

إدارة التحالفات والشراكات الاستراتيجية

UK Training

PARTNER



إدارة التحالفات والشراكات الاستراتيجية

المقدمة

تتطلب التحالفات والشراكات الاستراتيجية الناجحة رؤية إستراتيجية وعلاقة متوازنة ومهارات وساطة لجمع الأطراف المتعاونة معاً للمساهمة إلى أقصى حد ممكن

سيركز هذا المساق على التطورات في نظرية الإدارة وممارسة التحالفات الاستراتيجية وشبكات الأعمال والمشاريع التعاونية. تم تصميم الدورة التدريبية لإدارة التحالفات الاستراتيجية والشراكات لرفع مستوى معارف ومهارات المديرين ، لتكبيهم من التفوق في المواقف التعاونية. من خلال هذه الدورة التدريبية ، سيتعلم المديرون والمديرون التنفيذيون كيفية إدارة التحالفات والشراكات الإستراتيجية طويلة الأجل ، وكيفية تحسين مصلحة مؤسستهم ، وكيفية تسهيل اتخاذ القرار التعاوني للنمو المستقبلي.

أهداف الدورة

- تطوير الوعي والمعرفة والمهارات - كيفية اكتساب ميزة تنافسية من خلال شبكات الأعمال والتحالفات والشراكات الاستراتيجية.
- تطوير أطر لبناء ميزة تعاونية.
- تهيئة المندوبين من اكتساب رؤى حول التصميم الناجح وتنفيذ الشراكات التجارية.
- استكمال المهارات الإدارية بتقنيات تعاونية متقدمة.
- بناء الوعي الثقافي حول كيفية التغلب على العوائق التي تحول دون التعاون.

محاور الدورة

اليوم الأول: بدء التحالفات والشراكات

- مقدمة في دورة حياة التحالف الاستراتيجي.
- دوافع التعاون.
- اختيار الشركاء وتكوين العلاقات التجارية.
- كيفية قياس التوافق وملاءمة الشريك.
- المشاريع المشتركة وشبكات الموردين والتحالفات الاستراتيجية والشراكات بين القطاعين العام والخاص.

اليوم الثاني: هيكلية العمل التعاوني

- أنواع التحالفات والشراكات الإستراتيجية.
- هيكل الإدارة عبر الحدود.
- إنشاء فرق افتراضية عبر الحدود.
- التحفيز والوساطة من أجل التعاون.
- اكتشاف منظور مشترك واختلافات الشركاء.
- الاستراتيجيات التعاونية والتنفيذ.

اليوم الثالث: إدارة الموارد المشتركة وخلق القيمة المشتركة

- التمييز بين التعاون الثنائي والمتعدد الأطراف.
- إدارة العلاقات المعقدة.
- تقاسم الموارد وتحسين النتائج.
- الإنشاء المشترك لقيمة المبتع والمصنوع.

PARTNER



- التفاوض وإدارة الطوارئ.
- العقود والتجديدات والثقة والتأمين.
- التواصل والواجهات بين الشركاء.

اليوم الرابع: تصميم منصات الابتكار المفتوحة

- التنسيق والتحكم في الإعدادات التعاونية.
- تسهيل التواصل.
- الشراكات بين القطاعين العام والخاص ومشاركة أصحاب المهلحة المتعددين.
- الوصول المفتوح والابتكار المفتوح - إجراءات وممارسات للوصول المشترك.
- تنظيم وإدارة منصات الموارد المشتركة.
- تعظيم التعلم وتطوير القدرة الاستيعابية.

اليوم الخامس: تقييم الأداء والتعلم من شركاء التحالف الاستراتيجي

- تقييم مزايا وعيوب الشراكات.
- التغلب على العوائق التي تحول دون التعاون وحل النزاعات.
- إدارة التحسين المستمر.
- الموازنة بين تكاليف وفوائد التنسيق.
- بناء شراكات استراتيجية عالية الأداء.
- أمثلة على نجاح وفشل التحالف الاستراتيجي.
- إنهاء التحالف وشرط الخروج وصيف الشراء الشامل.

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
الجهازك 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

