MERCURY

بناء الاستراتيجيات الفاعلة مع الشركاء

12 – 16 سبتمبر 2027

كوالا لامبور (ماليزيا)



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

MERCURY

بناء الاستراتيجيات الفاعلة مع الشركاء

المرجع: 139821_120797 **التاريخ:** 12 – 16 سبتمبر 2027 **المكان:** كوالا لامبور (ماليزيا) **الرسوم:** 4600 Euro

المقدمة:

في عالم الأعمال المتسارع والمترابط اليوم، أصبح بناء العلاقات الاستراتيجية الفاعلة مع الشركاء أمرًا ضروريًا لتحقيق النجاح والاستدامة. تعتبر دورة "بناء الاستراتيجيات الفاعلة مع الشركاء" خطوة حاسمة للمؤسسات التي تسعى لتعزيز التعاون المثمر مع شركائها الاستراتيجيين. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بالأدوات والتقنيات اللازمة لتطوير استراتيجيات قوية ومبتكرة تمكنهم من تحقيق الأهداف المشتركة وتجاوز التحديات المتغيرة في السوق. من خلال التركيز على فهم احتياجات الشركاء وإقامة علاقات قائمة على الثقة المتبادلة، ستساعد هذه الدورة في تعزيز التعاون الفعال وتحقيق النجاح المستدام.

الفئات المستهدفة:

- المديرون التنفيذيون وصناع القرار الاستراتيجي.
- مسؤولو تطوير الأعمال والشراكات.
- مدراء المشاريع والاستراتيجيات.
- فرق العلاقات العامة والتسويق.
- مستشارو الأعمال والتحليل الاستراتيجي.
- المسؤولون عن إدارة الشراكات والاتفاقيات.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تمكين المشاركين من تطوير استراتيجيات شراكة مبتكرة تتماشى مع الأهداف المؤسسية وتعزز النمو المشترك.
- تعزيز قدرة المشاركين على تحليل احتياجات وتوقعات الشركاء بدقة لتحديد الفرص والتحديات.
- تحسين مهارات بناء علاقات الشراكة القوية والمستدامة من خلال استراتيجيات فعالة للتعاون والتواصل.
- تعليم المشاركين كيفية إدارة المفاوضات والاتفاقيات بفعالية لتحقيق نتائج متبادلة مربحة ومبنية على الثقة.
- تزويد المشاركين بأدوات وتقنيات قياس وتحليل أداء الشراكات لضمان تحقيق الأهداف الاستراتيجية المحددة.
- تعزيز القدرة على حل المشكلات وتطوير استراتيجيات للتعامل مع التحديات التي قد تنشأ خلال إدارة الشراكات.
- تطوير مهارات إدارة النزاعات وتحديد الحلول المناسبة للحفاظ على العلاقات الاستراتيجية.
- تعزيز الفهم لكيفية تكامل استراتيجيات الشراكة مع الاستراتيجيات المؤسسية العامة لتحقيق أقصى تأثير.

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

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

- تطوير استراتيجيات شراكة مبتكرة وفعالة.
- تحليل وتقييم احتياجات وتوقعات الشركاء.
- بناء علاقات قائمة على الثقة والتعاون.
- إدارة المفاوضات والاتفاقيات بمهارة.
- قياس وتحليل أداء الشراكات وتحقيق الأهداف.
- حل المشكلات والتعامل مع التحديات المتعلقة بالشراكات.

محتوى الدورة:

الوحدة 1: مفاهيم الشراكة الاستراتيجية:

- تعريف الشراكة الاستراتيجية ودورها في تحقيق الأهداف المؤسسية.
- أنواع الشراكات الاستراتيجية مثل الشراكات التجارية، والشراكات التقنية، والشراكات المجتمعية وخصائصها.
- فوائد الشراكة الاستراتيجية للأطراف المعنية، مثل زيادة الموارد والتوسع في السوق.
- خطوات تحديد الشركاء المحتملين بناءً على الأهداف المشتركة.
- تحليل الأمثلة الناجحة والفاشلة للشراكات الاستراتيجية لفهم أفضل للفرص والتحديات.
- كيفية تقييم الحاجة إلى شراكة استراتيجية في المؤسسة وتحديد الأهداف التي يمكن تحقيقها من خلالها.

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

MERCURY

الوحدة 2: تحليل احتياجات الشركاء وتوقعاتهم:

- طرق جمع وتحليل بيانات احتياجات الشركاء من خلال الاستبيانات والمقابلات.
- كيفية تحديد التوقعات الأساسية للشركاء وتوقعات الأداء.
- أدوات وتقنيات تقييم اهتمامات وتطلعات الشركاء، مثل تحليل SWOT وتقييم الرغبات.
- استخدام المعلومات التي تم جمعها لتحسين استراتيجيات الشراكة وضمان تلبية الاحتياجات المتبادلة.
- إدارة التوقعات بفعالية والتأكد من تقديم قيمة مضافة ومستدامة للشركاء.
- تطوير استراتيجيات للتكيف مع تغير احتياجات وتوقعات الشركاء.

الوحدة 3: بناء علاقات الشراكة الفعالة:

- استراتيجيات لبناء الثقة والشفافية بين الشركاء، بما في ذلك التواصل المنتظم والمفتوح.
- تقنيات التواصل الفعال مع الشركاء، مثل الاجتماعات الدورية وتقارير التقدم.
- كيفية تطوير خطة عمل مشتركة تتماشى مع الأهداف والرؤى المشتركة.
- إدارة التفاعلات اليومية لضمان استمرارية التعاون وحل المشكلات بسرعة.
- الحفاظ على العلاقات طويلة الأمد مع الشركاء من خلال تقييم مستمر وتقديم مكافآت وتحفيزات.
- كيفية التعامل مع الصراعات وتحويلها إلى فرص لتحسين الشراكة.

الوحدة 4: إدارة المفاوضات والاتفاقيات:

- مراحل عملية التفاوض الفعالة مع الشركاء، من التحضير إلى التوقيع.
- استراتيجيات صياغة اتفاقيات متبادلة المنفعة تشمل جميع جوانب الشراكة.
- تقنيات التفاوض لحل النزاعات وتحقيق التفاهم المتبادل بين الأطراف.
- كيفية تحديد شروط الاتفاقية بوضوح وإدارتها خلال فترة الشراكة.
- إدارة التغييرات والتعديلات في الاتفاقيات بمرونة وتحديثات مستمرة.
- توثيق الاتفاقيات بشكل قانوني وتفعيل بنودها لضمان الامتثال.

الوحدة 5: قياس وتحليل أداء الشراكات:

- تحديد مؤشرات الأداء الرئيسية KPIs لقياس نجاح الشراكات بناءً على الأهداف المحددة.
- أدوات وتقنيات تحليل أداء الشراكات، مثل تقارير الأداء وتحليل النتائج.
- كيفية تقييم فعالية الشراكة بشكل دوري وتحقيق الأهداف المحددة.
- استراتيجيات لتحسين الأداء وزيادة الفعالية بناءً على البيانات والتحليل.
- التعامل مع التحديات والنواقص من خلال تعديل الاستراتيجيات وتنفيذ خطط تحسين.
- تقديم توصيات لتحسين الشراكات بناءً على النتائج المحققة والملاحظات الواردة.