



دورة إتقان علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال

15 - 26 Sep 2025

مدريد

دورة إتقان علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال

Ref.: 103600376_261309 **Date:** 15 - 26 Sep 2025 **Location:** مدريد **Fees:** 10000 Euro

نظرة عامة على الدورة

دورة إتقان العلاقات مع المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال: من الاتصال إلى التنفيذ مصممة لتزويد المهنيين بمنهج مزدوج يجمع بين إتقان العلاقات مع المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال. في بيئة الشركات الديناميكية اليوم، أصبحت الشفافية، الاتصال الفعال، والتنفيذ الاستراتيجي القوي عناصر أساسية للنجاح.

هذا البرنامج المكثف لمدة 10 أيام يجمع بين مبادئ العلاقات مع المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية، الحوكمة، إدارة أصحاب المصلحة، والاتصال المالي. سيكتسب المشاركون معرفة معمقة بوظائف العلاقات مع المستثمرين، أفضل الممارسات للحوكمة، الشفافية المالية، واستراتيجيات الاتصال المؤسسي. كما ستغطي الدورة تنفيذ الاستراتيجيات، التمرکز التنافسي، القيادة، والابتكار.

الجمهور المستهدف

- مدراء علاقات المستثمرين
- مدراء الاتصالات المؤسسية
- متخصصو العلاقات العامة
- المحللون الماليون والمديرون التنفيذيون
- الرؤساء التنفيذيون والمدراء العامون
- محللو الأعمال ورواد الأعمال
- مسؤولو الموارد البشرية وتطوير الأعمال

الأقسام المستهدفة داخل المؤسسات

- علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- المالية، الميزانيات، والالتزام
- التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال
- التسويق، المبيعات، والموارد البشرية

القطاعات المستهدفة

- المالية، البنوك، وإدارة الاستثمارات
- الحوكمة المؤسسية والالتزام
- التقنية، الرعاية الصحية، التجزئة، والتصنيع
- العلاقات العامة والاتصالات

مخرجات الدورة



بنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف العلاقات مع المستثمرين ودورها الاستراتيجي في الاتصالات المؤسسية
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات علاقات المستثمرين المتوافقة مع مبادئ الحوكمة
- بناء علاقات فعالة مع أصحاب المصلحة وقياس أثر العلاقات مع المستثمرين
- فهم الاتصال المالي والتقارير الاستثمارية
- إتقان التخطيط الاستراتيجي للأعمال وتنفيذه
- تطبيق هياكل الحوكمة واستراتيجيات القيادة وتقنيات إدارة المخاطر
- صياغة استراتيجيات تنافسية لنمو الأعمال

منهجية التدريب

تعتمد الدورة على نهج تفاعلي وعملي من خلال:

- دراسات حالة: أمثلة واقعية في علاقات المستثمرين واستراتيجيات الأعمال
- مناقشات جماعية: لتحليل استراتيجيات الشركات بشكل تعاوني
- تمارين لعب الأدوار: لمحاكاة اتصالات المستثمرين وإدارة أصحاب المصلحة
- ورش عمل للتخطيط الاستراتيجي: لتطبيق الأطر والهياكل عملياً
- جلسات تغذية راجعة: مراجعة يقودها الخبراء لاستراتيجيات الأعمال وعلاقات المستثمرين

أدوات الدورة

- كتاب إلكتروني وقوائم مراجعة للاستراتيجية
- مواد دراسية لدراسات الحالة في الحوكمة والاستراتيجيات التنافسية
- قوالب لتخطيط علاقات المستثمرين وتنفيذ الاستراتيجيات

أجندة الدورة

اليوم الأول: أسس علاقات المستثمرين والاتصال الاستراتيجي

- **الموضوع 1:** مقدمة في علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- **الموضوع 2:** تعريف وظيفه علاقات المستثمرين وصياغة الرسائل
- **الموضوع 3:** تصميم وتنفيذ برامج علاقات المستثمرين
- **الموضوع 4:** تطور علاقات المستثمرين واتجاهات الصناعة
- **الموضوع 5:** فهم أصحاب المصلحة وتوقعاتهم
- **الموضوع 6:** دور الثقة في علاقات المستثمرين
- **المراجعة:** أهم الدروس من المبادئ الأساسية لعلاقات المستثمرين

