



# إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي



## إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي

المرجع: 103600398\_57907 التاريخ: 2 - 13 أغسطس 2027 المكان: باريس الرسوم: Euro 10000

### 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 والحوكمة 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، والتموضع التنافسي، والقيادة، والابتكار. ويشمل التدريب دراسات حالة واقعية، ومحاكاة تفاعلية، وتمارين تطبيقية لضمان فهم المفاهيم النظرية وتطبيقها عمليًا في بيئة العمل.

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



## الجمهور المستهدف:

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

## الأقسام المستهدفة:

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

## القطاعات المستهدفة:

- التمويل والبنوك وإدارة الاستثمار
- الحوكمة المؤسسية والامثال
- التكنولوجيا والرعاية الصحية والتجئة 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 المالية المؤسسية وتقارير المستثمرين
- إتقان التخطيط الاستراتيجي للأعمال وتنفيذه
- تطبيق هياكل الحوكمة واستراتيجيات القيادة وتقنيات إدارة المخاطر
- صياغة 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 لأطر التخطيط وهياكل 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 المبادئ الأساسية لعلاقات المستثمرين



## اليوم الثاني: إشراك أصحاب المصلحة والاتصالات المالية

- **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 المالي 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 المالية 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 المالي الاستراتيجي والتكيف مع السوق

- **الموضوع 1:** أفضل ممارسات الاتصال المالي
- **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 المالي



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

- **الموضوع 1:** مؤشرات الأداء 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 والتموضع التنافسي

- الموضوع 1: أساسيات التنافسية الاستراتيجية
- الموضوع 2: تحليل اتجاهات الصناعة وقوى السوق
- الموضوع 3: تحديد نقاط القوة والضعف التنظيمية
- الموضوع 4: الميزة التنافسية والتميز
- 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:** قيادة 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 والمالية والتخطيط الاستراتيجي. لا توجد متطلبات إلزامية، 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. تمتد 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 تمثل وظيفة استراتيجية متكاملة مع الأهداف المؤسسية والحوكمة والتخطيط المالي. توضح الدورة كيفية مساهمة متخصصي 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 منهج متكامل واحد. ويقدم منظورًا شموليًا للقيادة المؤسسية، مزودًا المشاركين بأطر عملية ودراسات حالة وأساليب استراتيجية قابلة للتطبيق الفوري في بيئة العمل.