



إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير

16 - 20 أغسطس 2027

باريس (فرنسا)



إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير

المرجع: 158711_121206 التاريخ: 16 - 20 أغسطس 2027 المكان: باريس (فرنسا) الرسوم: Euro 5900

المقدمة:

تركز هذه الدورة التدريبية في إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير، المبتكرة على الجوانب العملية والنظرية للتفاوض والتواصل والتأثير. ستتعلم كيفية بناء علاقة مستمرة مع أصحاب المصلحة لضمان النجاح في جميع المبادرات والعمليات، إضافة إلى التعرف على المكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التفاوض والاتصال والتأثير.

صاحب المصلحة هو شخص لديه مصلحة في مؤسستك أو قسمك ويمكنه التأثير على ما تقوم به، وقد يكون داخلياً أو خارجياً ويشمل الإدارات الداخلية، المستثمرين، الموظفين، الحكومة، العملاء، الموردين، المجتمع، النقابات، المقاولين، الجمعيات التجارية، وغيرهم. إذا أردت أن تكون فعالاً مع أصحاب المصلحة، يجب أن تأخذ الوقت الكافي لتطوير وبناء الدعم والتأثير. فبدون دعم الناس، ستفشل أي مبادرة. وقد أظهرت الأبحاث أن المتخصصين يقضون جزءاً كبيراً من وقتهم في التعامل مع قضايا الأشخاص وتحديات العلاقات الإنسانية.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- جميع القادة والمديرين والمشرفين.
- المهنيون الفنيون ذوو الخبرة المحدودة في المهارات الشخصية.
- أي شخص يحتاج إلى فهم مشاركة أصحاب المصلحة.
- قادة الفرق.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- محترفو إدارة العمليات.
- مدراء البرامج والمبادرات.
- أخصائيو الموارد البشرية HR.
- خبراء إدارة المواهب.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين إدارة أصحاب المصلحة وتأثيرهم.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين مهارات التفاوض والاتصال والتأثير.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب في تطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المناهج الحاسمة لإدارة أصحاب المصلحة.
- إدراك الطرق الرئيسية للتأثير الفعال.
- تطبيق نظرية التواصل النفسي على إدارة أصحاب المصلحة.
- تحليل تقنيات التفاوض المناسبة لكل حالة.
- تصميم استراتيجية شاملة لإشراك أصحاب المصلحة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير:

- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح وفعالية.
- المهارات الرئيسية للتفاوض الاحترافي.
- طرق إزالة أو الحد من حواجز الاتصال.
- قيادة التغيير من خلال قوة العلاقات.
- الأساليب العملية لإشراك أصحاب المصلحة.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب إدارة أصحاب المصلحة والتفاوض والتواصل والتأثير، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- تحليل حالة تواصل غير فعال بين أصحاب المصلحة وتحديد مصادر سوء الفهم واقتراح طرق لمعالجته.
- تقييم سيناريو تفاوض معقد بين طرفين ذوي مصالح متعارضة وتحديد أفضل BATNA لكل طرف لضمان الوصول إلى اتفاق.
- دراسة حالة تأثير داخلي في مؤسسة وكيفية استخدام الأدلة الاجتماعية والالتزام والاتساق لدعم مبادرة جديدة.
- تحليل موقف مقاومة تغيير داخل فريق وتحديد أدوات بناء الثقة وتعزيز المشاركة الفعالة.
- محاكاة اجتماع مع أصحاب مصلحة متعددين بهدف إدارة الأولويات وتحقيق تواصل متوازن وفعال.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة أصحاب المصلحة:

- مقدمة في إدارة أصحاب المصلحة.
- تعريفات إدارة أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- تحديد أصحاب المصلحة وتحليلهم.
- خطوات الإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- تطوير العلاقات المهنية المستمرة.

الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض للتعاون:

- نموذج التفاوض.
- إنشاء BATNA المثالي.
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطار.
- الاختلافات الثقافية وتأثيرها على التفاوض.
- أساليب وتكتيكات التفاوض وتجاوز الجمود.

الوحدة الثالثة: مهارات الاتصال الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة:

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

الوحدة الرابعة: مهارات التأثير:

- أدوات التأثير.
- مبدأ المعاملة بالمثل.
- أهمية الالتزام والاتساق.
- تأثير الدليل الاجتماعي على السلوك.
- الإعجاب، السلطة، والندرة.

الوحدة الخامسة: المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة:

- إدارة أصحاب المصلحة بكفاءة.
- إدارة اجتماعات أصحاب المصلحة بفعالية.
- إشراك الناس عملياً.
- قوة التعاطف.
- تخطيط العمل الشخصي.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تؤكد الدورة على أن فهم أصحاب المصلحة والتواصل الفعال والتأثير المدروس يشكلون أساس النجاح في أي بيئة مهنية. يُوصى بالاستمرار في تطوير مهارات التفاوض والتواصل لضمان بناء علاقات قوية تدعم تحقيق الأهداف بمرونة وثقة.