



دورة تدريبية في إتقان مبادئ علاقات المستثمرين: مهارات الاتصال والحوكمة



AGILE LEADERS
Training Center



دورة تدريبية في إتقان مبادئ علاقات المستثمرين: مهارات الاتصال والحوكمة

نظرة عامة على الدورة:

توفر هذه الدورة المعرفة الأساسية والمهارات العملية للتميز في مجال العلاقات مع المستثمرين والاتصال المؤسسي. تشمل المحاور تعريف وظائف العلاقات مع المستثمرين، تطوير استراتيجيات الاتصال، إدارة علاقات أصحاب المصلحة، وقياس أثر العلاقات مع المستثمرين. كما تتناول الدورة الميزانيات، التحديات الشائعة، وأفضل الممارسات في هذا المجال لتحقيق الحوكمة والشفافية.

الجمهور المستهدف:

- مدراء العلاقات مع المستثمرين
- مدراء الاتصال المؤسسي
- المتخصصون في العلاقات العامة
- المحللون الماليون
- التنفيذيون المشاركون في إدارة علاقات أصحاب المصلحة

الأقسام المستهدفة:

- إدارة العلاقات مع المستثمرين
- الاتصال المؤسسي
- العلاقات العامة
- الإدارة المالية وإعداد الميزانيات

القطاعات المستهدفة:

- القطاع المالي والمصرفي
- العلاقات العامة والاتصال المؤسسي
- الحوكمة المؤسسية والامتثال
- إدارة الاستثمارات
- الهيئات الحكومية وما في حكمها



أهداف الدورة:

في نهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- تعريف وظيفة العلاقات مع المستثمرين ودورها الاستراتيجي
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات وأساليب التواصل مع مختلف أصحاب المصلحة
- قياس وتحسين أنشطة العلاقات مع المستثمرين بما يعزز الحوكمة والاستدامة
- إنشاء وإدارة علاقات فعالة مع أصحاب المصلحة
- تطبيق أفضل الممارسات لضمان الشفافية والمساءلة

منهجية التدريب:

تعتمد الدورة على أساليب تدريب تفاعلية تشمل دراسات حالة، مناقشات جماعية، ومحاكاة واقعية. تتضمن التمارين لعب أدوار تركز على إدارة علاقات المستثمرين. بالإضافة إلى جلسات تغذية راجعة لتطوير مهارات القياس ومستوى الخدمة ونشر التقارير.

أدوات الدورة:

- كتيبات العمل
- دراسات حالة عن إدارة علاقات أصحاب المصلحة
- قوالب لرسائل المهمة ومراجعة الأداء في العلاقات مع المستثمرين

محتوى الدورة:

اليوم 1: مقدمة في العلاقات مع المستثمرين

- الموضوع 1: مقدمة في العلاقات مع المستثمرين واستعراض نتائج الدراسات
- الموضوع 2: تعريف وظيفة العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 3: رسائل المهمة وأهميتها
- الموضوع 4: إنشاء إدارة العلاقات مع المستثمرين: التوقيت والدوافع
- الموضوع 5: تصميم وتنفيذ برامج العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 6: تطور العلاقات مع المستثمرين عبر الزمن
- المراجعة: مناقشة حول النسس والتطور التاريخي للعلاقات مع المستثمرين

اليوم 2: الاتصال وإدارة العلاقات

- الموضوع 1: الفرق بين العلاقات النشطة والسلبية مع المستثمرين
- الموضوع 2: أكثر الأنشطة استخداماً في العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 3: بناء وإدارة علاقات أصحاب المصلحة
- الموضوع 4: قنوات وأساليب الاتصال الفعال
- الموضوع 5: مستويات الخدمة والتوقعات
- الموضوع 6: أنواع وتكرار المنشورات في العلاقات مع المستثمرين
- المراجعة: مناقشة حول استراتيجيات الاتصال وإدارة العلاقات



