BLACKBIRD FOR TRAINING

التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

25 – 29 يناير 2027

مالقا (إسبانيا)

UK Traininig

PARTNER

التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

المرجع: 359059_3256023 **التاريخ:** 25 – 29 يناير 2027 **المكان:** مالقا (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

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.
- [illegible] والتأثير المستدامين في إدارة أصحاب المصلحة.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات التأثير والقيادة في إدارة أصحاب المصلحة

- فهم دور التأثير في القيادة الحديثة.
- أصحاب المصلحة كشركاء في تحقيق النجاح التنظيمي.
- تحديد وتصنيف أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- تحليل مصالح أصحاب المصلحة وتوقعاتهم وقوتهم وتأثيرهم.
- فهم دوافع وسلوكيات أصحاب المصلحة.
- تقييم العلاقات مع أصحاب المصلحة والمخاطر المحتملة.
- تمرين عملي: إعداد خريطة تأثير أصحاب المصلحة.

اليوم الثاني: بناء الثقة والمصداقية والعلاقات الاستراتيجية

- دور الثقة في قيادة أصحاب المصلحة.
- بناء المصداقية الشخصية والمهنية.
- تأسيس علاقات قوية مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- فهم وجهات نظر أصحاب المصلحة وأولوياتهم.
- الاستماع الفعال والتعاطف والذكاء العاطفي.
- تكييف أساليب القيادة مع احتياجات أصحاب المصلحة المختلفة.
- بناء التحالفات والشبكات الاستراتيجية.
- تمرين تطبيقي: إعداد استراتيجية للعلاقات مع أصحاب المصلحة.

اليوم الثالث: التواصل والتأثير دون سلطة رسمية

- التواصل الاستراتيجي في قيادة أصحاب المصلحة.
- فهم أساليب التواصل واتخاذ القرار المختلفة.
- صياغة الرسائل لجذب اهتمام أصحاب المصلحة والحصول على دعمهم.
- التأثير دون الاعتماد على السلطة الرسمية.
- تقنيات الإقناع والتأثير السلوكي.
- إدارة التوقعات والتواصل بشأن الرسائل الصعبة.
- بناء الالتزام والحصول على دعم أصحاب المصلحة.
- تمرين عملي: تقديم رسالة تواصل موجهة للتأثير في أصحاب المصلحة.

اليوم الرابع: التفاوض والنزاعات وإدارة أصحاب المصلحة الصعبين

- 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 الصعبين.

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.

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 أطرًا 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 والمترابطة.