

مقدمة إلى الإدارة المالية السلوكية: دليل شامل لفهم سلوك المستثمرين في سوق المال

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PF1-126

هدف الكورس

عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- وصف التمويل السلوكي وتأثيره على الأسواق المالية.
- فحص علم نفس اتخاذ القرارات المالية.
- تحليل التحيزات الشائعة ودوافعها ونتائجها الأساسية.
- استكشاف التحيزات السلوكية والنهج في الأطر الشركية.

- فهم أفعال ومواقف المستثمرين.

الجمهور

هذا الدورة مخصصة لـ:

- محترفي الاستثمار في المالية، بما في ذلك محللو البيانات المالية
- المحترفين العاملين في قطاع السوق المالية
- محترفو إدارة المخاطر
- مديرو محافظ الاستثمار
- أي شخص يبحث عن تطوير فهم لعمليات اتخاذ القرارات المالية

منهجية التدريب

يعتمد هذا البرنامج التعليمي على أساليب تعلم متنوعة للبالغين لضمان فهم متكامل. سيشارك المشاركون في محاضرات تفاعلية ومناقشات جماعية وورش عمل تطبيقية، تتضمن دراسات حالة وتمارين محاكاة. سيحصلون على أدوات متقدمة لتعزيز مهاراتهم العملية وتحليل أمثلة واقعية. كما ستساهم التغذية الراجعة من الأقران والمحاضرات التي يقدمها خبراء ضيوف في إثراء تجربة التعلم، مما يضمن قدرة المشاركين على تطبيق مبادئ التمويل السلوكي بفعالية في بيئة عملهم.

الملخص

تعتبر التمويل السلوكي فرعًا من الاقتصاد السلوكي يدرس كيفية تأثير الانحيازات النفسية والتأثيرات على قرارات الاستثمار. فهم الدوافع وراء قرارات المستثمرين المالية وكيفية تأثيرها على الأسواق هو عامل مؤثر في صحة تمويل منظمتك.

في هذه الدورة، ستتعلم المفاهيم التي تقوم على سلوكيات مالية، مثل الانحيازات وملامح المخاطر، وكيف تؤثر المشاعر على أفعال المستثمرين. هذا الفهم سيساعدك على اتخاذ قرارات متوازنة خالية من الانحيازات والمواقف لصالح منظمتك وعملائها.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Overview of Behavioural Finance

- Outline the financial theories behind hard and soft money.
- Describe three investment strategies: hedging, arbitrage, and speculation.
- Define behavioural finance.
- Review traditional portfolio analysis.
- Examine investor risk profiles: conservative, moderate, and aggressive.
- Characterise the main aspects of market sentiment.
- Describe the causes and consequences of stock market crashes.

Section 2: Applying Psychology to Financial Decision-Making

- Describe cognitive shortcuts or heuristics in behavioural economics.
- Examine the role of neuroeconomics in understanding financial decision-making.
- Use behavioural finance to examine the impact of emotion on decision-making.
- Outline how experimental finance helps with understanding market factors and functions.
- Describe the Psychology of Risk.
- Discuss psychological bias on financial regulation and policy.

Section 3: Behavioural Biases

- Explore market inefficiencies and investor behaviour.
- Describe belief-based and preference-based models in decision-making.
- Examine four prominent behavioural biases: overconfidence, regret, limited attention span, and chasing trends.
- Review additional behavioural bias types.
- Describe the disposition effect and familiarity bias.

Section 4: Behavioural Corporate Finance

- Discuss the impacts of behavioural biases on:
  - Financing decisions
  - Capital budgeting
  - Other investment decisions
- Explore the relationship between behavioural finance and dividend policy decisions.
- Discuss behavioural approaches to corporate loyalties, conflicts, and governance.
- Examine behavioural influences on IPOs (Initial Public Offering).

- Review the impact of behavioural finance on mergers and acquisitions performance.

Section 5: Investor Behaviours

- Describe how trust behaviour supports the foundation of financial markets.
- Outline the behaviours of individual traders.
- Examine the influence of cognitive abilities on financial decision-making.
- Discuss the investment behaviours of pensioners.
- Outline the behaviours of institutional investors.
- Understand investor behaviour in derivative markets.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

شهادات Holistique Training وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

المالية والمحاسبة, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



ما هو سلوك المستهلك؟ما أهمية فهم سلوك المستهلك في حملات التسويق؟

سلوك المستهلك هو مجال حيوي في عالم التسويق والإدارة، يهدف إلى فهم كيف يتخذ الأفراد والمجموعات قرارات الشراء واستخدام السلع والخدمات. يتناول هذا المجال تحليل مجموعة واسعة من العوامل التي تؤثر على تصرفات المستهلكين، بما في ذلك العوامل النفسية والاجتماعية والثقافية والشخصية. في عالم الأعمال المعاصر، تعتبر دراسة سلوك المستهلك

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/HLAZ1CfQ3uQ?si=CeGMuK_aYUAgIH0C