

فن إدارة أصحاب الرمال

UK Training

PARTNER



فن إدارة أصحاب المصالح

مقدمة

صاحب المصلحة هو فرد أو مجموعة، له مصلحة فيها تقدمه أو تفعله. إذا كنت ستؤثر على أصحاب المصلحة، فيجب أن تأخذ الوقت الكافي لتطوير وبناء الدعم. سواء كان هذا لمشروع أو مبادرة تغيير كبرى، بدون دعم الأفراد، سوف تفشل. أظهرت الأبحاث أن متخصصي إدارة المشاريع والبرامج أمضوا وقتاً أطول بكثير من متوسط المستجيبين الذين يتعاملون مع قضايا الأفراد والنشخص.

ستركز هذه الدورة التدريبية المبتكرة لإدارة أصحاب المصلحة على الجوانب العملية والنظرية للتأثير والتفاوض والتواصل. سوف تتعلم كيفية بناء علاقة مستدامة مع الناس لضمان النجاح في كل ما تفعله. سوف تتعلم المكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التواصل البشري والتأثير والتفاوض.

أهداف الدورة

- فهم مصالحي أصحاب المصلحة.
- التعرف على الفرق بين التأثير والإقناع والتفاوض.
- وضع خطة للإدارة وللمشاركة أصحاب المصلحة.
- تقييم المشاركة باستخدام مصفوفة التقييم.
- تنفيذ خططك لميثاق المشروع.
- الاستفادة من خطة التحرك في التغيير.
- بناء الثقة مع أصحاب المصلحة.
- تتبع الارتباطات للجمال باستخدام التفاوض والإقناع.
- إدارة السياسات، إجراءات التسجيل، إشراك المشاركين.

محاور الدورة

اليوم الأول

مهارات التواصل الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- مقدمة في إدارة أصحاب المصلحة.
- فهم سيكولوجية التواصل.
- أكبر سبعة عوائق أهار التواصل الفعال.
- كيف تزيل هذه الحواجز؟
- لماذا الاستماع أهر من الكلام؟
- وضع خطة التواصل.
- مهارات الذكاء العاطفي EI اللازمة للإدارة.
- نتي طريقة التواصل الخاصة بك باستخدام نموذج من 5 مكبرات صوت.
- فهم سيكولوجية التواصل مع أصحاب المصلحة وكيفية استخدام التأثير بالسلطة.
- أكبر سبعة عوائق أهار التواصل الفعال والتعامل مع الصراع.
- كيفية إزالة العوائق التي تحول دون التواصل الفعال وإشراك أصحاب المصلحة.

اليوم الثاني

إدارة أصحاب المصلحة

UK Training
PARTNER



- تعريفات إدارة أصحاب المصلحة الرئيسية.
- تحديد أصحاب المصلحة في مؤسستك.
- تحليل أسهم الهلاك.
- النهج المكون من 3 خطوات للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- توقع احتياجات أصحاب المصلحة.
- تطوير العلاقات التجارية الجارية.
- تحديد صاحب المصلحة باستخدام أدوات تحليل أصحاب المصلحة القوية ونهج التأكد من 3 خطوات للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- توقع احتياجات أصحاب المصلحة المحتملة، وإدارة التوقعات، وتطوير علاقات العمل المستمرة.
- مهارات التأثير والإقناع - ما هي وكيفية استخدامها.

اليوم الثالث

التأثير على المهارات

- أدوات النفوذ.
- الاتصالات العصبية العلفية.
- المعاملة بالمثل: الأخذ والعطاء.
- أهمية الالتزام والتنسيق.
- كيف يؤثر الدليل الاجتماعي على السلوك؟
- الإعجاب والسلطة والندرة.

اليوم الرابع

تقنيات التفاوض والممارسة

- نموذج "Bones-Bare" Raider Coleman.
- تقييم أساليب التفاوض.
- إنشاء نظام BATNA المثالي.
- مقدمات لتقنيات إعادة الصياغة.
- الاختلافات الثقافية التي تؤثر على التفاوض.
- أساليب التفاوض والتكتيكات والتغلب على الجهود.
- تقييم أساليب التفاوض - البناء على نقاط قوتك وتحسين مجموعة مهارات التفاوض.
- استخدام تقنيات تفاوض مثبتة، بما في ذلك الأوضاع الخمسة، BATNA وأدوات التخطيط والتحليل المختلفة.
- تخطيط وإدارة واختتام مفاوضات مرحلية أو طويلة الأمد مع العديد من أصحاب المصلحة.

اليوم الخامس

المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- 10 مبادئ رئيسية لإشراك أصحاب المصلحة.
- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح.
- القوة "الرشاقة".
- إشراك الأفراد.
- قوة التعاطف.
- إدارة اجتماعات أصحاب المصلحة الفعالة وحفظ السجلات.
- تشغيل اجتماعات افتراضية أكثر فعالية.
- بناء الثقة مع أصحاب المصلحة عن بعد.
- تطبيق الدروس المستفادة والحصول على ردود الفعل من أصحاب المصلحة.

إدارة السياسات، إجراءات التسجيل، إشراك المشاركين

UK Training
PARTNER



- فهم الأهمية الاستراتيجية للسياسات والإجراءات في تحقيق أهداف المشروع أو المبادرة.
- كيفية تطوير وتحسين السياسات والإجراءات بطريقة تتناسب مع مصالح أصحاب المصلحة.
- تحليل السياسات والإجراءات الحالية وتحديد النقاط القوية والضعف.
- تصميم وتنفيذ تغييرات في السياسات والإجراءات بناءً على توجيهات أصحاب المصلحة.
- ضمان التنفيذ الفعال للسياسات والإجراءات الجديدة والالتزام بها.
- فهم أهمية إشراك المشاركين وكيفية تحديد المشاركين الرئيسيين.
- تطوير استراتيجيات لجذب ومشاركة المشاركين في عملية التغيير.
- إدارة التوقعات وتوجيه المشاركين خلال عملية التغيير.

UK Training

PARTNER



Blackbird Training Clients



UK Training
PARTNER



البرامج التدريبية

إدارة المشافي
القطاع العام
ورشات عمل خاصة
النفط والغاز
هندسة الاتصالات
تكنولوجيا المعلومات
الصحة والسلامة
القانون وإدارة العقود
الجهارك و السلامة
الطيران والصلاح الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الهوراد البشرية
تحقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

PARTNER

