BLACKBIRD FOR TRAINING

# إتقان الشراكات الاستراتيجية

September – 1 October 2027 27

مدريد (إسبانيا)



# إتقان الشراكات الاستراتيجية

**المرجع:** 189183_3255146 **التاريخ:** 27 September – 1 October 2027 **المكان:** مدريد (إسبانيا) **الرسوم:** GBP 5200

## مقدمة

في الأسواق المترابطة والتنافسية اليوم، لا تحقق المؤسسات النجاح فقط من خلال تنفيذ استراتيجياتها الداخلية، بل أيضًا عبر بناء شراكات قوية تخلق قيمة مشتركة. تمكن الشراكات الاستراتيجية المؤسسات من دخول أسواق جديدة، والاستفادة من الموارد المشتركة، وتقاسم المخاطر، وتحقيق نمو مستدام.

تم تصميم هذه الدورة لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحديد وتطوير وإدارة التحالفات والشراكات الاستراتيجية التي تدعم النجاح طويل الأمد.

ومن خلال دراسات حالة تفاعلية، ومناقشات جماعية، وتمارين عملية، سيتعلم المشاركون كيفية تقييم الشركاء المحتملين، وتصميم نماذج شراكة فعّالة، وإدارة التعاون لتحقيق الأهداف المشتركة.

## أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم دور وقيمة الشراكات الاستراتيجية في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- تحديد وتقييم الشركاء المحتملين باستخدام أدوات التحليل المنهجية.
- تطوير استراتيجيات شراكة تتماشى مع أهداف المؤسسة واتجاهات السوق.
- التفاوض وصياغة اتفاقيات تحقق المنفعة المشتركة.
- إدارة واستدامة الشراكات لتعظيم القيمة وتقليل المخاطر.
- حل التحديات والخلافات لضمان علاقات طويلة الأمد مثمرة.



## محاور الدورة

### اليوم الأول: أسس تنظيم الشراكات الاستراتيجية

- تعريف الشراكات الاستراتيجية وأثرها على النمو.
- أنواع الشراكات: التحالفات، المشاريع المشتركة، الشبكات.
- تقييم جاهزية المؤسسة للشراكات.
- دراسة حالة: شراكات عالمية ناجحة.

### اليوم الثاني: الأطر القانونية والمؤسسية

تحليل السوق ومعايير اختيار الشركاء.
أدوات تقييم القدرات والملاءمة الثقافية للشركاء.
تقييم المخاطر في اختيار الشراكات.
ورشة عمل: بناء مصفوفة تقييم الشركاء.

### اليوم الثالث: الترخيص ودخول الأسواق

- مواءمة أهداف الشراكات مع استراتيجية المؤسسة.
- نماذج الشراكة: تحالفات برأس مال أو بدون.
- الجوانب القانونية والتعاقدية.
- تقاسم المخاطر المالية والتشغيلية.
- دراسة حالة: صياغة اتفاقيات رابح - رابح.

### اليوم الرابع: المنافسة وتنظيم السوق

- الحوكمة وإدارة الأداء.
- بناء الثقة والحفاظ على الشفافية.
- إدارة الاختلافات الثقافية والتنظيمية.
- استراتيجيات التواصل الفعال لتعزيز التعاون.
- ورشة عمل: إعداد خارطة طريق للشراكة.



### اليوم الخامس: إدارة الطيف وبناء الاستدامة

- قياس نجاح الشراكات والعائد على الاستثمار.
- التكيف مع التغيرات السوقية.
- استراتيجيات حل النزاعات وإنهاء الشراكات.
- بناء أنظمة بيئية استراتيجية طويلة المدى.
- تمرين جماعي: عرض استراتيجية الشراكة.

## لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات!

- اكتساب القدرة على توظيف الشراكات كمحرك استراتيجي للنمو.
- تقليل المخاطر من خلال هيكلة الشراكات بشكل فعال.
- تعزيز مهارات التفاوض والتواصل لتحقيق التعاون الأمثل.
- التعلم من دراسات حالة وتجارب عملية من الواقع.
- تطوير خطة عمل واضحة لبدء وإدارة الشراكات بنجاح.

## الخاتمة

الشراكات الاستراتيجية ليست مجرد معاملات تجارية، بل هي أدوات قوية للابتكار، والتوسع، وبناء المرونة المؤسسية.

**تزودك هذه الدورة بالرؤى والمهارات العملية اللازمة لتحديد الفرص، وبناء تحالفات قوية، وقيادة شراكات تحقق قيمة ملموسة لجميع الأطراف المعنية.**

