

دورة علاقات المستثمرين: الإفصاح والرسائل واجتماعات المستثمرين

30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026

ميلان





دورة علاقات المستثمرين: الإفصاح والرسائل واجتماعات المستثمرين

المرجع: 35439_734 التاريخ: 30 نوفمبر – 4 ديسمبر 2026 المكان: ميلان الرسوم: GBP 5500

ملخص البرنامج

ممارسة علاقات المستثمرين محور دورة تدريبية تمتد أسبوعاً لرؤساء علاقات المستثمرين والمديرين الماليين وقادة الاتصال في الشركات المدرجة أو الساعية إلى الإدراج على المستوى الاستراتيجي، ويخرج منها كل مشارك بخطة علاقات مستثمرين لشركة واحدة. تتحدث الشركات إلى المستثمرين غالباً عبر فرق متفرقة، فتتبادل قصة الاستثمار عن الإفصاحات وعن إجابات الاجتماعات. وينتقل البرنامج من قصة الاستثمار وخريطة الجمهور إلى انضباط الإفصاح ثم رسائل النتائج واجتماعات المستثمرين والتواصل مع المحليين. تقدم مارس للتدريب المملكة المتحدة هذا البرنامج في ممارسة علاقات المستثمرين لمجموعات من منظمات مختلفة.

المبررات المؤسسية

يكون المستثمرون رأيهم في الشركة من عدد قليل من نقاط التواصل، هي بيان النتائج ومكالمة الأرباح والاجتماعات التي تليها. والقادة الذين يتفقون على قصة واحدة، ويضبطون ما يقال ومتى يقال، ويسجلون ما يسأل عنه المستثمرون، يقربون نظرة السوق من نظرة الشركة نفسها ويتعاملون بهدوء حين تختلف النتائج عن التوقعات.

- صورة الشركة في السوق: تزداد ثباتاً حين تتسق الرسائل عبر الوثائق والمكالمات والاجتماعات.
- مخاطر الإفصاح: تنخفض حين يخضع توقيت البيانات وصياغتها لانضباط مكتوب.
- ثقة المستثمرين: تقوى حين تجاب الأسئلة من قاعدة أدلة معدة ومراجعة.

المبادئ والأساس المعرفي

- التواصل ثنائي الاتجاه مع المستثمرين: يعد علاقات المستثمرين معلومات تخرج من الشركة وتغذية راجعة من السوق تعود إليها، ويستخدم في الجلستين 1 و4.
- مبدأ الإفصاح الانتقائي: يقضي بأن تصل المعلومات الجوهرية إلى السوق في وقت واحد لا إلى مستمعين مختارين، ويستخدم في الجلسة 2.
- بنية مكالمة الأرباح: ترتب بيانا تحذيرياً ثم عرض الإدارة للنتائج والتوقعات ثم الأسئلة، وتستخدم في الجلسة 3.
- عملية بحوث الأسهم: توضح كيف يصل المحللون إلى التصنيفات والأسعار المستهدفة من التحليل الأساسي، وتستخدم في الجلستين 3 و4.



المشاركون المستهدفون

- قادة علاقات مستثمرين يرفعون إلى المدير المالي تقاريرهم عن اتصال الشركة بالسوق.
- مديرون ماليون يعرضون النتائج والتوقعات على المستثمرين والمحليين.
- قادة تمويل الشركات الذين يهيئون الشركة للإدراج أو لزيادة رأس المال.
- قادة اتصال يوفقون رسائل المستثمرين مع المحتوى الصحفي ومحتوى الموقع.

تشمل البيئات المعتادة المجموعات الصناعية المدرجة والبنوك وشركات المرافق وشركات التقنية الساعية إلى الإدراج.

مخرجات التعلم

1. سيكون المشاركون قادرين على إعداد قصة استثمار تربط الاستراتيجية والنتائج المالية والمخاطر.
2. سيكون المشاركون قادرين على تصنيف المستثمرين والمحليين بحسب الاهتمام وأسلوب التملك والتأثير.
3. سيكون المشاركون قادرين على تقييم البيانات المزمع إصدارها في ضوء قائمة فحص الإفصاح الانتقائي.
4. سيكون المشاركون قادرين على تصميم نص مكالمة أرباح وبنك أسئلة معد مسبقاً.
5. سيكون المشاركون قادرين على ترتيب اجتماعات المستثمرين بحسب الأولوية وتشخيص أنماط ملاحظاتهم.
6. سيكون المشاركون قادرين على تبرير خطة علاقات المستثمرين أمام الإدارة التنفيذية ومجلس الإدارة.

هيكل البرنامج

اليوم 1: ممارسة علاقات المستثمرين: قصة الاستثمار والجمهور

ما القصة التي ترويها الشركة، ومن يحتاج إلى سماعها؟

- مخطط قصة الاستثمار
- خريطة جمهور المستثمرين
- تحليل سجل المساهمين
- ورقة مقارنة النظراء
- ميثاق وظيفة علاقات المستثمرين

اليوم 2: الإفصاح ومعلومات السوق

ما الذي يجوز قوله، ولمن، وفي أي وقت؟



- تقويم الإفصاح
- قائمة فحص الإفصاح الانتقائي
- سجل المعلومات الداخلية
- نموذج بيان النتائج
- صياغة البيان التحذيري

اليوم 3: رسائل النتائج ومكالمات الأرباح

كيف تتحول النتائج إلى رسائل واضحة ومكالمة تصمد أمام الأسئلة؟

- شبكة الرسائل الرئيسية
- نص مكالمة الأرباح
- بنك الأسئلة والأجوبة
- مراجعة لغة التوجيهات
- شجرة قرار الإعلان المسبق

اليوم 4: اجتماعات المستثمرين والتواصل مع المحليين

كيف تخطط الاجتماعات الفردية والجولات الترويجية والتواصل مع المحليين ويستفاد منها؟

- خطة الجولة الترويجية
- حزمة إحاطة الاجتماع
- متتبع تقديرات المحليين
- سجل ملاحظات المستثمرين
- ملخص دراسة الانطباعات

اليوم 5: خطة علاقات المستثمرين لشركة واحدة

هل تشكل الأدوات السابقة خطة واحدة تستطيع الشركة تنفيذها؟

- تطبيق مخطط قصة الاستثمار من الجلسة 1
- اختبار تقويم الإفصاح من الجلسة 2
- مراجعة بنك الأسئلة والأجوبة من الجلسة 3
- فحص سجل ملاحظات المستثمرين من الجلسة 4
- إنجاز خطة علاقات المستثمرين



المنهجية

يقوم البرنامج على تمرين منظم حول حالة شركة جاهزة تضم بيان نتائج وعرضا تقديميا مسودة وسجل مساهمين ومجموعة أسئلة من المحللين. يقرر المشاركون كل خطوة ويسجلون أسبابهم بصيغة موحدة ويقارنون نتائجهم في مجموعات صغيرة قبل تطبيق الأدوات نفسها على شركاتهم.

- نشاط مقترح: إعادة كتابة عنوان نتائج ليتوافق مع قصة الاستثمار.
- نشاط مقترح: التدريب على جولة أسئلة في مكالمة أرباح مع محلل متشدد.
- نشاط مقترح: فرز قائمة مستثمرين بحسب الاهتمام وتخطيط أول تواصل معهم.

المخرج الختامي

يعد كل مشارك خطة علاقات مستثمرين لشركة واحدة. وتضم الخطة مخطط قصة استثمار وخريطة جمهور وتقويم إفصاح مع قائمة فحص للبيانات ونص مكالمة أرباح مع بنك أسئلة وجدول للاجتماعات والملاحظات. وتستخدم في العمل لتوحيد رؤية التنفيذيين قبل موعد النتائج القادم وإحاطة مجلس الإدارة.

الأسئلة الشائعة

هل تناسب ممارسة علاقات المستثمرين القادة الماليين الجدد على التواصل مع المستثمرين؟

نعم، فممارسة علاقات المستثمرين تدرس عبر حالة شركة مطبقة وقوالب جاهزة. وتفترض خبرة في التقارير المالية أو اتصال الشركات، دون دور سابق في علاقات المستثمرين.

على أي أساليب تقوم ممارسة علاقات المستثمرين؟

تقوم ممارسة علاقات المستثمرين على التواصل ثنائي الاتجاه مع المستثمرين ومبدأ الإفصاح الانتقائي وبنية مكالمة الأرباح وعملية بحوث الأسهم.

كيف تستخدم الخطة الناتجة عن ممارسة علاقات المستثمرين في العمل؟

تستخدم خطة علاقات المستثمرين لتوحيد رؤية التنفيذيين قبل النتائج ووضع تقويم الإفصاح وجدولة الاجتماعات ومراجعات الملاحظات للعام القادم.



بماذا تختلف ممارسة علاقات المستثمرين عن اتصال الشركات العام؟

تعلم ممارسة علاقات المستثمرين بناء قصة الاستثمار وضبط الإفصاح والتعامل مع المحللين والمستثمرين، بينما يركز اتصال الشركات العام على الرسائل الصحفية والموجهة إلى الموظفين والجمهور.