

الاحتراف في العلاقات العامة

UK Traininig

PARTNER



الاحتراف في العلاقات العامة

مقدمة

تقع العلاقات العامة واتصالات الشركات في صميم أداء الأعمال. أدت الأساليب والندوات والقنوات الحديثة إلى زيادة سرعة تجربة الاتصالات بشكل كبير. من المهنية إلى العالمية. يبحث هذا البرنامج في مجموعة متنوعة من أدوات ونهاج التواصل المؤسسي وذلك قبل إجراء دراسة تفصيلية للقيمة المحتملة ودور أصحاب المصلحة الرئيسيين في شؤون الشركة وعمليات العلاقات العامة. تبحث هذه الدورة في النهج التي ستتخلل المنظمة بأكملها بالإضافة إلى التخصصات في العلاقات العامة واتصالات الشركة.

أهداف دورة الاحتراف في العلاقات العامة

- وضع شؤون الشركة في سياقها الاستراتيجي الاستباقي والفعال.
- تطوير الفهم لبرامج أصحاب المصلحة لأنشطة التواصل المنتظمة والمركزة.
- فحص أدوات تطوير شؤون الشركة.
- فهم كيفية تطوير وتنسيق الاستراتيجية والخطط والتكتيكات.
- تقييم استخدام الأبحاث.

محاور دورة الاحتراف في العلاقات العامة

اليوم الأول

قوة التواصل

- نظرة عامة على البرنامج والتصميم والخيارات.
- تهرين افتتاعي: تحديد الهدف.
- الصورة الكبيرة: نظرة عامة واستراتيجية العلاقات العامة.
- متى يجب استخدام العلاقات العامة.
- هوية الشركة وصورتها: تكوين صورة وهوية إيجابية.
- أن تصبح الجار المفضل: إدارة السمعة الخارجية.
- دور القادة في إدارة الاتصالات.

اليوم الثاني

من الداخل إلى الخارج: صياغة رسائل متسقة

- توقعات الموظفين وأصحاب العمل.
- فهم الجماهير: التقسيم وتحديد الأولويات.
- تخطيط رحلة التواصل مع أصحاب المصلحة.
- إيصال الرسالة إلى الجماهير.
- سرد القصص: إنشاء قصة ينتبه الناس إليها.
- تهكين الموظفين من خلال وسائل التواصل الاجتماعي.
- خطوات إنشاء محتوى واضح له تأثير.
- تنمية الثقة والمصداقية مع كبار القادة.

اليوم الثالث

تحديد وإدارة المخاطر والتهديدات

UK Training
PARTNER



- التخطيط لها هو غير متوقع.
- استخدام أنشطة الاتصال لإدارة مخاطر السمعة.
- إصلاح السمعة التالفة..
- تحديد أصحاب الرأي والموثرين.
- التعامل مع صانعي القرار الرئيسيين.
- مبادئ لبناء علاقات مستدامة مع صناع القرار والموثرين.
- برامج الاتصال السياسي والشخصيات الهامة.
- مراقبة الأنشطة السياسية.

اليوم الرابع

اتصالات الشركة / العلاقات العامة في مزيج الشركات

- أفضل ممارسات العلاقات الإعلامية.
- الإدارة الفعالة للهناسبات.
- تطوير مجموعة أدوات لإدارة النزوات.
- استضافة زيارات كبار الشخصيات.
- البروتوكول في حيز التطبيق.
- أنشطة العلاقات العامة الهالية وأدوارها.
- تحديات الاتصال متعددة الجنسيات والعالمية.

اليوم الخامس

التخطيط القوي والمقنع

- 10 مراحل لتخطيط العلاقات العامة
- استخدام أبحاث السوق لتخطيط أنشطة العلاقات العامة
- تطوير أهداف قابلة للقياس للمهام
- تحديد الرسائل النساسية
- تطوير أدوات الاتصال العملي
- إنشاء جدول لنشطة العلاقات العامة
- قياس المخرجات والنتائج والقيمة

UK Traininig
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
الموارد 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

