

الاتصال المؤسسي وتفعيل مشاركة أصحاب المصلحة

1 - 5 فبراير 2027

كازا بلانكا (المغرب)

UK Traininig

PARTNER



الاتصال المؤسسي وتفعيل مشاركة أصحاب المصلحة

المرجع: 187064_3255083 التاريخ: 1 - 5 فبراير 2027 المكان: كازا بلانكا (المغرب) الرسوم: GBP 4200

مقدمة

في بيئة العمل المتغيرة والمعقدة، لم يعد الاتصال المؤسسي مجرد وظيفة إعلامية، بل أصبح أداة استراتيجية تعزز ثقة أصحاب المصلحة، وتحافظ على السمعة المؤسسية، وتدعم الأهداف طويلة الأمد. تم تصميم دورة الاتصال المؤسسي وتفعيل مشاركة أصحاب المصلحة خصيصًا للقادة والمديرين والمختصين العاملين في مؤسسات القطاعين العام والخاص.

سواء كنت تعمل في مجال النفط والغاز، أو البنوك، أو القطاع الحكومي، أو في التسويق، أو إدارة المشاريع، فإن هذه الدورة تقدم لك المهارات الأساسية لبناء علاقات فعالة مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين، وتصميم استراتيجيات اتصال مؤسسي متكاملة تعزز التفاعل والثقة والمصداقية.

أهداف الدورة

- التعرف على المفاهيم الأساسية للاتصال المؤسسي ومشاركة أصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات اتصال داخلية وخارجية متكاملة.
- تصنيف أصحاب المصلحة وتحليل احتياجاتهم وتوقعاتهم.
- تصميم خطط تواصل فعالة لكل فئة مستهدفة.
- إدارة الأزمات الإعلامية والتعامل مع الضغوط العامة بفعالية.
- استخدام قنوات الاتصال الرقمية والتقليدية بذكاء.
- بناء رسائل واضحة وموحدة تعكس هوية المؤسسة وقيمتها.
- قياس فعالية استراتيجيات الاتصال من خلال مؤشرات أداء واضحة.

UK Training

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: مدخل إلى الاتصال المؤسسي الحديث

- تعريف الاتصال المؤسسي وأدواره في المؤسسات المعاصرة.
- الفرق بين الاتصال المؤسسي والإعلام والعلاقات العامة.
- مكونات استراتيجية الاتصال الفعالة.
- التكامل بين الهوية المؤسسية والصورة الذهنية.
- مراجعة نماذج اتصال في مؤسسات عالمية وإقليمية.
- تمرين عملي: تحليل حالة اتصال داخلي حقيقية.

اليوم الثاني: فهم وتحليل أصحاب المصلحة

- من هم أصحاب المصلحة؟ أنواعهم وتأثيرهم.
- أدوات تحليل أصحاب المصلحة Mendelow's Matrix, Influence-Interest.
- تحديد قنوات الاتصال المناسبة لكل فئة.
- موازنة توقعات أصحاب المصلحة مع أهداف المؤسسة.
- تصميم خارطة أصحاب المصلحة.
- تمرين: تحليل أصحاب المصلحة لمؤسستك.

اليوم الثالث: تخطيط وتنفيذ استراتيجيات الاتصال

- مراحل بناء خطة اتصال مؤسسي شاملة.
- تحديد الأهداف والجمهور والرسائل والقنوات.
- عناصر الحملة الاتصالية الناجحة.
- تقنيات صياغة الرسائل المؤثرة.
- التكامل بين الاتصال الداخلي والخارجي.
- تمرين جماعي لبناء خطة اتصال لحالة واقعية.

UK Training

PARTNER



اليوم الرابع: إدارة الأزمات والتواصل في أوقات الضغط

- الفرق بين الاتصال في الأوقات العادية وأوقات الأزمات.
- خطوات إدارة الاتصال أثناء الأزمات.
- الاستعداد الإعلامي والرد السريع.
- التعامل مع الشائعات وسوء الفهم.
- دراسات حالة لأزمات اتصالية حقيقية.
- ورشة تطبيقية لمحاكاة سيناريو أزمة اتصال.

اليوم الخامس: التقييم والتطوير المستمر

- مؤشرات قياس فعالية الاتصال المؤسسي.
- أدوات التقييم الكمي والنوعي.
- مراجعة متكاملة لمخرجات الدورة.
- العروض النهائية لمشاريع المشاركين.
- التقييم الفردي وتقديم التغذية الراجعة.
- توزيع الشهادات المهنية وختام الدورة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تطوير مهارات استراتيجية في الاتصال المؤسسي.
- تحسين القدرة على التواصل الفعال مع مختلف أصحاب المصلحة.
- التعامل بثقة مع الإعلام والأزمات المؤسسية.
- بناء رسائل واضحة تتماشى مع أهداف وقيم المؤسسة.
- تعزيز الصورة الذهنية والسمعة المؤسسية.
- الحصول على شهادة مهنية معتمدة تعزز من ملفك المهني.
- تطبيق أدوات حديثة لقياس وتقييم فعالية الاتصال.
- بناء شبكة مهنية مع متخصصين وقادة من قطاعات متنوعة.

الخاتمة

أصبح الاتصال المؤسسي ومشاركة أصحاب المصلحة من المهارات المحورية التي لا غنى عنها للقادة والمديرين في مختلف القطاعات. من خلال هذه الدورة، يحصل المشاركون على أدوات عملية ومنهجيات استراتيجية تساعد على بناء جسور تواصل فعالة وتعزيز السمعة والتعاون الكامل حقيقي بين المؤسسة ومحيطها الداخلي والخارجي.

PARTNER



إن نجاح المؤسسة لا يقف فقط على جودة منتجاتها أو خدماتها، بل على قدرتها على إيصال رسالتها، فهم جمهورها، وتفعيل شراكاتها بكفاءة واحترافية. وهذه الدورة هي الخطوة الأولى نحو ذلك النجاح.

UK Training

PARTNER

