MERCURY

التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين

26 – 30 أبريل 2027

روما (إيطاليا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين

المرجع: 120655_120010 **التاريخ:** 26 – 30 أبريل 2027 **المكان:** روما (إيطاليا) **الرسوم:** Euro 6200

المقدمة:

تعتبر إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين من الوظائف الاستراتيجية التي تزداد أهميتها يوماً بعد يوم في المؤسسات والبنوك والشركات الكبرى. في ظل التحولات السريعة في الأسواق المالية، أصبح من الضروري أن يمتلك مدير علاقات المستثمرين مجموعة متقدمة من المهارات التي تتيح له التكيف مع المتغيرات.

تسعى دورة تدريب التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين، إلى تمكين المشاركين من بناء استراتيجيات فعالة تعزز ثقة المستثمرين وتضمن شفافية الإفصاح. تركز على تطوير برامج احترافية لإدارة علاقات المساهمين بما يحقق قيمة مضافة للشركات. تهدف إلى إبراز دور علاقات المستثمرين كجزء محوري من الحوكمة المؤسسية. وتقدم إطاراً عملياً للتعامل مع الأزمات والشائعات والتحديات التنظيمية.

من خلال هذه الدورة التدريبية في التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين سيتم التعرف على الأدوات الحديثة للاتصال والتواصل مع مختلف الأطراف. كما سيتم ربط المشاركين بدراسات حالة واقعية تمكنهم من ممارسة مهاراتهم بشكل تطبيقي. تمنح هذه الدورة، فرصة لتطوير قدرات متخصصة تساهم في بناء علاقات مستدامة مع المستثمرين وتعزيز استراتيجيات الشركات في الأسواق المالية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- مسؤولو علاقات المستثمرين في الشركات والبنوك.
- المستشارون القانونيون للشركات.
- مدراء علاقات المساهمين والمستثمرين.
- محللو الأسواق المالية.
- المستثمرون الأفراد والمؤسساتيون.
- مستثمرو الأسهم والسندات.
- مدراء الحملات الترويجية.
- مسؤولو الحوكمة والإفصاح.
- الصحفيون المتخصصون بالشؤون المالية.
- مسؤولو الاتصال المؤسسي.
- الموردون والعملاء الاستراتيجيون.
- كل من يسعى لاكتساب مهارات احترافية في علاقات المستثمرين.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين:

- القدرة على تطوير برامج إدارة علاقات المستثمرين.
- إتقان مهارات الاتصال الداخلي والخارجي.
- الالتزام بقواعد الإفصاح والحوكمة.
- امتلاك خبرة في التعامل مع الأسواق المالية.
- بناء شراكات استراتيجية مع المستثمرين والمساهمين.
- تحسين القدرة على التفاوض والإقناع.
- تطوير مهارات إعداد التقارير المالية والإفصاحات.
- إدارة حملات ترويجية بفاعلية.
- تعزيز مهارات التحليل المالي وغير المالي.
- التعامل مع وسائل الإعلام والمحللين بكفاءة.
- تقييم الأزمات المالية ووضع استجابات مناسبة.
- القدرة على دمج علاقات المستثمرين ضمن أهداف الشركة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد أهمية إدارة علاقات المستثمرين في تعزيز ثقة الأسواق.
- تحليل استراتيجيات بناء علاقات مستدامة مع المساهمين.
- تقييم الأدوات الحديثة للتواصل الفعّال مع المستثمرين.
- تصميم خطط اتصالية تدعم أهداف الشركات المالية.
- تطبيق قواعد الإفصاح بشفافية واحترافية.
- تفسير التشريعات والأنظمة المتعلقة بالأسواق المالية.
- استخدام التقارير الدورية كوسيلة للتواصل مع الأطراف المعنية.
- مقارنة بين استراتيجيات مختلفة لعلاقات المساهمين.
- تطوير مهارات عملية للتعامل مع الشائعات والأزمات.
- ابتكار حلول تعزز التفاعل الإيجابي مع وسائل الإعلام.
- صياغة برامج تدريبية تدعم قدرات مديري علاقات المستثمرين.
- ممارسة أساليب تقييم مالي وغير مالي لأداء العلاقات.
- تنظيم الاجتماعات التفاعلية مع المساهمين بكفاءة عالية.
- استنتاج طرق تحسين سمعة الشركة عبر علاقات قوية بالمستثمرين.
- تنفيذ حملات ترويجية تسهم في رفع قيمة السهم في السوق.
- إدارة الحوار مع الجهات الرقابية باحترافية.
- تطبيق خطوات عملية في إدارة علاقات المستثمرين كمركز تكلفة.
- بناء خطة طويلة الأمد لاستراتيجيات التميز في علاقات المساهمين.
- توجيه المشاركين نحو تنمية مهارات قيادية في هذا المجال.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب التميز في إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- التعامل مع أزمة مفاجئة في السوق وتأثيرها على علاقات المستثمرين.
- إعداد بيان إفصاح عاجل عند انتشار شائعة مالية.
- تنظيم حملة ترويجية لجذب مستثمرين جدد.
- إدارة اجتماع مع مساهمين يطالبون بمزيد من الشفافية.
- وضع خطة للتعامل مع الجهات الرقابية بعد تغييرات تشريعية.
- معالجة ضعف ثقة المستثمرين بعد انخفاض أرباح الشركة.
- التنسيق مع وسائل الإعلام لنقل صورة إيجابية عن الشركة.
- استخدام أدوات اتصال حديثة لتقوية الروابط مع المساهمين.
- تنفيذ استراتيجية لبناء علاقة طويلة الأمد مع المستثمرين الأفراد.
- تطوير خطة للتواصل مع حاملي السندات في الأسواق العالمية.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة عن علاقات المستثمرين:

- تعريف علاقات المستثمرين ودورها الاستراتيجي.
- أهداف علاقات المستثمرين في بيئة الأعمال.
- العلاقة بين علاقات المستثمرين وتكلفة رأس المال.
- توقعات مجالس الإدارة من مسؤولي علاقات المستثمرين.
- علاقة علاقات المستثمرين بالشفافية والحوكمة.
- كيفية الموازنة بين الإفصاح والمصالح الاستراتيجية.
- مسؤوليات مدير علاقات المستثمرين.
- أهمية الإفصاح العادل للمستثمرين المحليين والدوليين.
- دور علاقات المستثمرين في تحسين سمعة الشركة.
- كيفية تحقيق التميز في علاقات المستثمرين عبر الاستراتيجيات الفعّالة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الثانية: أهمية وجود علاقات المستثمرين للشركات:

- الميزة التنافسية التي تحققها علاقات المستثمرين.
- الالتزام التنظيمي مع الجهات الرقابية.
- تعزيز سمعة الشركة في الأسواق المالية.
- إدارة الأزمات والرد على الشائعات.
- بناء جسور الثقة مع المستثمرين.
- زيادة فرص الحصول على رأس مال أقل تكلفة.
- تأثير علاقات المستثمرين على تقييم الشركة.
- دور علاقات المساهمين في دعم القرارات الاستراتيجية.
- المساهمة في تسهيل دخول الشركة إلى أسواق جديدة.
- توطيد العلاقة بين الشركة والمجتمع المالي.

الوحدة الثالثة: عوامل نجاح علاقات المستثمرين:

- التزام الإدارة العليا بدعم العلاقات.
- وضوح نطاق تقارير علاقات المستثمرين.
- مصداقية وخبرة مدير علاقات المستثمرين.
- توفير الموارد اللازمة لإدارة العلاقات.
- فعالية الاتصالات الخارجية مع المساهمين.
- فهم المستثمرين لأهداف الشركة.
- مهارات التسويق وعرض البيانات المالية.
- الاستعداد المسبق للاستفسارات.
- بناء علاقات داخلية مع الإدارات الأخرى.
- تحديد المسؤوليات الرئيسية لمدير علاقات المستثمرين.
- تطوير مهارات القيادة والتأثير في البيئة المالية.
- استراتيجيات بناء علاقات مستدامة مع المستثمرين.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: الأسواق المالية والمستثمرون:

- أنواع الأسواق المالية ودورها.
- التعرف على أسواق المال العالمية.
- خصائص مستثمري الأسهم والسندات.
- شهادات الإيداع الدولية وعلاقتها بالمستثمرين.
- جانب الشراء وجانب البيع في الأسواق.
- دور المستثمرين الأفراد في تشكيل السيولة.
- التعامل مع حاملي السندات ومتطلباتهم.
- العلاقة مع الإعلام والصحافة المالية.
- الجماعات ذات المصالح وتأثيرها على الشركات.
- علاقة العملاء والموردين بالحوكمة.
- دور الجهات الرقابية والمستشارين القانونيين.
- أهمية مواقع التواصل والمواقع الإلكترونية في التفاعل مع المساهمين.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الخامسة: أدوات الاتصال والإفصاح:

- الاجتماعات الفردية والجماعية مع المساهمين.
- الحملات الترويجية وعرض النتائج.
- دور وسائل الإعلام في دعم علاقات المستثمرين.
- إعداد التقارير السنوية وإعلانات الأرباح.
- تنظيم العروض المخصصة للمستثمرين.
- الإفصاحات الدورية وأهميتها.
- إدارة المواقع الإلكترونية للشركة.
- استثمار مواقع التواصل الاجتماعي.
- إعداد قوائم الداخليين والتعامل معها.
- إدارة التعامل مع الشائعات والأزمات.
- رفع تقارير لمجلس الإدارة.
- التقييم المالي وغير المالي لأداء العلاقات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تركز الدورة على تمكين المشاركين من احتراف إدارة علاقات المستثمرين والمساهمين بأسلوب عملي واستراتيجي. تمثل المهارات المكتسبة أداة فعالة لتعزيز الشفافية والحوكمة وبناء الثقة في الأسواق. تساهم هذه الدورة في صقل قدرات المشاركين لتصميم برامج احترافية مستدامة. كما تقدم حلولاً عملية للتعامل مع التحديات والأزمات التي تواجه مديري علاقات المستثمرين. في الختام، تؤكد الدورة على أهمية دمج علاقات المستثمرين ضمن الخطط الاستراتيجية للشركات.