



# إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي



**AGILE LEADERS**  
Training Center

27 Jul - 07 Aug 2026  
كوالامبور



## إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي

المرجع: 103600398\_57900 التاريخ: 27 Jul - 07 Aug 2026 الموقع: كوالالمبور الرسوم: 9000 Euro

### نظرة عامة على الدورة:

تم تصميم دورة الإتقان الاستراتيجي لعلاقات المستثمرين وتخطيط الأعمال: من الاتصال إلى التنفيذ لتزويد المهنيين بمنهج مزدوج يركز على إتقان علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال.

في بيئة الشركات الديناميكية اليوم، تعد الشفافية، والتواصل الفعال، والتنفيذ الاستراتيجي القوي عناصر أساسية لتحقيق النجاح. يجمع هذا البرنامج المكثف لمدة 10 أيام بين مبادئ علاقات المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية والحكومة وإدارة أصحاب المصلحة والاتصالات المالية.

سيكتسب المشاركون معرفة متعمقة بوظائف علاقات المستثمرين، وأفضل ممارسات الحوكمة، والشفافية المالية، واستراتيجيات الاتصال المؤسسي. كما ستتناول الدورة تنفيذ استراتيجية الأعمال، والتوضيح التنافسي، والقيادة، والابتكار. ويشمل التدريب دراسات حالة واقعية، ومحاكاة تفاعلية، وتمارين تطبيقية لضمان فهم المفاهيم النظرية وتطبيقها عملياً في بيئة العمل.

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون مجهزين بروى عملية لتعزيز علاقات المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية في مؤسساتهم، مع ضمان الالتزام بأفضل الممارسات العالمية.

### الجمهور المستهدف:

- مديرو علاقات المستثمرين
- مديرو الاتصالات المؤسسية
- متخصصو العلاقات العامة
- المحللون الماليون وكبار التنفيذيين
- الرؤساء التنفيذيون والمديرون وكبار المديرين
- محللو الأعمال ورواد الأعمال
- متخصصو الموارد البشرية وتطوير الأعمال

### الأقسام المستهدفة:

- إدارة علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- المالية والميزانية والامتثال
- التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال
- التسويق والمبيعات والموارد البشرية



## القطاعات المستهدفة:

- التحويل والبنوك وإدارة الاستثمار
- الحكومة المؤسسية والامتثال
- التكنولوجيا والرعاية الصحية والتجزئة والتصنيع
- العلاقات العامة والاتصالات

## أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف علاقات المستثمرين ودورها الاستراتيجي في الاتصالات المؤسسية
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات علاقات المستثمرين بما يتماشى مع مبادئ الحوكمة المؤسسية
- بناء علاقات فعالة مع أصحاب المصلحة وقياس أثر علاقات المستثمرين
- فهم الاتصالات الهالية المؤسسية وتقارير المستثمرين
- إتقان التخطيط الاستراتيجي للتعامل وتنفيذه
- تطبيق هيكل الحوكمة واستراتيجيات القيادة وتقنيات إدارة المخاطر
- صيغة استراتيجيات تنافسية لدعم نمو الأعمال

## منهجية التدريب:

تعتمد الدورة على منهج تفاعلي وعملي يشمل:

- دراسات حالة: حالات واقعية في علاقات المستثمرين واستراتيجيات الأعمال
- مناقشات جماعية: تحليل استراتيجيات الشركات بشكل تعاوني
- تمثيل أدوار: محاكاة للتواصل مع المستثمرين وإدارة أصحاب المصلحة
- ورش تخطيط استراتيجي: تطبيق عملي لنظر التخطيط وهيكل الحوكمة
- جلسات تغذية راجعة: مراجعات يقودها خبراء لاستراتيجيات الأعمال وتقنيات علاقات المستثمرين

تضمن هذه المنهجيات اكتساب معرفة نظرية وخبرة تطبيقية قابلة للتنفيذ الفوري.



## أدوات الدورة:

- كتاب إلكتروني وقوائم تحقق استراتيجية
- مواد دراسات حالة في الحوكمة والاستراتيجية التنافسية
- نماذج تخطيط علاقات المستثمرين وتنفيذ الأعمال

## محتوى الدورة:

### اليوم الأول: أسس علاقات المستثمرين والاتصال الاستراتيجي

- الموضوع 1: مقدمة في علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- الموضوع 2: تعريف وظيفة علاقات المستثمرين وصياغة الرسالة
- 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 والتأمل: أهم الدروس المستفادة من الهياكل الأساسية لعلاقات المستثمرين

### اليوم الثاني: إشراك أصحاب المصلحة والاتصالات الهالية

- الموضوع 1: استراتيجيات علاقات المستثمرين النشطة مقابل السلبية
- الموضوع 2: وسائل وقنوات الاتصال الرئيسية لعلاقات المستثمرين
- الموضوع 3: تقنيات إدارة علاقات أصحاب المصلحة
- الموضوع 4: أدوات الاتصال الهالي وعروض المستثمرين
- الموضوع 5: التعامل مع اتجاهات السوق وتوقعات المستثمرين
- الموضوع 6: أفضل ممارسات تقارير المستثمرين والإفصاح
- المراجعة والتأمل: استراتيجيات الاتصال والتفاعل الفعالة

### اليوم الثالث: الحوكمة المؤسسية واستدامة علاقات المستثمرين

- الموضوع 1: هياكل الحوكمة والشفافية الهالية في علاقات المستثمرين
- الموضوع 2: إعداد الميزانية وقياس فعالية علاقات المستثمرين
- الموضوع 3: تحديد أهداف واضحة وتقييم الأداء
- الموضوع 4: التغلب على تحديات علاقات المستثمرين وتعزيز الاستدامة
- الموضوع 5: الاعتبارات الأخلاقية في علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: دور الاستدامة في ممارسات علاقات المستثمرين الحديثة
- المراجعة والتأمل: تقييم استدامة استراتيجيات علاقات المستثمرين



