدارة التسويق، وفي الإدارات الفنية المساندة لها.

لغة البرنامج :

العربية، أو بالانكليزية.

مدة البرنامج :

18 ساعة تدريب.