

إدارة العلاقات الفعالة للتعامل مع أصحاب المصلحة

المحتويات	لمن هذا النشاط												
<p>فهم الإطار الأساسي لأصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> - تعريف أصحاب المصلحة. - تصنيف الأطراف المعنية. - ورشة عمل: مراجعة حالات مؤسسات تفوقت في بناء الثقة مع أصحاب المصلحة الرئيسيين. <p>تحليل وتصنيف أصحاب المصلحة</p> <ul style="list-style-type: none"> - أداة تحديد الأطراف المعنية. - تحليل القوة والمصلحة. - مصفوفة التأثير على النتائج. - تحديد الأولويات. - فهم الاحتياجات والتوقعات. <p>تصميم استراتيجيات المشاركة والتواصل</p> <ul style="list-style-type: none"> - تصميم خطة المشاركة. - تكييف أسلوب التواصل. - إدارة التوقعات بفاعلية. - بناء رسائل مقنعة ومؤثرة. <p>مهارات بناء الثقة وإدارة النزاعات</p> <ul style="list-style-type: none"> - بناء الثقة والمصادقية. - إدارة النزاعات والمقاومة. - فهم وجهة نظر الطرف الآخر. - تقنيات التفاوض الفعال. - إشراك المعارضين في الحلول. <p>قياس وتقييم فاعلية العلاقات</p> <ul style="list-style-type: none"> - مؤشرات قياس العلاقات. - إنشاء سجل أصحاب المصلحة. - التقارير الدورية عن حالة العلاقة. - إجراء مسح ورضا الأطراف المعنية. - تقييم المخاطر الناتجة عن العلاقات. <p>القيادة الاستراتيجية واستدامة العلاقات</p> <ul style="list-style-type: none"> - دور القائد في إدارة العلاقات. - التعامل مع التغييرات 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 الفعالية. 	<ul style="list-style-type: none"> - مدراء المشاريع ومدراء المكاتب الإدارية للمشاريع. - القادة والمدراء التنفيذيون الذين يتواصلون مع الإدارة العليا والمستثمرين. - مدراء فرق العمل. - مدراء التسويق والمبيعات. - المسؤولين عن علاقات العملاء (CRM). - المسؤولون عن العلاقات العامة والتواصل المؤسسي والإعلامي. - مدراء التغيير والمبادرات الاستراتيجية داخل المؤسسة. - المهندسون والفنيون الذين يتعاملون مع المقاولين والموردين الخارجيين. - الموظفون في أقسام الامتثال والشؤون القانونية. <p>الأهداف</p> <p>سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:</p> <ul style="list-style-type: none"> - تحديد وحصر جميع الأطراف المعنية (أصحاب المصلحة) في أي مشروع أو مبادرة. - تصنيف الأطراف المعنية بناءً على مدى قوتهم وتأثيرهم ومصالحهم. - تحليل احتياجات وتوقعات كل طرف معني بوضوح. - تطوير استراتيجيات مخصصة وفعالة لإشراك كل من الأطراف المعنية. - صياغة رسائل تواصل مقنعة ومؤثرة تناسب كل طرف معني. - إدارة التوقعات بفاعلية لتقليل المقاومة والاعتراضات على القرارات. - بناء وتوثيق علاقات عمل قائمة على الثقة والمصادقية. - قياس وتقييم فاعلية جهود إدارة العلاقات باستخدام مؤشرات واضحة. - تطبيق منهجية إدارة العلاقات لضمان نجاح المشاريع واستدامة. <p>تفاصيل النشاط</p> <table> <tr> <td>التاريخ والمكان</td><td>7 - 11 يونيو 2026 (إسطنبول)</td></tr> <tr> <td></td><td>30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (دبي)</td></tr> <tr> <td></td><td>6 - 10 ديسمبر 2026 (القاهرة)</td></tr> <tr> <td>التوقيت</td><td>9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا</td></tr> <tr> <td>لغة النشاط</td><td>اللغة العربية</td></tr> <tr> <td>التكلفة</td><td>\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي</td></tr> </table> <p>خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر</p>	التاريخ والمكان	7 - 11 يونيو 2026 (إسطنبول)		30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (دبي)		6 - 10 ديسمبر 2026 (القاهرة)	التوقيت	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا	لغة النشاط	اللغة العربية	التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي
التاريخ والمكان	7 - 11 يونيو 2026 (إسطنبول)												
	30 أغسطس - 3 سبتمبر 2026 (دبي)												
	6 - 10 ديسمبر 2026 (القاهرة)												
التوقيت	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا												
لغة النشاط	اللغة العربية												
التكلفة	\$2950 ألفان وتسعمائة وخمسون دولار أمريكي												