

فن إدارة أصحاب المصالح

7 – 11 يونيو 2027

ميونيخ (ألمانيا)

UK Traininig

PARTNER



فن إدارة أصحاب المصالح

المرجع: 153268_32100 التاريخ: 7 - 11 يونيو 2027 المكان: ميونيخ (ألمانيا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

في عالم إدارة المشاريع، يعد إدارة أصحاب المصلحة Stakeholder Management جزءًا أساسيًا من نجاح أي مشروع. إن فهم تعريف أصحاب المصلحة في إدارة المشاريع أمر حيوي لأنه يساعدك على تحديد الأشخاص أو المجموعات الذين لهم مصلحة فيما تقدمه أو تنفذه. بدون الدعم الكافي من أصحاب المصلحة، سواء كان ذلك في مشروع أو مبادرة تغيير استراتيجية، فإن نجاحك في تنفيذ المشروع سيكون مهددًا.

تهدف دورة إدارة أصحاب المصلحة هذه إلى تقديم مزيج من المعرفة النظرية والمهارات العملية اللازمة لتعلم كيفية التأثير، التفاوض، و التواصل بفعالية مع أصحاب المصلحة. ستتعلم كيفية بناء علاقات مستدامة مع أصحاب المصلحة لضمان نجاح أي مشروع أو مبادرة تغيير استراتيجي، بالإضافة إلى كيفية إنشاء خطة لإدارة أصحاب المصلحة وتحديد الأدوات الفعالة للقيام بذلك.

أهداف الدورة

تسعى هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بـ مهارات إدارة أصحاب المصلحة الأساسية والعملية اللازمة لإدارة جميع جوانب العلاقة مع أصحاب المصلحة في المشاريع، من خلال:

- فهم مصالحي أصحاب المصلحة: تعلم كيفية تحديد وتقييم مصالح أصحاب المصلحة المختلفة.
- التمييز بين التأثير والإقناع والتفاوض: فهم الفرق بين هذه المصطلحات وكيفية استخدامها بفعالية.
- إعداد خطة لإدارة أصحاب المصلحة: تعلم كيفية إنشاء خطة لإدارة أصحاب المصلحة ودورها في إدارة المشاريع.
- تقييم المشاركة باستخدام المصفوفة التقييمية: تعلم كيفية قياس مستوى المشاركة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- تعزيز الثقة مع أصحاب المصلحة: تعلم كيفية بناء الثقة مع أصحاب المصلحة باستخدام مهارات التفاوض و الإقناع.
- استخدام أدوات التحليل الفعالة: معرفة كيفية تطبيق أدوات تحليل أصحاب المصلحة وتحليل احتياجاتهم المحتملة.
- إدارة السياسات والإجراءات: تعلم كيفية إدارة السياسات والإجراءات في سياق إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع.

UK Training

PARTNER



محاوِر الدورة

اليوم الأول: مهارات الاتصال الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- مقدمة إلى إدارة أصحاب المصلحة: فهم الأساسيات حول إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع.
- علم النفس في التواصل: دراسة أهمية فهم علم النفس في التواصل مع أصحاب المصلحة.
- أكبر سبع عوائق في التواصل الفعال: تعلم كيفية إزالة هذه العوائق وتحقيق التواصل الفعال.
- الاستماع أكثر أهمية من التحدث: تعلم كيفية استخدام مهارة الاستماع لبناء علاقات أفضل.
- تطوير خطة تواصل: كيفية إعداد خطة تواصل متكاملة.
- الذكاء العاطفي في إدارة أصحاب المصلحة: تعلم كيفية تطبيق الذكاء العاطفي في تفاعلاتك مع أصحاب المصلحة.
- الأسلوب المكون من خمس خطوات للتواصل الفعال: تعلم استخدام الأسلوب الفعال لتحقيق أفضل تواصل مع أصحاب المصلحة.

اليوم الثاني: إدارة أصحاب المصلحة

- تعريفات أساسية لإدارة أصحاب المصلحة: التعرف على الأنواع المختلفة لأصحاب المصلحة في المشاريع.
- تحليل أصحاب المصلحة: تعلم كيفية تحديد وتحليل أصحاب المصلحة باستخدام أدوات فعالة.
- النهج الثلاثي لإدارة أصحاب المصلحة: تطبيق النهج الثلاثي لإدارة أصحاب المصلحة لتحقيق أقصى تأثير.
- التنبؤ باحتياجات أصحاب المصلحة: كيفية التنبؤ بالاحتياجات المستقبلية لأصحاب المصلحة وإدارة توقعاتهم.
- بناء علاقات مستدامة: كيفية تطوير علاقات تجارية مستمرة ومثمرة مع أصحاب المصلحة.
- مهارات التأثير والإقناع: تعلم كيف يمكنك استخدام الإقناع والتأثير بشكل فعال مع أصحاب المصلحة.

اليوم الثالث: مهارات التأثير

- أدوات التأثير: فهم الأدوات التي يمكنك استخدامها للتأثير في أصحاب المصلحة.
- التواصل العصبي-علمي: كيف يمكن لعلم الأعصاب أن يساعدك في تحسين قدرتك على التأثير.
- الاستجابة بالمقابل: العطاء وأخذ: تعلم كيفية استخدام مبدأ العطاء والرد بالمثل في التأثير.
- أهمية الالتزام والتوافق: كيف تؤثر الالتزامات المستمرة في سلوك أصحاب المصلحة.
- الدليل الاجتماعي: كيف يؤثر الرأي العام على تصرفات الأشخاص.
- السلطة، الندرة والإعجاب: تعلم كيف يمكن أن تؤثر هذه العوامل في سلوك أصحاب المصلحة.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: تقنيات التفاوض والممارسة

- نموذج كولمان ريدر "النموذج الأساسي": فهم نموذج التفاوض الأساسي لتطبيقه في الواقع.
- تقييم أساليب التفاوض: تعلم كيفية تقييم أسلوب التفاوض الخاص بك وتطويره.
- إعداد أفضل بديل للاتفاق المتفاوض عليه BATNA: تعلم كيفية تحديد خيارات بديلة مفضلة.
- تقنيات إعادة الإطار: تعلم كيفية استخدام تقنيات إعادة الإطار لتحسين التفاوض.
- الاختلافات الثقافية في التفاوض: فهم كيفية التعامل مع الفروقات الثقافية في المفاوضات الدولية.
- أساليب التفاوض وحل الجمود: تعلم كيفية التغلب على المواقف التي قد تؤدي إلى التوقف في التفاوض.

اليوم الخامس: المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- المبادئ العشرة لإشراك أصحاب المصلحة: استراتيجيات أساسية لفهم كيفية إشراك أصحاب المصلحة بفعالية.
- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح: تعلم كيفية إدارة أصحاب المصلحة عبر مراحل مختلفة من المشروع.
- قوة الأسلوب المرن Agile: استخدام أسلوب إدارة المشاريع المرن في سياق إدارة أصحاب المصلحة.
- التفاعل مع الناس عملياً: تعلم كيفية التفاعل مع أصحاب المصلحة بشكل عملي.
- إدارة الاجتماعات بفعالية: كيفية تنظيم الاجتماعات الفعالة مع أصحاب المصلحة وضمان المتابعة الفعالة.
- الثقة عن بُعد: تعلم كيفية بناء الثقة مع أصحاب المصلحة عندما تعمل عن بُعد، بما في ذلك الاجتماعات الافتراضية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

إدارة أصحاب المصلحة هي أحد أهم العوامل التي تحدد نجاح المشاريع والمبادرات الاستراتيجية. عند تعلم مهارات إدارة أصحاب المصلحة بفعالية، ستكون قادراً على:

- بناء علاقات متينة وطويلة الأمد مع أصحاب المصلحة.
- تحسين قدرتك على التأثير والإقناع بشكل استراتيجي.
- تحديد احتياجات أصحاب المصلحة بشكل مبكر وإدارتها بفعالية.
- تحسين مهارات التفاوض لتجاوز أي عراقيل في المشروع.
- استخدام أدوات تحليل أصحاب المصلحة بشكل فعال لدعم نجاح المشروع.

إذا كنت تسعى لتحسين مهاراتك في إدارة أصحاب المصلحة، سواء في المشاريع أو في إدارة التغيير الاستراتيجي، فهذه الدورة هي الخطوة الأولى نحو إتقان هذه المهارات الأساسية.

UK Training

PARTNER



الخاتمة

إن إدارة أصحاب المصلحة لا تقتصر على مجرد الحفاظ على علاقة جيدة مع الأطراف المعنية؛ بل هي جزء لا يتجزأ من استراتيجية النجاح في إدارة المشاريع وإدارة التغيير. من خلال تعلم كيفية إنشاء خطة لإدارة أصحاب المصلحة وفهم دورهم في إدارة المشاريع، ستكون قادرًا على تحقيق نتائج أفضل، وبناء الثقة، وتحقيق النجاح المستدام في كل مشروع تشارك فيه.

**انضم إلينا في دورة إدارة أصحاب المصلحة، وابدأ في تطبيق المهارات التي ستجعلك قائدًا استراتيجيًا قادرًا على التأثير،
التفاوض، وإدارة العلاقات بكفاءة عالية.**

UK Training

PARTNER

