علاقات المستثمرين (IR)

تدريب لمدة يومين

5-4 نوفمبر 2024

من التاسعة صباحاً حتى الواحدة ظهراً، في توقيت بيروت

ONLINE
TRAINING

نظرة عامة

تم تصميم هذا البرنامج التدريبي المتقدم لمدة يومين لتزويد الرؤساء التنفيذيين والمديرين والإدارة العليا بالمعرفة والمهارات الشاملة اللازمة لإدارة علاقات المستثمرين (IR) بشكل فعال. ستتناول هذه الدورة الجوانب الفنية والسلوكية لعلاقات المستثمرين، مما يوفر للمشاركين فهمًا عميقًا لأحدث الممارسات والتحديثات في هذا المجال. ومن خلال الجلسات التفاعلية ودراسات الحالة والأمثلة الواقعية، سيكتسب الحضور نظرة ثاقبة حول الأهمية الإستراتيجية لعلاقات المستثمرين في بناء العلاقات والحفاظ عليها مع المستثمرين والمحللين وأصحاب المصلحة الرئيسيين الآخرين. وسيستكشف البرنامج أيضًا دمج الممارسات البيئية والاجتماعية والحوكمة وممارسات الاستدامة في علاقات المستثمرين، مع تسليط الضوء على التوقعات المتطورة للمستثمرين المعاصرين.

جدول الأعمال

1. تعريف المفاهيم الرئيسية ووظائف علاقات المستثمرين

. **إرساء الشفافية في علاقات المستثمرين:** كيف تعزز الشركات في الشرق الأوسط الشفافية لتلبية توقعات المستثمرين العالميين.

. **سد الفجوة بين الإدارة والمستثمرين:** الدور الحاسم للعلاقات الاستثمارية في تعزيز التواصل المؤسسي مع أصحاب المصلحة.

. **العلاقات الاستثمارية كأداة استراتيجية لتعزيز تقييم السوق:** مفاهيم حول كيفية تأثير العلاقات الاستثمارية الفعالة بشكل إيجابي على أسعار الأسهم والسمعة المؤسسية.

2. تحديد الإطار التشريعي الذي يحكم علاقات المستثمرين

. **البيئة التنظيمية لعلاقات المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي:** نظرة عامة على القوانين واللوائح التي تشكل علاقات المستثمرين في دول مجلس التعاون الخليجي.

. **الامتثال لقوانين الأوراق المالية في الشرق الأوسط:** اللوائح الرئيسية التي تحكم إفصاحات المستثمرين والاتصالات في أسواق الشرق الأوسط.

. **معايير الإبلاغ الإلزامية للشركات المدرجة:** كيف تفرض الهيئات التنظيمية الإفصاحات المالية وشفافية السوق في المنطقة.

3. تحديد أهداف وغايات علاقات المستثمري

- **خلق قيمة طويلة الأجل للمساهمين من خلال التفاعل الاستثماري الاستراتيجي:** استكشاف كيفية مساهمة علاقات المستثمرين في تشكيل عرض قيمة الشركة.
- **علاقات المستثمرين كركيزة للمصداقية المؤسسية:** كيف تعزز العلاقات الاستثمارية الفعالة الثقة وتبني قاعدة مستثمرين قوية.
- **مواءمة الاستراتيجية المؤسسية مع توقعات المستثمرين:** كيف تتماشى استراتيجيات نمو الشركات مع احتياجات المستثمرين واتجاهات السوق.

4. اشرح لماذا من الضروري أن يكون لدى الشركة قسم مخصص علاقات المستثمرين.

- **الدور الحاسم لعلاقات المستثمرين في التخفيف من عدم اليقين لدى المستثمرين:** لماذا يعد فريق علاقات المستثمرين المخصص ضروريًا للحفاظ على ثقة المستثمرين في الأسواق المتقلبة.
- **العلاقات الاستثمارية الاستباقية لمنع الأزمات المؤسسية:** كيف يمكن لقسم علاقات المستثمرين المنظم أن يساعد في إدارة ردود فعل السوق خلال الأوقات الصعبة.
- **تعزيز وجود السوق المالي من خلال علاقات المستثمرين:** لماذا يمكن أن يؤدي غياب قسم علاقات المستثمرين الرسمي إلى تقويض مكانة الشركة لدى المستثمرين العالميين.

5. وصف الوظائف الأساسية لقسم علاقات المستثمرين

- **بناء والحفاظ على ثقة المستثمرين:** الأنشطة الرئيسية لقسم علاقات المستثمرين التي تساعد في تعزيز الثقة والمشاركة.
- **إدارة اتصالات المستثمرين خلال موسم الأرباح:** دور قسم علاقات المستثمرين في تقديم تحديثات شفافة وفي الوقت المناسب للمساهمين.
- **تسهيل التواصل الثنائي مع المستثمرين المؤسسين:** كيف تعمل إدارة علاقات المستثمرين كحلقة وصل بين قيادة الشركة والمستثمرين الرئيسيين.

6. تحليل كيفية تفاعل علاقات المستثمرين مع الأسواق المالية

- **دور علاقات المستثمرين في تعزيز السيولة وأداء السوق:** كيف تؤثر علاقات المستثمرين على حجم التداول والسيولة في سوق الأسهم.
- **علاقات المستثمرين كمؤشر لمشاعر السوق:** فهم العلاقة التبادلية بين أنشطة علاقات المستثمرين وتحركات أسعار الأسهم.
- **أثر توجيه الأرباح على أسعار الأسهم:** كيف تدير أقسام علاقات المستثمرين التوقعات وردود الفعل السوقية من خلال التنبؤات المالية.

7. تحديد نتائج استراتيجيات علاقات المستثمرين الناجحة

. **تعزيز تقييم السوق من خلال علاقات المستثمرين الاستراتيجية:** تحليل الرابط بين علاقات المستثمرين الفعالة وتحسين أداء الأسهم.
. **بناء قاعدة مستثمرين مخلصين:** كيف تعزز استراتيجيات علاقات المستثمرين الناجحة العلاقات طويلة الأمد مع المستثمرين المؤسسين.
. **تعزيز السمعة المؤسسية:** كيف تبني ممارسات علاقات المستثمرين الجيدة المصداقية والثقة في عيون المستثمرين والمحللين.

8. استخدم أفضل الممارسات للتواصل الفعّال وإدارة العلاقات مع المستثمرين

. **الاستفادة من المنصات الرقمية للتفاعل الفوري مع المستثمرين:** أفضل الممارسات لاستخدام الأدوات الرقمية للتواصل مع المستثمرين.
. **علاقات المستثمرين في عالم ما بعد الجائحة:** تكييف استراتيجيات التواصل مع تحديات الاجتماعات الافتراضية والمؤتمرات الرقمية.
. **تخصيص التواصل مع المستثمرين لمجموعات أصحاب المصلحة المختلفة:** تخصيص أساليب التواصل للمستثمرين المؤسسيين مقابل المستثمرين الأفراد.

9. قارن بين البورصات في الدول المجاورة والبورصات الدولية الكبرى

. **مقارنة بين تداول سوق دبي المالي مع بورصة نيويورك وبورصة لندن:** تحليل كيفية اختلاف البورصات في الشرق الأوسط من حيث السيولة والتنظيم وسلوك المستثمرين.
. **عمق السوق والوصول إلى المستثمرين في بورصات منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مقابل الأسواق العالمية:** دراسة مقارنة حول إمكانية الوصول إلى السوق وتنوع المستثمرين.
. **دور صناديق الثروة السيادية في البورصات الشرق أوسطية:** كيف تشكل الصناديق السيادية ديناميكيات السوق مقارنة بالمستثمرين المؤسسين في البورصات العالمية.

10. ناقش الاتجاهات والممارسات لعلاقات المستثمرين في الأسواق المختلفة

. **ممارسات علاقات المستثمرين المتطورة في الشرق الأوسط مقابل الأسواق الغربية:** كيف تؤثر العولمة والاستثمارات عبر الحدود على ممارسات العلاقات الدولية في المنطقة.
. **صعود تقارير ESG (البيئية، الاجتماعية، والحكومية) في علاقات المستثمرين في الشرق الأوسط:** التركيز المتزايد على الشفافية في مجال ESG في المنطقة وتأثيره على علاقات المستثمرين.
. **دور التكنولوجيا في تحويل علاقات المستثمرين:** اعتماد الذكاء الاصطناعي وتحليل البيانات في ممارسات علاقات المستثمرين عبر الأسواق المختلفة.

التفاصيل

4-5 نوفمبر 2024

من التاسعة صباحاً حتى الواحدة ظهراً

Online Training

$500 (للمنتسبين إلى إتجاد أسواق المال العربية)
$600 (لغير المنتسبين)

About AFCM Training & Development Unit

AFCM Training & Development Unit is the leading training entity in the capital market industry in the region.

We offer awareness-based training programs, that upscale your teams' and senior management's performance through virtual, onsite and self-paced learning sessions. In this era of massive transformation, we succeeded in integrating Learning Development into the working environments of the capital and financial markets across the Arab region.

One of our core values is providing the best financial education, by partnering with top-notch international learning providers and consultants to cater to our members', affiliates' and the public's ever-growing needs. Another key area we focus on is raising awareness about the new practices, developments, opportunities and challenges affecting the landscape of the financial world by hosting and managing virtual and onsite webinars, events and awareness campaigns.

We aim at helping our clients incorporate and profit from the changes and innovations that are shaping the future of the Financial Services Industry by providing vibrant learning experiences.

Contact Us

For more inquiries or require assistance with cancellation or transfer:

Elias Geagea – Training Solutions Expert
Email: elias.geagea@arab-exchanges.org
Office: (961) 5 951 664
Mobile: (961) 3 107 423