



إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي



AGILE LEADERS
Training Center

03 - 14 Jan 2027
الكويت



إتقان مقاييس العلاقات وتسويق السوق والتأثير الاستراتيجي

المرجع: 103600398_60516 التاريخ: 03 - 14 Jan 2027 الموقع: الكويت الرسوم: Euro 11000

نظرة عامة على الدورة:

تم تصميم دورة الإتقان الاستراتيجي لعلاقات المستثمرين وتخطيط الأعمال: من الاتصال إلى التنفيذ لتزويد المهنيين بمنهج مزدوج يركز على إتقان علاقات المستثمرين والتخطيط الاستراتيجي للأعمال.

في بيئة الشركات الديناميكية اليوم، تعد الشفافية، والتواصل الفعال، والتنفيذ الاستراتيجي القوي عناصر أساسية لتحقيق النجاح. يجمع هذا البرنامج المكثف لمدة 10 أيام بين مبادئ علاقات المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية والحوكمة وإدارة أصحاب المصلحة والاتصالات المالية.

سيكتسب المشاركون معرفة متعمقة بوظائف علاقات المستثمرين، وأفضل ممارسات الحوكمة، والشفافية المالية، واستراتيجيات الاتصال المؤسسي. كما ستتناول الدورة تنفيذ استراتيجية الأعمال، والتموضع التنافسي، والقيادة، والابتكار. ويشمل التدريب دراسات حالة واقعية، ومحاكاة تفاعلية، وتمارين تطبيقية لضمان فهم المفاهيم النظرية وتطبيقها عملياً في بيئة العمل.

بنهاية البرنامج، سيكون المشاركون مجهزين برؤى عملية لتعزيز علاقات المستثمرين والاستراتيجية المؤسسية في مؤسساتهم، مع ضمان الالتزام بأفضل الممارسات العالمية.

الجمهور المستهدف:

- مديرو علاقات المستثمرين
- مدراء الاتصالات المؤسسية
- متخصصو العلاقات العامة
- المحللون الماليون وكبار التنفيذيين
- الرؤساء التنفيذيون والمديرون وكبار المديرين
- محللو الأعمال ورواد الأعمال
- متخصصو الموارد البشرية وتطوير الأعمال

الأقسام المستهدفة:

- إدارة علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- المالية والميزانية والامتثال
- التخطيط الاستراتيجي وتطوير الأعمال
- التسويق والمبيعات والموارد البشرية



القطاعات المستهدفة:

- التمويل والبنوك وإدارة الاستثمار
- الحكومة المؤسسية والامتهال
- التكنولوجيا والرعاية الصحية والتجزئة والتصنيع
- العلاقات العامة والاتصالات

أهداف الدورة:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف علاقات المستثمرين ودورها الاستراتيجي في الاتصالات المؤسسية
- تطوير وتنفيذ استراتيجيات علاقات المستثمرين بما يتماشى مع مبادئ الحوكمة المؤسسية
- بناء علاقات فعالة مع أصحاب المصلحة وقياس أثر علاقات المستثمرين
- فهم الاتصالات المالية المؤسسية وتقارير المستثمرين
- إتقان التخطيط الاستراتيجي للتعامل وتنفيذه
- تطبيق هيكل الحوكمة واستراتيجيات القيادة وتقنيات إدارة المخاطر
- صياغة استراتيجيات تنافسية لدعم نمو الأعمال

منهجية التدريب:

تعتمد الدورة على منهج تفاعلي وعملي يشمل:

- دراسات حالة: حالات واقعية في علاقات المستثمرين واستراتيجيات الأعمال
- مناقشات جماعية: تحليل استراتيجيات الشركات بشكل تعاوني
- تمثيل أدوار: محاكاة للتواصل مع المستثمرين وإدارة أصحاب المصلحة
- ورش تخطيط استراتيجي: تطبيق عملي لنظر التخطيط وهيكل الحوكمة
- جلسات تغذية راجعة: مراجعات يقودها خبراء لاستراتيجيات الأعمال وتقنيات علاقات المستثمرين

تضمن هذه المنهجيات اكتساب معرفة نظرية وخبرة تطبيقية قابلة للتنفيذ الفوري.



أدوات الدورة:

- كتاب إلكتروني وقوائم تحقق استراتيجية
- مواد دراسات حالة في الحوكمة والاستراتيجية التنافسية
- نماذج تخطيط علاقات المستثمرين وتنفيذ الأعمال

محتوى الدورة:

اليوم الأول: أسس علاقات المستثمرين والاتصال الاستراتيجي

- الموضوع 1: مقدمة في علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية
- الموضوع 2: تعريف وظيفة علاقات المستثمرين وصياغة الرسالة
- الموضوع 3: تصميم وتنفيذ برامج علاقات المستثمرين
- الموضوع 4: تطور علاقات المستثمرين واتجاهات الصناعة
- الموضوع 5: فهم أصحاب المصلحة وتوقعاتهم
- الموضوع 6: دور الثقة في علاقات المستثمرين
- المراجعة والتأمل: أهم الدروس المستفادة من المبادئ الأساسية لعلاقات المستثمرين

اليوم الثاني: إشراك أصحاب المصلحة والاتصالات المالية

- الموضوع 1: استراتيجيات علاقات المستثمرين النشطة مقابل السلبية
- الموضوع 2: وسائل وقنوات الاتصال الرئيسية لعلاقات المستثمرين
- الموضوع 3: تقنيات إدارة علاقات أصحاب المصلحة
- الموضوع 4: أدوات الاتصال المالي وعروض المستثمرين
- الموضوع 5: التعامل مع اتجاهات السوق وتوقعات المستثمرين
- الموضوع 6: أفضل ممارسات تقارير المستثمرين والإفصاح
- المراجعة والتأمل: استراتيجيات الاتصال والتفاعل الفعالة

اليوم الثالث: الحوكمة المؤسسية واستدامة علاقات المستثمرين

- الموضوع 1: هيكل الحوكمة والشفافية المالية في علاقات المستثمرين
- الموضوع 2: إعداد الميزانية وقياس فعالية علاقات المستثمرين
- الموضوع 3: تحديد أهداف واضحة وتقييم الأداء
- الموضوع 4: التغلب على تحديات علاقات المستثمرين وتعزيز الاستدامة
- الموضوع 5: الاعتبارات الأخلاقية في علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: دور الاستدامة في ممارسات علاقات المستثمرين الحديثة
- المراجعة والتأمل: تقييم استدامة استراتيجيات علاقات المستثمرين



اليوم الرابع: الاتصال الهالي الاستراتيجي والتكيف مع السوق

- الموضوع 1: أفضل ممارسات الاتصال الهالي
- الموضوع 2: تكيف علاقات المستثمرين مع ظروف السوق المتغيرة
- الموضوع 3: توظيف التكنولوجيا لتعزيز الشفافية المؤسسية
- الموضوع 4: الاتصال أثناء النزاعات وإدارة السمعة
- الموضوع 5: تأثير الاندماجات والاستحواذات على علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: التواصل الفعال مع المستثمرين المؤسسيين
- المراجعة والتأمل: تطبيقات عملية لاستراتيجيات الاتصال الهالي

اليوم الخامس: استراتيجيات متقدمة في علاقات المستثمرين والاتجاهات العالمية

- الموضوع 1: مؤشرات النداء الرئيسية لعلاقات المستثمرين والتحسين المستمر
- الموضوع 2: الجوانب القانونية والتنظيمية لعلاقات المستثمرين
- الموضوع 3: الاتجاهات العالمية الناشئة ومقاربات الاستدامة
- الموضوع 4: معايير البيئة والمجتمع والحوكمة ESG في علاقات المستثمرين
- الموضوع 5: دور الذكاء الاصطناعي والتكنولوجيا في استراتيجيات علاقات المستثمرين
- الموضوع 6: دراسة حالة: أفضل ممارسات علاقات المستثمرين في الشركات الرائدة
- المراجعة والتأمل: تلخيص أهم تطورات استراتيجيات علاقات المستثمرين

اليوم السادس: التخطيط الاستراتيجي والتوضيح التنافسي

- الموضوع 1: أساسيات التنافسية الاستراتيجية
- الموضوع 2: تحليل اتجاهات الصناعة وقوى السوق
- الموضوع 3: تحديد نقاط القوة والضعف التنظيمية
- الموضوع 4: الميزة التنافسية والتهيز
- الموضوع 5: استراتيجيات مستوى الأعمال ومستوى الشركة
- الموضوع 6: دراسة حالة: قصص نجاح استراتيجية
- المراجعة والتأمل: أبرز الرؤى من التحليل الاستراتيجي

اليوم السابع: نمو الأعمال والتوسع الدولي

- الموضوع 1: الاندماجات والاستحواذات والشراكات
- الموضوع 2: استراتيجيات دخول الأسواق الدولية
- الموضوع 3: الاعتبارات الثقافية في الأعمال العالمية
- الموضوع 4: التحالفات المؤسسية والمشاريع المشتركة
- الموضوع 5: إدارة المخاطر في التوسع العالمي
- الموضوع 6: دراسة حالة: نجاح أعمال دولية
- المراجعة والتأمل: تقييم الاستراتيجيات الدولية



اليوم الثامن: القيادة والحوكمة والتنفيذ

- الموضوع 1: القيادة الاستراتيجية واتخاذ القرار
- الموضوع 2: أطر الحوكمة المؤسسية والامتثال
- الموضوع 3: الهيكل التنظيمي والرقابة الاستراتيجية
- الموضوع 4: موازنة الاستراتيجية مع رؤية الشركة
- الموضوع 5: قيادة الفرق لتحقيق النجاح الاستراتيجي
- الموضوع 6: دراسة حالة: القيادة الاستراتيجية الفعالة
- المراجعة والتأمل: مبادئ القيادة في تنفيذ الاستراتيجية

اليوم التاسع: الابتكار والتحول المؤسسي

- الموضوع 1: ريادة الأعمال الاستراتيجية والابتكار
- الموضوع 2: نماذج الأعمال التحولية والتحول الرقمي
- الموضوع 3: دور التكنولوجيا في النمو الاستراتيجي
- الموضوع 4: التغلب على مقاومة التغيير
- الموضوع 5: قياس أثر الابتكار
- الموضوع 6: دراسة حالة: نجاح التحول المؤسسي
- المراجعة والتأمل: دروس من قادة الابتكار

اليوم العاشر: الإدارة الاستراتيجية التكاملية وتكامل علاقات المستثمرين

- الموضوع 1: دمج علاقات المستثمرين مع الإدارة الاستراتيجية
- الموضوع 2: الاتصال المالي المتقدم وإشراك أصحاب المصلحة
- الموضوع 3: تقييم استراتيجيات الحوكمة المؤسسية وإدارة المخاطر
- الموضوع 4: تحقيق ميزة تنافسية مستدامة من خلال التخطيط الاستراتيجي
- الموضوع 5: اتخاذ القرار المبني على البيانات في علاقات المستثمرين ونمو الأعمال
- الموضوع 6: مراجعة شاملة لأفضل الممارسات العالمية في علاقات المستثمرين والاستراتيجية
- المراجعة والتأمل: تطبيق مخرجات الدورة عملياً

التساؤلات المتكررة

ما المؤهلات أو المتطلبات المسبقة قبل الالتحاق بالدورة؟

تم تصميم الدورة للمهنيين في علاقات المستثمرين والاتصالات المؤسسية والمالية والتخطيط الاستراتيجي. لا توجد متطلبات إلزامية، إلا أن الفهم الأساسي للاستراتيجية الأعمال أو الاتصال المالي يعد ميزة إضافية.

ما مدة الجلسة اليومية وإجمالي الساعات؟

تستغرق كل جلسة من 4 إلى 5 ساعات تقريباً، وتشمل فترات استراحة وأنشطة تفاعلية. تهتد الدورة لمدة 10 أيام بإجمالي يتراوح بين 40 إلى 50 ساعة تدريبية.



كيف تتكامل علاقات المستثمرين مع الاستراتيجية المؤسسية؟

تلعب علاقات المستثمرين دورًا يتجاوز مجرد التواصل مع المساهمين. إذ تهتم وظيفة استراتيجية متكاملة مع الأهداف المؤسسية والحوكمة والتخطيط المالي. توضح الدورة كيفية مساهمة متخصصي علاقات المستثمرين في تعزيز النمو، وبناء ثقة المستثمرين، وتحقيق قيمة طويلة الأجل.

كيف تختلف هذه الدورة عن غيرها من دورات علاقات المستثمرين وتخطيط الأعمال؟

على عكس الدورات التقليدية، يجمع هذا البرنامج بين الاتصال المالي والحوكمة المؤسسية وتنفيذ الاستراتيجية ضمن منهج متكامل واحد. ويقدم منظورًا شموليًا للقيادة المؤسسية، مزودًا المشاركين بأطر عملية ودراسات حالة وأساليب استراتيجية قابلة للتطبيق الفوري في بيئة العمل.

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



مدن التدريب

أهستردام هولندا	أكرا غانا	أثينا اليونان
الدار البيضاء المغرب	الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا
القاهرة مصر	الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر
باريس فرنسا	الهناوة مملكة البحرين	الكويت الكويت
براغ جمهورية التشيك	بانكوك تايلند	باكو أذربيجان
بورتو البرتغال	برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا
تورنتو كندا	تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند
جوهانسبرغ جنوب افريقيا	جنيف سويسرا	جاكرتا جمهورية اندونيسيا
زنجار تنزانيا	روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة
سيول كوريا الجنوبية	سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية
طرابزون تركيا	شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر
عمان المملكة الأردنية الهاشمية	طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان
فيينا النمسا	فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم

مدن التدريب

لانكاوي ماليزيا	كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا
هاربيا اسبانيا	لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال
هونتر سويسرا	مسقط سلطنة عمان	مدريد اسبانيا
نيروبي كينيا	هيونج المانيا	ميلان ايطاليا
		نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية