

بناء الثقة والتأثير على الأطراف المعنية

28 ديسمبر 2026 – 1 يناير 2027

أورلاندو (أمريكا)

UK Traininig

PARTNER



بناء الثقة والتأثير على الأطراف المعنية

المرجع: 317397_3254681 التاريخ: 28 ديسمبر 2026 – 1 يناير 2027 المكان: أورانكو (أمريكا) الرسوم: GBP 5900

مقدمة

في عالم الأعمال اليوم، يعتمد النجاح على القدرة على بناء الثقة مع أصحاب المصلحة stakeholders والتأثير عليهم بشكل فعال لتحقيق الأهداف المشتركة. تُعد الثقة هي أساس العلاقات القوية، بينما يُعد التأثير المفتاح لتحقيق نتائج مؤثرة.

تم تصميم دورة بناء الثقة والتأثير على أصحاب المصلحة لتزويد المشاركين بالمهارات اللازمة لتعزيز مصداقيتهم وتقوية العلاقات وإدارة ديناميكيات أصحاب المصلحة بشكل فعال. من خلال استراتيجيات عملية وتطبيقات واقعية، ستتعلم كيفية التنقل بين التحديات المعقدة وتحقيق نتائج إيجابية.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية بناء الثقة في إنشاء علاقات قوية مع أصحاب المصلحة.
- تعلم استراتيجيات لتعزيز المصداقية وبناء الثقة.
- تطوير مهارات الاتصال الفعال مع أصحاب المصلحة المتنوعين.
- إتقان تقنيات لحل النزاعات والتعامل مع المقاومة.
- التعرف على احتياجات أصحاب المصلحة وإدارتها بفعالية.
- تقوية قدرتك على التأثير في القرارات بثقة ونزاهة.
- بناء شراكات طويلة الأمد مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- التنقل بين الديناميكيات المعقدة لأصحاب المصلحة باستخدام استراتيجيات عملية.
- تعزيز الذكاء العاطفي لبناء الثقة والتواصل الفعال.
- تطبيق أدوات للحصول على موافقة أصحاب المصلحة وتحقيق الأهداف المشتركة.

UK Training

PARTNER



محاوّر الدورة

اليوم الأول: أساسيات بناء الثقة في العلاقات المهنية

- استكشاف المبادئ الأساسية لبناء الثقة.
- فهم دور الثقة في العلاقات المهنية.
- تقييم نقاط القوة والفرص لتحسين بناء الثقة.
- تعلم السلوكيات الأساسية التي تعزز الثقة مع أصحاب المصلحة.

اليوم الثاني: الاتصال الفعال مع أصحاب المصلحة

- تطوير مهارات الاستماع النشط لفهم احتياجات أصحاب المصلحة.
- تعلم استراتيجيات للتواصل الواضح والمقنع.
- التكيف مع أساليب الاتصال الخاصة بكل فئة من أصحاب المصلحة.
- بناء العلاقات الموثوقة من خلال التعاطف والذكاء العاطفي.

اليوم الثالث: التأثير على أصحاب المصلحة بنزاهة

- فهم علم النفس وراء التأثير في التفاعلات مع أصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات لمواءمة أهداف أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة.
- تعلم تقنيات أخلاقية للتأثير والحصول على موافقة أصحاب المصلحة.
- تحليل دراسات الحالة لاستراتيجيات التأثير الناجحة.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات والتغلب على المقاومة

- التعرف على الأسباب الشائعة للمقاومة من قبل أصحاب المصلحة.
- تعلم تقنيات لحل النزاعات والتعامل مع المبادرات الصعبة.
- ممارسة استراتيجيات لتحويل المقاومة إلى فرص للتعاون.
- بناء الثقة في إدارة السيناريوهات المعقدة لأصحاب المصلحة.

UK Training

PARTNER



اليوم الخامس: الحفاظ على علاقات طويلة الأمد مع أصحاب المصلحة

- تطوير استراتيجيات للحفاظ على الثقة بمرور الوقت.
- إدارة توقعات أصحاب المصلحة بفعالية.
- بناء شراكات من خلال الشفافية والأهداف المشتركة.
- وضع خطة عمل لتقوية العلاقات مع أصحاب المصلحة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان مهارات بناء الثقة وتعزيز العلاقات مع أصحاب المصلحة.
- تحسين قدرتك على التأثير في القرارات بثقة و نزاهة.
- تعزيز مهارات الاتصال لمواءمة توقعات أصحاب المصلحة وأهدافهم.
- اكتساب أدوات عملية للتعامل مع النزاعات والتغلب على المقاومة.
- بناء شراكات تعاونية تدفع نحو النجاح.
- تعلم استراتيجيات مؤثرة لتحسين العلاقات مع أصحاب المصلحة في الأعمال.

الخاتمة

دورة بناء الثقة والتأثير على أصحاب المصلحة هي دورة أساسية للمهنيين الذين يتطلعون إلى تعزيز علاقاتهم وزيادة تأثيرهم في أدوارهم. من خلال التركيز على أهمية بناء الثقة والتأثير في أصحاب المصلحة، توفر هذه الدورة للمشاركين الأدوات اللازمة للتنقل بين ديناميكيات أصحاب المصلحة، وتعزيز التعاون، وتحقيق نتائج ناجحة.

سجل الآن لتطوير مهاراتك، وبناء علاقات قوية، وتحقيق نتائج استثنائية من خلال الثقة والتأثير!

UK Training

PARTNER

