

إدارة علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال

8 – 19 فبراير 2027

أمستردام

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

إدارة علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال

المرجع: 57921_103600398 **التاريخ:** 8 – 19 فبراير 2027 **المكان:** أمستردام **الرسوم:** Euro 10000

نظرة عامة

يعتمد التقييم المؤسسي والمصداقية السوقية على إدارة علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي وصياغة رسائل سوقية متسقة. تحتاج المؤسسات إلى توضيح مسار أدائها وأولوياتها وخطط تخصيص رأس المال لأسواق المال وأصحاب المصلحة بدقة وموثوقية. يربط هذا البرنامج الممتد لعشرة أيام بين آليات علاقات المستثمرين وحوكمة الإفصاح المالي والتنفيذ الاستراتيجي طويل المدى، مع استعراض مؤشرات الأداء، وإشراك المساهمين، والتحليل التنافسي، ونماذج التحول المؤسسي. تقدم هذه الدورة بواسطة أجايل للتدريب.

الفئة المستهدفة

- مديرو ومسؤولو علاقات المستثمرين الساعون إلى تطوير التواصل مع أسواق المال.
- قيادات الاتصال المؤسسي والعلاقات العامة المعنيون بالتموضع التنفيذي وإجراءات الإفصاح.
- المحللون الماليون ومسؤولو الرقابة المالية والخزينة المشاركون في إعداد عروض المستثمرين والتقارير الدورية.
- مسؤولو التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال المعنيون بمواءمة خطط العمل مع توقعات السوق.
- الرؤساء التنفيذيون وأعضاء أمانات مجالس الإدارة المشرفون على ثقة المساهمين والحوكمة المؤسسية.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

يدعم هذا البرنامج القيادات وفرق العمل المشتركة في المؤسسات ذات الكثافة الرأسمالية والمسؤولية العامة.

- إدارات علاقات المستثمرين وأسواق المال
- مكاتب الاتصال المؤسسي والشؤون العامة
- قطاعات المالية والخزينة والامتثال التنظيمي
- فرق التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال
- المؤسسات المصرفية، وإدارة الأصول، والتقنية، والتصنيع الصناعي، والرعاية الصحية

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- هيكلة وظيفة علاقات المستثمرين بما يتوافق مع استراتيجية المؤسسة وحوكمة الإفصاح.
- صياغة رسائل سوقية توضح القيمة المؤسسية والتوجه الاستراتيجي للمحللين الماليين.
- متابعة مقاييس علاقات المستثمرين وجودة الإفصاح وجداول إشراك أصحاب المصلحة وتحسينها.
- تقديم الاتصالات المالية وعروض المستثمرين بوضوح وانضباط تنظيمي.
- تطبيق نماذج التموضع التنافسي وأدوات النمو الاستراتيجي لدعم خطط الأعمال.
- دمج متطلبات الاستدامة والحوكمة والمسؤولية المجتمعية في حوارات وتقارير أسواق المال.
- تنفيذ أطر التخطيط الاستراتيجي التي تربط الرؤية بعيدة المدى بتطلعات المساهمين.

جدول الدورة

اليوم 1: أسس علاقات المستثمرين والاتصال المؤسسي

- الدور الاستراتيجي ونطاق عمل مكاتب علاقات المستثمرين الحديثة
- صياغة ميثاق علاقات المستثمرين ورسالتها ونمطها التشغيلي
- تصميم برامج علاقات المستثمرين وتحديد مهامها ومواءمتها بين الإدارات
- تطور منظومة أسواق المال والتوقعات المؤسسية السائدة
- تحديد خريطة أصحاب المصلحة من محللي السوق، والمستثمرين الأفراد، وحملة السندات
- بناء المصداقية والثقة عبر طرح سردي مؤسسي متسق
- جلسة مراجعة يومية وتقييم لمبادئ الاتصال المؤسسي

اليوم 2: إشراك أصحاب المصلحة والاتصال المالي

- التمييز بين التواصل الاستباقي والمراسلات التفاعلية مع المستثمرين
- قنوات ومنصات الحوار الفعال مع المستثمرين المؤسسيين
- تحليل سجلات المساهمين ومنهجيات استهداف فئات الاستثمار
- أدوات الاتصال المالي ونصوص مكالمات الأرباح وحزم العروض التقديمية
- تفسير تقلبات الاقتصاد الكلي وتوقعات إجماع المحللين
- بروتوكولات التقارير الدورية وبيانات الأرباح والتعليقات غير المالية
- مراجعة عملية لهيكلة الرسائل وإدارة جلسات الأسئلة والأجوبة مع المستثمرين

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: الحوكمة المؤسسية واستدامة علاقات المستثمرين

- هيكل الحوكمة والرقابة الإشرافية ومعايير الشفافية المالية
- تخطيط الميزانية وتخصيص الموارد وتحديد الحجم التشغيلي لفرق علاقات المستثمرين
- تحديد مستهدفات الأداء النوعية والكمية لعلاقات المستثمرين
- الحد من مخاطر الإفصاح والحفاظ على التوافق مع أصحاب المصلحة خلال الدورات الاقتصادية
- الالتزامات الأخلاقية وحدود السرية والنشر العادل للمعلومات
- إدراج أساسيات الاستدامة في الخطاب السوقي العام
- تقييم آليات الحوكمة ومرونة إعداد التقارير

اليوم 4: الاتصال المالي الاستراتيجي والتكيف مع السوق

- أساليب إبراز المعالم التشغيلية ضمن القوائم المالية
- تكييف الرسائل في فترات عدم التيقن الاقتصادي وتحولات القطاعات
- المنصات الرقمية وبنية البث الشبكي وبوابات الإفصاح عن البيانات
- بروتوكولات اتصالات الأزمات وتعديل التوجيهات المستقبلية وحماية السمعة
- متطلبات علاقات المستثمرين في صفقات الاندماج والاستحواذ والتخارج
- إدارة اجتماعات المستثمرين المؤسسيين والجولات الترويجية وأيام أسواق المال
- دراسة حالة حول الحوار المالي خلال فترات التحول الهيكلي

اليوم 5: مقاييس علاقات المستثمرين المتقدمة واتجاهات التقارير العالمية

- تتبع مؤشرات أداء علاقات المستثمرين: تغطية المحللين وجودة السجل والتغذية الراجعة
- الأطر التنظيمية الحاكمة للإفصاحات العامة وحماية المعلومات الجوهرية غير المعلنة
- التطورات الدولية في سلوك الاستثمار المؤسسي والإشراف الاستثماري
- دمج مقاييس أداء الحوكمة البيئية والاجتماعية في النقاشات الدورية مع المستثمرين
- تقييم أتمتة تدفقات العمل وتحليلات البيانات في اتصالات أسواق المال
- تحليل مقارن لحزم إفصاحات المستثمرين وفق المعايير المرجعية الدولية
- توحيد أطر الرسائل السوقية وبروتوكولات الإفصاح

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 6: التخطيط الاستراتيجي والتموضع التنافسي

- مبادئ الاستراتيجية التنافسية والتموضع السوقي للمؤسسة
- تقييم بيئة القطاع باستخدام أدوات التحليل البيئي والهيكلي
- تدقيق القدرات الداخلية لتحديد المزايا التنافسية المؤسسية
- أطر التمايز والتركيز وقيادة التكلفة عبر الوحدات التشغيلية
- الموازنة بين الأهداف التشغيلية للوحدات والتوجه الاستراتيجي للمؤسسة
- استعراض حالات إعادة التموضع الاستراتيجي في قطاعات متغيرة
- استخلاص نتائج التشخيص الاستراتيجي والتمايز التنافسي

اليوم 7: نمو الأعمال والتوسع الدولي

- المنطق الاستراتيجي للاندماجات والاستحواذات والمشاريع المشتركة والتحالفات
- منهجيات تقييم الأسواق التجارية الدولية ودخولها
- التعامل مع الفروق الثقافية والتنظيمية والإجرائية في المشاريع العابرة للحدود
- هيكلة التحالفات وتقييم الشركاء واتفاقيات الحوكمة
- إدارة المخاطر الجيوسياسية والتنظيمية والتكاملية في التوسع الخارجي
- تقييم مبادرات النمو الدولي وقابلية الأعمال للتوسع
- مراجعة نماذج التوسع الاستراتيجي وضوابط المخاطر

