BLACKBIRD FOR TRAINING

العلاقات العامة والاتصال المؤسسي

21 ديسمبر 2026 – 1 يناير 2027

أمستردام (هولندا)



العلاقات العامة والاتصال المؤسسي

المرجع: 142496_321640 **التاريخ:** 21 ديسمبر 2026 – 1 يناير 2027 **المكان:** أمستردام (هولندا) **الرسوم:** GBP 9400

مقدمة

تلعب العلاقات العامة دوراً مهماً في تشكيل كيفية تواصل المنظمات مع جمهورها. يعمل محترفو العلاقات العامة في مجموعة متنوعة من القطاعات مثل الأعمال التجارية، والحكومة، والمنظمات غير الربحية، حيث يسهمون بشكل كبير في نجاح المنظمة. تهدف هذه الدورة إلى تطوير المهارات الإبداعية اللازمة لإدارة استراتيجيات الاتصال والعلاقات العامة. ستساعدك هذه الدورة في ترسيخ مكانة العلاقات العامة داخل المنظمة، كما ستعزز قدرتك على إدارة الاتصال المؤسسي والإعلامي.

من خلال هذه الدورة التدريبية الشاملة، ستتعلم كيفية وضع خطة علاقات عامة فعالة وتطوير مهارات الاتصال المؤسسي لبناء علاقات طويلة الأمد وذات مغزى مع أصحاب المصلحة. بنهاية الدورة، ستكون قد أنشأت خطة عملية للعلاقات العامة يمكن مناقشتها مع الإدارة العليا، مما يتيح لك أن تصبح أخصائي علاقات عامة أو تنفيذي علاقات عامة داخل المنظمة.

أهداف الدورة

- فهم وتعريف العلاقات العامة وتحليل تقاطعها مع أشكال الاتصال الأخرى في الأعمال التجارية.
- تصميم وإدارة صورة المنظمة، والدعاية، وكل جانب آخر من جوانب الاتصال التجاري.
- إنشاء وتنفيذ حملات العلاقات العامة وبرامج الإعلام بشكل فعال.
- التعرف على التوجهات العالمية والمعايير الدولية التي تحكم صناعة العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
- تعلم كيفية قياس نجاح خطة العلاقات العامة وفهم تأثيرها على نجاح المنظمة.
- اكتساب نظرة شاملة حول مسؤوليات وواجبات المدير التنفيذي للعلاقات العامة وكيفية تأثيرها عبر الصناعات المختلفة.
- تطوير مهارات العلاقات العامة اللازمة لإدارة العلاقات الإعلامية، والأزمات، وإدارة الرأي العام.



محاور الدورة

اليوم الأول: طبيعة العلاقات العامة وكيف تتقاطع مع الإعلام والصحافة

- مقدمة حول الاتصال التجاري والعلاقات العامة.
- نموذج الست نقاط للتخطيط في العلاقات العامة.
- كيفية تكامل الإعلام والصحافة مع العلاقات العامة.
- إدارة العلاقات مع الإعلام التقليدي والإلكتروني.
- تحديد الأهداف وفهم جمهورك.
- إعداد الميزانية الموظفين، الوقت، المواد، والمال في حملات العلاقات العامة.
- تقييم نجاح استراتيجيات العلاقات العامة.

اليوم الثاني: البيان الصحفي والنشرة الإخبارية - المعايير الدولية

- فهم الفرق بين البيانات الصحفية والنشرات الإخبارية.
- فن كتابة البيانات الصحفية باستخدام C's 6 للاتصال.
- الالتزام بالمعايير الأخلاقية لـ PRSA و SPJ في صناعة العلاقات العامة.
- قياس الرأي العام وفهم نماذج الدعاية في الاتصال.
- إدارة الإعلام أثناء إدارة الأزمات.

اليوم الثالث: الاتصال التجاري والعلاقات العامة كجزء منه

- دور الاتصال المؤسسي والعلاقات العامة داخل المنظمة.
- العلاقة بين الاتصال التسويقي والعلاقات العامة.
- إدارة الاتصال الداخلي وعلاقات الموظفين.
- بناء علاقات قوية مع المستهلكين وإدارة علاقات العملاء بفعالية.
- علاقات المجتمع متعددة الثقافات، علاقات الحكومة، و العلاقات الدولية.



اليوم الرابع: العولمة وتأثيرها على العلاقات العامة

- تأثير العولمة والتكنولوجيا على العلاقات العامة.
- منصات وسائل الإعلام الاجتماعية وكيفية إدارتها بفعالية.
- استخدام الوسائط المتعددة في الاتصال التجاري وإدارة الفعاليات.
- أهمية المسؤولية الاجتماعية للشركات في دعم الرسائل التنظيمية.
- تصميم الفعاليات التي تتماشى مع الرسالة المؤسسية.

اليوم الخامس: تصميم موضوع الحملة الموحد - تجميع كل شيء معاً

- صياغة رسالة أساسية متماسكة لحملتك الإعلامية.
- تقييم الحاجة إلى الجهود في العلاقات العامة ودراسة الجمهور المستهدف.
- التخطيط لحملة علاقات عامة وفقاً للمعايير العالية والموضوع الموحد.
- اختيار الاستراتيجية الأفضل لتوصيل رسالتك بفعالية.
- تنفيذ وتقييم تأثير الحملة على الجمهور.
- تصميم حملات افتراضية بناءً على خلفية المتدرب المهنية.

اليوم السادس: تطوير الأعمال - نظرة عامة وأفضل الممارسات

- تعريف تطوير الأعمال وفهم نطاقه.
- إجراء تحليل الحسابات وتصنيف العملاء.
- فهم نموذج سلم الشراء-البيع وبناء ملف العميل المثالي.
- تنفيذ استراتيجيات لزيادة ولاء العملاء.

اليوم السابع: عملية التخطيط للأعمال

- استخدام عملية التخطيط للأعمال STAR للتحليل الاستراتيجي وتحديد الأهداف.
- إجراء استبيانات للعملاء وإعداد خطة تطوير الحسابات.
- بناء علاقات قوية مع العملاء باستخدام F.O.R.M. العائلة، المهنة، الترفيه، والمال.

اليوم الثامن: الإبداع وحل المشكلات في العلاقات العامة

- تعزيز التفكير النقدي والتفكير الجانبي لحل المشكلات.
- تجاوز الحواجز الذهنية للإبداع.
- استخدام تقنيات العصف الذهني و القبعات الست للتفكير لإيجاد حلول مبتكرة.



اليوم التاسع: مهارات التفاوض الفعالة

- فهم الفرق بين الإقناع والتفاوض.
- المراحل الخمس لعملية التفاوض والقواعد الأساسية للتفاوض.
- ورشة العمل: إتمام خطة التفاوض لحملات العلاقات العامة.

اليوم العاشر: بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال

- مراحل تكوين الفريق وكيفية بناء فريق عالي الأداء.
- تحديد أدوار الفريق وتقنيات التحفيز.
- كتابة مقترحات الأعمال الفعالة وتعلم النصائح لكتابة مقترحات ناجحة.
- ورشة العمل: إنشاء مقترح مشروع خاص بك لحملة علاقات عامة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان فن العلاقات العامة والاتصال المؤسسي، مما يعزز مسيرتك المهنية كـ أخصائي علاقات عامة أو تنفيذي علاقات عامة.
- تطوير خطط العلاقات العامة واستراتيجياتها التي تتماشى مع أهداف المنظمة.
- اكتساب معرفة عملية بإدارة العلاقات الإعلامية، إدارة الأزمات، و إدارة الرأي العام.
- تعلم كيفية استخدام الأدوات الحديثة مثل وسائل التواصل الاجتماعي والفعاليات لتوصيل الرسائل بفعالية عبر جمهور متعدد الثقافات وعالمي.
- الحصول على الخبرة اللازمة لقياس وتقييم تأثير استراتيجيات العلاقات العامة.

الخاتمة

تقدم هذه الدورة التدريبية تدريباً شاملاً في العلاقات العامة، مما يتيح لك الحصول على الأدوات والمهارات الأساسية اللازمة للتفوق في الاتصال المؤسسي والعلاقات الإعلامية. من فهم أساسيات العلاقات العامة إلى تصميم وتنفيذ حملات ناجحة، ستوفر لك هذه الدورة خبرة عملية تعزز قدرتك على إدارة وتقييم استراتيجيات العلاقات العامة.

سواء كنت محترفاً متمرساً تبحث عن تحسين مهاراتك أو مبتدئاً في هذا المجال، فإن هذه الدورة ستساعدك على أن تصبح تنفيذي علاقات عامة ناجحاً.

