علاقات المستثمرين المتقدمة وممارسات الاتصال المالي الدولية

28 فبراير – 4 مارس 2027

المنامة

AGILE LEADERS
Training Center

علاقات المستثمرين المتقدمة وممارسات الاتصال المالي الدولية

المرجع: 24441_36327 **التاريخ:** 28 فبراير – 4 مارس 2027 **المكان:** المنامة **الرسوم:** 4700 Euro

نظرة عامة على الدورة:

تقدم هذه الدورة دليلاً كاملاً للمهنيين الذين يسعون إلى التميز في مجال علاقات المستثمرين ضمن الأسواق المالية العالمية الحالية. مع التركيز على علاقات المستثمرين المتقدمة، سيتعمق المشاركون في ممارسات علاقات المستثمرين الدولية التي تهدف إلى تعزيز الاتصالات المالية للشركات وتطوير استراتيجيات لجذب رأس المال. سواء كان الأمر يتعلق بعلاقات المستثمرين للشركات الخاصة، أو علاقات المستثمرين في مجال الملكية الخاصة، أو علاقات المستثمرين في مجال الديون، فإن هذه الدورة تزود المشاركين بالأدوات اللازمة لإدارة الاتصالات مع المستثمرين بفعالية، والتعامل مع الأطر القانونية، وتصميم استراتيجيات ناجحة. ستركز الدورة أيضًا على خلق قيمة للمساهمين، والاتصال في أوقات الأزمات، وحوكمة الشركات. سيستكشف المشاركون أدوات متنوعة مثل أنظمة إعداد تقارير علاقات المستثمرين، وتطوير التقويم المالي، وميزانيات علاقات المستثمرين لتحسين ممارسات الإفصاح المالي. من عمليات الدمج والاستحواذ إلى أشكال الجولات الترويجية، سيتعلم الحاضرون أكثر الطرق فعالية للتفاعل مع المستثمرين والمحللين ووسائل الإعلام، مما يمكنهم من أن يصبحوا أصولاً لا تقدر بثمن لمؤسساتهم.

الجمهور المستهدف:

- مسؤولو علاقات المستثمرين
- مديرو الاتصالات المؤسسية
- المديرون الماليون والمحللون الماليون
- مديرو الملكية الخاصة
- مستشارو حوكمة الشركات
- مسؤولو الامتثال

الإدارات التنظيمية المستهدفة:

- إدارات علاقات المستثمرين
- إدارات الاتصالات المؤسسية
- فرق التخطيط والتحليل المالي
- أقسام الملكية الخاصة وعمليات الدمج والاستحواذ
- إدارات حوكمة الشركات

AGILE LEADERS
Training Center

القطاعات المستهدفة:

- الخدمات المالية
- الملكية الخاصة
- الشركات العامة في الأسواق العالمية
- الاتصالات
- الطاقة والمرافق
- التكنولوجيا والتكنولوجيا الحيوية

مخرجات الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تصميم وتنفيذ استراتيجيات متقدمة لعلاقات المستثمرين.
- إتقان فن التنافس على رأس المال في الأسواق العالمية.
- إدارة علاقات المستثمرين للشركات الخاصة وعلاقات المستثمرين في مجال الديون.
- تطوير وإدارة استراتيجيات الاتصالات المالية.
- ضمان الامتثال للمتطلبات القانونية مثل الإفصاح عن المعلومات الحساسة للسعر.
- التعامل مع الاتصال في أوقات الأزمات في البيئات عالية الضغط.
- بناء ولاء المساهمين والاحتفاظ بهم على المدى الطويل.

منهجية التدريب:

تتضمن منهجية التدريب دراسات حالة تفاعلية ومناقشات جماعية. سيشارك المشاركون في سيناريوهات من واقع العمل مثل الاتصالات المالية، والجولات الترويجية للمستثمرين، وإدارة الأزمات، تليها جلسات تقييمية. ستغطي ورش العمل العوامل الكمية والنوعية في علاقات المستثمرين، وتطوير التقويم المالي، وإدارة حوكمة الشركات أثناء عمليات الدمج. ستضمن الجلسات التفاعلية تطبيق المشاركين لأدوات علاقات المستثمرين بفعالية.

