BLACKBIRD FOR TRAINING

التفاعل الاستراتيجي مع أصحاب المصلحة

12 – 16 أبريل 2027

فيينا (النمسا)



التفاعل الاستراتيجي مع أصحاب المصلحة

المرجع: 318688_3254710 **التاريخ:** 12 – 16 أبريل 2027 **المكان:** فيينا (النمسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لمساعدة المحترفين في بناء علاقات قوية وفعالة مع أصحاب المصلحة الرئيسيين في مشاريعهم أو منظماتهم. ستتعلم كيفية تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين، وتحديد أولوياتهم، وتطوير استراتيجيات تواصل فعالة لإدارة توقعاتهم. تغطي الدورة كيفية التعامل مع التحديات وبناء علاقات طويلة الأمد من خلال الثقة والتعاون. بنهاية الدورة، ستكون مجهزًا بالأدوات اللازمة للمشاركة مع أصحاب المصلحة بشكل استراتيجي، مما يضمن سير العمليات بسلاسة وتحقيق النجاح طويل الأمد.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعلم كيفية تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتحديد أولوياتهم بناءً على تأثيرهم.
- تطوير استراتيجيات تواصل فعالة مع أصحاب المصلحة المختلفين.
- فهم كيفية مواءمة توقعات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة.
- اكتساب المهارات اللازمة لإدارة نزاعات أصحاب المصلحة وبناء الثقة.
- تعلم كيفية التفاعل مع أصحاب المصلحة لإقامة علاقات طويلة الأمد قائمة على القيمة.
- تعلم كيفية تقييم نجاح استراتيجيات مشاركة أصحاب المصلحة.
- بناء استراتيجيات مستدامة لإنشاء شراكات استراتيجية مع أصحاب المصلحة.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في مشاركة أصحاب المصلحة

- فهم دور مشاركة أصحاب المصلحة في تحقيق أهداف المنظمة.
- تعلم كيفية تحديد وتصنيف أصحاب المصلحة الرئيسيين في المشاريع.
- استكشاف أهمية خريطة أصحاب المصلحة وتحديد أولوياتهم بناءً على تأثيرهم واهتمامهم.
- فهم فوائد مشاركة أصحاب المصلحة الفعّالة في نجاح المشاريع.

اليوم الثاني: استراتيجيات التواصل الفعّالة

- تطوير استراتيجيات تواصل مخصصة لأصحاب المصلحة المختلفين.
- فهم أهمية الشفافية والاتساق في التواصل.
- استكشاف طرق التواصل المختلفة الاجتماعات، التقارير، المنصات الرقمية.
- تعلم كيفية إدارة حواجز التواصل وضمان الرسائل الواضحة.

اليوم الثالث: مواءمة توقعات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة

- فهم كيفية تحليل وإدارة توقعات أصحاب المصلحة.
- استراتيجيات لضمان مواءمة اهتمامات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة.
- تعلم كيفية التوازن بين الأولويات المتنافسة والمخاوف المختلفة.
- تقنيات لضمان مشاركة أصحاب المصلحة طوال العملية.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات وبناء علاقات طويلة الأمد

- تعلم تقنيات حل النزاعات للوصول إلى حلول مربحة للطرفين.
- فهم أهمية بناء الثقة والمصداقية من أجل المشاركة طويلة الأمد.
- استكشاف كيفية الحفاظ على علاقات إيجابية مع أصحاب المصلحة في الأوقات الصعبة.
- تعلم كيفية بناء علاقات مستدامة حتى بعد إتمام المشاريع.



اليوم الخامس: قياس النجاح ومشاركة أصحاب المصلحة** المستدامة**

- تعلم كيفية قياس فعالية استراتيجيات مشاركة أصحاب المصلحة.
- فهم كيفية جمع وتطبيق ملاحظات أصحاب المصلحة للتحسين المستمر.
- تطوير طرق لقياس النجاح وتكييف الاستراتيجيات لتحقيق نتائج مستدامة.
- بناء خطة عمل لدمج مشاركة أصحاب المصلحة في الأنشطة المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعلم كيفية تحديد أصحاب المصلحة وتحديد أولوياتهم بشكل استراتيجي.
- اكتساب استراتيجيات لبناء علاقات طويلة الأمد قائمة على القيمة.
- تعلم كيفية إدارة توقعات أصحاب المصلحة ومواءمتها مع أهداف المنظمة.
- تطوير مهارات التفاوض لحل النزاعات وتحقيق نتائج مربحة للطرفين.
- بناء علاقات قوية قائمة على الثقة والتعاون لتحقيق نتائج أفضل للمشاريع.
- تعلم كيفية تقييم وتحسين جهودك في مشاركة أصحاب المصلحة.
- إتقان المهارات اللازمة للتواصل الفعال والمشاركة مع أصحاب المصلحة طوال دورة حياة المشاريع.

الخاتمة

تجهزك دورة "مشاركة أصحاب المصلحة الاستراتيجية" بالأدوات والاستراتيجيات الأساسية اللازمة للتفاعل الفعال مع أصحاب المصلحة. من تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتطوير استراتيجيات التواصل، إلى إدارة التوقعات وحل النزاعات، ستتمكن من تعزيز العلاقات الناجحة وطويلة الأمد. هذه الدورة ستمنحك المهارات اللازمة لضمان نجاحك في بناء شراكات استراتيجية مستدامة.

سجل الآن لتعزيز مهاراتك في مشاركة أصحاب المصلحة وتحقيق النجاح المستدام في مشاريعك ومنظمتك.

