



مجموعة المالكي للتدريب والتطوير

تقدم

الورشة التدريبية بعنوان

التحديات والفرص في صناعة التمويل الإسلامي والتأمين

مكان الإنعقاد : الإمارات العربية المتحدة - دبي

تاريخ الإنعقاد : 18 - 22 / 05 / 2025.





مقدمة :

يُعدّ التسويق والتوعية من العوامل الأساسية لنمو و انتشار الخدمات المالية الإسلامية، و لا سيما التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي. فهما يساهمان في زيادة الوعي بمبادئ و مزايا هذه الخدمات، و تصحيح المفاهيم الخاطئة، و جذب شرائح جديدة من العملاء. و مع تزايد المنافسة في قطاع الخدمات المالية، يصبح من الضروري للمؤسسات المالية الإسلامية تبني استراتيجيات تسويقية فعالة و مبتكرة للترويج لخدماتها و الوصول إلى جمهورها المستهدف. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تمكين المشاركين من فهم و تطبيق أحدث الأساليب و الأدوات في مجال التسويق و التوعية بالتمويل الإسلامي و التأمين التكافلي، و تزويدهم بالمعرفة و المهارات اللازمة لتطوير و تنفيذ حملات تسويقية ناجحة و فعالة.

أهداف الورشة:

- فهم مبادئ و أسس التسويق و التوعية في قطاع الخدمات المالية الإسلامية .
- التعرف على الجمهور المستهدف لخدمات التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي .
- إتقان مهارات تطوير و تنفيذ حملات تسويقية فعالة للترويج للخدمات المالية الإسلامية .
- استخدام وسائل التسويق المختلفة (التقليدية و الرقمية (بشكل فعال .
- قياس و تحليل أداء حملات التسويق و تقييم فعاليتها .
- التعامل مع الاعتراضات و المفاهيم الخاطئة حول التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي .
- تطبيق المعرفة المكتسبة في تطوير و تحسين استراتيجيات التسويق و التوعية في المؤسسات المالية الإسلامية.

محتويات الورشة:

اليوم الأول:

نظرة عامة على التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي

- مبادئ و أسس التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي.
- الفرق بين التمويل التقليدي و التمويل الإسلامي.
- أنواع المنتجات و الخدمات المالية الإسلامية (الصيرفة، التأمين، الاستثمار)
- ورشة عمل: تحليل حالة عملية لتطبيق مبادئ التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي.



اليوم الثاني:

التحديات التي تواجه قطاع التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي

- التحديات التنظيمية و الرقابية.
- التحديات التنافسية مع المؤسسات المالية التقليدية.
- تحديات الابتكار و تطوير منتجات و خدمات جديدة.
- تحديات التكنولوجيا و التحول الرقمي.
- ورشة عمل: تحليل و مناقشة أبرز التحديات التي تواجه مؤسسة مالية إسلامية محددة.

اليوم الثالث:

الفرص المتاحة في قطاع التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي

- النمو المتسارع للسوق العالمية للمالية الإسلامية.
- تزايد الطلب على الخدمات المالية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية.
- فرص التوسع في أسواق جديدة و غير مستغلة.
- فرص الابتكار و تطوير منتجات و خدمات مالية إسلامية مبتكرة.
- ورشة عمل: تحديد و تحليل الفرص المتاحة أمام مؤسسة مالية إسلامية في سوق محددة.

اليوم الرابع:

استراتيجيات النجاح في التمويل الإسلامي والتأمين التكافلي

- تطوير استراتيجيات فعالة للتعامل مع التحديات و استغلال الفرص.
- بناء العلامة التجارية و تعزيز الثقة في الخدمات المالية الإسلامية.
- إدارة المخاطر و الامتثال للشريعة الإسلامية.
- التعاون و الشراكة مع المؤسسات المالية الأخرى.
- ورشة عمل: تطوير استراتيجية لنمو و تطور مؤسسة مالية إسلامية.



اليوم الخامس:

التطوير و الابتكار و المستقبل

- أهمية التطوير المهني المستمر للعاملين في قطاع التمويل الإسلامي.
- أهمية الابتكار و تطوير منتجات و خدمات جديدة.
- التوجهات المستقبلية في قطاع التمويل الإسلامي و التأمين التكافلي.
- تقييم البرنامج التدريبي و حلقة نقاش مفتوحة

أساليب التدريب :

- نقاشات مفتوحة لتحليل وجهات النظر.
- دراسة حالات.
- قصص وأمثلة واقعية .
- التمارين واختبارات الشخصية.
- العصف الذهني.
- تكليف المتدربين بمشروعات جماعية أو فردية.
- ربط المحتوى بتجارب مألوفة.