SKILLSLAB
Training Provider

كتيب الدورة

إدارة علاقات المستثمرين

Professional Training Course

Skillslab Training Provider
Skills for Tomorrow's World

info@skillslab-training.com | +966 55 965 3447 | www.skillslab-training.com

وصف الدورة

المقدمة

المصلحة، واستراتيجياً يهدف إلى تعزيز قدرات المشاركين في المستثمرين برنامجاً تدريبياً تنفيذياً تُعد دورة إدارة علاقات تربط علاقات وبناء الثقة المستدامة في أداء المؤسسة وقيادتها التواصل المالي، والحوكمة، وإدارة أصحاب والمساهمين والمستثمرين المؤسسيين والمحللين المستثمرين الفعالة بين الإدارة التنفيذية وتوجهاتها المستقبلية.
توضيح المال، من خلال تقديم معلومات دقيقة ومتسقة وفي الماليين والجهات التنظيمية والمشاركين في أسواق الاستثمارية، وممارسات الحوكمة، نتائجها المالية، وأولوياتها الاستراتيجية، الوقت المناسب. كما تساعد المؤسسات على تكتسب إدارة علاقات المستثمرين والمخاطر، والتوقعات المستقبلية بصورة واضحة ومقوماتها
لها من المملوكة للدولة، والجهات المرتبطة بالحكومات، أهمية كبيرة في الشركات المدرجة، والمؤسسات وموثوقة.
على التمويل، وتعزيز دور في دعم المصداقية السوقية، وحماية السمعة والمؤسسات المالية، والشركات الكبرى، لما تتمثل المؤسسية، وتحسين فرص الحصول
تقتصر على إعداد التقارير إلى القيمة التنفيذية للبرنامج في تحويل علاقات العلاقات مع أصحاب المصلحة المؤثرين.
المشاركون كيفية توضيح القيمة المؤسسية، قدرة إدارية واستراتيجية تسهم في خلق القيمة. المستثمرين من وظيفة التواصل وإعداد الإفصاحات التنفيذية، والاستجابة لمخاوف وبناء رواية استثمارية مقنعة، وإدارة توقعات السوق، ويتعلم ومن خلال ورش العمل المستثمرين، ودعم القيادات العليا في أنشطة
الإفصاح المالي، ودراسات الحالة، وأدوات التنفيذ التطبيقية، ومحاكاة التواصل مع المستثمرين، وتمارين المالي المهمة.
وترسخ ثقة وإدارة وظيفة فعالة لعلاقات المستثمرين، تدعم الواقعية، يكتسب المشاركون الثقة والقدرة على تصميم أهداف الشفافية، وتعزز التقييم العادل للمؤسسة،

تهدف الدورة إلى تمكين المشاركين أصحاب المصلحة، وتدعم النمو المستدام.

فهم الدور الاستراتيجي لعلاقات الدورة

- تحديد توقعات المساهمين المستثمرين في الأداء المؤسسي وأسواق من:
- تطوير عرض استثماري واضح والمستثمرين المؤسسيين والمحللين والجهات المال.
- توصيل الأداء التنظيمية.
- تحويل المعلومات المالية المالي والأولويات الاستراتيجية وموثوق للمؤسسة.

- إعداد خطط منظمة والتشغيلية المعقدة إلى رسائل موجهة بفاعلية.
- تحسين التقارير السنوية لعلاقات المستثمرين وجداول للتواصل للمستثمرين.
- إدارة اجتماعات وعروض النتائج والمواد الموجهة الدوري.
- تعزيز الإفصاح المالي المستثمرين وإحاطات المحللين والعروض للمستثمرين.
- متابعة تصورات السوق والشفافية والامتثال التنفيذية.
- إدارة التوقعات خلال والاستجابة لمخاوف التنظيمي.
- دعم القيادات التنفيذية في فترات عدم اليقين أو تراجع المستثمرين.
- دمج الاعتبارات البيئية التواصل مع أصحاب المصلحة في أسواق الأداء.
- قياس فاعلية علاقات والاجتماعية والحوكمة في التواصل المال.
- إعداد خارطة طريق المستثمرين وإسهامها الاستثماري.
- محتوى الدورة عملية لتحسين التواصل مع الاستراتيجي.

مفهوم علاقات المستثمرين الأسس الاستراتيجية لعلاقات التدريبية لمدة خمسة أياماليوم الأول: المستثمرين.

- العلاقة بين المستثمرين
- علاقات علاقات المستثمرين والمالية والاستراتيجية والحوكمة ودورها داخل المؤسسة.
- فهم أسواق المستثمرين في الشركات المدرجة والمؤسسات المملوكة والاتصال المؤسسي.
- تحديد أصحاب المصلحة المال وآلية اتخاذ القرارات للدولة والجهات الكبرى.
- المستثمرون المؤسسيون الرئيسيين في علاقات الاستثمارية.
- فهم والأفراد والمحللون والمقرضون والجهات التنظيمية المستثمرين.
- دور علاقات المستثمرين احتياجات المستثمرين من ووسائل الإعلام المالية.
- ربط المعلومات.
- فهم تصورات السوق وعوامل علاقات المستثمرين بالاستراتيجية المؤسسية وخلق في دعم المصداقية المؤسسية.
- تحديد مسؤوليات وظيفة القيمة.
- تصميم نموذج التقييم.
- الأساليب المركزية تشغيلي لإدارة علاقات علاقات المستثمرين.
- وضع السياسات والتعاونية في إدارة التواصل مع المستثمرين.
- تمرين عملي لتقييم والمسؤوليات وأطر الحوكمة الخاصة بعلاقات المستثمرين.
- اليوم الثاني: بناء مستوى نضج وظيفة علاقات المستثمرين.

فهم الغرض من العرض العرض الاستثماري والرواية المستثمرين.

- تحديد محركات القيمة المؤسسية
- ربط الاستثماري.
- بناء قصة استثمارية الاستراتيجية بالأداء المالي وفرص النمو الرئيسية في المؤسسة.
- شرح نموذج عمل المستقبلية.
- توضيح المزايا واضحة ومتميزة.
- عرض المؤسسة للمستثمرين.
- تحويل التنافسية والموقع في السوق.
- توضيح أولويات تخصيص رأس الإنجازات التشغيلية إلى قيمة الأداء المالي وغير المالي.
- عرض خطط النمو والاحتياجات استثمارية.
- توضيح المخاطر والتحديات الاستثمارية والعوائد المال.
- تحقيق المتوقعة.
- توحيد الرسائل الاستثمارية التوازن بين الرسائل الإيجابية والإفصاح وخطط معالجتها بمصداقية.
- تجنب التناقض والمبالغة بين الإدارة التنفيذية والمواد الشفاف.
- ورشة المؤسسية.
- اليوم الثالث: التواصل عملية لبناء رواية استثمارية مؤسسية والادعاءات غير المدعومة.

فهم مقنعة.

- تحديد المؤشرات المالية المعلومات المالية من منظور المالي والتقارير والإفصاح
- توضيح المستثمر.
- شرح محركات الإيرادات والربحية والتدفقات النقدية والديون الأكثر أهمية للمستثمرين.
- عرض والنفقات الرأسمالية.
- إعداد إعلانات النتائج الأداء التاريخي والتوقعات الأداء والانحرافات الرئيسية.
- تجهيز عروض المستقبلية.
- تحسين التقارير السنوية المستثمرين ومواد النتائج المالية بفاعلية.
- كتابة المالية.
- عرض والتواصل مع المساهمين.
- شرح أداء القطاعات مؤشرات الأداء والمقاييس المالية تعليقات إدارية واضحة ومقنعة.

- تنسيق البديلة.
- فهم المعلومات الجوهرية الإفصاح المالي بين الإدارات والاستثمارات الاستراتيجية.
- ضمان الدقة المختلفة.
- إدارة ومسؤوليات الإفصاح.
- تمرين عملي لإعداد عرض التصريحات المستقبلية والتوقعات والاتساق والامتثال التنظيمي.
- اليوم المالية.

إعداد خطة سنوية للتواصل في الرابع: التواصل مع المستثمرين وإدارة تنفيذي للنتائج المالية.

- تصنيف السوق
- التخطيط لاجتماعات المستثمرين وفق الأولويات واحتياجات مجال علاقات المستثمرين.
- إعداد المستثمرين والجولات التعريفية والمؤتمرات المعلومات.
- إدارة الاجتماعات القيادات العليا للتواصل مع والزيارات الميدانية.
- تنفيذ المستثمرين.
- التعامل مع الأسئلة إحاطات المحللين وجلسات الأسئلة الفردية مع المستثمرين.
- بناء والأجوبة.
- فهم تقارير المحللين علاقات فعالة مع المحللين المالية والاستراتيجية الصعبة.
- إدارة ملاحظات الماليين.
- التواصل مع المساهمين عبر المستثمرين وإجراءات وتوقعاتهم وتوصياتهم.
- استخدام المواقع المتابعة.
- التواصل مع المستثمرين الإلكترونية والعروض والبث والتقارير الموجهة القنوات الرقمية.
- الحفاظ على العدالة الدوليين ومجموعات أصحاب المصلحة للمستثمرين.
- محاكاة عملية لاجتماع والاتساق في التواصل المتنوعة.
- اليوم الاستثماري.

فهم مخاطر السمعة في الخامس: السمعة والمخاطر والتواصل أثناء الأزمات مستثمرين وإحاطة محللين.

- إدارة التواصل وقياس الأداء
- التعامل مع علاقات المستثمرين.
- التواصل بشأن التغييرات تراجع الأرباح وعدم تحقق خلال فترات عدم اليقين.
- إدارة الاتصال التوقعات.

- الاستجابة للشائعات أثناء الاندماجات والاستحواذات وإعادة الهيكلة المؤسسية الكبرى.
- إعداد وتغير القيادات.
- الحفاظ على المصداقية خطط التواصل للأزمات المالية والمعلومات المضللة في السوق.
- تنسيق والتشغيلية.
- دمج علاقات المستثمرين مع الإدارات القانونية والمالية خلال الإعلانات الصعبة.
- فهم اهتمام المستثمرين معلومات الاستدامة والحوكمة في الرسائل الموجهة وإدارة المخاطر والاتصال.
- متابعة توجهات السوق بالأداء البيئي والاجتماعي للمستثمرين.
- تحليل تحركات والحوكمة.
- قياس أداء وتصورات المستثمرين.
- تطوير مؤشرات سعر السهم ونشاط التداول.
- إعداد خطة علاقات المستثمرين.
- محاكاة ختامية لإدارة استراتيجية لتطوير علاقات ولوحات متابعة تنفيذية.
- الفئة التواصل خلال موقف معقد يتعلق المستثمرين.

تستهدف بالمستثمرين.

مديري ومسؤولي علاقات المستهدفة

- المديرين الماليين الدورة:
- العاملين المستثمرين.
- الرؤساء ومديري الإدارات المالية.
- مديري في المالية المؤسسية.
- المختصين في التقارير الاستراتيجية والتخطيط التنفيذيين والقيادات العليا.
- مديري الاتصال المؤسسي.
- مختصي المالية والمحاسبة.
- أمناء مجالس المؤسسي والعلاقات العامة.
- العاملين في أسواق المال الإدارة والعاملين في شؤون الحوكمة والامتثال.
- مسؤولي علاقات المجالس.
- مديري تطوير الأعمال والأوراق المالية.
- المختصين في المساهمين.

- قيادات والشؤون المؤسسية.
- المسؤولين الحكوميين المؤسسات المملوكة تقارير الاستدامة والحوكمة.
- المهنيين المرشحين المشرفين على الشركات العامة والجهات للدولة.
- القيادات المشاركة في لتولي أدوار قيادية في علاقات الاستثمارية.
- متطلبات عروض النتائج والاجتماعات مع المستثمرين.

يفضل أن يمتلك المشاركون فهماً المستثمرين.

في علاقات الاتصال المؤسسي، أو الحوكمة، أو أسواق المال. ولا أساسياً للمالية، أو استراتيجية الأعمال، أو الدورة

تشمل المتطلبات يشترط امتلاك خبرة متقدمة

الإلمام بالقوائم المالية المستثمرين.

- خبرة في المفضلة:
- تحمل مسؤوليات المالية أو الاتصال أو الاستراتيجية أو الحوكمة أو وتقارير الأداء المؤسسي.
- معرفة مرتبطة بالتقارير أو الإفصاح أو التواصل مع أصحاب الإدارة التنفيذية.
- الاستعداد للمشاركة في أساسية بأسواق المال وتوقعات المصلحة أو العروض المؤسسية.
- إحضار حاسوب محمول المحاكاة ودراسات الحالة وتمارين المستثمرين.
- سيحصل المشاركون على لاستخدامه في ورش العمل العروض.

لقياس العروض، وقوائم لمراجعة التواصل والإفصاح، ونماذج قوالب لتخطيط علاقات المستثمرين، وأطر لإعداد التطبيقية.

يعتمد لتصنيف أصحاب المصلحة، وأدوات

منهجية التدريب

تشمل للقيادات، تربط مبادئ علاقات المستثمرين بالتحديات البرنامج على منهجية تدريبية تفاعلية وعملية وموجهة الأداء.

عروضاً تدريبية المؤسسية والواقعية في أسواق المال.

- مناقشات تنفيذية منهجية التدريب:
- دراسات حالة في علاقات يقدمها خبير متخصص.
- ورش عمل لبناء الرواية موجهة.
- تمارين في التواصل المستثمرين.
- أنشطة لإعداد عروض المؤسسية.
- مراجعة التقارير المالي.

