

العلاقات العامة والاتصال المؤسسي

UK Traininig

**PARTNER**



## العلاقات العامة والاتصال المؤسسي

### مقدمة

في الوقت الحاضر ، يتم توظيف متخصصي العلاقات العامة في مجموعة متنوعة من الإعدادات في النعالم التجارية والحكومة والمنظمات غير الربحية. الهدف من هذه الدورة هو تطوير المهارات الإبداعية لإدارة استراتيجيات الاتصال والعلاقات العامة. ستساعدك هذه الدورة على ترسيخ مكانة العلاقات العامة في الشركة والعلاقات العامة والاتصالات المؤسسية. تبحث هذه الدورة في المساهمة التي يمكن قياسها. سيقوم المشاركون بتجميع محتوى الدورة التدريبية بالكامل في خطة عمل يمكن مناقشتها مع الإدارة العليا.

### أهداف الدورة

- فهم وتحليل العلاقات العامة وغيرها من أشكال الاتصالات التجارية.
- تصوير وإدارة الصورة والدعاية وكل جانب آخر من جوانب الاتصالات التجارية.
- تصوير وتوظيف العلاقات العامة والبرامج الإعلامية و / أو الحملات.
- التعرف على الاتجاهات العالمية والمعايير الدولية التي تحكم صناعات العلاقات العامة والإعلام.
- إدارة الصورة والدعاية وكل جانب آخر من جوانب الاتصالات التجارية.

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: طبيعة العلاقات العامة وكيف تتقاطع مع الإعلام والصحافة

- لحة عامة عن الاتصالات التجارية والعلاقات العامة.
- نموذج النقاط الست لتخطيط العلاقات العامة.
- كيف تتناسب وسائل الإعلام والصحافة مع العلاقات العامة.
- إدارة الإعلام التقليدي والعلاقات الإعلامية الإلكترونية.
- فهم أهمية الجمهور.
- تأسيس جهود اتصال موضوعية.
- الميزانية - الموظفون والوقت والمواد والمال.
- تقييم نجاح برنامج الاتصال.

#### اليوم الثاني: بيان صحفي وبيان صحفي معايير دولية

- التعامل مع وسائل الإعلام.
- الصحافة مقابل الإعلام.
- فن كتابة بيان صحفي باستخدام 6 سي للتواصل.
- ودونة الحقيقة للصحافة.
- مجتمع العلاقات العامة في أمريكا وأعرافه.
- ودونة الأخلاقيات PRSA وأخلاقيات صناعة العلاقات العامة.
- التجارة بين المعايير الدولية للعلاقات العامة والمصالح الخاصة.
- المعايير الدولية لجمعية الصحافة المهنية.
- الرأي العام وكيفية قياسه.
- نهج دعائية للاتصال.
- التعامل مع وسائل الإعلام أثناء عملية إدارة النزوات.

UK Training  
**PARTNER**

### اليوم الثالث: الاتصالات التجارية والعلاقات العامة كجزء منها

- الاتصال المؤسسي والعلاقات العامة.
- الاتصالات التسويقية مقابل العلاقات العامة.
- الجمهور الداخلي وعلاقات الموظفين.
- علاقات المستهلك وإدارة علاقات العملاء الفعالة.
- العلاقات المجتمعية ومتعددة الثقافات.
- علاقات حكومية.
- علاقات دولية.

### اليوم الرابع: العولمة وأثرها على العلاقات العامة

- تعقيد البيئة والعولمة وتأثير التكنولوجيا.
- منصات التواصل الاجتماعي وكيفية التعامل معها بفاعلية.
- عصر الوسائط المتعددة للاتصالات التجارية.
- الأحداث كجزء من علاقاتك العامة.
- أهمية الأحداث وأنواعها وأماكنها وأعراضها.
- توظيف الأحداث لخدمة الرسالة التثقيمية الشاملة.
- المسؤولية الاجتماعية للشركات وكيف تخدم الرسالة.
- بناء مجتمع داعم لرسالتك الأساسية.

### اليوم الخامس: تصميم شعار موحد للحملة ، يجمعها جميعاً معاً

- فهم الرسالة الرسائل الأساسية.
- تقييم الحاجة إلى جهود العلاقات العامة والبحث عن جمهورك.
- تخطيط الحملة / البرنامج بمعايير الجودة والموضوع.
- اختيار أفضل استراتيجية للإيصال رسالتك.
- تنفيذ الحملة / البرنامج.
- تقييم تأثير الحملة / البرنامج على الجمهور.
- الحفاظ على الرسالة الأساسية في كل مرحلة.
- تصميم حملة افتراضية بناءً على قدرات المتدرب وخلفيته المهنية.

### اليوم السادس: تطوير الأعمال: نظرة عامة وأفضل الممارسات

- تطوير الأعمال: التعريف والنطاق.
- تحليل الحساب والتأهيل: نظرة عامة.
- المشهد الجديد لإدارة الحسابات و BD.
- فهم نموذج سلم الشراء والبيع.
- تصنيف العميل: بناء ملف شخصي مثالي للعميل.
- فهم وعول سلم ولاء العملاء.

### اليوم السابع: عملية تخطيط الأعمال

- باستخدام عملية تخطيط الأعمال STAR:
- التحليل الاستراتيجي.
- الغايات والاهداف.
- أنشطة.
- التحقق من الواقع.
- إجراء استبيانات العملاء لتحديد معايير الخدمة المهمة.

UK Training  
**PARTNER**

- إعداد خطة تطوير الحساب.
- بناء كيهياد العويل مع M.R.O.F.

