MERCURY

دورة في إدارة الشراكات الاستراتيجية

25 – 29 يناير 2027

برشلونة (إسبانيا)



Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

دورة في إدارة الشراكات الاستراتيجية

المرجع: 136115_120712 **التاريخ:** 25 – 29 يناير 2027 **المكان:** برشلونة (إسبانيا) **الرسوم:** Euro 5600

المقدمة:

مرحبًا بكم في دورتنا في إدارة الشراكات الاستراتيجية!

في عالم الأعمال المعاصر، أصبحت الشراكات الاستراتيجية أداة أساسية لتحقيق النجاح وتحقيق التميز التنافسي. فهي تمثل علاقات استراتيجية تشكل بين منظمة وشركائها بهدف تحقيق أهداف مشتركة تخدم مصلحة الطرفين.

توفر هذه الدورة فرصة لاكتساب المعرفة والمهارات اللازمة لفهم وإدارة الشراكات الاستراتيجية بفعالية. سوف نستكشف سويًا كيفية تحليل واختيار الشركاء المناسبين، وتطوير خطط الشراكة الفعالة، وبناء وصيانة علاقات قوية مع الشركاء.

نستعرض أيضًا أفضل الممارسات والدروس المستفادة من الشراكات الناجحة والأخطاء الشائعة التي يجب تجنبها. من خلال مزيج متنوع من النقاشات والنماذج التطبيقية، سيتمكنون من تطوير مهاراتكم في إدارة الشراكات الاستراتيجية وتحقيق أهدافكم المؤسسية بفعالية أكبر.

نحن متحمسون لمشاركتكم هذه الرحلة التعليمية، ونتطلع إلى بناء معرفتكم ومهاراتكم في مجال إدارة الشراكات الاستراتيجية. دعونا نبدأ!

ما الفئات المستهدفة لهذه الدورة؟

دورة إدارة الشراكات الاستراتيجية يمكن أن تكون مفيدة لمجموعة متنوعة من الفئات المستهدفة في مجال الأعمال والمؤسسات. إليك بعض الفئات المستهدفة التي قد تستفيد بشكل كبير من هذه الدورة:

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

- مدراء المشاريع: حيث يمكن لهم فهم كيفية تطوير وإدارة الشراكات الاستراتيجية لتحقيق أهداف مشاريعهم بفعالية.
- مديرو العلاقات: الذين يعملون على بناء وصيانة العلاقات مع العملاء والشركاء التجاريين، ويمكن لهم استخدام المعرفة المكتسبة لتعزيز علاقاتهم بشكل أكبر.
- مديرو التسويق: الذين يرغبون في استكشاف فرص التعاون مع الشركاء الاستراتيجيين لتحسين استراتيجيات التسويق وتعزيز العلامة التجارية.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة: الذين يبحثون عن الفرص للتعاون مع شركاء استراتيجيين لتعزيز نمو شركاتهم وتحقيق أهدافهم المؤسسية.
- مديرو العمليات: الذين يسعون لتحسين عمليات الشركة من خلال بناء علاقات قوية مع الشركاء الموردين والمنظمات الشريكة.
- المديرين التنفيذيين وقادة الشركات: الذين يرغبون في فهم كيفية تطبيق استراتيجيات الشراكة الاستراتيجية في القيادة وتحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة بشكل عام.
- باختصار، يمكن لأي شخص مهتم بتعزيز فعالية التعاون وبناء علاقات استراتيجية ناجحة في سياق العمل أن يستفيد من دورة إدارة الشراكات الاستراتيجية.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مفاهيم الشراكات الاستراتيجية: سيكون المشاركون قادرين على تفسير مفهوم الشراكات الاستراتيجية وأهميتها في سياق الأعمال الحالي.
- تحليل واختيار الشركاء: سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لتحليل واختيار الشركاء المناسبين لتحقيق أهدافهم التنظيمية.
- تطوير خطط الشراكة: سيتمكن المشاركون من وضع خطط شراكة استراتيجية متكاملة تتضمن أهدافاً واضحة وخطوات عمل فعّالة.
- بناء علاقات قوية: سيتعلم المشاركون كيفية بناء وصيانة علاقات قوية ومتبادلة مع شركائهم من خلال التواصل الفعّال وإدارة التوترات بشكل بنّاء.
- إدارة الشراكات القائمة: سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لإدارة الشراكات القائمة بشكل فعّال، بما في ذلك تقييم الأداء وتطوير العلاقات بشكل مستمر.
- حل المشاكل والتحديات: سيتمكن المشاركون من التعرف على التحديات الشائعة التي قد تواجههم في إدارة الشراكات وتطبيق استراتيجيات فعّالة لحلها.
- استخدام الأدوات والتقنيات: سيتمكن المشاركون من استخدام أدوات وتقنيات مختلفة لتسهيل وتعزيز عملية إدارة الشراكات الاستراتيجية.
- التقييم والتطوير: سيتعلم المشاركون كيفية تقييم أداء الشراكات وتطويرها بشكل مستمر لتحقيق النتائج المرجوة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

- التحليل والتقييم: القدرة على تحليل وتقييم الشركاء المحتملين وفهم مدى توافقهم مع أهداف المنظمة.
- التخطيط والتنظيم: القدرة على وضع خطط شراكة استراتيجية محكمة وتنظيم الخطوات والأنشطة المطلوبة لتحقيقها.
- الاتصال الفعال: القدرة على التواصل بشكل فعال مع الشركاء وبناء علاقات قوية تعزز التفاهم والثقة.
- حل المشكلات: القدرة على تحديد وحل المشكلات والتحديات التي قد تظهر خلال عملية إدارة الشراكات.
- القيادة والتفاوض: القدرة على قيادة عملية الشراكة بشكل فعال وتوجيه الفرق نحو تحقيق الأهداف المشتركة، بالإضافة إلى مهارات التفاوض القوية.
- التقييم والتطوير: القدرة على تقييم أداء الشراكات وتطويرها بما يتماشى مع أهداف المنظمة وتحسين النتائج المحققة.
- القدرة على الابتكار والتكيف: القدرة على تطبيق أفضل الممارسات والابتكار في إدارة الشراكات والتكيف مع التغيرات في البيئة العملية.

محتوى الدورة:

الوحدة 1: مفاهيم الشراكات الاستراتيجية:

- تعريف الشراكات الاستراتيجية وأهميتها في سياق الأعمال الحالي.
- فوائد الشراكات الاستراتيجية وأنواعها المختلفة.
- عوامل النجاح في بناء وإدارة الشراكات الاستراتيجية.

الوحدة 2: تحليل واختيار الشركاء:

- تقنيات تحليل السوق والشركاء المحتملين.
- عمليات اختيار الشركاء المناسبين وتقييم مدى توافقهم مع أهداف المنظمة.

الوحدة 3: تطوير خطط الشراكة:

- عناصر خطط الشراكة الاستراتيجية ومكوناتها.
- وضع أهداف محددة وقابلة للقياس وخطوط زمنية لتحقيق الأهداف.
- تحديد المسؤوليات والموارد المطلوبة لتنفيذ الخطة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة 4: بناء علاقات قوية:

- أساسيات التواصل الفعال وبناء الثقة مع الشركاء.
- إدارة التوترات وحل النزاعات بشكل بناء.
- تعزيز التعاون والشراكات المستدامة.

الوحدة 5: إدارة الشراكات القائمة:

- تقييم أداء الشراكات وتطويرها لتحقيق النتائج المرجوة.
- إدارة التغييرات والتحديات التي قد تواجه الشراكات القائمة.
- استراتيجيات النمو والتوسع لتعزيز الشراكات الناجحة.

الوحدة 6: الدروس المستفادة والتطبيقات العملية:

- استعراض أفضل الممارسات والدروس المستفادة من الشراكات الاستراتيجية الناجحة.
- دراسات الحالة وتطبيقات عملية لتطبيق المفاهيم والمهارات المكتسبة.