

إدارة التحالفات والشراكات الاستراتيجية

2027 مارس 26 – 22

ليون (فرنسا)

UK Traininig

PARTNER



إدارة التحالفات والشراكات الاستراتيجية

المرجع: 299490_321798 التاريخ: 22 - 26 مارس 2027 المكان: ليون (فرنسا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

في بيئة الأعمال الحديثة، تعد التحالفات الاستراتيجية والشراكات من العناصر الأساسية لتحقيق ميزة تنافسية. ومع ذلك، تتطلب هذه التعاونات رؤية استراتيجية واضحة، علاقة متوازنة، وقدرة على التوسط بين الأطراف المتعاونة لتحقيق أقصى استفادة. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المديرين والتنفيذيين بالمهارات والمعرفة الأساسية لإدارة التحالفات الاستراتيجية والشراكات بشكل فعال. من خلال هذه الدورة التدريبية، سيتعلم المشاركون كيفية تحسين مصالح منظماتهم، تسهيل اتخاذ القرارات التعاونية، وتنفيذ أفضل الممارسات في إدارة التحالفات لتحقيق النمو المستدام في المستقبل.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- الحصول على فهم شامل حول كيفية تحقيق ميزة تنافسية من خلال شبكات الأعمال والتحالفات الاستراتيجية والشراكات.
- تطوير أطر عمل لبناء ميزة تعاونية وإدارة شراكات متنوعة.
- تعلم التقنيات الأساسية لتصميم وتنفيذ الشراكات التجارية الناجحة.
- تعزيز مهارات الإدارة من خلال تقنيات واستراتيجيات التعاون المتقدم.
- بناء الوعي الثقافي لتجاوز الحواجز التي قد تنشأ في التعاون بين شركاء من ثقافات مختلفة.
- إتقان المهارات اللازمة لإدارة المخاطر في التحالفات الاستراتيجية.

UK Training

PARTNER



محاور الدورة

اليوم الأول: بدء التحالفات والشراكات

- مقدمة في دورة حياة التحالفات الاستراتيجية وطرق تشكيل الشراكات الناجحة.
- دوافع التعاون وكيفية تنسيق الأهداف التجارية مع أهداف الشركاء.
- اختيار الشركاء وتشكيل العلاقات التجارية: كيفية قياس التوافق وملاءمة الشريك.
- نظرة عامة على المشروعات المشتركة، شبكات الموردين، التحالفات الاستراتيجية، والشراكات بين القطاعين العام والخاص.

اليوم الثاني: هيكل العمل التعاوني

- أنواع التحالفات الاستراتيجية والشراكات في إدارة الاستراتيجيات.
- الهياكل الإدارية عبر الحدود وإنشاء فرق افتراضية عبر الحدود.
- تحفيز وتيسير التعاون: كيفية الوساطة بين الشركاء وتجاوز الفروق.
- استراتيجيات التعاون لتنفيذ الشراكة وتحقيق أقصى استفادة.

اليوم الثالث: إدارة الموارد المشتركة وخلق القيمة التعاونية

- التمييز بين التعاون الثنائي والتعاون متعدد الأطراف.
- إدارة العلاقات المعقدة وتحقيق أقصى استفادة من الموارد المشتركة.
- استكشاف خلق القيمة في المراحل العليا والمراحل السفلى للشراكة.
- التفاوض وإدارة الحالات الطارئة: العقود، التجديدات، بناء الثقة، وإدارة تأثيرات التثبيت.
- استراتيجيات التواصل الفعالة بين الشركاء.

اليوم الرابع: تصميم منصات الابتكار المفتوح

- التنسيق والتحكم في بيئات التعاون: أفضل الممارسات لإدارة منصات الموارد المشتركة.
- تسهيل التواصل ضمن الشراكات العامة والخاصة والانخراط مع الأطراف المعنية.
- الابتكار المفتوح: الإجراءات الخاصة بالوصول المشترك إلى الموارد.
- التنظيم والحوكمة للمنصات التي تدير الموارد المشتركة.
- تعزيز التعلم وتطوير القدرة على امتصاص المعلومات في بيئات التعاون.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الخامس: تقييم الأداء والتعلم من شركاء التحالف الاستراتيجي

- تقييم مزايا وعيوب الشراكات والتحالفات الاستراتيجية.
- تجاوز الحواجز التي قد تعيق التعاون وتقنيات حل النزاعات.
- إدارة التحسين المستمر في الشراكات الاستراتيجية: موازنة تكاليف التنسيق والفوائد.
- بناء شراكات استراتيجية عالية الأداء من خلال المشاركة المستمرة.
- استكشاف قصص نجاح وفشل التحالفات الاستراتيجية.
- إنهاء التحالفات، بنود الخروج، وصيغ الشراء.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعزيز مهارات إدارة التحالفات وتعلم كيفية إدارة التحالفات استراتيجياً في بيئات الأعمال الديناميكية.
- الحصول على المعرفة اللازمة لهيكل وإدارة أنواع مختلفة من التحالفات الاستراتيجية والشراكات.
- إتقان استراتيجيات إدارة الشراكات لتوجيهها نحو تحقيق أفضل النتائج.
- تعلم كيفية التعامل مع الحواجز الثقافية وتعزيز التعاون بين الشركاء من دول وثقافات مختلفة.
- التعلم من دراسات حالة حقيقية عن نجاح وفشل التحالفات لتجنب الأخطاء الشائعة وتحقيق فعالية أكبر في الشراكات المستقبلية.
- تعلم كيفية إدارة المخاطر في التحالفات الاستراتيجية وضمان استدامة التحالفات على المدى الطويل.

الخاتمة

تلعب التحالفات الاستراتيجية والشراكات دوراً محورياً في نجاح الأعمال الحديثة. سواء كنت تدبر شراكات عالمية أو تحالفات عبر الحدود أو تعاونات مبتكرة، فإن هذه الدورة ستوفر لك الأدوات والاستراتيجيات والرؤى اللازمة للتفوق في إدارة الشراكات.

من خلال تطبيق مهارات إدارة التحالفات المتقدمة، ستكون مؤهلاً لبناء تعاونات مستدامة تحقق ميزة تنافسية وتنمو بالشركة في المستقبل.

UK Training

PARTNER