اليوم الثاني: إشراك أصحاب المصلحة والاتصالات المالية

- **الموضوع 1:** الاستراتيجيات النشطة مقابل السلبية في علاقات المستثمرين
- **الموضوع 2:** طرق وقنوات الاتصال الرئيسية لعلاقات المستثمرين
- **الموضوع 3:** تقنيات إدارة علاقات أصحاب المصلحة
- **الموضوع 4:** أدوات الاتصال المالي والعروض التقديمية للمستثمرين



- **الموضوع 5:** التعامل مع اتجاهات السوق وتوقعات المستثمرين
- **الموضوع 6:** أفضل الممارسات للإفصاح والتقارير الاستثمارية
- **المراجعة:** استراتيجيات الاتصال الفعال وإشراك أصحاب المصلحة

اليوم الثالث: الحوكمة المؤسسية واستدامة علاقات المستثمرين

- **الموضوع 1:** هياكل الحوكمة والشفافية المالية في علاقات المستثمرين
- **الموضوع 2:** إعداد الميزانيات وقياس فعالية العلاقات مع المستثمرين
- **الموضوع 3:** تحديد أهداف واضحة وتقييم الأداء
- **الموضوع 4:** مواجهة التحديات وتنفيذ الاستدامة
- **الموضوع 5:** الاعتبارات الأخلاقية في علاقات المستثمرين
- **الموضوع 6:** دور الاستدامة في الممارسات الحديثة لعلاقات المستثمرين
- **المراجعة:** تقييم استدامة استراتيجيات العلاقات مع المستثمرين

اليوم الرابع: الاتصال المالي الاستراتيجي والتكيف مع السوق

- **الموضوع 1:** أفضل الممارسات في الاتصال المالي
- **الموضوع 2:** التكيف مع الظروف السوقية المتغيرة
- **الموضوع 3:** الاستفادة من التكنولوجيا للشفافية والاتصال
- **الموضوع 4:** الاتصال في الأزمات وإدارة السمعة
- **الموضوع 5:** أثر الاندماجات والاستحواذات على علاقات المستثمرين
- **الموضوع 6:** التواصل الفعال مع المستثمرين المؤسسيين
- **المراجعة:** تطبيقات عملية لاستراتيجيات الاتصال المالي

اليوم الخامس: استراتيجيات متقدمة واتجاهات عالمية

- **الموضوع 1:** مؤشرات الأداء في علاقات المستثمرين والتحسين المستمر
- **الموضوع 2:** الجوانب القانونية والتنظيمية لعلاقات المستثمرين
- **الموضوع 3:** الاتجاهات العالمية الناشئة والممارسات المستدامة
- **الموضوع 4:** دور معايير البيئة والمجتمع والحوكمة ESG في علاقات المستثمرين
- **الموضوع 5:** دور التكنولوجيا والذكاء الاصطناعي في استراتيجيات المستثمرين
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: أفضل الممارسات من شركات رائدة
- **المراجعة:** أبرز الدروس من تطور استراتيجيات المستثمرين

اليوم السادس: التخطيط الاستراتيجي والتمركز التنافسي

- **الموضوع 1:** أساسيات التنافسية الاستراتيجية
- **الموضوع 2:** تحليل اتجاهات الصناعة وقوى السوق
- **الموضوع 3:** تحديد نقاط القوة والضعف المؤسسية
- **الموضوع 4:** الميزة التنافسية والتميز
- **الموضوع 5:** الاستراتيجية على مستوى الأعمال والمؤسسات
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: قصص نجاح استراتيجية
- **المراجعة:** أهم الأفكار من التحليل الاستراتيجي



