

إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع (استراتيجيات التفاوض والتواصل الفعال)

المحتويات	لمن هذا النشاط
<p>أسسيات إدارة أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> مقدمة حول أصحاب المصلحة في المشاريع. تحديد أصحاب المصلحة الداخلين والخارجين. تصنيف وتحديد أولويات أصحاب المصلحة. إعداد سجل أصحاب المصلحة. العناصر الأساسية لتوثيق أصحاب المصلحة. 	<ul style="list-style-type: none"> مديري الإدارات مدراء المشاريع ومدراء مكاتب إدارة المشاريع (PMO). مدراء فرق التحول والتغيير المؤسسي. المحللون الاستراتيجيون. رؤساء الأقسام. مدراء تطوير الأعمال. الموظفون المسؤولون عن العلاقات العامة والتواصل. المهندسون والفنيون الذين يتفاوضون مع العملاء والمقاولين.
<p>تخطيط إدارة أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> بناء خطة إدارة أصحاب المصلحة. ال التواصل مع أصحاب المصلحة. تطوير خطة التواصل مع أصحاب المصلحة. إدارة أصحاب المصلحة في البيئات. 	<p>الأهداف</p> <ul style="list-style-type: none"> تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية: تحديد وتصنيف أولويات أصحاب المصلحة في المشروع. إنشاء وتنفيذ خطط فعالة لإدارة أصحاب المصلحة والتواصل معهم. إدارة النزاعات باستخدام الأساليب المناسبة وأنماط القيادة المختلفة. تطبيق استراتيجيات التفاوض لتحقيق أهداف المشروع بطريقة مربحة لجميع الأطراف. وضع آليات لضمان أن توقعات الأطراف المعنية واقعية ومتغيرة مع المشروع.
<p>حل النزاعات مع أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> فهم النزاعات بين أصحاب المصلحة. استراتيجيات إدارة النزاعات. التواصل بشفافية والاعتراف بوجهة النظر الأخرى دون انحياز. اللجوء إلى القوة الرسمية للمؤسسة لحل النزاع إذا لزم الأمر. دراسة حالة وتمثيل أدوار حل النزاعات بين أصحاب المصلحة. 	<ul style="list-style-type: none"> بناء التحالفات وتطوير علاقات قوية ومستدامة مع الأطراف الداعمة للمشروع.
<p>القيادة في إدارة أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> قيادة أصحاب المصلحة. دور مدير المشاريع كقيادة. مطابقة أنماط القيادة مع احتياجات أصحاب المصلحة. تطبيق القيادة في إدارة أصحاب المصلحة. 	<p>تفاصيل النشاط</p> <p>التاريخ 28 يونيو - 2 يوليو 2026 (دبي) والمكان 30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (إسطنبول)</p>
<p>التفاوض مع أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> مقدمة إلى التفاوض. أنواع التفاوض ومراحله. تقنيات التفاوض. استراتيجيات بناء التحالفات. أفضل الممارسات في التفاوض مع أصحاب المصلحة. 	<p>الموعد 9:00 صباحاً إلى 2:00 ظهراً لغة النشاط عربي والمصطلحات (عربي، إنجليزي) التكلفة \$ 2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي</p>

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر