JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع

16 – 20 أغسطس 2027

روما

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع

المرجع: 105878_2768 التاريخ: 16 – 20 أغسطس 2027 المكان: روما الرسوم: GBP 6200

أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع دورة تدريبية مدتها أسبوع لمحللي الاستثمار والمستثمرين الأفراد ومستشاري الثروات، يكتب فيها المشاركون استراتيجية شخصية للاستثمار في الأسهم تتضمن قواعد واضحة للانتقاء والبيع. فتناوب قيادة السوق بين فئات الأسهم يترك المستثمر الذي يعمل بلا قواعد مكتوبة عرضة لقرارات متسرعة ومكلفة. تقدم جوبيتر برايم للتدريب دورة أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع.

لماذا تهم أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع الآن

ثلاث قوى تشكل انتقاء الأسهم اليوم. تتناوب القيادة بين الأسهم الرخيصة وأسهم النمو السريع وأسهم التوزيعات، فقد يتأخر أسلوب ناجح لفترات طويلة. وأصبحت أدوات الفرز في يد كل مستثمر، فتكافئ القواعد المكتوبة وتعاقب الاندفاع. ويسأل العملاء لماذا اشتري السهم ومتى سيباع. المعايير الواضحة تحفظ القناعة خلال التراجعات، وغيابها يجعل المستثمر يحتفظ بالخاسر طويلا ويبيع الرابح مبكرا. تستند الدورة إلى طرق تقييم الأسهم المعتمدة وأبحاث الاستثمار بالعوامل ونتائج التمويل السلوكي حول تحيزات المستثمرين.

المستفيدون من أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع

- المحللون الذين يفرزون الشركات المدرجة ويوصون بالأسهم التي تدخل قائمة الشراء
- المستثمرون الأفراد الذين يديرون حساباتهم بأنفسهم ويحددون نقاط الدخول والخروج
- مستشارو الثروات الذين يشرحون أفكار الأسهم للعملاء ويبررون كل عملية بيع
- مساعدو البحوث الذين يحدثون قوائم المتابعة وجداول التقييم

يحقق مكتب الاستشارات أو فريق البحوث أعلى فائدة عندما يحضر محللوه ومستشاروه المتعاملون مع العملاء معا.

قدرات أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع

ينتقل المشاركون من اختيار أسلوب يناسب طباعهم الاستثمارية إلى كتابة معايير الفرز والمحفزات والحدود التي تحول هذا الأسلوب إلى قرارات قابلة للتكرار.

- مقارنة أساليب القيمة والنمو والتوزيعات والجودة والزخم بنمط العائد وسلوك التراجع — اختيار الأسلوب
- بناء أداة فرز للأسهم بمرشحات التقييم والربحية والميزانية — الإدراج في قائمة الشراء
- اختبار استدامة التوزيعات عبر نسب التوزيع وتغطية التدفق النقدي الحر — موافقة مستثمر الدخل
- تحديد قواعد الدخول التي تجمع هامش التقييم مع تأكيد السعر — توقيت الشراء
- تصميم قواعد البيع لانكسار الفرضية وأهداف التقييم ووقف الخسارة المتحرك — قرار الخروج
- وضع حدود مخاطر المراكز لكل سهم ولكل قطاع — مراجعة ملاءمة العميل

مصطلحات أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع الأساسية

- الاستثمار في القيمة — شراء أسهم سعرها دون تقدير قيمتها الجوهرية المبنية على الأرباح أو الأصول أو التدفق النقدي.
- الاستثمار في النمو — تفضيل شركات تنمو مبيعاتها وأرباحها أسرع من السوق، غالبا بتقييمات أعلى.
- عامل الجودة — تفضيل شركات ذات عائد مرتفع على حقوق الملكية وهوامش مستقرة وديون منخفضة.
- الزخم — ميل الأسهم ذات الأداء السعري القوي مؤخرا إلى مواصلة التفوق لفترة.
- الفرضية الاستثمارية — سبب مكتوب وقصير لامتلاك السهم مع الدليل الذي يثبت خطأه.
- وقف الخسارة المتحرك — مستوى بيع يرتفع مع سعر السهم ويطلق الخروج بعد هبوط محدد.

أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع يوما بيوم

اليوم 1: خريطة الأساليب وطباع المستثمر

- عائلات أساليب الأسهم ودورات عوائدها — اختيار النهج الأساسي
- الأفق الزمني للمستثمر وتحمل التراجع — مواءمة الأسلوب مع الطباع
- قائمة فحص التحيزات السلوكية — رصد الارتساء والثقة المفرطة وكراهية الخسارة
- مراجعة حالات تناوب الأساليب — الحكم على تأخر الأسلوب
- نموذج الفرضية الاستثمارية — توثيق سبب امتلاك كل سهم

اليوم 2: انتقاء أسهم القيمة والتوزيعات

- فرز مكرر الربحية ومضاعف القيمة الدفترية — إيجاد الأسهم المقومة بأقل من قيمتها
- مقارنة عائد الأرباح بعائد السندات — تحديد هامش التقييم
- علامات فخ القيمة — التمييز بين السهم الرخيص والنشاط المتراجع
- نسبة التوزيع وتغطية التدفق النقدي الحر — اختبار استدامة التوزيعات
- مرشحات تاريخ نمو التوزيعات — بناء قائمة متابعة للدخل

اليوم 3: انتقاء أسهم النمو والجودة والزخم

- فرز نمو الإيرادات والأرباح — تحديد الشركات المتوسعة
- نسبة مكرر الربحية إلى النمو — الحكم على عدالة تسعير النمو
- مرشحات العائد على حقوق الملكية واستقرار الهوامش — ترتيب جودة الأعمال
- ترتيب القوة النسبية — اختيار أسهم ذات قيادة سعرية مستمرة
- جدول التقييم متعدد الأساليب — دمج إشارات القيمة والجودة والزخم

اليوم 4: قواعد الدخول والبيع ومخاطر المراكز

- الشراء المرحلي وقواعد تأكيد السعر — توقيت كل عملية شراء
- محفزات انكسار الفرضية — تحديد متى يفرض الدليل الخروج
- أهداف التقييم ووقف الخسارة المتحرك — تثبيت مكاسب الأسهم الرابحة
- حدود خسارة المركز لكل سهم — الحد من ضرر السهم الواحد
- سقوف التركز القطاعي والأسلوبي — تجنب التداخل الخفي بين الحيازات

اليوم 5: تطبيق الاستراتيجية الشخصية للاستثمار في الأسهم

- بيان اختيار الأسلوب — تطبيق نتائج الطباع من اليوم الأول
- إعدادات الفرز للأسلوب المختار — دمج مرشحات الانتقاء السابقة
- جدول قواعد الشراء والبيع — ربط محفزات الدخول بمحفزات الخروج
- مراجعة رجعية للحيازات السابقة — اختبار القواعد على قرارات فعلية
- الاستراتيجية الشخصية للاستثمار في الأسهم — استكمال الانتقاء وقواعد البيع وحدود المخاطر

تطبيق أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع بعد الدورة

- تشغيل أداة الفرز المختارة وكتابة فرضية استثمارية لأعلى ثلاث نتائج.
- مراجعة كل حيازة حالية مقابل محفزات انكسار الفرضية وقواعد البيع الجديدة.

أسئلة حول أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع

ما أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع، ولماذا تهم الآن؟

هي المناهج التي يختار بها المستثمرون الأسهم والقواعد المكتوبة التي تحدد موعد بيعها. وتهم الآن لأن سرعة تناوب الأساليب ووفرة بيانات الفرز تعاقب القرارات المندفعة.

ما الأدوار الأكثر استفادة من تدريب أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع؟

يستفيد محللو الاستثمار والمستثمرون الأفراد ومستشارو الثروات أكثر من غيرهم. ويستفيد كذلك مساعدو البحوث.

كيف يختلف تدريب أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع عن دورة بناء المحافظ؟

يركز على السهم الواحد لا على المحفظة كلها. فدورة بناء المحافظ تحدد الأوزان والمخاطر النشطة عبر حيازات عديدة، أما هذا الموضوع فيغطي كيفية اختيار كل سهم وشرائه وبيعه.

ماذا تعود به من تدريب أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع؟

تعود باستراتيجية مكتوبة لاختيار الأسهم والخروج منها. تحدد أسلوبك وإعدادات الفرز ومحفزات الدخول وقواعد البيع وحدود الخسارة لكل سهم ولكل قطاع.

أساليب انتقاء الأسهم وقواعد البيع: الطريق إلى الأمام

توجه الاستراتيجية الشخصية للاستثمار في الأسهم القرار الأول بعد الدورة: أي أسهم قائمة المتابعة تستحق رأس المال وأي الحيازات الحالية يجب بيعها. يستخدمها المحللون والمستثمرون والمستشارون لتفسير كل صفقة. وبعد دورة سوقية كاملة، تراجع الأسلوب المختار ومحفزات بيعه، لأن الطباع وقيادة السوق تتغير.