BLACKBIRD FOR TRAINING

بناء علاقات استراتيجية مع أصحاب المصلحة

November 2027 19 – 15

سنغافورة (سنغافورة)



بناء علاقات استراتيجية مع أصحاب المصلحة

المرجع: 175098_3254711 **التاريخ:** 15 – 19 November 2027 **المكان:** سنغافورة (سنغافورة) **الرسوم:** GBP 5400

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة لمساعدة المهنيين على بناء والحفاظ على علاقات استراتيجية وقوية مع أصحاب المصلحة الرئيسيين في مشاريعهم أو منظماتهم. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين، وفهم احتياجاتهم وتوقعاتهم، وتطوير استراتيجيات تواصل فعّالة للتفاعل معهم. ستركز الدورة أيضًا على كيفية بناء الثقة، وحل النزاعات بشكل بناء، ومواءمة مصالح أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة. بنهاية الدورة، سيكون المشاركون مجهزين بالمهارات اللازمة لإدارة هذه العلاقات الاستراتيجية بفعالية واستدامة، مما يضمن النجاح الطويل الأمد للمشروع والمنظمة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعلم كيفية تحديد وترتيب الأولويات لأصحاب المصلحة الرئيسيين بناءً على تأثيرهم واحتياجاتهم.
- تطوير استراتيجيات لبناء الثقة والمصداقية مع أصحاب المصلحة.
- تعلم كيفية التواصل بفعالية والتفاعل مع أصحاب المصلحة بشكل مستمر.
- فهم كيفية إدارة وتوافق توقعات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة.
- اكتساب مهارات إدارة النزاعات وحل القضايا بشكل بناء.
- تعلم كيفية تطوير علاقات طويلة الأمد، قائمة على القيمة مع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين.
- فهم كيفية قياس نجاح استراتيجيات إشراك أصحاب المصلحة.
- بناء استراتيجيات لضمان استدامة علاقات أصحاب المصلحة بمرور الوقت.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في إشراك أصحاب المصلحة وبناء العلاقات

- فهم أهمية علاقات أصحاب المصلحة في تحقيق أهداف المنظمة.
- تعلم كيفية تحديد وتصنيف أصحاب المصلحة الرئيسيين بناءً على تأثيرهم واهتماماتهم.
- استكشاف تعريف علاقات أصحاب المصلحة وكيفية تقييم تأثيرهم واهتماماتهم.
- فهم فوائد العلاقات الفعّالة مع أصحاب المصلحة لنجاح المشروع.
- تعلم استراتيجيات للتفاعل مع أنواع مختلفة من أصحاب المصلحة ومواءمة توقعاتهم.

اليوم الثاني: بناء الثقة والمصداقية مع أصحاب المصلحة

- تعلم مبادئ بناء الثقة ولماذا هي حاسمة في علاقات أصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات لإقامة مصداقية وشفافية مع أصحاب المصلحة.
- فهم دور النزاهة في بناء علاقات إيجابية مع أصحاب المصلحة.
- تعلم كيفية التعامل مع المحادثات الصعبة والمواضيع الحساسة بشكل بناء.
- تطوير تقنيات للحفاظ على وتعزيز الثقة على مر الزمن.

اليوم الثالث: التواصل الفعّال ومواءمة توقعات أصحاب المصلحة

- تعلم كيفية تطوير رسائل واضحة وجذابة لأصحاب المصلحة.
- فهم كيفية مواءمة علاقات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة بشكل فعّال.
- اتقن فن الاستماع النشط للرد على القلق والتعليقات.
- تعلم كيفية إدارة وتخفيف الحواجز التواصلية للحفاظ على علاقات قوية.
- تطوير استراتيجيات لتقديم تعليقات فعّالة وضمان الفهم المتبادل.

اليوم الرابع: إدارة النزاعات والتفاوض مع أصحاب المصلحة

- تعلم كيفية تحديد النزاعات المحتملة في علاقات أصحاب المصلحة ومعالجتها بسرعة.
- استكشاف تقنيات حل النزاعات، مع التركيز على إيجاد حلول مفيدة لجميع الأطراف.
- تعلم استراتيجيات التفاوض لتحقيق التوازن بين المصالح المتنافسة وضمان التعاون طويل الأمد.
- فهم كيفية بناء توافق الآراء وتعزيز التعاون لتقوية علاقات أصحاب المصلحة.
- تطوير تقنيات لإدارة المقاومة والاعتراضات بشكل بناء.



اليوم الخامس: استدامة وتقييم علاقات أصحاب المصلحة

- تعلم كيفية بناء علاقات مستدامة وطويلة الأمد مع أصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات للتفاعل المستمر والتواصل مع أصحاب المصلحة.
- فهم كيفية قياس نجاح علاقات أصحاب المصلحة وأثر جهود الإشراك.
- تعلم كيفية جمع التعليقات من أصحاب المصلحة واستخدامها للتحسين المستمر.
- تطوير خطة عمل لدمج علاقات أصحاب المصلحة في التخطيط الاستراتيجي والأنشطة المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تعلم كيفية بناء علاقات إيجابية وطويلة الأمد مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- اكتساب استراتيجيات لتحسين التواصل والحفاظ على التفاعل المستمر مع أصحاب المصلحة.
- تطوير المهارات الأساسية في مواءمة علاقات أصحاب المصلحة مع أهداف المنظمة.
- تعلم تقنيات حل النزاعات للحفاظ على علاقات صحية ومثمرة.
- فهم كيفية قياس وتقييم فعالية استراتيجيات إشراك أصحاب المصلحة.
- اتقن تقنيات التفاوض للتعامل مع المواقف الصعبة والمصالح المتضاربة مع أصحاب المصلحة.
- تعلم كيفية تعزيز التعاون وبناء الثقة على مر الزمن.
- تعزيز قدرتك على الاستفادة من علاقات أصحاب المصلحة لتحقيق النجاح طويل الأمد في مشاريعك ومنظمتك.

الخاتمة

دورة "بناء علاقات استراتيجية مع أصحاب المصلحة" توفر لك الأدوات والاستراتيجيات الأساسية للتفاعل مع أصحاب المصلحة وإدارة هذه العلاقات بشكل فعال. من تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتطوير استراتيجيات إشراك أصحاب المصلحة إلى حل النزاعات والحفاظ على الثقة، ستمنحك هذه الدورة المهارات اللازمة لبناء علاقات قوية ومستدامة تدعم نجاح المشروع والمنظمة.

سجل الآن لتعزيز مهاراتك في إدارة علاقات أصحاب المصلحة وخلق شراكات تدوم وتساهم في نجاحك المستمر.

