

ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المهلحة بفعالية

UK Traininig

PARTNER



ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المصلحة بفعالية

المقدمة

الجهة المعنية هي شخص أو مجموعة لديهم اهتمام بما تقدمه أو تقوم به. إذا كنتم ترغبون في التأثير على الجهات المعنية بكم، يجب أن تخصصوا الوقت لتطوير وبناء الدعم. سواء كان ذلك لمشروع أو مبادرة تغيير رئيسية، فإنه من دون دعم الأفراد، ستفشلون. أظهرت الأبحاث أن خبراء إدارة المشاريع والبرامج يقضون وقتاً أكبر بكثير مما يفعله المشاركون العادي في التعامل مع الأفراد وقضاياهم.

سيتمحور هذا الدورة التدريبية المثيرة والمبتكرة لإدارة الجهات المعنية حول الجوانب العملية والنظرية للتأثير والتفاوض والتواصل. ستتعلمون كيفية بناء علاقة مستدامة مع الأفراد لضمان النجاح في كل ما تقومون به. ستتعلمون المكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التواصل البشري، والتأثير، والتفاوض.

أهداف الدورة

- فهم اهتمامات الجهات المعنية.
- التعرف على الفرق بين التأثير والإقناع والتفاوض.
- تطوير خطة إدارة لمشاركة الجهات المعنية.
- تقييم المشاركة باستخدام مصفوفة التقييم.
- تنفيذ خططك لهيئات المشروع.
- الاستفادة من خطة التحرك في التغيير.
- بناء الثقة مع الجهات المعنية.
- السيطرة على الزحف في مجال النطاق باستخدام التفاوض والإقناع.

محتوى الدورة

اليوم الأول

مقدمة في إدارة الجهات المعنية

- فهم نفسية التواصل.
- أكبر سبعة عوائق للتواصل الفعال.
- كيفية التخلص من هذه العوائق؟
- لماذا الاستماع أهم من التحدث؟

اليوم الثاني

تطوير خطة تواصل

- المهارات المرتبطة بالذكاء العاطفي المطلوبة للإدارة.
- تعديل أسلوب اتصالك باستخدام نموذج ذو 5 دوائر.
- فهم نفسية التواصل مع الجهات المعنية وكيفية استخدام التأثير مع القوة.
- أكبر سبعة عوائق للتواصل الفعال والتعامل مع الصراع.
- كيفية التغلب على عوائق التواصل الفعال ومشاركة الجهات المعنية.

PARTNER



اليوم الثالث

تعاريف إدارة الجهات المعنية الرئيسية.

- التعرف على الجهات المعنية الخاصة بك.
- تحليل الجهات المعنية.
- النهج الثلاثي لإدارة الجهات المعنية بفعالية.
- توقع احتياجات الجهات المعنية المحتملة.

اليوم الرابع

بناء علاقات تجارية مستترة.

- التعرف على الجهات المعنية الخاصة بك باستخدام أدوات تحليل الجهات المعنية القوية والنهج الثلاثي المثبت لإدارة الجهات المعنية بفعالية.
- توقع احتياجات الجهات المعنية المحتملة وإدارة التوقعات وبناء علاقات تجارية مستترة.
- مهارات التأثير والإقناع - ما هي وكيفية استخدامها.

اليوم الخامس

- أدوات التأثير.
- التواصل العصبي العلمي.
- التبادل: إعطاء وأخذ.

اليوم السادس

- أهمية الالتزام والثبات.
- كيف تؤثر الدليل الاجتماعي على السلوك؟
- الإعجاب، والسلطة، والندرة.

اليوم السابع

- نهوذج كولمان رايدر "بير بونز".
- تقييم أساليب التفاوض.
- إنشاء أفضل خيار بديل للتفاوض BATNA.
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطارة.
- الفروق الثقافية التي تؤثر على التفاوض.

اليوم الثامن

UK Training
PARTNER



- أساليب وتكتيكات التفاوض وكيفية التغلب على الجهود.
- تقييم أساليب التفاوض - البناء على نقاط القوة وتحسين مهارات التفاوض.
- استخدام تقنيات التفاوض المثبتة، بما في ذلك الوسائط الخمسة، BATNA، ومختلف أدوات التخطيط والتحليل.
- التخطيط والإدارة والختام للتفاوض المرحلي أو طويل الأمد مع الجهات المعنية المتعددة.

اليوم التاسع

- 10 مبادئ رئيسية لمشاركة الجهات المعنية.
- إدارة الجهات المعنية بنجاح.
- قوة "التطويع".
- مشاركة الناس عملياً.

اليوم العاشر

- قوة التعاطف.
- إجراء اجتماعات الجهات المعنية بفعالية والحفاظ على سجلات.
- إجراء اجتماعات افتراضية أكثر فعالية.
- بناء الثقة مع الجهات المعنية عن بُعد.
- تطبيق الدروس المستفادة والحصول على ملاحظات من الجهات المعنية.

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 والاهلاحة الجوية
الإدارة العليا

البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية
الهالية والمحاسبة والهيرانية
الإعلام والعلاقات العامة
إدارة المشاريع
الموارد البشرية
تدقيق الحسابات وضمان الجودة
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء
السكرتارية وإدارة المكاتب
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية
الإدارة والقيادة
صقل المهارات والإدارة المرنة



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



+44 7401 1773 35
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training
PARTNER

