

# دورة تدريبية في إتقان مبادئ علاقات المستثمرين: مهارات الاتصال والحوكمة

25 – 29 يناير 2027

ميونخ

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

# دورة تدريبية في إتقان مبادئ علاقات المستثمرين: مهارات الاتصال والحوكمة

**المرجع:** 54_86457 **التاريخ:** 25 – 29 يناير 2027 **المكان:** ميونخ **الرسوم:** 5700 Euro

## 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

AGILE LEADERS
Training Center

## 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

AGILE LEADERS
Training Center

## 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 الأسس والتطور التاريخي للعلاقات مع المستثمرين

### اليوم 2: الاتصال وإدارة العلاقات

- **الموضوع 1:** الفرق بين العلاقات النشطة والسلبية مع المستثمرين
- **الموضوع 2:** أكثر الأنشطة استخدامًا 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

AGILE LEADERS
Training Center

## اليوم 3: الحوكمة والاستدامة

- **الموضوع 1:** فهم هياكل 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 الأداء 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 المالي
- **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 الأداء 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 المكررة:

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

لا توجد متطلبات محددة، ولكن يُفضّل 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 تقريبًا، مع فترات راحة ونشاطات تفاعلية. مدة الدورة الإجمالية تمتد إلى أسبوع، 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 تكمّل الحوكمة المؤسسية من خلال التركيز على العلاقة الاستراتيجية مع المستثمرين والمساءلة أمامهم.

## 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 تغوص 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 تطبيقًا وارتباطًا بالتحديات الحقيقية في بيئة العمل.