### اليوم الرابع: الاتصال الهالي الاستراتيجي والتكيف مع السوق

- الموضوع 1: أفضل ممارسات الاتصال الهالي
- الموضوع 2: تكيف علاقات المستثمرين مع ظروف السوق المتغيرة
- الموضوع 3: توظيف التكنولوجيا لتعزيز الشفافية المؤسسية
- الموضوع 4: الاتصال أثناء الأزمات وإدارة السمعة
- الموضوع 5: تأثير الاندماجات والاستحواذات على علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: التواصل الفعال مع المستثمرين المؤسسيين
- المراجعة والتأمل: تطبيقات عملية لاستراتيجيات الاتصال الهالي

### اليوم الخامس: استراتيجيات متقدمة في علاقات المستثمرين والاتجاهات العالمية

- الموضوع 1: مؤشرات النداء الرئيسية لعلاقات المستثمرين والتحسين المستمر
- الموضوع 2: الجوانب القانونية والتنظيمية لعلاقات المستثمرين
- الموضوع 3: الاتجاهات العالمية الناشئة ومقاربات الاستدامة
- الموضوع 4: معايير البيئة والمجتمع والحوكمة ESG في علاقات المستثمرين
- الموضوع 5: دور الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا في استراتيجيات علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: دراسة حالة: أفضل ممارسات علاقات المستثمرين في الشركات الرائدة
- المراجعة والتأمل: تلخيص أهم تطورات استراتيجيات علاقات المستثمرين

### اليوم السادس: التخطيط الاستراتيجي والتهوؤضع التنافسي

- الموضوع 1: أساسيات التنافسية الاستراتيجية
- الموضوع 2: تحليل اتجاهات الصناعة وقوى السوق
- الموضوع 3: تحديد نقاط القوة والضعف التنظيمية
- الموضوع 4: الميزة التنافسية والتهوؤضع
- الموضوع 5: استراتيجيات مستوى الأعمال ومستوى الشركة
- الموضوع 6: دراسة حالة: قصص نجاح استراتيجية
- المراجعة والتأمل: أبرز الرؤى من التحليل الاستراتيجي

### اليوم السابع: نمو الأعمال والتوسع الدولي

- الموضوع 1: الاندماجات والاستحواذات 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 أعمال دولية
- المراجعة والتأمل: تقييم الاستراتيجيات الدولية



## اليوم الثامن: القيادة والحوكمة والتنفيذ

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

## اليوم التاسع: الابتكار والتحول المؤسسي

- الموضوع 1: ريادة الأعمال الاستراتيجية والابتكار
- الموضوع 2: نماذج الأعمال التحويلية 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 التحول المؤسسي
- المراجعة والتأمل: دروس من قادة الابتكار

## اليوم العاشر: الإدارة الاستراتيجية التكاملية وتكامل علاقات المستثمرين

- الموضوع 1: دمج علاقات المستثمرين مع الإدارة الاستراتيجية
- الموضوع 2: الاتصال المالي المتقدم وإشراك أصحاب المصلحة
- الموضوع 3: تقييم استراتيجيات الحوكمة المؤسسية وإدارة المخاطر
- الموضوع 4: تحقيق ميزة تنافسية مستدامة من خلال التخطيط الاستراتيجي
- الموضوع 5: اتخاذ القرار المبني على البيانات في علاقات المستثمرين ونمو الأعمال
- الموضوع 6: مراجعة شاملة لأفضل الممارسات العالمية في علاقات المستثمرين والاستراتيجية
- المراجعة والتأمل: تطبيق مخرجات الدورة عملياً

## التساؤلات المتكررة

ما المؤهلات أو المتطلبات المسبقة قبل الالتحاق بالدورة؟

تم تصميم الدورة للمهنيين في علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية والهالية والتخطيط الاستراتيجي. لا توجد متطلبات إزامية، إلا أن الفهم الأساسي لاستراتيجية الأعمال أو الاتصال المالي يعد ميزة إضافية.

ما مدة الجلسة اليومية وإجمالي الساعات؟

تستغرق كل جلسة من 4 إلى 5 ساعات تقريباً، وتشمل فترات استراحة وأنشطة تفاعلية. تهتد الدورة لمدة 10 أيام بإجمالي يتراوح بين 40 إلى 50 ساعة تدريبية.



### كيف تتكامل علاقات المستثمرين مع الاستراتيجية المؤسسية؟

تلعب علاقات المستثمرين دوراً يتجاوز مجرد التواصل مع المساهمين، إذ تهتم وظيفة استراتيجية متكاملة مع الأهداف المؤسسية والحوكمة والتخطيط المالي. توضح الدورة كيفية مساهمة وتخصيص علاقات المستثمرين في تعزيز النمو، وبناء ثقة المستثمرين، وتحقيق قيمة طويلة الأجل.

### كيف تختلف هذه الدورة عن غيرها من دورات علاقات المستثمرين وتخطيط الأعمال؟

على عكس الدورات التقليدية، يجمع هذا البرنامج بين الاتصال المالي والحوكمة المؤسسية وتنفيذ الاستراتيجية ضمن نهج متكامل واحد. ويقدم منظوراً شمولياً للقيادة المؤسسية، مزوداً المشاركين بأطر عملية ودراسات حالة وأساليب استراتيجية قابلة للتطبيق الفوري في بيئة العمل.



## فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات النظم السبراني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



**AGILE LEADERS**  
Training Center

## فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة  
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع  
الرشيقية

## مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أمستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



بانكوك - تايلند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

## مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية اندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شرم الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

## مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا

# 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](mailto:sales@agile4training.com)