

المحتويات

تأسيس دور القائد الإستراتيجي في إدارة العلاقات

- تحديد دور القائد كراعي وموجه 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 المصادقية مع الأطراف المعنية.

تحليل قوة التأثير وتوقع المواقف

- تطبيق أداة مصفوفة القوة والمصلحة لتحديد أولويات تعامل القائد.
- تحليل المواقف الحالية والمتوقعة لكل طرف معني تجاه خطط القائد.
- التعمق في تحليل المستقبل الحقيقي وراء كل طرف معني 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 تلبي احتياجات كل طرف معني.
- وضع خطة لإشراك الأطراف المعارضة في عملية صنع القرار.
- تخصيص القنوات والاجتماعات لضمان وصول رسائل القائد بفعالية.
- استخدام القصص 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 البدائل لتبني الأطراف لوجهة نظر القائد.
- تطبيق استراتيجيات للتعامل مع الشخصيات الصعبة.

حوكمة العلاقة والقياس المستمر

- تطوير مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) لتقييم صحة العلاقة ومدى الدعم.
- بناء سجل مركزي لأصحاب المصلحة وتحديثه بآخر 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 للتعليم من التجارب السابقة وتحسين استراتيجية.
- وضع خطة عمل قيادية لتطبيق المفاهيم المكتسبة على مبادرة.

لمن هذا النشاط

- القيادات العليا وأعضاء مجالس الإدارة.
- المدراء الإدارات.
- مدراء البرامج والمشاريع.
- مدراء التواصل المؤسسي والعلاقات العامة.
- مدراء الاستراتيجية والتخطيط المؤسسي.
- مدراء الموارد البشرية.
- قادة فرق التحول والتغيير المؤسسي.
- مدراء 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 تبني التأييد.
- تطبيق مهارات التفاوض المتقدمة لحل القضايا الكبرى.
- إدارة النزاعات والخلافات بين الأطراف المعنية بأسلوب احترافي.
- بناء تحالفات وشراكات قوية لدعم الرؤية المؤسسية.
- قياس وتقييم جودة العلاقة ومستوى الدعم عبر مؤشرات واضحة.
- استخدام العلاقة بفاعلية لإدارة التغييرات الكبرى 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)
التوقيت	30 نوفمبر - 4 ديسمبر 2026 (لندن)
لغة النشاط	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
التكلفة	اللغة العربية \$ 2950 (دبي) \$ 4950 (لندن)

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر