



إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

2024 15 - 11 نوفمبر
برشلونة (إسبانيا)



إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

رمز الدورة: 120441_112726 تاريخ الإنعقاد: 11 - 15 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 4900 يورو

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 والهكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التفاوض والاتصال والتأثير. إن صاحب المصلحة هو شخص لديه مصلحة في مؤسستك أو قسمك أو مشروعك ويهكك التأثير على ما تفعله. كما أن أصحاب المصلحة همك أن يكونوا داخليين وخارجيين ويهكك أن يشملوا الإدارات الداخلية أو المهككثريين أو الموظفين أو الهككوة أو العملاء أو المهككدين أو المهككتمع أو النقابات أو المهككولون أو الهككعيات 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 مهككصفي إدارة المشاريع والبراهج قضوا وقتاً طويلاً بكثير في التعامل مع قضايا الناس والنشككص.

الفئات المهككهدفة:

- جميع القادة والمهككديين والمهككشرفين.
- المهككنيين الفنيين ذوي الخبرة المهككدودة في المهككارات الشككصية.
- أي شككص يهككك إلى فهم مشاركة أصحاب المصلحة.
- القادة.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- مهككترفو إدارة المشاريع.
- مهككراء المشاريع والبراهج.
- أخصائيو المهككوارد البشرية HR.
- خبراء إدارة المهككواهب.
- أي شككص يهككك إلى تحسين إدارة أصحاب المصلحة وتأثيرهم.
- أي شككص يهككك إلى تحسين مهككاراته في التفاوض والاتصال والتأثير.
- كل من يهككك في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهككاراته وخبراته.

الأهككادف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيككون المهككشاركين 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.
- تصمير استراتيجية للإشراك أصحاب المصلحة.

الكفاءات المهككهدفة:

- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بنجاح.
- المهككارات 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: 11 - 15 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: برشلونة (إسبانيا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:

.....

العنوان:

.....

البلدية / الدولة:

.....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة) :

.....

المسمى الوظيفي:

.....

الهاتف / الجوال:

.....

البريد الإلكتروني الشخصي:

.....

البريد الإلكتروني الرسمي:

.....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي