

ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المهلحة بفعالية

UK Traininig

PARTNER



ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المصلحة بفعالية

مقدمة

في عالم اليوم المتصل، تُعد إدارة المساهمين أداة حيوية لتحقيق النجاح في المشاريع والمبادرات الكبرى. المساهمون هم الأفراد أو المجموعات الذين لديهم مصلحة فيما تقدمه أو تفعله. لفهم معنى إدارة المساهمين، يجب إدراك أنه بدون دعم المساهمين، ستواجه صعوبات كبيرة في تحقيق أهدافك. أظهرت الأبحاث أن المتخصصين في إدارة المشاريع والبرامج يقضون وقتاً أطول بكثير من المتوسط في التعامل مع القضايا المتعلقة بالمشخص.

تهدف هذه الدورة التدريبية المثيرة والمبتكرة في إدارة المساهمين إلى تسليط الضوء على الجوانب العملية والنظرية للتأثير والتفاوض والتواصل. ستتعلم كيفية بناء علاقة مستمرة مع المساهمين لضمان نجاحك في جميع أنشطتك. ستحصل على المهارات الأساسية اللازمة للتفاعل والتواصل الفعال، بالإضافة إلى كيفية تحسين مهاراتك في التأثير والتفاوض.

أهداف الدورة

- فهم مصطلح المساهمين
- التعرف على الفرق بين التأثير والإقناع والتفاوض
- تطوير خطة إدارة لمشاركة المساهمين
- تقييم المشاركة باستخدام مصفوفة التقييم
- تنفيذ خططك للميثاق المشروع
- الاستفادة من خطة التحكم في التغيير
- بناء الثقة مع المساهمين
- احتواء المجال الزمني باستخدام التفاوض والإقناع

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس إدارة المساهمين والتواصل الفعال

- مقدمة في إدارة المساهمين
- فهم نفسية التواصل
- أكبر سبعة عوائق أمام التواصل الفعال
- كيفية إزالة هذه العوائق
- لماذا الاستماع أهم من الحديث؟

اليوم الثاني: استراتيجيات إدارة المساهمين المتقدمة

- تطوير خطة تواصل
- المهارات العاطفية اللازمة للإدارة
- استخدام نموذج الخمس شوكات لتحديد أساليب التواصل
- فهم نفسية التواصل مع المساهمين وكيفية استخدام التأثير بالقوة
- كيفية إزالة العوائق أمام التواصل الفعال والمشاركة

اليوم الثالث: المفاهيم الرئيسية في إدارة المساهمين

- تعريفات إدارة المساهمين الأساسية

PARTNER



- تحديد المساهمين
- تحليل المساهمين
- نهج ثلاثي الخطوات لإدارة المساهمين الفعّالة
- توقع احتياجات المساهمين المهتمة

اليوم الرابع: بناء واستدامة العلاقات مع المساهمين

- تطوير علاقات عمل مستهزة
- استخدام أدوات تحليل المساهمين لتحديدهم
- توقع احتياجات المساهمين وإدارة توقعاتهم
- مهارات التأثير والإقناع - ما هي وكيفية استخدامها

اليوم الخامس: تقنيات التأثير المتقدمة واستراتيجيات التواصل

- أدوات التأثير
- التواصل العصبي
- مبدأ المعاملة بالمثل: العطاء والخذ

اليوم السادس: نفسية التأثير في مشاركة المساهمين

- أهمية الالتزام والاتساق
- كيف يؤثر الإثبات الاجتماعي على السلوك؟
- الإعجاب، السلطة، والندرة

اليوم السابع: مهارات واستراتيجيات التفاوض

- نموذج "Bones-Bare" ل كولمان رايدر
- تقييم أنماط التفاوض
- إنشاء البديل النفضل BATNA
- مقهومة في تقنيات إعادة الإطار
- الفروق الثقافية التي تؤثر على التفاوض

اليوم الثامن: تقنيات واستراتيجيات التفاوض المتقدمة

- أنماط التفاوض، التكتيكات، وتجاوز الجهود
- تقييم أنماط التفاوض - بناء على نقاط قوتك وتحسين مهاراتك
- استخدام تقنيات التفاوض المثبتة، بما في ذلك الأنماط الخمسة والبديل النفضل
- التخطيط، وإدارة، وإنهاء التفاوض مع عدة مساهمين

اليوم التاسع: مبادئ وممارسات مشاركة المساهمين الفعّالة

- 10 مبادئ رئيسية لمشاركة المساهمين
- إدارة المساهمين بنجاح
- قوة المرونة
- مشاركة الناس بشكل عهلي

اليوم العاشر: تعزيز مشاركة المساهمين من خلال التعاطف والتواصل الفعّال

قوة التعاطف
UK Training
PARTNER



إدارة الاجتماعات الفعالة مع المساهمين وتوثيقها

- تنظيم اجتماعات افتراضية أكثر فعالية
- بناء الثقة مع المساهمين عن بُعد
- تطبيق الدروس المستفادة والحصول على ملاحظات من المساهمين

ستساعدك هذه الدورة على تحسين مهاراتك في إدارة المساهمين وتعلم كيفية إدارة المساهمين بشكل فعال. إن أهمية إدارة المساهمين لا يمكن إنكارها، خاصة في عالم اليوم الذي يتطلب التعاون والابتكار. ابدأ رحلتك في تحسين إدارة المساهمين من خلال هذه الدورة الفريدة واستفد من المعرفة المتقدمة التي ستتمكنك من التعامل مع المساهمين بشكل احترافي وفعال.

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
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

