

لغة التدريب:**العربي****أساليب التدريب:**

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي وفعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الأدوار

مقدمة:

اكتسبت وظيفة مسئول إدارة علاقات المستثمرين أهمية متزايدة كوظيفة محورية وإستراتيجية داخل المؤسسات، ففي ظل التقلبات التي تشهدها أسواق المال أصبح مسئول علاقات المستثمرين في حاجة الي درجة عالية من المهارة في مجالات مختلفة لتساعده علي التكيف مع تلك التقلبات، نقدم لكم هذا البرنامج الفريد من نوعه بهدف دعم أهمية دور مسئول علاقات المستثمرين في الشركات المساهمة فضلاً عن الشركات المقيدة بالبورصة، والتأكيد علي أهمية قيام مسئول علاقات المستثمرين بالالتزام بقواعد الإفصاح عند تعاملاتهم مع مجتمع سوق المال وكيفية بناء برنامج ناجح لإدارة علاقات المستثمرين.

أهداف الدورة:

- التعرف على أهمية دور مسئول 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.

محاور الدورة:

- مقدمة عن علاقات المستثمرين
- تعريف علاقات المستثمرين
- أهداف علاقات المستثمرين
- ما المقصود بالتقييم العادل
- كيف يمكن لعلاقات المستثمرين الوصل 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 و التعامل مع الأزمات
- عوامل نجاح وظيفة علاقات المستثمرين
- التزام الإدارة
- نطاق تقارير إدارة علاقات المستثمرين
- خبرة ومصادقية مسئول علاقات المستثمرين
- كفاية الموارد لنطاق عمل علاقات المستثمرين
- الاتصالات الخارجية
- استيعاب المستثمر لأهداف الشركة
- التسويق
- الإستعداد المسبق للإستفسارات
- العلاقات الداخلية
- مهارات مسئول علاقات المستثمرين
- المسؤوليات الرئيسية لمسئول علاقات المستثمرين
- الأسواق المالية
- أنواع الأسواق
- أسواق المال العالمية
- مستثمري الأسهم

- مستثمري السندات
- شهادات الإيداع الدولية جمهور علاقات المستثمرين
- جانب الشراء
- جانب البيع
- المستثمرون الأفراد
- حاملي السندات
- الإعلام والصحافة
- جماعات المصالح
- العملاء والموردون
- الجهات الرقابية مستشاري علاقات المستثمرين
- السماسرة
- العلاقات العامة للشئون المالية
- شركات التعرف علي المساهمين و الوصول اليهم
- المستشارين القانونيين
- دراسات تصورات المساهمين
- منظمي الحملات الترويجية
- ادوات الاتصال
- الاجتماعات
- الحملات الترويجية
- وسائل الإعلام
- زيارة المواقع
- التقرير السنوي
- إعلانات نتائج الأعمال
- عروض علاقات المستثمرين
- الإفصاحات الدورية
- المواقع الالكترونية
- مواقع التواصل الاجتماعي
- قواعد الإفصاح
- تعريف المعلومات الداخلية
- متى يتم الإفصاح عن المعلومات الداخلية
- خرق السرية
- التعامل مع الشائعات
- تعاملات الداخليين
- قوائم الداخليين
- التلاعبات في السوق
- 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

-التأكد من فهم الشركة لأهمية علاقات المستثمرين
-علاقات المستثمرين كجزء متكامل من حوكمة الشركات

لمن هذه الدورة:

- مسؤولو علاقات المستثمرين
- المستشارون القانونيون.
- مستشارو علاقات المستثمرين.
- مستثمري الأسهم