- محاكاة المستثمرين.
- سيناريوهات للتعامل مع اجتماعات المستثمرين وإحاطات السنوية والإفصاحات.
- أنشطة لتصنيف المحللين.
- تمارين الأسئلة الصعبة.
- أداء أدوار المستثمرين وأصحاب المصلحة.
- مناقشات جماعية وتغذية راجعة تنفيذية وتدريبات على للتواصل أثناء الأزمات.
- قوالب وأدوات اتصال العرض.
- إعداد خطط من المشاركين.
- تغذية راجعة مستمرة فردية لتطوير علاقات قابلة لإعادة الاستخدام.
- يركز البرنامج على المستثمرين.

المشاركون بإعداد رسائل موجهة للمستثمرين، ومراجعة التطبيق العملي والتنفيذ الواقعي، حيث يقوم خلال البرنامج.

مخرجات والتعامل مع الأسئلة الصعبة، وإعداد خطة منظمة الإفصاحات المالية، وتنفيذ اجتماعات محاكاة،

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون لتطوير علاقات المستثمرين.

شرح الهدف الاستراتيجي التعلم

- تحديد توقعات لعلاقات المستثمرين قادرين على:
- تقييم مستوى نضج المستثمرين والمحللين والجهات التنظيمية ومسؤولياتها.
- تطوير عرض استثماري وفاعلية وظيفة علاقات والمساهمين.
- شرح استراتيجية المستثمرين.
- تحويل المعلومات المؤسسة وأدائها المالي مؤسسي واضح ومقنع.
- إعداد عروض احترافية المعقدة إلى رسائل مختصرة وموجهة للمستثمرين.
- تحسين للمستثمر.
- عرض المؤشرات المالية التقارير السنوية والتواصل مع للنتائج والمواد الاستثمارية.
- إعداد المساهمين.
- تصنيف شرائح المستثمرين خطة سنوية للتواصل مع والتشغيلية الرئيسية بوضوح.
- إعداد القيادات المستثمرين.
- الرد بثقة على الأسئلة لاجتماعات المستثمرين وإحاطات وتحديد أولوياتها.
- إدارة المحللين.

- تعزيز الشفافية والإفصاح التوقعات المالية وتوقعات السوق الصعبة من المستثمرين.
- دمج معلومات بمسؤولية.
- متابعة تصورات السوق الحوكمة والاستدامة في التواصل واتساق الرسائل.
- إدارة التواصل الاستثماري.
- قياس أداء علاقات أثناء التحديات المالية أو الاستراتيجية أو وملاحظات المستثمرين.
- إعداد استراتيجية عملية المستثمرين باستخدام مؤشرات المتعلقة بالسمعة.
- الملف المهني لعلاقات المستثمرين متوافقة مع أولويات مناسبة.

يقدم البرنامج خبير معتمد دولياً المؤسسة.

يتمتع للمدرب

المالي، وأسواق المال، والتقارير المدرب بخبرة متقدمة في علاقات المستثمرين، يمتلك خبرة عملية واستشارية واسعة.

لأصحاب المساهمين، والحوكمة، وإدارة الاتصال أثناء المؤسسية، والعروض التنفيذية، والتواصل مع والتواصل

يركز أسلوب المدرب الأزمات، والإدارة الاستراتيجية

تحويل المعلومات المالية المصلحة.

- ربط أنشطة علاقات والاستراتيجية المعقدة إلى رسائل واضحة على:
- توضيح الأساليب العملية المستثمرين باستراتيجية المؤسسة وخلق للمستثمرين.
- تقديم أمثلة واقعية من لإدارة اجتماعات المستثمرين والتواصل مع القيمة.
- المشاركين على تحسين والمؤسسات المالية والشركات الشركات المدرجة والجهات المرتبطة بالحكومات المحللين.

مساعدة

- توفير قوالب وأطر الإفصاحات والعروض والمواد الكبرى.
- دعم القيادات في التعامل مع قابلة للتطبيق المباشر في بيئة الاستثمارية.
- تمكين المشاركين من التواصل الأسئلة الصعبة وإدارة توقعات العمل.
- مع المستثمرين بثقة وشفافية ورؤية السوق.

استراتيجية.

تواصل معنا

الأسعار الجماعية، يُرجى التواصل معنا: للاستفسار عن التسجيل أو المواعيد القادمة أو

الموقع الإلكتروني www.skillslab-training.com

البريد الإلكتروني info@skillslab-training.com

واتساب +966 559 653 447

Generated by Skillslab Training

info@skillslab-training.com | واتساب: +966 559 653 447

www.skillslab-training.com