



دورة تدريبية في إتقان العلاقات الاستراتيجية مع المستثمرين والتخطيط للأعمال

03 - 14 Aug 2026
الدار البيضاء



دورة تدريبية في إتقان العلاقات الاستراتيجية مع المستثمرين والتخطيط للأعمال

Ref.: 103600358_259318 Date: 03 - 14 Aug 2026 Location: الدار البيضاء Fees: 7000 Euro

نظرة عامة على الدورة

تم تصميم دورة تدريبية في إتقان العلاقات الاستراتيجية مع المستثمرين والتخطيط للأعمال لتزويد المهنيين بمنهج مزدوج يدمج بين إتقان علاقات المستثمرين IR والتخطيط الاستراتيجي للأعمال. في بيئة الشركات الديناميكية اليوم، تعد الشفافية، التواصل الفعال، والتنفيذ الاستراتيجي القوي عناصر أساسية للنجاح.

هذا البرنامج المكثف لمدة 10 أيام يجمع بين مبادئ علاقات المستثمرين مع الاستراتيجية المؤسسية، الحوكمة، إدارة أصحاب المصلحة، والاتصالات المالية. سيكتسب المشاركون معرفة متعمقة بوظائف علاقات المستثمرين، أفضل الممارسات في الحوكمة، الشفافية المالية، واستراتيجيات الاتصال المؤسسي. كما تغطي الدورة التنفيذ الاستراتيجي للأعمال، تحديد الميزة التنافسية، القيادة، والابتكار.

تتضمن الدورة دراسات حالة واقعية، محاكاة تفاعلية، وتمارين عملية لضمان أن المتعلمين لا يفهمون المفاهيم النظرية فحسب، بل يطبقونها بفعالية في أدوارهم المهنية.

مع نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون مجهزين برؤى عملية لتعزيز علاقات المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية في منظماتهم، مع ضمان الامتثال لأفضل الممارسات العالمية.

الجمهور المستهدف

- مدراء علاقات المستثمرين
- مدراء الاتصالات المؤسسية
- المتخصصون في العلاقات العامة
- المحللون الماليون والتنفيذيون الكبار
- الرؤساء التنفيذيون، المدبرون، والمدراء العامون
- محللو الأعمال ورواد الأعمال
- المتخصصون في الموارد البشرية وتطوير الأعمال

الأقسام التنظيمية المستهدفة

- علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- المالية، الميزانية، والامتثال
- التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال
- التسويق، المبيعات، والموارد البشرية

القطاعات المستهدفة

- التمويل، البنوك، وإدارة الاستثمارات
- الحوكمة المؤسسية والامتثال
- التكنولوجيا، الرعاية الصحية، التجزئة، والتصنيع



العلاقات العامة والاتصالات

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف علاقات المستثمرين ودورها الاستراتيجي في الاتصالات المؤسسية.
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات IR متوافقة مع مبادئ الحوكمة المؤسسية.
- بناء علاقات فعّالة مع أصحاب المصلحة وقياس أثر IR.
- فهم الاتصالات المالية المؤسسية وتقارير المستثمرين.
- إتقان التخطيط والتنفيذ الاستراتيجي للأعمال.
- تطبيق هياكل الحوكمة، استراتيجيات القيادة، وتقنيات إدارة المخاطر.
- صياغة استراتيجيات تنافسية لدعم نمو الأعمال.

منهجية التدريب

تعتمد هذه الدورة على نهج تفاعلي وعملي يشمل:

- دراسات حالة واقعية في علاقات المستثمرين واستراتيجية الأعمال.
- مناقشات جماعية لتحليل الاستراتيجيات المؤسسية.
- تمارين لعب أدوار لمحاكاة اتصالات المستثمرين وإشراك أصحاب المصلحة.
- ورش عمل في التخطيط الاستراتيجي وتطبيق هياكل الحوكمة.
- جلسات تغذية راجعة يقودها خبراء لمراجعة الاستراتيجيات.

أدوات الدورة

- كتاب إلكتروني وقوائم مراجعة للاستراتيجيات
- مواد دراسات حالة في الحوكمة والاستراتيجية التنافسية
- قوالب لتخطيط علاقات المستثمرين وتنفيذ الأعمال

محتوى الدورة

اليوم 1: الأسس الاستراتيجية لعلاقات المستثمرين

- **الموضوع 1:** مقدمة إلى علاقات المستثمرين ودورها في نجاح الشركات
- **الموضوع 2:** فهم توقعات المستثمرين وأساليب بناء الثقة
- **الموضوع 3:** الحوكمة المؤسسية والشفافية كأدوات لتعزيز ثقة السوق
- **الموضوع 4:** التواصل المالي الفعال: البيانات، الإفصاحات والتقارير
- **الموضوع 5:** مقارنة بين ممارسات علاقات المستثمرين إقليميًا ودوليًا
- **الموضوع 6:** مهارات العرض التفاعلي مع المساهمين والمستثمرين الرئيسيين
- **المراجعة:** مراجعة كيفية موازنة أهداف الشركة مع توقعات المستثمرين



اليوم 2: أدوات وتقنيات التخطيط الاستراتيجي للأعمال

- **الموضوع 1:** صياغة الرؤية والرسالة والأهداف الاستراتيجية
- **الموضوع 2:** استخدام تحليل SWOT وPESTEL لفهم البيئة الداخلية والخارجية
- **الموضوع 3:** مؤشرات الأداء الرئيسية KPIS وربطها بعلاقات المستثمرين
- **الموضوع 4:** النماذج المالية ودورها في التخطيط طويل الأمد
- **الموضوع 5:** إدارة المخاطر الاستراتيجية وتأثيرها على ثقة المستثمرين
- **الموضوع 6:** محاكاة عملية لصياغة خطة استراتيجية قابلة للتنفيذ
- **المراجعة:** تقييم مدى جاهزية الشركة لتنفيذ خطط النمو

اليوم 3: استراتيجيات التواصل والتأثير في المستثمرين

- **الموضوع 1:** تصميم رسائل مؤثرة موجهة للمستثمرين
- **الموضوع 2:** تقنيات إعداد التقارير المالية والإفصاح الدوري
- **الموضوع 3:** إدارة المؤتمرات الصحفية والاجتماعات السنوية العامة
- **الموضوع 4:** التعامل مع التحديات والأزمات في علاقات المستثمرين
- **الموضوع 5:** استراتيجيات الإعلام الرقمي ووسائل التواصل لدعم الثقة
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: بناء علاقة مستدامة مع مستثمرين عالميين
- **المراجعة:** اختبار عملي على إعداد خطة تواصل استثماري

اليوم 4: الدمج بين التخطيط الاستراتيجي والتمويل

- **الموضوع 1:** العلاقة بين استراتيجيات التمويل وخطط الأعمال
- **الموضوع 2:** أدوات التنبؤ المالي وتقدير التدفقات النقدية
- **الموضوع 3:** استراتيجيات زيادة رأس المال وجذب الاستثمارات الجديدة
- **الموضوع 4:** تقييم الجدوى الاقتصادية للمشاريع طويلة الأجل
- **الموضوع 5:** الحوكمة المالية والامتثال لمعايير التقارير العالمية IFRS
- **الموضوع 6:** بناء خطط استدامة مالية تدعم ثقة المستثمرين
- **المراجعة:** مراجعة تكامل الاستراتيجية المالية مع علاقات المستثمرين

اليوم 5: تطبيقات عملية ودراسات حالة عالمية

- **الموضوع 1:** دراسة حالة: استراتيجية علاقات المستثمرين في شركة عالمية رائدة
- **الموضوع 2:** ورشة عمل تفاعلية: إعداد خطة تواصل استثماري متكاملة
- **الموضوع 3:** محاكاة اجتماعات المستثمرين وطرح الاستراتيجية
- **الموضوع 4:** تحليل الفجوات بين التخطيط الاستراتيجي وتوقعات المستثمرين
- **الموضوع 5:** تصميم خارطة طريق عملية للشركة بعد انتهاء الدورة
- **الموضوع 6:** اختبارات تقييم فردية وجماعية على المشاريع المصغرة
- **المراجعة:** مراجعة شاملة لأهم الدروس المستفادة وخطوات التطبيق الفعلي

التساؤلات المكررة:

- ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل التسجيل في الدورة؟



لا يشترط وجود شهادة أكاديمية محددة، لكن يوصى بأن يكون لدى المشاركين معرفة أساسية بمفاهيم الإدارة المالية، أو الخبرة العملية في التخطيط الاستراتيجي أو العلاقات مع المستثمرين. هذا يضمن الاستفادة القصوى من التطبيقات العملية ودراسات الحالة المقدمة في الدورة.

• كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد الإجمالي لساعات الدورة؟

كل جلسة يومية تستغرق 4-5 ساعات تقريبًا، مع فترات راحة ونشاطات تفاعلية. مدة الدورة الإجمالية تمتد إلى عشرة أيام، بإجمالي 40-45 ساعة.

• كيف تساعد هذه الدورة في تعزيز الثقة مع المستثمرين ضمن بيئة السوق العالمية المعقدة؟

تركز الدورة على الدمج بين استراتيجيات العلاقات مع المستثمرين وأدوات التخطيط الاستراتيجي للأعمال، مما يمكّن المشاركين من بناء رسائل مالية واضحة ومقنعة، وتحليل التوقعات الاستثمارية، وتطوير خطط أعمال متينة تدعم الشفافية والمصادقية أمام المساهمين وأصحاب المصلحة.

كيف تختلف هذه الدورة عن الدورات الأخرى؟

تتميز هذه الدورة بكونها برنامجًا احترافيًا متكاملًا يجمع بين علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال في حزمة تدريبية واحدة، وهو ما لا توفره معظم الدورات التقليدية. غالبية البرامج الأخرى تركز إما على جانب علاقات المستثمرين من منظور مالي وإفصاحي بحت، أو على جانب التخطيط الاستراتيجي كأداة داخلية لإدارة الشركة. بينما هذه الدورة تقدم منهجًا مزدوجًا يدمج بين البعدين، مما يمكّن المشاركين من فهم العلاقة الوثيقة بين إدارة توقعات المستثمرين وتطوير استراتيجيات النمو المستدام.

علاوة على ذلك، تعتمد الدورة على دراسات حالة واقعية وتمارين عملية تحاكي بيئات الأسواق العالمية، مع التركيز على حوكمة الشركات، الشفافية، إدارة المخاطر، واستراتيجيات التمويل طويلة الأجل. هذا النهج العملي يمنح المتدربين خبرة مباشرة في صياغة رسائل قوية للمستثمرين، وتحليل البيانات المالية، وبناء خطط أعمال متكاملة تدعم ثقة السوق.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
+447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
Finance and Accounting Programs
Human Resources Management Programs
Management & Leadership Programs
Political & Public Relations Programs
Project Management Programs
Quality & Process Management
Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in

We also offer online training sessions through the Zoom platform.



										
Malaysia	Morocco	Spain	France	UK	Italy	Egypt	Turkey	Georgia	Azerbaijan	UAE
Kuala Lumpur	Casablanca	Barcelona	Paris	London	Rome	Cairo Sharm El-Sheikh	Istanbul	Tbilisi	Baku	Dubai



UAE, Dubai Investment
Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com