

《赢在股权---投资者关系管理》培训大纲

【课程背景】

当下的社会是一个金融时代，是一个金融和实业交融发展的时代，是一个金融争霸、金融乱象的时代。企业的员工都希望企业的日新月异，稳定发展，确保资金的稳定和供给是企业创始人和高管团队必须关注的问题。资金在那里？如何找到资金？什么样的资金适合企业？资金如何让进入？如何面对投资者？面对重大决策，如何处理好投资者关系？

当你烦恼了，痛苦了，压力大了，郁闷了，纠结了，彷徨了，徘徊了，踟蹰了，忐忑了，生气了，是因为你的智慧不能足以驾驭当前的形势。解决这个问题的唯一方法，就是学习。经验是负债，学习是未来。你用过去的经验只能得到过去的结果。想要获得更大的成就就必须不断学习。学习投资者关系管理，将给您打开另一个世界的大门。

《赢在股权---投资者关系管理 IRM》培训讲师刘光耀先生在投资者关系管理这方面有丰富的研究成果和实践经验，并将自己的心得体会总结开发了实用性极强的《投资者关系管理 IRM》的课程，是企业与个人发展、提高自身能力、提升企业融资能力的经典课程。

【课程收益】

1. 全面了解 IRM 的体系；
2. 充分认识 IRM 的重要性；
3. 系统掌握 IRM 的工作流程；
4. 董秘在投资者关系管理中的角色扮演；

5. 如何运用 IRM 提升估值水平？

【培训讲师】 刘光耀

【课程时间】 1-2 天（6 小时/天）

【课程对象】 企业中高层干部

【课程大纲】

第一部分 投资者关系管理--IRM 概述

1. 沟通创造价值

- IRM 的概念
- IRM 模型
- IRM 的两个重要思想
- 投资者都在关注着哪些信息
- IRM 的框架图

2. IRM 的发展历程

- IRM 的起源
- IRM 的现状
- IRM 的趋势

第二部分 投资者关系--IR 的构成

1. IR 的构成

- 当前
- 潜在
- 历史
- 其他

2. IR 认知

- IR 模型
- 如何开展 IRM

第三部分 投资者关系管理--IRM 的作用

1. IRM 的地位

- 模型

2. IRM 的作用

- 宏观作用
- 微观作用

3. IRM 的意义

- 战略价值
- 提升估值水平

第四部分 投资者关系管理---IRM

1. IRM 关注什么？

- IRM 的概念剖析
- 确定 IRM 的目标
- 投资者关系管理的手段是金融营销
- 投资者关系管理是一种持续的战略管理行为
- 投资者关系管理的目的是实现公司价值最大化

2. IRM 组织建设

- IRM 的工作内容
- IRM 的工作职责

3. IRM 负责人

- IRM 负责人的任职要求
- IRM 的日常工作

第五部分 IRM 活动实践

1. 沟通对象

- 投资者关系顾问
- 证券分析师和基金经理
- 新闻媒体

2. 沟通形式

- 股东大会

- 网站
- 分析师会议、业绩说明会和路演
- 一对一沟通
- 现场参观
- 电话咨询

第六部分 媒体关系与危机沟通

1. 危机产生的根源

- 公众了解一家公司的渠道和途径
- 媒体舆论的影响不容忽视！
- 上市公司危机分析

2. 危机公关处理

- 危机预防——媒体监控
- 危机评估
- 危机公关

第七部分 相关法律法规

1. 上市公司投资者关系管理应遵循的基本原则

- 严格遵守现行的法律法规。
- 平等对待全体投资者。

- 真实、准确、完整地披露信息。
- 对尚未公开的信息严格保密和管理。
- 建立授权和培训制度。

2.过度宣传

- 内容上
- 形式上

3.信息披露

- 信息披露的概念
- 信息披露需求者构成
- 信息披露和投资者关系管理相关规定