BLACKBIRD FOR TRAINING

ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المصلحة بفعالية

22 November – 3 December 2026

شرم الشيخ (مصر)



ورشة عمل في فن إدارة أصحاب المصلحة بفعالية

المرجع: 146187_321855 **التاريخ:** 22 November – 3 December 2026 **المكان:** شرم الشيخ (مصر) **الرسوم:** GBP 8800

مقدمة

تعد إدارة أصحاب المصلحة من أهم العناصر التي يعتمد عليها نجاح أي مشروع أو مبادرة تغيير داخل المؤسسات. فأصحاب المصلحة هم الأفراد أو الجهات التي لها مصلحة مباشرة أو غير مباشرة في ما تقدمه أو تنجزه، ومن دون إدارة فعّالة لهذه الأطراف يصبح تحقيق النجاح مهمة صعبة. تشير الدراسات إلى أن المختصين في إدارة المشاريع والبرامج يقضون وقتًا كبيرًا في التعامل مع الأشخاص وقضاياهم أكثر بكثير من الوقت الذي يقضونه في الجوانب التقنية للمشروعات.

ومن هنا تأتي أهمية فهم ما هي إدارة أصحاب المصلحة؟ وما هو تعريف إدارة أصحاب المصلحة؟ وكيفية تطبيق استراتيجية إدارة أصحاب المصلحة داخل المؤسسات، بالإضافة إلى معرفة أهمية إدارة أصحاب المصلحة ودورها في رفع معدلات النجاح في المشاريع.

هذه الدورة المبتكرة تجمع بين الجانب العملي والنظري لإدارة أصحاب المصلحة، وتركز على مهارات التأثير، التفاوض، التواصل، التحليل، وبناء العلاقات طويلة الأمد. كما تقدم للمشاركين فهماً شاملاً لمفهوم معنى إدارة أصحاب المصلحة، وكيفية التعامل مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين، وكيفية بناء الثقة معهم، والتعامل مع النزاعات عبر أساليب التفاوض والإقناع.

تهدف هذه الدورة إلى تطوير مهاراتك في إدارة أصحاب المصلحة بفعالية من خلال فهم الأدوات الحديثة، وتحليل احتياجات الأطراف، وكيفية دمج خطة إدارة أصحاب المصلحة داخل وثيقة المشروع، وكيفية تحسين عمليات التواصل مع مختلف الأطراف لتعزيز فرص النجاح.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:



- فهم مصالح أصحاب المصلحة: التعرف على ما هي إدارة أصحاب المصلحة؟ وكيف يمكن تحديد مصالحهم وتلبيتها.
- التمييز بين التأثير والإقناع والتفاوض: إتقان هذه المهارات الأساسية ومعرفة متى وكيفية استخدامها.
- تطوير خطة إدارة أصحاب المصلحة شاملة ومتكاملة طوال دورة حياة المشروع.
- تقييم مشاركة أصحاب المصلحة باستخدام مصفوفة تقييم دقيقة.
- دمج خطة إدارة أصحاب المصلحة داخل ميثاق المشروع لتحقيق مواءمة تامة.
- الاستفادة من خطة التحكم في التغيير لضمان إدارة توقعات أصحاب المصلحة باستمرار.
- بناء الثقة عبر أفضل الممارسات في العلاقات المهنية.
- إدارة النزاعات من خلال التفاوض والإقناع لتحقيق نتائج مرضية لجميع الأطراف.
- فهم عملية إدارة أصحاب المصلحة ضمن منظومة إدارة المشاريع.
- اكتساب مهارات إدارة أصحاب المصلحة التي تساعد في نجاح أي مشروع.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات إدارة أصحاب المصلحة والتواصل الفعّال

- مقدمة حول إدارة أصحاب المصلحة وأهميتها.
- فهم علم نفس الاتصال وكيف يؤثر على التفاعل مع الأطراف المختلفة.
- التعرف على أكبر سبعة عوائق في الاتصال وكيفية تجاوزها.
- لماذا يُعد الاستماع أهم من التحدث في إدارة أصحاب المصلحة؟
- مقدمة حول مبادئ إدارة أصحاب المصلحة وعلاقتها بفعالية التواصل.

يساعد هذا اليوم المشاركين على فهم ما هي إدارة أصحاب المصلحة؟ ولماذا تُعد مهارة محورية في إدارة المشاريع.

اليوم الثاني: استراتيجيات متقدمة للتواصل وإدارة أصحاب المصلحة

- تطوير خطة تواصل فعالة لأصحاب المصلحة.
- فهم دور الذكاء العاطفي في إدارة العلاقات مع أصحاب المصلحة.
- تعديل أساليب التواصل باستخدام نموذج من خمسة محاور.
- فهم علم النفس في التواصل مع أصحاب المصلحة واستخدام التأثير بشكل صحيح.
- تطبيق استراتيجيات تساعد في تحقيق إدارة أصحاب المصلحة بفاعلية.



اليوم الثالث: المفاهيم الأساسية في إدارة أصحاب المصلحة

- المفاهيم والتعريفات الأساسية في إدارة أصحاب المصلحة.
- تحديد أصحاب المصلحة وتصنيفهم وفق تأثيرهم وأهميتهم.
- تحليل أصحاب المصلحة باستخدام أساليب التحليل المتقدمة.
- منهج ثلاثي الخطوات لإدارة أصحاب المصلحة بشكل فعال.
- توقع احتياجات أصحاب المصلحة المحتملة ضمن المشروع.

هذا اليوم يساعد على فهم تحليل أصحاب المصلحة في إدارة المشاريع وأهميته في التخطيط السليم.

اليوم الرابع: بناء علاقات مستدامة مع أصحاب المصلحة

- تطوير علاقات مستمرة مع أصحاب المصلحة لضمان دعم طويل الأمد.
- استخدام أدوات قوية لتحديد أهم أصحاب المصلحة بدقة.
- إدارة توقعات أصحاب المصلحة وبناء علاقة ثقة متينة.
- مهارات التأثير والإقناع: ما هي وكيف يتم تطبيقها بذكاء؟

يشكل هذا اليوم نقلة نوعية في فهم كيفية إدارة أصحاب المصلحة الجيدة وكيفية بناء شراكات قوية.

اليوم الخامس: تقنيات التأثير والتواصل المتقدم

- أدوات التأثير وطرق استخدامها.
- التواصل المبني على علم الأعصاب ودوره في التأثير على الآخرين.
- مفهوم المعاملة بالمثل في بناء العلاقات.
- استراتيجيات تطبيق تأثير قائم على الاحتياجات والرغبات.

هذا اليوم يعزز القدرة على كيفية إدارة أصحاب المصلحة من خلال فهم سلوكهم وطريقة تفكيرهم.

اليوم السادس: علم نفس التأثير في إشراك أصحاب المصلحة

- أهمية الالتزام والاتساق لبناء علاقة موثوقة.
- كيف يؤثر "الدليل الاجتماعي" على سلوك أصحاب المصلحة؟
- تأثير القبول، السلطة، والندرة في تشكيل العلاقات.

يمثل [illegible] لتحسين إدارة أصحاب المصلحة ضمن بيئات معقدة.



اليوم السابع: مهارات التفاوض والاستراتيجيات العملية

- نموذج التفاوض الأساسي لكولمان رايدر.
- تقييم أساليب التفاوض المختلفة.
- إنشاء البديل الأفضل في حال عدم الوصول إلى اتفاق أفضل خيار بديل.
- مقدمة في إعادة صياغة المواقف أثناء التفاوض.

هذا اليوم يساعد على تطوير مهارات التفاوض كجزء أساسي من عملية إدارة أصحاب المصلحة.

اليوم الثامن: تقنيات واستراتيجيات التفاوض المتقدمة

- أساليب التفاوض الأكثر تأثيرًا وكيفية تجاوز الجمود.
- تطوير نقاط القوة الشخصية وتحسين مهارات التفاوض.
- استخدام الأدوات المخططة للتفاوض بما يتماشى مع استراتيجية إدارة أصحاب المصلحة.
- التخطيط وإدارة التفاوض طويل الأمد مع أصحاب المصلحة المتعددين.

اليوم التاسع: مبادئ وممارسات المشاركة الفعّالة لأصحاب المصلحة

- عشرة مبادئ أساسية لإشراك أصحاب المصلحة بفعالية.
- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بنجاح ضمن المشاريع المختلفة.
- دور منهجيات "المرونة" في تحسين إدارة أصحاب المصلحة.
- استراتيجيات عملية للتعامل مع الأشخاص بفاعلية.

اليوم العاشر: تعزيز مشاركة أصحاب المصلحة عبر التعاطف والاتصال الفعّال

- قوة التعاطف في إدارة أصحاب المصلحة.
- كيفية إدارة الاجتماعات بفعالية وتسجيل نتائجها بدقة.
- كيفية إدارة الاجتماعات الافتراضية بكفاءة عالية.
- بناء الثقة مع أصحاب المصلحة عن بُعد.
- تطبيق الدروس المستفادة والحصول على التغذية الراجعة.



لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين مهارات إدارة أصحاب المصلحة: اكتساب خبرات عملية تزيد من احتمالية نجاح المشاريع.
- فهم أهمية إدارة أصحاب المصلحة: إدراك الدور الحيوي الذي تلعبه في دعم المشاريع وتحقيق النتائج.
- إدارة أصحاب المصلحة عالميًا: تعلم كيفية التعامل مع أصحاب المصلحة في بيئات متعددة الثقافات.
- تعلم كيفية إدارة أصحاب المصلحة بفعالية: تطبيق أدوات التحليل، التأثير، التفاوض، والتواصل بطرق متقدمة.
- بناء شراكات قوية: اكتشاف كيفية بناء علاقات مستدامة مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين.

الخاتمة

إدارة أصحاب المصلحة ليست مجرد مهارة مكملة، بل هي ركيزة أساسية في نجاح أي مشروع. من خلال هذه الدورة، سيكتسب المشاركون القدرة على فهم معنى إدارة أصحاب المصلحة وتطبيق استراتيجية إدارة أصحاب المصلحة بمهارة عالية. كما سيتمكنون من التعامل مع أصحاب المصلحة داخليًا وخارجيًا، وتحسين التواصل، وبناء الثقة، وإدارة النزاعات، وكل ما يسهم في تنفيذ المشاريع بنجاح.

سواء كنت تسعى إلى تطوير مهاراتك في إدارة أصحاب المصلحة أو تبحث عن طرق جديدة لتحسين عملياتك، فإن هذه الدورة هي خيارك الأمثل.

