



ادارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

16 - 12 مايو 2024
اسطنبول (تركيا)





إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

رمز الدورة: 120441_101080 تاريخ الإنعقاد: 12 - 16 مايو 2024 دولة الإنعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4200 اليورو

المقدمة:

ستركز هذه الدورة التدريبية المبتكرة على الجوانب العملية والنظرية للتفاوض والتواصل والتأثير، سوف نتعلم كيفية بناء علاقة مستمرة مع الناس لضمان النجاح في كل ما تفعله والمكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التفاوض والاتصال والتأثير. إن صاحب المصلحة هو شخص لديه مصلحة في مؤسستك أو قسمك أو مشروعك وبمكنته التأثير على ما تفعله، كما أن أصحاب المصلحة يمكن أن يكونوا داخلين وخارجين ويمكن أن يشملوا الإدارات الداخلية أو المستثمرين أو الموظفين أو الحكومة أو العملاء أو الموردين أو المجتمع أو النقابات أو المقاولون أو الجمعيات التجارية، إذا كنت تريد أن تصبح فعالاً مع أصحاب المصلحة، فيجب أن تأخذ الوقت الكافي لتطوير وبناء الدعم والتأثير، سواء بالنسبة لمشروع أو مبادرة تغيير كبيرة، بدون دعم الناس، ستفشل، أظهرت النبات أن متخصصي إدارة المشاريع والبرامج قضوا وقتاً طويلاً بكثير في التعامل مع قضايا الناس والأشخاص.

الفئات المستهدفة:

- جميع القادة والمديرين والمسرفيين.
- المهنيين الفنيين ذوي الخبرة المحدودة في المهارات الشخصية.
- أي شخص يحتاج إلى فهرن مشاركة أصحاب المصلحة.
- القادة.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- محترفو إدارة المشاريع.
- مدرب المشاريع والبرامج.
- أخصائيو الموارد البشرية HR.
- خبراء إدارة المواهب.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين إدارة أصحاب المصلحة وتأثيرهم.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين مهاراته في التفاوض والاتصال والتأثير.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركين قادرين على:

- فهم المنهاج الحاسمة للإدارة أصحاب المصلحة.
- إدراك الطرق الرئيسية للتأثير الفعال.
- تطبيق نظرية التواصل النفسي على إدارة أصحاب المصلحة.
- تحليل تقنيات التفاوض المناسبة في كل حالة.
- تصميم استراتيجية للشراكة أصحاب المصلحة.

الكتفاهات المستهدفة:

- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بنجاح.
- المهارات الرئيسية للتفاوض الناجح.
- طرق للإزالة أو الحد من حواجز الاتصال.
- قيادة التغيير من خلال قوة العلاقات.
- النماذج العملية للشراكة أصحاب المصلحة.

محتوى الدورة الوحدة الأولى، أساسيات إدارة أصحاب المصلحة:

- مقدمة في إدارة أصحاب المصلحة
- تعريفات إدارة أصحاب المصلحة الرئيسيين
- تحديد أصحاب المصلحة الخاص بك، تحليل أصحاب المصلحة
- 3 خطوات للإدارة الفعالة ل أصحاب المصلحة
- تطوير العلاقات التجارية الجارية

الوحدة الثانية، تقنيات التفاوض للتعاون:

- نموذج التفاوض
- إنشاء BATNA المثالي
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطار
- الاختلافات الثقافية التي تؤثر على التفاوض
- التفاوض على النماذج والتكتيكات والتغلب على الجمود

الوحدة الثالثة، مهارات الاتصال الأساسية للإدارة أصحاب المصلحة:

- فهم سيكولوجية الاتصال
- أكبر سبعة عوائق أمام التواصل الفعال
- إزالة حواجز الاتصال
- لماذا الاستماع أهم من التحدث؟
- مهارات الذكاء العاطفي EI المطلوبة للإدارة أصحاب المصلحة

الوحدة الرابعة، التأثير على المهارات:

- أدوات التأثير
- المعاملة بالمثل، النخذ والعطاء
- أهمية الالتزام والانساق
- كيف يؤثر الدليل الاجتماعي على السلوك؟
- الإعجاب والسلطة والندرة

الوحدة الخامسة، المهارات الأساسية للإدارة أصحاب المصلحة:

- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح
- إدارة اتجاهات أصحاب المصلحة الفعالة
- مشاركة الناس العملية
- قوة التعاطف
- تخطيط العمل الشخصي



London - UK +447481362802
Istanbul - Turkey +905395991206
Amman - Jordan +962785666966

نحوذ تسجيل :
ادارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

120441 ترخيص الدورة: 12 - 16 مايو 2024 دولة الانعقاد: اسطنبول (تركيا) التكلفة: 4200 البيرو

معلوّات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الاسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

الاسم الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركة