

بناء الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية

11 - 15 يناير 2027

واشنطن (امريكا)

UK Traininig

PARTNER



بناء الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية

المرجع: 209975_3255740 التاريخ: 11 - 15 يناير 2027 المكان: واشنطن (أمريكا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

تركز دورة بناء الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية على تطوير القدرة على تحديد الشراكات المناسبة، وتقييمها، وبناءها، وإدارتها بما يدعم نمو المؤسسة ويحقق قيمة طويلة المدى. لا تقتصر الشراكات الاستراتيجية على توقيع الاتفاقيات، بل تحتاج إلى أهداف واضحة، وتوافق بين الأطراف، وتواصل منظم، وقيمة مشتركة، وحوكمة فعالة، ومتابعة مستمرة للأداء.

توضح الدورة كيفية تقييم فرص الشراكة، واختيار الشركاء المناسبين، وتصميم نماذج التعاون، وإدارة التوقعات، وتقليل المخاطر المرتبطة بضعف التوافق أو غموض المسؤوليات. كما تتناول الانتقال من مرحلة التواصل الأولي إلى تخطيط التحالف، ثم التنفيذ، وإدارة العلاقة، ومراجعة النتائج.

تمتد الدورة على خمسة أيام بتسلسل مترابط. تبدأ بأساسيات الشراكات الاستراتيجية، ثم تنتقل إلى تحديد الشركاء وتقييمهم، ثم تصميم التحالفات والاستعداد للتفاوض، يلي ذلك حوكمة الشراكات وإدارة العلاقات، وتنتهي بقياس الأداء والتحسين المستمر.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم مبادئ الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية.
- تحديد فرص الشراكة المتوافقة مع أهداف المؤسسة.
- تقييم الشركاء المحتملين من حيث القيمة والقدرة والمخاطر والتوافق الاستراتيجي.
- تصميم نماذج شراكة تحدد الأدوار والمسؤوليات والنتائج المتوقعة.
- بناء آليات تواصل وتنسيق أكثر فاعلية مع الشركاء.
- إدارة التوقعات بين الفرق الداخلية والشركاء الخارجيين.
- دعم التحضير للتفاوض وإعداد الاتفاقيات بأهداف عمل أوضح.
- إنشاء هياكل حوكمة لإدارة التحالفات.
- متابعة أداء الشراكات باستخدام مؤشرات واضحة.
- تحديد وإدارة المخاطر المرتبطة بالشراكات والتحالفات.
- مراجعة نتائج الشراكات وتحديد إجراءات التحسين.
- إعداد خطط متابعة الشراكات الاستراتيجية والمحافظة عليها.

PARTNER



محاورة الدورة

اليوم الأول: أساسيات الشراكات الاستراتيجية والتحالفات.

- مفهوم الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية.
- الفرق بين الشراكات والتحالفات والموردين والعلاقات التعاقدية التقليدية.
- دور الشراكات في النمو والابتكار والوصول إلى الأسواق وتعزيز القدرات التشغيلية.
- الأسباب الرئيسية لفشل الشراكات أو ضعف نتائجها.
- جاهزية المؤسسة لبناء شراكات خارجية.
- مسؤوليات القيادة والإدارات ومالكى الشراكات.

اليوم الثاني: تحديد الشركاء وتقييمهم.

- تحديد أهداف الشراكة والقيمة المتوقعة منها.
- البحث عن الشركاء المحتملين من خلال تحليل السوق والقدرات.
- تقييم نقاط قوة الشريك وموارده وسمعته ومدى توافقه مع المؤسسة.
- تحليل المخاطر المرتبطة بالثقافة والامتثال والقدرة التشغيلية والاعتماد على الشريك.
- ترتيب الشركاء حسب القيمة وإمكانية التنفيذ.
- تطبيق عملي على إعداد مصفوفة تقييم الشركاء.

اليوم الثالث: تصميم التحالف والاستعداد للتفاوض.

- اختيار نموذج الشراكة المناسب.
- تحديد النطاق والأدوار والمسؤوليات وصلاحيات القرار.
- إعداد عرض قيمة واضح لكل طرف.
- مواءمة التوقعات قبل بدء التفاوض.
- تحديد الشروط الرئيسية والمخاطر وعوامل النجاح.
- تطبيق عملي على تصميم إطار شراكة متكامل.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: حوكمة الشراكات وإدارة العلاقات.

- إنشاء هياكل حوكمة لإدارة الشراكات.
- تحديد قنوات التواصل ومسارات التصعيد.
- إدارة توقعات أصحاب المصلحة داخل المؤسسات.
- متابعة الالتزامات والمخرجات والمسؤوليات المشتركة.
- التعامل مع الخلافات ومشكلات الأداء.
- تطبيق عملي على معالجة تحداً في علاقة شراكة.

اليوم الخامس: قياس الأداء والتحسين المستمر.

- تحديد مؤشرات أداء الشراكات.
- قياس خلق القيمة وجودة التنفيذ وصحة العلاقة ومستوى المخاطر.
- مراجعة نتائج الشراكة مقارنة بالأهداف الأولية.
- تحديد الدروس المستفادة وأولويات التحسين.
- اتخاذ قرارات الاستمرار أو التوسع أو إعادة الهيكلة أو إنهاء الشراكة.
- تطبيق متكامل يربط بين اختيار الشريك وتصميم التحالف والحوكمة والأداء والتحسين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين القدرة على بناء شراكات قائمة على قيمة استراتيجية واضحة.
- تعزيز ممارسات اختيار الشركاء وتقييمهم.
- تقليل المخاطر الناتجة عن ضعف التوافق مع الشريك.
- تحسين الاستعداد لمناقشات الشراكة والتفاوض.
- بناء نماذج شراكة أوضح بمسؤوليات محددة.
- تعزيز الحوكمة وآليات المتابعة.
- تحسين التواصل بين الفرق الداخلية والشركاء الخارجيين.
- دعم إدارة التوقعات والالتزامات المشتركة.
- تحسين القدرة على قياس نتائج الشراكات.
- تقليل فشل الشراكات الناتج عن غموض الأهداف.
- دعم النمو والابتكار وتعزيز القدرات التشغيلية من خلال التحالفات.
- تطوير خطط عملية للحفاظ على علاقات تجارية طويلة المدى.

UK Traininig

PARTNER



الخاتمة

تقدم دورة بناء الشراكات الاستراتيجية والتحالفات التجارية إطارًا عمليًا لتطوير شراكات تدعم أهداف العمل وتحقيق قيمة مؤسسية مستدامة. تغطي الدورة المراحل الرئيسية لإدارة الشراكات، بدءًا من فهم مفاهيم الشراكة الاستراتيجية، ثم تحديد الشركاء وتقييمهم، وتصميم نماذج التحالف، وإدارة العلاقات، وقياس النتائج.

يتبع البرنامج تسلسلاً واضحاً يساعد المشاركين على الانتقال من تحديد فرص الشراكة إلى التخطيط المنظم والتنفيذ الفعال. كما يوضح كيف تسهم الحوكمة، والتواصل، وتقييم المخاطر، وقياس الأداء في بناء تحالفات أقوى وأكثر استدامة.

بنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين فهم عملي لكيفية بناء الشراكات الاستراتيجية وإدارتها ومراجعتها وتحسينها. وتساعد الدورة على تحسين اختيار الشركاء، وتوضيح المسؤوليات، وتعزيز إدارة العلاقات، وتقليل مخاطر الشراكات، وزيادة القيمة الناتجة عن التحالفات التجارية.

UK Training

PARTNER