AGILE LEADERS
Training Center

أدوات الدورة:

- كتيبات الدورة
- نماذج الاتصالات المالية
- قوائم التحقق لعمليات الدمج والاستحواذ وحوكمة الشركات
- خطط الاتصال في أوقات الأزمات
- أدلة خلق قيمة للمساهمين
- نموذج تقويم علاقات المستثمرين

جدول أعمال الدورة:

اليوم الأول: التنافس على رأس المال وديناميكيات الاكتتاب العام الأولي

- **الموضوع الأول:** التنافس على رأس المال: مقدمة في علاقات المستثمرين
- **الموضوع الثاني:** لماذا يتم طرح الشركات للاكتتاب العام؟ استكشاف الفوائد والتحديات
- **الموضوع الثالث:** المراحل الأربع لعلاقات المستثمرين في الاكتتاب العام الأولي
- **الموضوع الرابع:** علاقات المستثمرين للشركات الخاصة
- **الموضوع الخامس:** علاقات المستثمرين في مجال الملكية الخاصة
- **الموضوع السادس:** علاقات المستثمرين في مجال الديون
- **تأمل ومراجعة:** مناقشة مراحل الاكتتاب العام الأولي واستراتيجيات علاقات المستثمرين للشركات الخاصة

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم الثاني: مفاتيح النجاح في علاقات المستثمرين

- **الموضوع الأول:** سبعة مفاتيح للنجاح في علاقات المستثمرين
- **الموضوع الثاني:** الأهداف المحددة بوضوح في علاقات المستثمرين
- **الموضوع الثالث:** أهمية التزام الإدارة العليا بعلاقات المستثمرين
- **الموضوع الرابع:** بناء هيكل تنظيمي مرن وقابل للتطوير لعلاقات المستثمرين
- **الموضوع الخامس:** تنسيق الاتصالات المالية والاستراتيجية
- **الموضوع السادس:** علاقات المستثمرين: الملفات الشخصية والأوصاف الوظيفية
- **تأمل ومراجعة:** مراجعة دور الإدارة والتنظيم في نجاح علاقات المستثمرين

اليوم الثالث: أدوات علاقات المستثمرين والمتطلبات القانونية

- **الموضوع الأول:** أدوات علاقات المستثمرين: قاعدة بيانات جهات الاتصال وأدوات المراقبة
- **الموضوع الثاني:** ميزانيات علاقات المستثمرين وتخصيص الموارد
- **الموضوع الثالث:** فهم المتطلبات القانونية والامتثال لها
- **الموضوع الرابع:** المعلومات الحساسة للسعر والتزامات الإفصاح
- **الموضوع الخامس:** الإفصاح المالي الدوري: معلومات المحاسبة المالية
- **الموضوع السادس:** التقارب بين علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- **تأمل ومراجعة:** تقييم الأدوات والمتطلبات القانونية لعلاقات مستثمرين فعالة

اليوم الرابع: أفضل الممارسات في علاقات المستثمرين

- **الموضوع الأول:** تحديد المساهمين: الوسائل القانونية والتقنية
- **الموضوع الثاني:** جذب المساهمين والاحتفاظ بهم: الاستهداف الذكي
- **الموضوع الثالث:** تطوير التقويم المالي: الاعتبارات الرئيسية
- **الموضوع الرابع:** صياغة رسائل مالية واستراتيجية مقنعة
- **الموضوع الخامس:** خلق قيمة للمساهمين وحوكمة الشركات
- **الموضوع السادس:** المسؤولية الاجتماعية للشركات وعلاقات المستثمرين للمساهمين من الموظفين
- **تأمل ومراجعة:** مناقشة استراتيجيات الاحتفاظ بالمساهمين وحوكمة الشركات

اليوم الخامس: فعاليات علاقات المستثمرين وقياس النجاح

- **الموضوع الأول:** الاجتماعات والجولات الترويجية الناجحة لعلاقات المستثمرين
- **الموضوع الثاني:** أيام المحللين والمستثمرين: الأهداف والتخطيط
- **الموضوع الثالث:** المكالمات الجماعية والاتصال في علاقات المستثمرين
- **الموضوع الرابع:** الاتصال في أوقات الأزمات في علاقات المستثمرين: توقع التحديات
- **الموضوع الخامس:** العوامل الكمية والنوعية في قياس علاقات المستثمرين
- **الموضوع السادس:** الجوائز ودراسات التصور لعلاقات المستثمرين
- **تأمل ومراجعة:** تقييم نجاح برامج علاقات المستثمرين والاتصال في أوقات الأزمات

بماذا تختلف هذه الدورة عن دورات علاقات المستثمرين الأخرى:

تتميز هذه الدورة بتعمقها في ممارسات علاقات المستثمرين العالمية، مع التركيز بشكل خاص على الأسواق الدولية والتنافس على رأس المال في بيئات متنوعة. على عكس الدورات الأخرى، يغطي هذا البرنامج النطاق الكامل، من الملكية الخاصة إلى علاقات المستثمرين في مجال الديون، ويتناول عمليات الدمج والاستحواذ بأسلوب عملي. إن استخدام دراسات حالة من الاكتتابات العامة الأولية العالمية، إلى جانب الجلسات المعمقة حول الجولات الترويجية والمكالمات الجماعية، يجعل هذه الدورة الخيار الأمثل للمهنيين الذين يسعون إلى التقدم في هذا المجال الحيوي.