

إدارة العلاقات الفعالة للتعامل مع أصحاب المصلحة

المحتويات

- فهم الإطار الأساسي لأصحاب المصلحة
- تعريف أصحاب المصلحة.
- تصنيف الأطراف المعنية.
- ورشة عمل: مراجعة حالات مؤسسات تفوقت في بناء الثقة مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.

تحليل وتصنيف أصحاب المصلحة

- أداة تحديد الأطراف المعنية.
- تحليل القوة والمصلحة.
- مصفوفة التأثير على النتائج.
- تحديد الأولويات.
- فهم الاحتياجات والتوقعات.

تصميم استراتيجيات المشاركة والتواصل

- تصميم خطة المشاركة.
- تكيف أسلوب التواصل.
- إدارة التوقعات بفاعلية.
- بناء رسائل مقنعة ومؤثرة.

مهارات بناء الثقة وإدارة النزاعات

- بناء الثقة والمصداقية.
- إدارة النزاعات والمقاومة.
- فهم وجهة نظر الطرف الآخر.
- تقنيات التفاوض الفعال.
- إشراك المعارضين في الحلول.

قياس وتقدير فاعلية العلاقات

- مؤشرات قياس العلاقات.
- إنشاء سجل أصحاب المصلحة.
- التقارير الدورية عن حالة العلاقة.
- إجراء مسح ورضا الأطراف المعنية.
- تقدير المخاطر الناتجة عن العلاقات.

القيادة الاستراتيجية واستدامة العلاقات

- دور القائد في إدارة العلاقات.
- التعامل مع التغيرات في الأطراف المعنية.
- التعلم والتحسين المستمر لتحسين استراتيجية إدارة العلاقات المستقبلية.
- خطة عمل شخصية: وضع خطة لتطبيق أدوات التحليل واستراتيجيات التواصل على بيئة عمل المشارك الفعلية.

لمن هذا النشاط

- مديري المشاريع ومدراء المكاتب الإدارية للمشاريع.
- القادة والمدراء التنفيذيون الذين يتواصلون مع الإدارة العليا والمستثمرين.
- مديري فرق العمل.
- مدراء التسويق والمبيعات.
- المسؤولين عن علاقات العملاء (CRM).
- المؤسسين عن العلاقات العامة والتواصل المؤسسي والإعلامي.
- مديري التغيير والمبادرات الاستراتيجية داخل المؤسسة.
- المهندسون والفنانون الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين الخارجيين.
- الموظفون في أقسام الامتثال والشؤون القانونية.

الأهداف

- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- تحديد وحصر جميع الأطراف المعنية (أصحاب المصلحة) في أي مشروع أو مبادرة.
- تصنيف الأطراف المعنية بناءً على مدى قوتهم وتأثيرهم ومصلحتهم.
- تحليل احتياجات وتوقعات كل طرف معني بدقة ووضوح.
- تطوير استراتيجيات مخصصة وفعالة لإشراك كل من الأطراف المعنية.
- صياغة رسائل تواصل مقنعة ومؤثرة تناسب كل طرف معني.
- إدارة التوقعات بفاعلية لقليل المقاومة والاعتراضات على القرارات.
- بناء وتوثيق علاقات عمل قائمة على الثقة والمصداقية.
- قياس وتقدير فاعلية جهود إدارة العلاقات باستخدام مؤشرات واضحة.
- تطبيق منهجية إدارة العلاقات لضمان نجاح المشاريع واستدامتها.

تفاصيل النشاط

التاريخ والمكان	7 - 11 يونيو 2026 (إسطنبول)
	30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (دبي)
	6 - 10 ديسمبر 2026 (القاهرة)
التوقيت	9:00 صباحاً إلى 2:00 ظهراً
لغة النشاط	اللغة العربية
التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر