



إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

29 ديسمبر 2024 - 02 يناير 2025
القاهرة (مصر)



إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

رمز الدورة: 120441_104493 تاريخ الإنعقاد: 29 ديسمبر 2024 - 02 يناير 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 3000 اليورو

المقدمة:

ستركز هذه الدورة التدريبية المبتكرة على الجوانب العملية والنظرية للتفاوض والتواصل والتأثير. سوف تتعلم كيفية بناء علاقة مستدامة مع الناس لضمان النجاح في كل ما تفعله والهيكليات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التفاوض والاتصال والتأثير. إن صاحب المصلحة هو شخص لديه مصلحة في مؤسستك أو قسمك أو مشروعك ويؤثر على ما تفعله، كما أن أصحاب المصلحة هم من يكونون داخليين وخارجيين ويهتكون 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 الأبحاث أن متخصصي إدارة المشاريع والبرامج قضوا وقتاً طويلاً بكثير في التعامل مع قضايا الناس والنشخص.

الفئات المستهدفة:

- جميع القادة والمديرين والمشرفين.
- المهنيين الفنيين ذوي الخبرة المحدودة في المهارات الشخصية.
- أي شخص يحتاج إلى فهم مشاركة أصحاب المصلحة.
- القادة.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- محترفو إدارة المشاريع.
- مدراء 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 المشاركون قادرين على:

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

الكفاءات المستهدفة:

- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بنجاح.
- المهارات الرئيسية للتفاوض الناجح.
- طرق لإزالة أو الحد من حواجز الاتصال.
- قيادة التغيير من خلال قوة العلاقات.
- النسايب العملية للإشراك 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 لأصحاب المصلحة
- تطوير العلاقات التجارية الجارية

الوحدة الثانية، تقنيات التفاوض للتعاون:

- نموذج التفاوض
- إنشاء BATNA المثالي
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطارات
- الاختلافات الثقافية التي تؤثر على التفاوض
- التفاوض على النساليب والتكتيكات والتغلب على الجهود

الوحدة الثالثة، مهارات الاتصال الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة:

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

الوحدة الرابعة، التأثير على المهارات:

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

الوحدة الخامسة، المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة:

- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح
- إدارة اجتماعات أصحاب المصلحة الفعالة
- مشاركة الناس العمولية
- قوة التعاطف
- تخطيط العمل الشخصي

نموذج تسجيل :

إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

رمز الدورة: 120441 تاريخ الإنعقاد: 29 ديسمبر 2024 - 02 يناير 2025 دولة الإنعقاد: القاهرة (مصر) التكلفة: 3000 يورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....

..... المهني 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) :

.....

..... المهني الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي