BLACKBIRD FOR TRAINING

إدارة أصحاب المصلحة في الشراء

31 مايو – 4 يونيو 2027

مالقا (إسبانيا)



إدارة أصحاب المصلحة في الشراء

المرجع: 316675_3254657 **التاريخ:** 31 مايو – 4 يونيو 2027 **المكان:** مالقا (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة الشاملة التي تمتد لخمسة أيام لتزويد المهنيين بالمعرفة المتقدمة والمهارات العملية لإدارة المعنيين في المشتريات. تركز الدورة على أفضل الممارسات، والأدوات، والاستراتيجيات المطلوبة لإدارة العلاقات مع المعنيين بفعالية. سيتعلم المشاركون طرق بناء علاقات قوية، وإتقان تقنيات التواصل والتفاوض، وحل النزاعات لتحقيق أهداف المشتريات. بنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين المهارات اللازمة للتعامل مع ديناميكيات المعنيين المعقدة وتحقيق عمليات مشتريات ناجحة.

لماذا تعتبر إدارة المعنيين مهمة في المشتريات؟ لأن فهم عملية إدارة المعنيين يضمن سير عمليات المشتريات بسلاسة، وتقليل المخاطر، وتعزيز العلاقات، مما يسهم في تحقيق نتائج أفضل للمنظمات.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تطوير استراتيجيات متقدمة لإدارة المعنيين: تعلم كيفية إنشاء وتنفيذ استراتيجيات إدارة المعنيين قوية تتناسب مع المشتريات.
- تحديد المعنيين الرئيسيين: تقييم احتياجات واهتمامات وتأثير المعنيين في عملية المشتريات.
- استخدام تقنيات التواصل والتفاوض: إتقان فن إدارة توقعات المعنيين من خلال التواصل وإدارة المعنيين بشكل فعال.
- التعامل مع نزاعات المعنيين المعقدة: تعلم استراتيجيات لحل النزاعات وإدارة الحالات التي تتصادم فيها اهتمامات المعنيين.
- تعزيز العلاقات التعاونية: تعزيز القدرة على بناء والحفاظ على علاقات مثمرة مع المعنيين مع تقليل المخاطر في المشتريات.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إدارة المعنيين في المشتريات

- فهم تحديد المعنيين وتحليلهم.
- تحليل اهتمامات المعنيين واحتياجاتهم وتأثيرهم في المشتريات.
- دور المشتريات في إدارة المعنيين.
- أنواع العلاقات مع المعنيين: المعنيون الداخليون مقابل المعنيين الخارجيين.

اليوم الثاني: تقنيات التواصل المتقدمة لإشراك المعنيين

- إدارة المعنيين باستخدام نماذج واستراتيجيات التواصل الفعالة.
- إدارة التوقعات من خلال التواصل الواضح والشفاف.
- استخدام الأدوات الرقمية للتواصل مع المعنيين.
- بناء الثقة والمصداقية مع المعنيين لتسهيل العلاقات الناجحة في المشتريات.

اليوم الثالث: استراتيجيات التفاوض مع المعنيين في المشتريات

- فهم دوافع المعنيين وأولوياتهم في المشتريات.
- تقنيات التفاوض المتقدمة للمحترفين في المشتريات.
- حل النزاعات والوساطة بين المعنيين في صفقات المشتريات.
- إنشاء حلول تحقق فائدة لجميع الأطراف المعنية.

اليوم الرابع: إدارة نزاعات المعنيين والمحادثات الصعبة

- تحديد مصادر النزاع المحتملة في عمليات المشتريات.
- تقنيات لإدارة وحل النزاعات بشكل فعال.
- التعامل مع الحالات الصعبة مع المعنيين وتجاوز المقاومة.
- الحفاظ على الاحترافية خلال المحادثات الصعبة.



اليوم الخامس: إشراك المعنيين استراتيجياً وإدارة المخاطر

- محاذاة أهداف المعنيين مع أهداف المشتريات الخاصة بالمنظمة.
- إدارة مخاطر المعنيين الاستباقية واستراتيجيات التخفيف.
- تقييم وتعديل خطط إشراك المعنيين لضمان النتائج المثلى.
- قياس نجاح إدارة المعنيين في المشتريات.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان إدارة المعنيين: اكتساب مهارات متقدمة لإدارة المعنيين في المشتريات بفعالية من خلال استراتيجيات إدارة المعنيين قوية.
- تعزيز مهارات التواصل: تعلم كيفية استخدام استراتيجيات التواصل التي تبني الثقة وتضمن الشفافية بين المعنيين.
- التفاوض بفعالية: اكتساب تقنيات التفاوض المتقدمة للتعامل مع أصعب الحالات مع المعنيين.
- حل النزاعات بنجاح: اكتشاف طرق لحل النزاعات وإدارة المخاطر في المشتريات.
- تعزيز العلاقات التعاونية: تعلم كيفية محاذاة أهداف المعنيين مع أهداف المشتريات الخاصة بالمنظمة لتحقيق نجاح طويل الأمد.
- إدارة المخاطر الاستباقية: تطوير مهارات لتوقع وإدارة مخاطر المعنيين، مما يضمن سير عمليات المشتريات بسلاسة.
- تعزيز تطوير الحياة المهنية: زيادة قدراتك المهنية ووضع نفسك للنجاح الأكبر في إدارة المعنيين في المشتريات.

الخاتمة

تم تصميم هذه الدورة لتزويدك بالأدوات المتقدمة، والتقنيات، والاستراتيجيات اللازمة لإدارة المعنيين في المشتريات بفعالية. من خلال إتقان التواصل، التفاوض، حل النزاعات، وإدارة المخاطر، ستكون قادرًا على قيادة عمليات المشتريات وتحقيق علاقات دائمة مع المعنيين الرئيسيين.

المهارات التي ستكتسبها من هذه الدورة ستمنحك القوة للتعامل مع التحديات المعقدة في المشتريات، مما يضمن النجاح الطويل الأمد لمنظمتك. من خلال فهم عميق لـ إدارة المعنيين في المشتريات، ستتمكن من تحسين العمليات والمساهمة في بناء علاقات استراتيجية ومثمرة مع المعنيين.

