

Credit Consultant

المستشار الائتماني

What Will I Benefit?



ماذا سأستفيد؟

This course provides participants with the essential knowledge and skills to assess creditworthiness, mitigate risk, navigate credit policies and regulations, and advise clients on credit management practices.

تقدم هذه الدورة للمشاركين المعرفة والمهارات الأساسية لتقدير الجدارة الائتمانية، تقليل المخاطر، فهم سياسات الائتمان والتنظيمات، وتقديم الاستشارات للعملاء حول ممارسات إدارة الائتمان.

Course Objectives



أهداف الدورة

At the end of this course, the participants should be able to:

- * Develop the skills to assess financial health by analyzing balance sheets, income statements, and other key financial documents.
- * Create comprehensive credit policies, including setting credit terms, payment schedules, and credit limits based on risk assessments.
- * Understand key credit-related laws, regulations, and compliance standards that govern credit transactions and debt collection.
- * Coordinate and manage debt collection strategies, negotiate with clients, and resolve overdue debts while maintaining positive relationships.
- * Advise clients on credit management practices, recommend strategies to mitigate credit risk, and design tailored credit solutions.
- * Apply risk reduction techniques, including collateral management, credit insurance, and strategic planning to minimize financial losses.

في نهاية الدورة التدريبية يجب أن يكون المشاركون قادرين على:

- * تطوير المهارات لتقدير الصحة المالية من خلال تحليل البيانات المالية مثل الميزانيات العمومية، وقوائم الدخل، وغيرها من الوثائق المالية الرئيسية.
- * إنشاء سياسات ائتمانية شاملة تشمل تحديد شروط الائتمان، وجدول الدفع، وحدود الائتمان بناءً على تقييمات المخاطر.
- * فهم القوانيين الرئيسية المتعلقة بالائتمان، والتنظيمات، ومعايير الامتثال التي تحكم المعاملات الائتمانية وتحصيل الديون.
- * تنسيق وإدارة استراتيجيات تحصيل الديون، التفاوض مع العملاء، وتسوية الديون المتأخرة مع الحفاظ على علاقات إيجابية.
- * تقديم الاستشارات للعملاء بشأن ممارسات إدارة الائتمان، وتوصية استراتيجيات لتقليل مخاطر الائتمان، وتصميم حلول ائتمانية مخصصة.
- * تطبيق تقنيات تقليل المخاطر، بما في ذلك إدارة الضمانات، وتأمين الائتمان، والتخطيط الاستراتيجي لتقليل الخسائر المالية.

Target Audience



الفئة المستهدفة

- * Credit Consultants
- * Financial Advisors and Analysts
- * Banking and Financial Sector Employees
- * Credit Risk Managers

- * مستشارو الائتمان.
- * المستشارون العاليون والمحللون.
- * موظفو البنوك والقطاع المالي.
- * مدير مخاطر الائتمان.

Course Outline



محتوى الدورة

▶ Introduction to Credit and Credit Risk Management

- * What is Credit?
 - Definition and types of credit (consumer credit, business credit, trade credit, etc.)
 - Importance of credit in the economy
- * Understanding Credit Risk
 - Types of credit risk (default risk, market risk, liquidity risk)
 - Factors that affect credit risk
 - Risk assessment models and frameworks
- * Overview of Credit Policies
 - Role of credit policies in risk management
 - Basic components of a credit policy

▶ Financial Analysis for Credit Assessment

- * Reading and Analyzing Financial Statements
 - Income statement, balance sheet, and cash flow statement analysis
 - Key financial ratios for credit assessment (liquidity, profitability, solvency, etc.)
- * Assessing Creditworthiness
 - How to evaluate an individual or business's ability to repay debt
 - Use of credit scores, credit reports, and financial documents
 - Tools for assessing financial health and credit risk

▶ Credit Policies, Terms, and Legal Compliance

- * Developing Credit Policies
 - Establishing credit terms and conditions
 - Setting credit limits, payment terms, and interest rates
- * Legal and Regulatory Framework
 - Key regulations (e.g., SAMA Regulations)
 - Credit reporting agencies and their role
- * Compliance and Risk Mitigation
 - Legal considerations in the credit industry
 - Best practices for ensuring compliance and managing legal risks

▶ Debt Collection and Recovery Strategies

- * Debt Collection Techniques
 - Approaches for managing overdue accounts
 - Communication strategies with delinquent clients
 - Negotiation techniques for debt recovery
- * Debt Recovery Methods
 - Understanding different recovery channels (e.g., in-house, external collection agencies)
 - Role of collateral in debt recovery
 - Legal tools for debt recovery (e.g. Bankruptcy proceedings)
- * Client Relationship Management
 - How to maintain strong relationships while managing debt recovery

◀ مقدمة في الائتمان وإدارة مخاطر الائتمان

- * ما هو الائتمان؟
- تعريف وأنواع الائتمان (الائتمان الاستهلاكي، الائتمان التجاري، الائتمان التجاري، إلخ).
- أهمية الائتمان في الاقتصاد.
- * فهم مخاطر الائتمان
- أنواع مخاطر الائتمان (مخاطر العجز عن السداد، مخاطر السوق، مخاطر السيولة).
- العوامل التي تؤثر في مخاطر الائتمان.
- نماذج وأطر تقييم المخاطر.
- * نظرة عامة على سياسات الائتمان
- دور سياسات الائتمان في إدارة المخاطر.
- المكونات الأساسية لسياسة الائتمان.

◀ التحليل المالي لتقييم الائتمان

- * قراءة وتحليل البيانات المالية
- تحليل بيان الدخل، الميزانية العمومية، وبيان التدفقات النقدية.
- النسب المالية الرئيسية لتقييم الائتمان (السيولة، الربحية، الملاعة المالية، إلخ).

◀ تقييم الجدارة الائتمانية

- كيفية تقييم قدرة الأفراد أو الشركات على سداد الديون.
- استخدام درجات الائتمان، تقارير الائتمان، والوثائق المالية.
- أدوات لتقييم الصحة المالية ومخاطر الائتمان.

◀ سياسات الائتمان، الشروط، والامتثال القانوني

- * تطوير سياسات الائتمان
- تحديد شروط وأحكام الائتمان.
- تحديد حدود الائتمان، شروط الدفع، وأسعار الفائدة.

◀ الإطار القانوني والتنظيمي

- اللوائح الرئيسية (مثل لوائح سمة).
- وكالات تقارير الائتمان ودورها.

◀ الامتثال وتقليل المخاطر

- الاعتبارات القانونية في صناعة الائتمان.
- أفضل الممارسات لضمان الامتثال وإدارة المخاطر القانونية.

◀ استراتيجيات تحصيل الديون واستردادها

تكتيكات تحصيل الديون

- استراتيجيات إدارة الحسابات المتأخرة.
- استراتيجيات الاتصال مع العملاء المتأخرین.

طرق استرداد الديون

- فهم القنوات المختلفة للاسترداد (مثل الاسترداد الداخلي، وكالات التحصيل الخارجية).
- دور الضمانات في استرداد الديون.

الأدوات القانونية لاسترداد الديون (مثل إجراءات الإفلاس).

إدارة علاقات العملاء



- Balancing assertiveness with empathy in debt collection
- ▶ **Client Advisory and Risk Mitigation Techniques**
 - * Consulting Clients on Credit Management
 - Assessing clients' credit needs and advising on credit options
 - Creating customized credit solutions for clients
 - * Risk Mitigation Strategies
 - Risk reduction techniques (e.g., collateral, credit insurance, diversification)
 - Monitoring and managing credit exposure over time
 - * Building Long-Term Client Relationships
 - Providing ongoing support and guidance to clients
 - Developing loyalty and trust through effective credit advice

- كيفية الحفاظ على علاقات قوية أثناء إدارة تحصيل الديون.
- التوازن بين الحزم والتعاطف في تحصيل الديون.
- ◀ استشارات العملاء وتقنيات تقليل المخاطر
 - * استشارة العملاء في إدارة الائتمان
 - تقييم احتياجات الائتمان للعملاء وتقديم المشورة حول الخيارات الائتمانية.
 - إنشاء حلول الائتمانية مخصصة للعملاء.
 - استراتيجيات تقليل المخاطر
 - تقنيات تقليل المخاطر (مثل الضمانات، تأمين الائتمان، التنوع).
 - مراقبة وإدارة التعرض الائتماني بمرور الوقت.
 - بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء.
 - تقديم الدعم المستمر والإرشاد للعملاء.
 - تطوير الولاء والثقة من خلال المشورة الائتمانية الفعالة.

Target Competencies



الجذارات المستهدفة

- * Financial Analysis & Credit Risk Assessment
- * Credit Policy Development
- * Client Advisory Expertise
- * Risk Mitigation Skills
- * Post-Credit Evaluation

- * التحليل المالي وتقييم مخاطر الائتمان.
- * تطوير سياسات الائتمان.
- * الخبرة في استشارات العملاء.
- * مهارات تقليل المخاطر.
- * تقييم ما بعد الائتمان.

Course Methodology



منهجية الدورة

This training course will be carried out through the use of best practices and the right combination of engaging and purposeful tools such as:

- * Practical, relevant case studies
- * Group activities and workshops
- * Related role plays
- * Experiential learning
- * Brainstorming
- * Stimulating mental activities
- * Engaging team competitions
- * Suitable training Videos
- * Presentations
- * Self-assessments
- * Learning with Simulations and Games

سيتم تنفيذ هذه الدورة التدريبية من خلال استخدام أفضل الممارسات ومن خلال اختيار المناسب من الأدوات الهدفة والتفاعلية مثل:

- * الحالات الدراسية والعملية ذات العلاقة
- * ورش العمل وأنشطة جماعية
- * تمثيل الأدوار ذات العلاقة
- * التعلم التجاري
- * العصف الذهني
- * أنشطة ذهنية محفزة
- * مسابقات جماعية تفاعلية
- * الأفلام التدريبية والمقطوع المصورة
- * العرض التوضيحي
- * تقييم الذات
- * التعلم من خلال المحاكاة والألعاب

Course Information



معلومات الدورة

Date	المكان	اللغة	الرسوم
5-9/4/2026	Riyadh	Arabic	7800 SR

Remarks



ملاحظات

- * Fees do not include value added tax
- * Daily snacks & refreshments + lunch meal

- * الرسوم لا تشمل ضريبة القيمة المضافة
- * وجبات خفيفة أثناء الاستراحات + وجبة غداء (يومياً)