اليوم 8: القيادة والحوكمة وتنفيذ الاستراتيجية

- سلوكيات القيادة الاستراتيجية لتحويل الخطط إلى نتائج تشغيلية
- أطر الحوكمة المؤسسية ومساءلة مجلس الإدارة وآليات الامتثال
- التصميم المؤسسي والتسلسل القيادي وبطاقات المتابعة والرقابة الاستراتيجية
- توزيع الرؤية التنفيذية على المستهدفات الوظيفية للإدارات
- بناء فرق قيادية عالية الأداء لإدارة التحولات الاستراتيجية
- دراسة حالة حول قيادة التحول وإعادة المواءمة المؤسسية
- مراجعة هياكل الحوكمة الداعمة لحماية تنفيذ الاستراتيجية

اليوم 9: الابتكار والتحول المؤسسي

- ريادة الأعمال المؤسسية وبناء مسارات الابتكار الداخلي
- تقييم نماذج الأعمال المبتكرة وتحولات القيمة المقدمة للعملاء
- خطط التحول الرقمي والاستثمارات التقنية الداعمة للنمو
- إدارة المقاومة الثقافية والتحديات التنظيمية أثناء التغيير الاستراتيجي
- وضع معايير ومؤشرات لقياس وتقييم مبادرات الابتكار
- دراسة حالة حول تكييف الأعمال التقليدية وتجديد نماذج العمل
- الدروس المستفادة لتحقيق التوازن بين التحسين المستمر والابتكار

اليوم 10: الإدارة الاستراتيجية التكاملية ومواءمة علاقات المستثمرين

- مواءمة رسائل علاقات المستثمرين مع تنفيذ خطط الأعمال طويلة الأجل
- السرد المالي المتقدم لربط التقدم الاستراتيجي بالقيمة السوقية
- تقييم نماذج الحوكمة المؤسسية وملفات المخاطر ونظم الرقابة الداخلية
- بناء مزايا تنافسية مستدامة من خلال تخصيص الموارد المتسق
- اتخاذ القرارات المبنية على البيانات لاستهداف المستثمرين وتحقيق المعالم الاستراتيجية
- استخلاص الممارسات المتبعة في التخطيط المؤسسي والشفافية السوقية
- المراجعة النهائية وصياغة خطة عمل تنفيذية وخريطة طريق للتطبيق

التمارين التطبيقية

ينفذ المشاركون أنشطة فردية وجماعية منظمة لترسيخ المحتوى التدريبي.

- تحليل بيانات الأرباح الفصلية لتحديد فجوات الرسائل السوقية وربط الأداء بالأسباب.
- بناء بطاقة أداء لعلاقات المستثمرين تتضمن مقاييس نوعية وكمية متكاملة.
- إعداد عرض تنفيذي موجز للإجابة على تساؤلات المحللين حول إعادة تخصيص رأس المال.
- إجراء تقييم للتموضع التنافسي دعما لخطة عمل استراتيجية لثلاث سنوات.

الأسئلة الشائعة

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

صممت هذه الدورة للمهنيين في مجالات علاقات المستثمرين، والاتصال المؤسسي، والمالية، والتخطيط الاستراتيجي. لا توجد متطلبات مسبقة محددة، ولكن يعد الإلمام بأساسيات استراتيجية الأعمال أو الاتصال المالي مفيدا للمشارك.

AGILE LEADERS
Training Center

ما المدة الزمنية لجلسات كل يوم، وما إجمالي الساعات التدريبية للبرنامج؟

تستمر جلسة كل يوم التدريبية عادة من 4 إلى 5 ساعات، بما يشمل فترات الاستراحة والأنشطة التفاعلية. يمتد البرنامج على مدار أسبوعين بإجمالي يتراوح بين 40 إلى 50 ساعة تدريبية.

كيف تتكامل علاقات المستثمرين مع استراتيجية المؤسسة؟

تتجاوز علاقات المستثمرين مجرد التواصل الإخباري مع المساهمين لتكون وظيفة استراتيجية ترتبط مباشرة بأهداف المؤسسة وحوكمتها وتخطيطها المالي. توضح الدورة كيفية مساهمة مسؤولي علاقات المستثمرين بفعالية في تعزيز ثقة المستثمرين ودعم النمو طويل المدى.

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من دورات علاقات المستثمرين وتخطيط الأعمال؟

يقدم هذا البرنامج منهجا يربط بين متطلبات أسواق المال والتخطيط التنفيذي للأعمال، حيث يجمع بين الاتصال المالي والحوكمة والاستراتيجية المؤسسية ضمن إطار تنفيذي موحد بدلا من التعامل معها كأنشطة منفصلة.