بيانات عامة عن البرنامج التدريبي	
المسار التدريبي	**الإدارة المالية**
اسم الدورة باللغة العربية	**المنتجات المصرفية والخدمات الاستثمارية المتقدمة**
اسم الدورة باللغة الإنكليزية	**Advanced Banking Products and Investment Services**
الفئة المستهدفة	• العاملين في أقسام المنتجات المصرفية والخدمات الاستثمارية في البنوك. • مدراء العلاقات والعملاء في المصارف الخاصة وإدارة الثروات. • المسوقين المصرفيين ومطوري المنتجات المالية. • المختصين في التمويل الإسلامي. • العاملين في التكنولوجيا المالية (FinTech) والخدمات الرقمية.
اللغة	■ **العربية.** □ **الإنكليزية.**
تهدف الدورة إلى	تهدف الدورة إلى تعريف المشاركين بالمنتجات المصرفية والخدمات الاستثمارية المتطورة التي تقدمها البنوك والمؤسسات المالية، مع التركيز على فهم آليات عملها، وكيفية تسعيرها، وإدارتها، وتسويقها، بالإضافة إلى استكشاف الابتكارات الحديثة في الصناعة المصرفية مثل التمويل الإسلامي، والتكنولوجيا المالية(FinTech) ، والخدمات الرقمية، بما يؤهل المشارك للتعامل مع العملاء واستيعاب احتياجاتهم الاستثمارية المتقدمة.
توصيف الدورة	
عناصر و مكونات الدورة ***(بيان لأهم العناوين التي يتناولها البرنامج التدريبي)***	**الوحدة الأولى: المنتجات المصرفية التقليدية والمتقدمة** • المنتجات المصرفية الأساسية (الحسابات الجارية، الودائع، بطاقات الائتمان). • القروض بأنواعها (الشخصية، السكنية، التجارية، التمويل الأصغر). • المنتجات المتقدمة (القروض المشتركة، التوريق، خطابات الاعتماد والضمانات). • الخدمات المصرفية الخاصة (Private Banking) وإدارة الثروات. **الوحدة الثانية: الخدمات الاستثمارية المتقدمة** • صناديق الاستثمار (أنواعها، استراتيجياتها، أدائها). • الصناديق المتداولة في البورصة (ETFs) وصناديق المؤشرات. • المشتقات المالية (العقود الآجلة، الخيارات، المبادلات). • المنتجات المهيكلة (Structured Products) وآلية عملها. • الاستثمار البديل (الأسهم الخاصة، رأس المال الجريء، الصناديق العقارية). **الوحدة الثالثة: الخدمات المصرفية الإسلامية** • مبادئ التمويل الإسلامي (الربا، الغرر، المضاربة، المشاركة). • المنتجات الإسلامية الأساسية (المرابحة، الإجارة، الاستصناع، الصكوك). • المصارف الإسلامية مقارنة بالتقليدية (الهيكل، الرقابة الشرعية، تسعير المنتجات). • التحديات والفرص في التمويل الإسلامي. • دراسات حالة عن منتجات إسلامية مبتكرة. **الوحدة الرابعة: التكنولوجيا المالية (FinTech) والخدمات الرقمية** • مفهوم التكنولوجيا المالية وتأثيرها على الصناعة المصرفية. • الخدمات المصرفية الرقمية (الأونلاين، تطبيقات الهاتف، المحافظ الإلكترونية). • العملات الرقمية والبلوكشين (مقدمة وتطبيقات مصرفية). • الإقراض الإلكتروني ومنصات التمويل الجماعي.(Crowdfunding) • الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات في الخدمات المصرفية. **الوحدة الخامسة: تسويق وإدارة المنتجات المصرفية الاستثمارية** • فهم احتياجات العملاء وتقسيم السوق المصرفي. • استراتيجيات تسعير المنتجات المصرفية. • إدارة علاقات العملاء (CRM) في البنوك. • قياس أداء المنتجات والخدمات (المؤشرات الرئيسية). • دراسة حالات واقعية عن إطلاق منتجات مصرفية ناجحة.

المحصلات التدريبيّة ***(مخرجات البرنامج التدريبي والقيمة المضافة التي سيحصل عليها المتدرب)***	**في نهاية الدبلوم يكون المتدرب قادراً على:** • فهم آليات عمل المنتجات المصرفية التقليدية والمتقدمة. • تحليل وتقييم الخدمات الاستثمارية المختلفة كالصناديق والمشتقات. • التمييز بين المنتجات المصرفية الإسلامية والتقليدية. • مواكبة أحدث التطورات في التكنولوجيا المالية والخدمات الرقمية. • المشاركة في تسويق وإدارة المنتجات المصرفية الاستثمارية بكفاءة.

Training program information	
Training Field	**Financial Management**
Training Program Title	**Advanced Banking Products and Investment Services**
Target Audience	• Employees in banking products and investment services departments at banks. • Relationship managers in private banking and wealth management. • Banking marketers and financial product developers. • Specialists in Islamic finance. • Employees in FinTech and digital services.
Training Language	☐ English ■ Arabic
Program Overview	The course aims to introduce participants to the advanced banking products and investment services offered by banks and financial institutions, focusing on understanding their mechanisms, pricing, management, and marketing, in addition to exploring modern innovations in the banking industry such as Islamic finance, FinTech, and digital services, which qualifies the participant to deal with clients and understand their advanced investment needs.
Course Outline	
Course Elements and Components	**Module One: Traditional and Advanced Banking Products** • Basic banking products (current accounts, deposits, credit cards). • Types of loans (personal, mortgage, commercial, microfinance). • Advanced products (syndicated loans, securitization, letters of credit and guarantees). • Private banking and wealth management services. **Module Two: Advanced Investment Services** • Investment funds (types, strategies, performance). • Exchange Traded Funds (ETFs) and index funds. • Financial derivatives (futures, options, swaps). • Structured products and their mechanisms. • Alternative investments (private equity, venture capital, real estate funds). **Module Three: Islamic Banking Services** • Principles of Islamic finance (Riba, Gharar, Mudarabah, Musharakah). • Core Islamic products (Murabaha, Ijara, Istisna'a, Sukuk). • Islamic banks vs. conventional banks (structure, Sharia supervision, pricing). • Challenges and opportunities in Islamic finance. • Case studies on innovative Islamic products. **Module Four: FinTech and Digital Services** • Concept of FinTech and its impact on the banking industry. • Digital banking services (online banking, mobile apps, e-wallets). • Digital currencies and blockchain (introduction and banking applications). • Online lending and crowdfunding platforms. • Artificial intelligence and data analytics in banking services. **Module Five: Marketing and Management of Banking Investment Products**

	• Understanding client needs and banking market segmentation. • Product pricing strategies in banking. • Customer Relationship Management (CRM) in banks. • Measuring product and service performance (key indicators). • Real-world case studies on successful banking product launches.
Learning Outcomes	By the end of the program, participants will be able to: • Understand the mechanisms of traditional and advanced banking products. • Analyze and evaluate various investment services such as funds and derivatives. • Distinguish between Islamic and conventional banking products. • Keep up with the latest developments in FinTech and digital services. • Participate effectively in marketing and managing banking investment products.