BLACKBIRD FOR TRAINING

التفاعل الاستراتيجي مع أصحاب المصلحة للمتخصصين في المشتريات

1 – 5 مارس 2027

كيب تاون (جنوب أفريقيا)



التفاعل الاستراتيجي مع أصحاب المصلحة للمتخصصين في المشتريات

المرجع: 318625_3254708 **التاريخ:** 1 – 5 مارس 2027 **المكان:** كيب تاون (جنوب أفريقيا) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

تم تصميم دورة "الاستراتيجية الفعّالة لإشراك الأطراف المعنية في عمليات الشراء" خصيصًا للمهنيين في مجال الشراء الذين يسعون لتعزيز استراتيجياتهم في إشراك الأطراف المعنية. سيتعلم المشاركون كيفية بناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع الأطراف المعنية الرئيسية من خلال التواصل الفعّال والتعاون المستدام. تغطي الدورة كيفية تحديد الأطراف المعنية، تطوير استراتيجيات لإشراكهم، وتوحيد أهداف الشراء مع الأهداف التنظيمية الشاملة. بنهاية الدورة، سيكتسب المشاركون الأدوات اللازمة لتنفيذ استراتيجية إشراك الأطراف المعنية بشكل استراتيجي، مما يضمن سلاسة العمليات وتحقيق النجاح المستدام في إدارة الشراء.

أهداف الدورة

- تعلم كيفية تحديد الأولويات وإشراك الأطراف المعنية الرئيسية في عمليات الشراء.
- تطوير استراتيجيات تواصل فعّالة للتفاعل مع الأطراف المعنية على مختلف المستويات.
- فهم كيفية مواءمة أهداف الشراء مع الأهداف التنظيمية الأكبر.
- اكتساب مهارات في إدارة توقعات الأطراف المعنية وبناء الثقة.
- تعلم تقنيات التفاوض وحل النزاعات مع الأطراف المعنية.
- بناء علاقات طويلة الأمد تركز على القيمة مع الأطراف المعنية الداخلية والخارجية.
- فهم دور إشراك الأطراف المعنية في تحقيق نجاح عمليات الشراء.
- إتقان الأدوات والاستراتيجيات لإشراك الأطراف المعنية طوال دورة حياة الشراء.
- تعلم كيفية قياس تأثير إشراك الأطراف المعنية على نتائج الشراء.
- بناء استراتيجيات لتعزيز التعاون بين فرق الشراء والأطراف المعنية.

محاور الدورة

اليوم 1: مقدمة في إشراك الأطراف المعنية في عمليات الشراء



- فهم دور إشراك الأطراف المعنية في عملية الشراء.
- تحديد الأطراف المعنية في عمليات الشراء داخلية وخارجية.
- تعلم كيفية رسم خرائط الأطراف المعنية وترتيب أولوياتهم بناءً على تأثيرهم واهتمامهم.
- استكشاف تأثير إشراك الأطراف المعنية على نتائج الشراء.
- فهم التحديات التي قد تواجهها في إشراك الأطراف المعنية وكيفية التغلب عليها.
- تعلم كيفية التواصل الفعّال كمفتاح لإنجاح علاقات الأطراف المعنية.

اليوم 2: استراتيجيات التواصل لإشراك الأطراف المعنية بفعالية

- تعلم كيفية تطوير استراتيجيات تواصل مخصصة للأنواع المختلفة من الأطراف المعنية.
- فهم أهمية التواصل الواضح والمتسق والشفافية في التعامل مع الأطراف المعنية.
- استكشاف قنوات وأدوات التواصل المتنوعة المستخدمة في إشراك الأطراف المعنية.
- تعلم كيفية إدارة وتخفيف الحواجز التي قد تواجه تواصل الأطراف المعنية.
- تطوير مهارات الاستماع الفعّال وتقنيات التغذية الراجعة لتحسين التفاعل.

اليوم 3: مواءمة أهداف الشراء مع الأهداف التنظيمية

- فهم كيفية مواءمة استراتيجيات الشراء مع الأهداف التنظيمية العامة.
- تعلم كيفية تشكيل أهداف الشراء بناءً على احتياجات وتوقعات الأطراف المعنية.
- استكشاف دور الشراء في دعم استراتيجيات الأعمال الكبرى.
- تطوير تقنيات لموازنة مصالح الأطراف المعنية مع أهداف الشراء.
- تعلم كيفية الحصول على موافقة الأطراف المعنية من خلال عرض قيمة قرارات الشراء.

اليوم 4: إدارة توقعات الأطراف المعنية وبناء الثقة

- تعلم كيفية تحديد توقعات الأطراف المعنية بوضوح في بداية عملية الشراء.
- فهم كيفية إدارة الأولويات المتضاربة بين الأطراف المعنية.
- تطوير استراتيجيات لبناء الثقة مع الأطراف المعنية من خلال الشفافية والاتساق.
- تعلم تقنيات للتعامل مع مخاوف الأطراف المعنية وحل النزاعات.
- استكشاف طرق للحفاظ على العلاقات القوية مع الأطراف المعنية طوال دورة الشراء.
- فهم أهمية المتابعة والتفاعل المستمر للحفاظ على الثقة.



اليوم 5: قياس واستدامة إشراك الأطراف المعنية

- تعلم كيفية تقييم فعالية استراتيجيات إشراك الأطراف المعنية.
- تطوير طرق لقياس رضا الأطراف المعنية ونتائج مشاركتهم.
- استكشاف كيفية استخدام آراء الأطراف المعنية لتحسين عمليات الشراء.
- تعلم كيفية الحفاظ على العلاقات طويلة الأمد مع الأطراف المعنية بعد المشاريع الفردية.
- فهم أهمية التحسين المستمر في ممارسات إشراك الأطراف المعنية.
- بناء خطة عمل لدمج إشراك الأطراف المعنية الاستراتيجي في أنشطة الشراء المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعلم كيفية بناء علاقات قوية وطويلة الأمد مع الأطراف المعنية الرئيسية.
- الحصول على رؤى حول كيفية مواءمة أهداف الشراء مع الأهداف التنظيمية الأكبر.
- إتقان استراتيجيات التواصل لإدارة توقعات الأطراف المعنية بفعالية.
- تحسين مهارات التفاوض لحل النزاعات وتحقيق نتائج رابحة للطرفين.
- تعلم كيفية تعزيز التعاون بين فرق الشراء والأطراف المعنية.
- تحسين نتائج الشراء من خلال مواءمة الأطراف المعنية بشكل أفضل.
- تعلم استراتيجيات إدارة مصالح الأطراف المعنية المتنوعة طوال دورة حياة الشراء.
- تطوير مهارات التأثير والتحفيز لتحقيق عمليات شراء أكثر سلاسة.
- فهم أهمية إشراك الأطراف المعنية في نجاح عمليات الشراء المستدامة.
- بناء استراتيجيات لإنشاء علاقات مدفوعة بالقيمة التي تضمن النجاح طويل الأمد.

الخاتمة

توفر دورة "الاستراتيجية الفعّالة لإشراك الأطراف المعنية في عمليات الشراء" للمشاركين المهارات والاستراتيجيات اللازمة لإشراك الأطراف المعنية بشكل فعّال. بدءًا من تحديد الأطراف المعنية وصولاً إلى إدارة التوقعات وتعزيز التعاون، سيحصل المشاركون على فهم شامل لكيفية تحقيق نجاح عمليات الشراء من خلال إشراك الأطراف المعنية الاستراتيجي.

سجل الآن لتحسين قدراتك في إشراك الأطراف المعنية وضمان نجاح مستدام في عمليات الشراء.