اليوم 3: الحوكمة والاستدامة

- الموضوع 1: فهم هيكل الحوكمة في العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 2: إعداد الميزانيات وفق أفضل الممارسات
- الموضوع 3: قياس فعالية العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 4: تحديد أهداف طويلة المدى
- الموضوع 5: تحسين النداء من خلال مراجعة العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 6: التغلب على التحديات في إدارة العلاقات
- المراجعة: مراجعة مفاهيم الحوكمة والاستدامة في العلاقات مع المستثمرين

اليوم 4: الاتصال الاستراتيجي

- الموضوع 1: إشراك أصحاب المصلحة وتبادل المعلومات
- الموضوع 2: أفضل ممارسات الاتصال ونقل المعلومات
- الموضوع 3: استراتيجيات الاتصال الهالي
- الموضوع 4: التكيف مع التغيرات في السوق
- الموضوع 5: دور المتعاملين الأساسيين
- الموضوع 6: استخدام التكنولوجيا لتحسين التواصل
- المراجعة: تأثير الاتصال الاستراتيجي على العلاقات مع المستثمرين

اليوم 5: مواضيع متقدمة في العلاقات مع المستثمرين

- الموضوع 1: الأهداف ومؤشرات النداء الرئيسية
- الموضوع 2: استراتيجيات التحسين المستمر
- الموضوع 3: أدوات وأساليب جديدة في العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 4: الجوانب القانونية والتنظيمية
- الموضوع 5: الاتجاهات العالمية في العلاقات مع المستثمرين
- الموضوع 6: دراسة حالة من منظمات رائدة
- المراجعة: مراجعة ختامية واستنتاجات الدورة

التساؤلات الهكرة:

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

لا توجد متطلبات محددة، ولكن يُفضل أن يكون لدى المشاركين خلفية في الاتصال المؤسسي أو الإدارة المالية أو العلاقات العامة.

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

كل جلسة يومية تستغرق 4-5 ساعات تقريباً، مع فترات راحة ونشاطات تفاعلية. مدة الدورة الإجمالية تهتد إلى خمسة أيام، بإجمالي 20-25 ساعة.

ما المقصود بـ "الحوكمة في العلاقات مع المستثمرين"، وهل تختلف عن الحوكمة المؤسسية العامة؟

الحوكمة في العلاقات مع المستثمرين تُشير إلى السياسات والإجراءات التي تنظم شفافية الاتصال مع أصحاب المصلحة، وهي تكمل الحوكمة المؤسسية من خلال التركيز على العلاقة الاستراتيجية مع المستثمرين والمساهلة أهمهم.



كيف تختلف هذه الدورة عن الدورات الأخرى:

تتميز هذه الدورة بمحتواها المتكامل الذي يربط بين النظرية والتطبيق العملي، حيث لا تقتصر على تقديم المفاهيم العامة للعلاقات مع المستثمرين، بل تفوص في استراتيجيات الاتصال، وتحليل علاقات أصحاب المصلحة، والحوكمة، والاستدامة. يركز البرنامج على مهارات بناء علاقات فعالة مع المستثمرين، ويمنح المشاركين أدوات عملية لتخطيط ومراقبة الأداء، مما يعزز القيمة المؤسسية عبر إدارة العلاقات باحترافية عالية. بالإضافة إلى ذلك، تستخدم الدورة أساليب تدريبية تفاعلية مثل دراسات الحالة والمحاكاة الواقعية، وهو ما يجعلها أكثر تطبيقاً وارتباطاً بالتحديات الحقيقية 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 السيبراني ودورات تقنية
المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية
المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والأمن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة بشهادة CPD



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات المحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
الهائية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقية



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أمستردام - هولندا



أنقرة - تركيا



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 - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية اندونيسيا



تيليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - اسبانيا



روما - ايطاليا



دبي - الامارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب افريقيا



جنيف - سويسرا



شهر الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة
الامريكية



زنبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - اوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة
الامريكية

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