اليوم السابع: نمو الأعمال والتوسع الدولي

- **الموضوع 1:** الاندماجات، الاستحواذات، والشراكات
- **الموضوع 2:** استراتيجيات دخول الأسواق الدولية
- **الموضوع 3:** الاعتبارات الثقافية في الأعمال العالمية
- **الموضوع 4:** التحالفات المؤسسية والمشاريع المشتركة
- **الموضوع 5:** إدارة المخاطر في التوسع العالمي
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: نجاح في الأعمال الدولية
- **المراجعة:** تقييم الاستراتيجيات الدولية

اليوم الثامن: القيادة، الحوكمة، والتنفيذ

- **الموضوع 1:** القيادة الاستراتيجية واتخاذ القرار
- **الموضوع 2:** أطر الحوكمة والالتزام المؤسسي
- **الموضوع 3:** الهيكل التنظيمي والرقابة الاستراتيجية
- **الموضوع 4:** مواءمة الاستراتيجية مع رؤية الشركة
- **الموضوع 5:** قيادة الفرق لتحقيق النجاح الاستراتيجي
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: القيادة الاستراتيجية الفعالة
- **المراجعة:** مبادئ القيادة في تنفيذ الاستراتيجية

اليوم التاسع: الابتكار وتحول الأعمال

- **الموضوع 1:** ريادة الأعمال الاستراتيجية والابتكار
- **الموضوع 2:** النماذج المبتكرة والتحول الرقمي
- **الموضوع 3:** دور التكنولوجيا في النمو الاستراتيجي
- **الموضوع 4:** التغلب على مقاومة التغيير
- **الموضوع 5:** قياس أثر الابتكار
- **الموضوع 6:** دراسة حالة: نجاح في تحول الأعمال
- **المراجعة:** دروس من قادة الابتكار

اليوم العاشر: الإدارة الاستراتيجية المتكاملة وتكامل علاقات المستثمرين

- **الموضوع 1:** دمج علاقات المستثمرين مع الإدارة الاستراتيجية
- **الموضوع 2:** الاتصال المالي المتقدم وإشراك أصحاب المصلحة
- **الموضوع 3:** تقييم استراتيجيات الحوكمة وإدارة المخاطر
- **الموضوع 4:** الميزة التنافسية المستدامة من خلال التخطيط الاستراتيجي
- **الموضوع 5:** اتخاذ القرارات المبنية على البيانات في النمو المؤسسي
- **الموضوع 6:** مراجعة شاملة لأفضل الممارسات العالمية
- **المراجعة:** ملخص الدروس وتطبيقاتها

الأسئلة الشائعة



ما هي المتطلبات المسبقة للمشاركة في الدورة؟

الدورة موجهة للمهنيين في العلاقات مع المستثمرين، الاتصالات المؤسسية، المالية، والتخطيط الاستراتيجي. لا توجد متطلبات إلزامية، لكن يفضل وجود معرفة أساسية باستراتيجية الأعمال أو الاتصال المالي.

ما مدة الجلسات وإجمالي الدورة؟

تستمر كل جلسة حوالي 4 إلى 5 ساعات متضمنة الاستراحات والأنشطة التفاعلية. مدة الدورة الكلية 10 أيام بإجمالي 40 إلى 50 ساعة تدريبية تقريباً.

كيف تتكامل علاقات المستثمرين مع الاستراتيجية المؤسسية؟

تتجاوز علاقات المستثمرين مجرد التواصل مع المساهمين، فهي تعمل كوظيفة استراتيجية مرتبطة بأهداف الشركة، الحوكمة، والتخطيط المالي. وتتناول الدورة كيف يمكن للمتخصصين في هذا المجال المساهمة في نمو الأعمال، تعزيز ثقة المستثمرين، ودعم خلق قيمة مستدامة.

كيف تختلف هذه الدورة عن غيرها

على عكس الدورات التقليدية، تجمع هذه الدورة بين الاتصال المالي، الحوكمة المؤسسية، وتنفيذ الاستراتيجيات في منهج واحد. إنها تقدم نهجاً متكاملاً للقيادة المؤسسية، حيث تزود المشاركين بأطر عملية، دراسات حالة، وأساليب استراتيجية قابلة للتطبيق الفوري.

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	Political & Public Relations Programs
Finance and Accounting Programs	Project Management Programs
Human Resources Management Programs	Quality & Process Management
Management & Leadership Programs	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