### اليوم الثامن: الإبداع وحل المشكلات

- الحاجة إلى مهارات التفكير.
- المياكل العقلية لطلاب الكلية.
- مراحل حل المشكلات واتخاذ القرار.
- العقل البشري.
- فهم نصفي الدماغ.
- التفكير النقدي.
- التفكير الجانبي.
- الكتل العقلية للتفكير الإبداعي.
- العصف الذهني.
- قبعات التفكير الست.

### اليوم التاسع: مهارات التفاوض الفعال

- تعريف التفاوض.
- بعض فلسفات التفاوض.
- الفرق بين الإقناع والتفاوض.
- المراحل الخمس لعملية التفاوض.
- قواعد التفاوض الحاسمة.
- مراحل قرار الشراء.
- تحديد الأهمية النسبية للفرق.
- التأثير على معايير القرار.
- تحليل الضعف.
- ورشة العمل: استكمال خطة التفاوض الخاصة بك.

### اليوم العاشر: بناء وقيادة فريق تطوير الأعمال

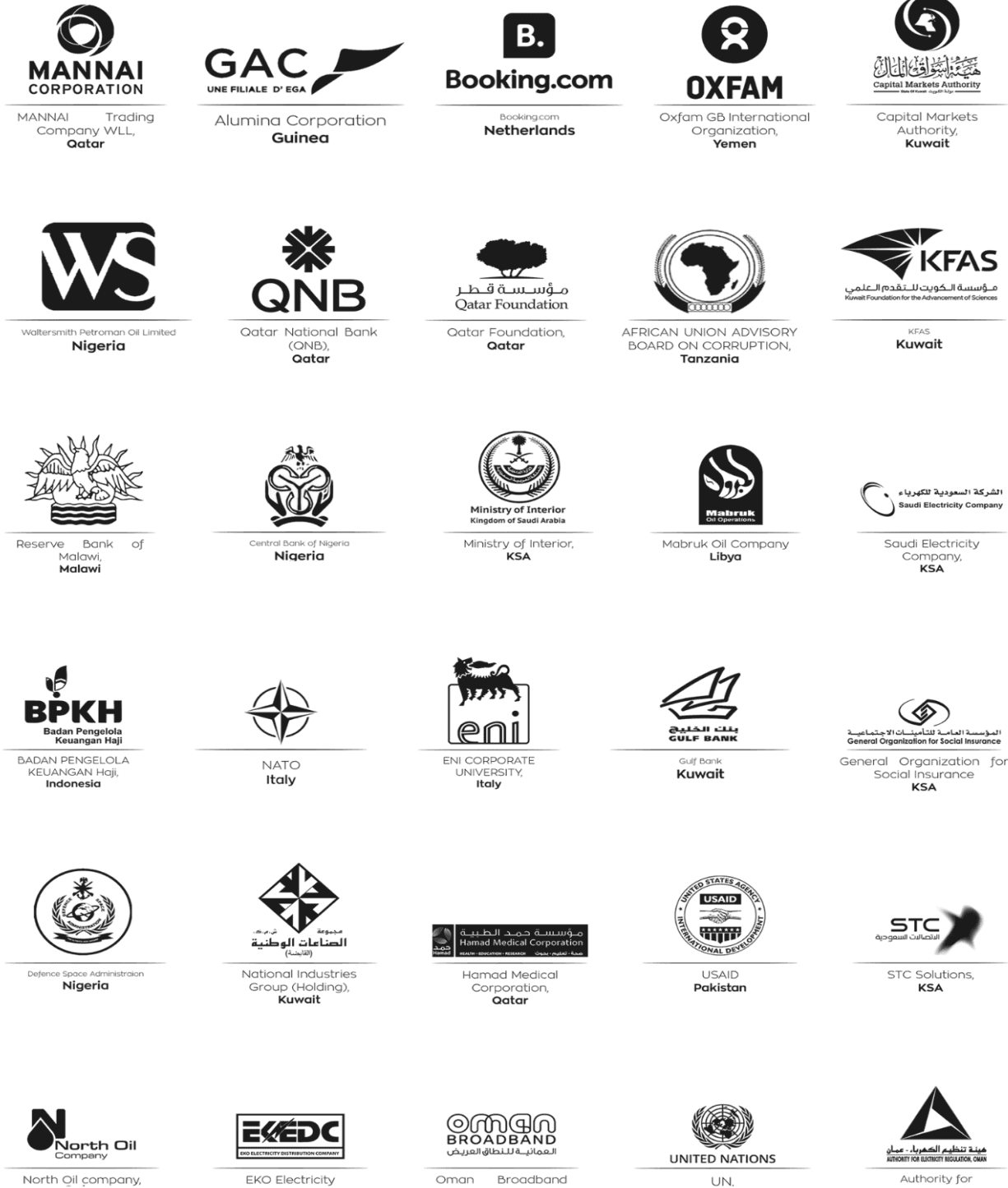
- مراحل تكوين الفريق.
- بناء فريق عالي الأداء.
- تحديد أدوار الفريق.
- مزيج تحفيز الفريق.
- الإدارة مقابل القيادة.
- ممارسات القادة الهتاليين وممارسات الصناعة.

### كتابة مقترحات الأعمال قابلة للبيع

- كتابة اقتراح عمل نموذجي.
- نصائح وحيل التنسيق للفوز بالمقترحات.
- عملية تطوير مقترحات المشاريع الناجحة.
- ورشة عمل: إنشاء اقتراح المشروع الخاص بك.

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 والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاحه الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الهوراد البشرية  
تدقيق 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**

