

التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

2027 مايو 16 – 20

القاهرة (مصر)

UK Traininig

PARTNER



التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

المرجع: 359050_3256023 التاريخ: 16 - 20 مايو 2027 المكان: القاهرة (مصر) الرسوم: GBP 4200

المقدمة

تعتمد القيادة الفعالة بشكل متزايد على القدرة على التأثير في الآخرين، وبناء علاقات قوية مع أصحاب المصلحة، وتحقيق التوافق بين المصالح المختلفة. وفي بيئات العمل المعقدة، يجب أن يكون القادة قادرين على الحصول على الالتزام، وإدارة الأولويات المتنافسة، والتعامل مع التوقعات، وبناء الدعم للمبادرات الاستراتيجية.

تم تصميم دورة التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة لتزويد القادة والمتخصصين بالمهارات العملية اللازمة للتأثير في أصحاب المصلحة، وتعزيز العلاقات، وبناء الثقة، وقيادة الآخرين من خلال التعاون وليس السلطة الرسمية فقط. وتركز الدورة على الأساليب العملية لتحليل أصحاب المصلحة، والمشاركة الاستراتيجية، والتواصل، والتأثير، والتفاوض، وإدارة النزاعات، والقيادة عبر مختلف المستويات التنظيمية.

سيستكشف المشاركون كيفية فهم دوافع أصحاب المصلحة، وتكييف أساليب القيادة والتواصل، وبناء التحالفات الاستراتيجية، والتأثير في القرارات بفعالية مع الحفاظ على المصداقية والعلاقات طويلة الأمد.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم مبادئ التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة.
- تحديد وتحليل أصحاب المصلحة الرئيسيين ومصالحهم وتوقعاتهم ومستويات تأثيرهم.
- تطوير استراتيجيات فعالة لإشراك أصحاب المصلحة وقيادتهم.
- بناء الثقة والمصداقية والعلاقات المهنية مع مختلف أصحاب المصلحة.
- تطبيق تقنيات التأثير للحصول على الدعم والالتزام دون الاعتماد فقط على السلطة الرسمية.
- تكييف أساليب التواصل والقيادة مع مختلف فئات أصحاب المصلحة.
- إدارة التوقعات والأولويات المتنافسة بين أصحاب المصلحة بفعالية.
- تعزيز مهارات التفاوض وإدارة النزاعات.
- التأثير في القرارات الاستراتيجية وبناء دعم أصحاب المصلحة للمبادرات التنظيمية.
- إدارة أصحاب المصلحة الصعبين والمقاومين بثقة ومهنية.
- بناء التحالفات الاستراتيجية وشبكات التعاون بين أصحاب المصلحة.
- ممارس مهارات التأثير المستدامين في إدارة أصحاب المصلحة.

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم الأول: أساسيات التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

- فهم ءور التأثير في القيادة الءيئة.
- أصحاب المصلحة كشرءاء في ءءقيق النءاء التنظيمي.
- ءءءءء وتصنيف أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- ءءليل مصالح أصحاب المصلحة وءوءعاتهم وقوءتهم وءأثيرهم.
- فهم ءوافع وسلوكيات أصحاب المصلحة.
- ءقييم العلاقات مع أصحاب المصلحة والمءاظر المءءملة.
- ءميرن عملي: إعداد ءريطة ءأثير أصحاب المصلحة.

اليوم الءاني: بناء الثقة والمصءاقية والعلاقات الاستراتيجية

- ءور الثقة في قيادة أصحاب المصلحة.
- بناء المصءاقية الشءصية والمهنية.
- ءأسيس علاقات قوية مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- فهم وءهات نظر أصحاب المصلحة وأولوياتهم.
- الاستماع الفعال والءعاطف والءكاء العاطفي.
- ءءكيف أساليب القيادة مع اءءياجات أصحاب المصلحة المءءلفة.
- بناء ءءالفاء والشبكات الاستراتيجية.
- ءميرن ءطبيقي: إعداد استراتيجية للعلاقات مع أصحاب المصلحة.

اليوم الءالء: ءءواصل وءأثير ءون سلطة رسمية

- ءءواصل الاستراتيجية في قيادة أصحاب المصلحة.
- فهم أساليب ءءواصل واءءاء القرار المءءلفة.
- صياغة الرسائل لءءب اءءمام أصحاب المصلحة والءصول على ءعمهم.
- ءأثير ءون الاعتماد على السلطة الرسمية.
- ءقنيات الإقناع وءأثير السلوكي.
- إدارة ءوءعات وءءواصل بشأن الرسائل الصعبة.
- بناء الاءءزام والءصول على ءعم أصحاب المصلحة.
- ءميرن عملي: ءءءيم رسالة ءواصل موءهة لءأثير في أصحاب المصلحة.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الرابع: التفاوض والنزاعات وإدارة أصحاب المصلحة الصعبيين

- تحديد الأسباب الشائعة للنزاعات بين أصحاب المصلحة.
- إدارة المصالح والأولويات المتعارضة.
- استراتيجيات التفاوض في بيئات أصحاب المصلحة.
- تحقيق نتائج تعود بالنفع على جميع الأطراف.
- إدارة المقاومة والسلوكيات الصعبة لدى أصحاب المصلحة.
- خفض التصعيد وإدارة النزاعات بشكل بناء.
- الحفاظ على العلاقات أثناء معالجة الخلافات.
- دراسة حالة: حل نزاع معقد بين أصحاب المصلحة.
- محاكاة: التفاوض مع أحد أصحاب المصلحة الصعبيين.

اليوم الخامس: التأثير الاستراتيجي والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

- تطوير استراتيجيات التأثير الاستراتيجي.
- بناء التحالفات وتأمين التزام أصحاب المصلحة.
- التأثير في القرارات الاستراتيجية والتغيير التنظيمي.
- إدارة علاقات أصحاب المصلحة خلال فترات عدم اليقين والتغيير.
- تعزيز الشراكات طويلة الأمد مع أصحاب المصلحة.
- قياس فعالية مشاركة وتأثير أصحاب المصلحة.
- تطوير النهج الشخصي للقيادة في إدارة أصحاب المصلحة.
- الورشة الختامية: إعداد خطة عمل متكاملة للتأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة.
- مراجعة أهم الدروس والتطبيقات العملية.

UK Training

PARTNER



لماذا تحضر هذه الدورة: المكاسب والتحديات!

- تطوير القدرة على التأثير في أصحاب المصلحة دون الاعتماد فقط على السلطة الرسمية.
- بناء علاقات أقوى قائمة على الثقة والمصداقية والقيمة المتبادلة.
- تحسين التواصل والمشاركة مع أصحاب المصلحة.
- اكتساب أدوات عملية لإدارة المصالح والتوقعات المتنافسة.
- تعزيز قدرات التفاوض وإدارة النزاعات.
- تحسين القدرة على الحصول على دعم أصحاب المصلحة للمبادرات الاستراتيجية.
- تعلم كيفية إدارة المقاومة والسلوكيات الصعبة لدى أصحاب المصلحة.
- بناء تحالفات استراتيجية وشبكات تعاون أقوى.
- تعزيز فعالية القيادة عبر مختلف المستويات التنظيمية.
- تطوير خطة عملية لتطبيق مهارات التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة في بيئة العمل.

الخاتمة

تتطلب القيادة الفعالة لأصحاب المصلحة أكثر من مجرد إدارة العلاقات؛ فهي تتطلب القدرة على فهم وجهات النظر المختلفة، وبناء الثقة، والتواصل الاستراتيجي، والتأثير في القرارات، وإدارة النزاعات، وخلق الالتزام بين مختلف أصحاب المصلحة.

تقدم دورة التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة أطراً عملية وتقنيات وتمارين وسيناريوهات واقعية لمساعدة المشاركين على تعزيز قدرتهم على القيادة من خلال التأثير والتعاون. ومن خلال تطبيق هذه المهارات، سيتمكن المشاركون من بناء علاقات أقوى مع أصحاب المصلحة، والحصول على دعم أكبر للمبادرات التنظيمية، والقيادة بفعالية أكبر في البيئات المعقدة والمتراصة.

UK Training

PARTNER

