JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية

15 – 19 أغسطس 2027

إسطنبول

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية

المرجع: 83470_2250 **التاريخ:** 15 – 19 أغسطس 2027 **المكان:** إسطنبول **الرسوم:** GBP 4900

دورة علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية دورة تدريبية مدتها أسبوع لمسؤولي علاقات المستثمرين وموظفي المالية والاتصال المؤسسي الذين يشرحون الشركة لأسواق رأس المال، وينتهي المشاركون فيها بإعداد العرض التقديمي للمستثمرين وتقويم التواصل السنوي. فالمساهمون اليوم يقيسون مصداقية الإدارة بمدى اتساق الاستراتيجية والأرقام والرسائل عبر كل قناة. وتقدم جوبيتر برايم للتدريب هذه الدورة في علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية.

لماذا تهم علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية الآن

تتشكل هذه المهنة اليوم تحت تأثير قوتين. فالمساهمون من المؤسسات ومحللو جهات البيع ومستشارو التصويت يقارنون رسائل الشركة برسائل نظيراتها خلال ساعات من إعلان النتائج، بينما تنتظر مجالس الإدارة أن تصل آراء المستثمرين إلى نقاشات الاستراتيجية. والشركة التي تروي قصة استثمارية واضحة مدعومة بالأدلة تحظى في الغالب بتقييم أعدل وقاعدة مساهمين أكثر استقرارا، أما الشركة التي تتنقل بين رسائل متباينة فتفتح الباب للتذبذب وضغط المساهمين النشطين.
وتستند الدورة إلى مبادئ متداولة في الإفصاح العادل وإدارة توقعات الإجماع ورسم خرائط أصحاب المصلحة، موصوفة هنا بعبارات عامة.

المستفيدون من علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية

- مسؤولو علاقات المستثمرين المعنيون بسجل المساهمين وتغطية المحللين
- موظفو التقارير المالية الذين يعدون حزم النتائج والتوجيهات المستقبلية
- مختصو الاتصال الذين يوائمون الرسائل الإعلامية مع إعلانات السوق
- موظفو الخزينة الذين يدعمون جمع رأس المال ولقاءات مستثمري الدين
- موظفو أمانة سر الشركة الذين يتولون قوائم المطلعين وسجلات الإفصاح

وتجني الشركات المدرجة وتلك التي تستعد للطرح العام الفائدة الكبرى عندما يحضر موظفو علاقات المستثمرين والمالية والاتصال معا ويخرجون ببنية رسائل واحدة متفق عليها.

قدرات علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية

يحول المشاركون الاستراتيجية والنتائج المالية وقرارات تخصيص رأس المال إلى رسائل يستطيع المحللون نمذجتها ويستطيع المساهمون مقارنتها بما يتحقق فعلا.

- بناء قصة استثمارية تربط الاستراتيجية ومحركات القيمة وتخصيص رأس المال — اعتماد مجلس الإدارة والإدارة التنفيذية
- تصميم تسلسل لإعلان النتائج من البيان الصحفي حتى مكالمة الأرباح — المدير المالي وجمهور المحللين
- تقييم سجل المساهمين وقائمة المستثمرين المستهدفين — أولويات الجولات الترويجية واللقاءات
- إيصال التوجيهات المستقبلية وإدارة توقعات الإجماع — محللو جهات البيع ومديرو المحافظ
- تطبيق الإفصاح العادل وضوابط المعلومات المؤثرة في السوق — أمين سر الشركة ولجنة الإفصاح
- حساب فجوات الانطباع من آراء المستثمرين ومقارنات التقييم — قرارات الرسائل التنفيذية

مصطلحات علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية الأساسية

- القصة الاستثمارية — الحجة الموجزة التي تشرح لماذا تستحق أسهم الشركة الاستثمار فيها.
- تقديرات الإجماع — متوسط توقعات المحللين المنشورة الذي تتخذه السوق مرجعا للمقارنة.
- تحليل سجل المساهمين — مراجعة لمن يملك الأسهم بحسب نوع المستثمر وأسلوبه.
- الإفصاح العادل — مبدأ نشر المعلومات المؤثرة في السوق لجميع المستثمرين في الوقت نفسه دون انتقائية.
- مكالمة الأرباح — لقاء مجدول تعرض فيه الإدارة النتائج الدورية وتجيب عن الأسئلة.
- دراسة الانطباع — آراء منظمة يجمعها الفريق من المستثمرين والمحللين حول نظرتهم إلى الشركة.

علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية يوما بيوم

اليوم 1: سياق أسواق رأس المال وقاعدة المساهمين

- دور وظيفة علاقات المستثمرين — توقعات مجلس الإدارة وخطوط التبعية
- أنواع المستثمرين من المؤسسات والأفراد والنشطين — أولويات التواصل بحسب المالك
- دوافع محللي جهات البيع والشراء — التغطية البحثية ومدى تأثيرها
- تحليل سجل المساهمين — فجوات الاستهداف ومخاطر التركز
- الشركات النظيرة ومضاعفات التقييم — تموضع الشركة أمام المقارنات

اليوم 2: بناء القصة الاستثمارية

- هيكل الحالة الاستثمارية — الاستراتيجية ومحركات القيمة وشواهد الإنجاز
- مؤشرات الأداء الرئيسية للمستثمرين — مقاييس يستطيع المحللون نمذجتها
- سردية تخصيص رأس المال — التوزيعات وإعادة شراء الأسهم واستثمارات النمو
- رسائل الاستدامة والقيمة طويلة الأجل — الرد على أسئلة الإشراف الاستثماري
- بيت الرسائل ومكتبة الشواهد — الاتساق عبر جميع القنوات

اليوم 3: إعلان النتائج والتوجيهات المستقبلية

- صياغة بيان النتائج — الأرقام الرئيسية وتفسير الانحرافات
- نص مكالمة الأرباح وبنك الأسئلة — تحضير التنفيذيين والتمرين المسبق
- خيارات سياسة التوجيهات — النطاقات والتكرار وقرارات السحب
- جمع تقديرات الإجماع وإدارة التوقعات — تجنب المفاجآت في النتائج
- التعامل مع الأخبار السلبية وتحذيرات الأرباح — اختيار التوقيت والنبرة

اليوم 4: التواصل مع المحللين والإفصاح والقنوات

- تخطيط الجولات الترويجية والمؤتمرات — استهداف المستثمرين وأشكال اللقاءات
- إدارة اللقاءات الفردية — فترات الصمت ومخاطر الإفصاح الانتقائي
- لجنة الإفصاح وقوائم المطلعين — ضوابط المعلومات المؤثرة في السوق
- موقع المستثمرين والبث المرئي وقنوات التواصل الاجتماعي — الوصول وحفظ السجلات
- دراسات الانطباع وحلقات التغذية الراجعة — رفع آراء المستثمرين إلى المجلس

اليوم 5: التطبيق العملي للعرض التقديمي للمستثمرين وتقويم التواصل

- تطبيق تحليل السجل — اختيار المستثمرين المستهدفين للعام
- تطبيق بيت الرسائل — تسلسل الشرائح لعرض القصة الاستثمارية
- محاكاة مكالمة أرباح مع أسئلة المحللين — ملاحظات الزملاء على الأداء
- الجدول السنوي للإفصاحات والفعاليات — النتائج واللقاءات وفترات الصمت
- العرض التقديمي للمستثمرين وتقويم التواصل — المسودة النهائية للمراجعة التنفيذية

تطبيق علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية بعد الدورة

- إجراء مراجعة لسجل المساهمين واقتراح قائمة محدثة بالمستثمرين المستهدفين.
- إعادة بناء نص مكالمة الأرباح القادمة حول بيت الرسائل واختباره مع عدد من المحللين.

أسئلة حول علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية

ما علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية، ولماذا تهم الآن؟

هي مهنة شرح استراتيجية الشركة ونتائجها وآفاقها للمساهمين والمحللين بطريقة متسقة ومدعومة بالأدلة. وتهم الآن لأن المستثمرين يقارنون الرسائل عبر القنوات فورا، وأي تباين يؤثر سريعا في التقييم وفي مصداقية الإدارة.

ما الأدوار التي تستفيد أكثر من مهارات علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية؟

يستفيد مسؤولو علاقات المستثمرين أكثر من غيرهم، ومعهم موظفو التقارير المالية والاتصال المؤسسي والخزينة وأمانة سر الشركة.

كيف تختلف علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية عن دورة في تمويل الشركات أو العلاقات العامة؟

تركز على الحوار بين الشركة ومستثمريها لا على تنفيذ الصفقات أو التغطية الإعلامية. وتعمل فيها على القصة الاستثمارية وتقديرات الإجماع وضوابط الإفصاح.

ماذا تعود به من تدريب علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية؟

تعود بمسودة عرض تقديمي للمستثمرين وتقويم تواصل لاثني عشر شهرا. ويستند كلاهما إلى تحليل سجل مساهمي شركتك وبيت رسائلها.

علاقات المستثمرين وصياغة القصة الاستثمارية: الطريق إلى الأمام

يمنح العرض التقديمي للمستثمرين وتقويم التواصل المدير المالي ومسؤول علاقات المستثمرين خطة مشتركة للعام. وأول استخدام له هو تحديد المستثمرين الذين يجب لقاؤهم قبل إعلان النتائج القادم. ويستعين به موظفو الإفصاح والاتصال لمواءمة التوقيت والصياغة. وبعد أول دورة نتائج تستحق آراء الانطباع مراجعة جديدة لتعديل القصة الاستثمارية حيث لا يزال المستثمرون يشككون في الإنجاز.