

المحتويات

تأسيس دور القائد الإستراتيجي في إدارة العلاقات

- تحديد دور القائد كراعي ومحرك لاستراتيجية التعامل مع أصحاب المصلحة.
- فهم العلاقة بين دعم أصحاب المصلحة.
- تصنيف الأطراف المعنية إلى محاور تأثير داخلية وخارجية.
- تقييم المخاطر السمعية والإستراتيجية الناتجة عن سوء إدارة العلاقات.
- مراجعة أفضل الممارسات القيادية في بناء المصداقية مع الأطراف المعنية.

تحليل قوة التأثير وتوقع المواقف

- تطبيق أداة مصفوفة القوة والمصلحة لتحديد أولويات تعامل القائد.
- تحليل الموقف الحالية والمتوقعة لكل طرف معنوي تجاه خطط القائد.
- التعمق في تحليل المستفيد الحقيقي وراء كل طرف معنوي والمصالح الخفية.
- تحديد التناقضات في المطالب بين الأطراف المختلفة ووضع حلول لها.
- بناء نظام إنذار مبكر لتوقع ردود الأفعال والاعتراضات على القرارات.

تصميم استراتيجيات الإشراك والتأثير

- تحديد الهدف الإستراتيجي المطلوب من كل علاقة.
- تطوير رسائل القيمة المضافة التي تلبى احتياجات كل طرف معنوي.
- وضع خطة لإشراك الأطراف المعارضة في عملية صنع القرار.
- تخصيص القنوات والاجتماعات لضمان وصول رسائل القائد بفعالية.
- استخدام التخصص والرؤية لإلهام الأطراف المعنية وبناء التأييد العاطفي.

المهارات المتقدمة في إدارة الحوار والنزاع

- تطبيق مهارات التفاوض الإستراتيجي للحصول على تنازلات.
- إدارة النزاعات بين الأطراف المعنية باستخدام حيادية وموضوعية.
- مهارات الإقناع الفعال وعرض البائع لتبني الأطراف لوجهة نظر القائد.
- تطبيق استراتيجيات للتعامل مع الشخصيات الصعبة.

حوكمة العلاقة والقياس المستمر

- تطوير مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) لتقدير صحة العلاقة ومدى الدعم.
- بناء سجل مركزي لأصحاب المصلحة وتحديثه باستمرار التطورات والمواقف.
- تحديد دور اللجنة الإشرافية في متابعة التزام الإدارة بالشفافية والمساءلة.
- إعداد تقارير إستراتيجية دورية لمجلس الإدارة حول حالة المخاطر.
- وضع آلية للتغذية الراجعة لضمان دمج آراء الأطراف المعنية في القرارات.

إدارة التغيير والأزمات في العلاقات

- استخدام إدارة أصحاب المصلحة كأداة في إدارة التغيير والتحول المؤسسي.
- تطوير خطة اتصال للأزمات والثقة والشفافية مع الأطراف المعنية.
- إنشاء منهجية للتعلم من التجارب السابقة وتحسين استراتيجية.
- وضع خطة عمل قيادية لتطبيق المفاهيم المكتسبة على مبادرة.

لمن هذا النشاط

- القيادات العليا وأعضاء مجالس الإدارة.
- المدراء الإداريين.
- مدرب البرامج والمشاريع.
- مدرب التواصل المؤسسي والعلاقات العامة.
- مدرب الاستراتيجية والتخطيط المؤسسي.
- مدرب الموارد البشرية.
- قادة فرق التحول والتغيير المؤسسي.
- مدرب إدارة المخاطر.



الأهداف

- سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:
- قيادة وتوجيه استراتيجية إدارة الأطراف المعنية بكفاءة.
 - تحليل قوة التأثير والمصالح الخفية لأصحاب المصلحة الرئيسيين.
 - تطوير رسائل تواصل إستراتيجية ومقنعة لبني التأييد.
 - تطبيق مهارات التفاوض المتقدمة لحل القضايا الكبرى.
 - إدارة النزاعات والخلافات بين الأطراف المعنية بأسلوب احترافي.
 - بناء تحالفات وشراكات قوية لدعم الرؤية المؤسسية.
 - قياس وتقدير جودة العلاقة ومستوى الدعم عبر مؤشرات واضحة.
 - استخدام العلاقة بفاعلية لإدارة التغيرات الكبيرة في المؤسسة.
 - ضمان حوكمة العلاقات والالتزام بالشفافية والمساءلة.
 - حماية سمعة المؤسسة عبر استراتيجية تواصل متكاملة وفعالة.

تفاصيل النشاط

التاريخ والمكان	25 - 29 أكتوبر 2026 (دبي)
	30 نوفمبر - 4 ديسمبر 2026 (لندن)
التوقيت	9:00 صباحاً إلى 2:00 ظهراً
لغة النشاط	اللغة العربية
التكلفة	\$ 2950 (دبي) \$ 4950 (لندن)

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر