



مركز المستشار الوطني للتدريب
National Consultant Centre For Training

NCC In-House Training Courses In

Banking Operations

1. A Banker's Guide to Searching the Internet
2. Anti-Money Laundering: Law, Regulations & Best Practices
3. Bank Marketing
4. Bank Valuation: A Valuation Course for Banking Experts
5. Banking Managing Risk in Asset Management
6. Banking Products & Operations
7. Basic Finance for Bankers
8. Basics of Loans Syndications
9. Calling on small Business Customers
10. Consumer Credit Products
11. Consumer Lending
12. Corporate Banking Strategy
13. Corporate Finance Planning, Budgeting & Controlling
14. Credit Appraisal Techniques
15. Credit Management
16. Credit Products for small Businesses
17. Economics for Bankers
18. Cross-Selling Deposit Products
19. Effective Referrals
20. Essential Sales and Communication Skills for Private Bankers and Wealth Managers
21. Ethical Issues for Bankers
22. Financial Decision Making for Bankers
23. Fundamentals of Small Businesses Banking
24. International Funds Transfer and How Money is Moves Internationally
25. Internet and E-Commerce Fundamentals for Banker
26. Introduction to the Internet for Bankers
27. Islamic Accounting Standards
28. Islamic Banking (Basic)
29. Islamic Banking Instruments
30. Islamic Banking Products
31. Islamic Jurisprudence
32. Islamic Sukuk Bonds
33. Islamic Treasury Products
34. Letters of Credit & Trade Finance
35. Marketing Card Products
36. Marketing Financial Services
37. Metrics & Credit Risk Modeling
38. Personal & Retail Banking
39. Problem Loan Management



مركز المستشار الوطني للتدريب
National Consultant Centre For Training

40. Risk Management for Basel II
 41. Sales Coaching in The Bank
 42. The Role of Cash Flow in Advanced Credit for Bankers & Finance Officers
 43. Foreign Exchange and Treasury Operations
 44. Writing Bank Correspondences
 45. WTO Agreements & Impact on Banking Industry
 46. Basics of Correspondent Banking
 47. Foreign Exchange & Money Markets
 48. International Funds Transfer and How Money Moves Internationally
٤٩. خطابات الضمان المصرفية
 ٥٠. أعمال المصارف المباشرة Teller على الحاسب الآلي
 ٥١. المشاكل التسويقية لأعمال البنوك
 ٥٢. مهارات بيع الخدمة المصرفية للعملاء من خلال منافذ الصرف ووسائل الاحتفاظ بهم
 ٥٣. وظائف ومهام المصارف المباشرة وخطوات التعامل على منافذ الخدمة
 ٥٤. قياس أثر الدعاية والاعلان على تسويق خدمات البنوك التجارية وغير التجارية
 ٥٥. ادارة تسليم الخدمات المصرفية (منافذ التوزيع المصرفي)
 ٥٦. سلوكيات التعامل والتفاوض مع العملاء
 ٥٧. كيفية تصميم وادارة المزيج الخدمي المصرفي الناجح لعملاء البنوك المختلفة
 ٥٨. التنظيم الحديث لأعمال الأسواق المالية
 ٥٩. دورة مكافحة الجرائم الاقتصادية
 ٦٠. التدقيق الداخلي في البنوك
 ٦١. وسائل الرقابة المجمعّة على المجموعات المصرفية والمالية