

€ TRAINING

إدارة علاقات المستثمرين

3 - 7 نوفمبر 2024

اسطنبول (تركيا)

Sheraton Istanbul Levent

إدارة علاقات المستثمرين

رمز الدورة: Z616 تاريخ الإنعقاد: 3 - 7 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) - Levent Istanbul Sheraton التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

إكتسبت وظيفة مسؤول علاقات المستثمرين أهمية متزايدة كوظيفة محورية واستراتيجية داخل المؤسسات، ففي ظل التقلبات التي تشهدها أسواق المال أصبح مسؤول علاقات المستثمرين في حاجة الى درجة عالية من المهارة في مجالات مختلفة لتساعده على التكيف مع تلك التقلبات. هذه الدورة تهدف الى دعم أهمية دور مسؤول علاقات المستثمرين في الشركات المساهمة والتأكيد على أهمية قيام مسؤول علاقات المستثمرين بالالتزام بقواعد الإفصاح عند تعاملاتهم مع مجتمع سوق المال وكيفية بناء برنامج ناجح لإدارة علاقات المستثمرين.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على أهمية دور مسؤول علاقات المستثمرين في الشركات المساهمة.
- معرفة عوامل نجاح وظيفة علاقات المستثمرين.
- التعرف على أنواع الأسواق المالية، والعلاقات العامة للشؤون المالية.
- التعرف على أدوات الاتصال.
- اكتساب قواعد الإفصاح، وكيفية التعامل مع الشائعات.
- التمكن من قياس الأهداف والتقييم المالي والتقييم غير المالي.

الفئات المستهدفة:

- مسؤولو علاقات المستثمرين
- المستشارون القانونيون.
- مستشارو علاقات المستثمرين.
- مستثمري الأسهم.
- مستثمري السندات.
- المساهمون.
- منظمو الحملات الترويجية.
- المتعاملون بالأسواق المالية.
- المستثمرون الأفراد.
- العملاء والموردون.
- المحللون الماليون.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة عن علاقات المستثمرين:

- تعريف علاقات المستثمرين.
- أهداف علاقات المستثمرين.
- ما المقصود بالتقييم العادل.

- كيف يمكن لعلاقات المستثمرين الوصول لتكلفة رأس مال أرخص.
- حدود علاقات المستثمرين.
- توقعات مجلس الإدارة من علاقات المستثمرين.
- لماذا تحتاج الشركات لعلاقات المستثمرين:
 - إضافة ميزة تنافسية للشركة.
 - الالتزام تجاه الجهات الرقابية.
 - السمعة والتعامل مع الأزمات.

الوحدة الثانية:

عوامل نجاح وظيفة علاقات المستثمرين:

- التزام الإدارة.
- نطاق تقارير إدارة علاقات المستثمرين.
- خبرة ومصادقية مسؤول علاقات المستثمرين.
- كفاية الموارد ونطاق عمل علاقات المستثمرين.
- الاتصالات الخارجية.
- استيعاب المستثمر لأهداف الشركة.
- التسويق.
- الإستعداد المسبق للإستفسارات.
- العلاقات الداخلية.
- مهارات مسؤول علاقات المستثمرين.
- المسؤوليات الرئيسية لمسؤول علاقات المستثمرين.

الوحدة الثالثة:

الأسواق المالية:

- أنواع الأسواق.
- أسواق المال العالمية.
- مستثمرو الأسهم.
- مستثمرو السندات.
- شهادات الإيداع الدولية وجمهور علاقات المستثمرين.
- جانب الشراء.
- جانب البيع.
- المستثمرون الأفراد.
- حاملو السندات.
- الإعلام والصحافة.
- جماعات المصالح.
- العملاء والموردون.
- الجهات الرقابية ومستشاري علاقات المستثمرين.
- السماسرة.
- العلاقات العامة للشؤون المالية.
- شركات التعرف على المساهمين والوصول اليهم.
- المستشارون القانونيون.
- مصممو المواقع الإلكترونية.
- دراسات تصورات المساهمين.
- منظمو الحملات الترويجية.

الوحدة الرابعة:

أدوات الاتصال:

- الاجتماعات.

- الحملات الترويجية.
- وسائل الإعلام.
- زيارة المواقع.
- التقرير السنوي.
- إعلانات نتائج الأعمال.
- عروض علاقات المستثمرين.
- الإفصاحات الدورية.
- المواقع الإلكترونية.
- مواقع التواصل الاجتماعي.

الوحدة الخامسة:

قواعد الإفصاح:

- تعريف المعلومات الداخلية.
- متى يتم الإفصاح عن المعلومات الداخلية.
- خرق السرية.
- التعامل مع الشائعات.
- تعاملات الداخلين.
- قوائم الداخلين.
- التلاعبات في السوق وفي حياة مسؤول علاقات المستثمرين.
- إدارة برنامج علاقات المستثمرين.
- مفكرة إدارة علاقات المستثمرين.
- التعامل مع المساهمين والمحليين الماليين.
- إدارة العلاقات اليومية مع السماسرة.
- تقديرات الأرباح المتوقعة.
- توجيه توقعات الأرباح.
- الاجتماعات الفردية مع المساهمين.
- الإستعدادات قبل الحملات الترويجية.
- رفع تقارير لمجلس الإدارة.
- إدارة الأزمات وقياس فائدة علاقات المستثمرين.
- علاقات المستثمرين كمركز تكلفة.
- قياس الأهداف.
- التقييم المالي.
- التقييم غير المالي.
- التأكد من فهم الشركة لأهمية علاقات المستثمرين.
- علاقات المستثمرين كجزء متكامل من حوكمة الشركات.