

إشراك وإدارة أصحاب المصلحة بطريقة فعالة: دليل لتحسين أداء الشركات في العالم العربي

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2-121

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- تطوير علاقات طويلة الأمد ومفيدة للطرفين مع أصحاب المصلحة.
- فهم متطلبات أصحاب المصلحة داخلياً وخارجياً.
- إنشاء قنوات اتصال فعّالة للحفاظ على تفاعل أصحاب المصلحة.
- استخدام تقنيات التفاوض الذكية لتحقيق أقصى استفادة من التحالفات.
- التعامل مع التغييرات في بيئة العمل وإبقاء الجميع على اطلاع.
- الحفاظ على الربحية من خلال ابتكار حلول جديدة للتغيير والحصول على التمويل لتنفيذ العمليات الجديدة.
- تحسين تقنيات التفاوض والتأثير لتحقيق أقصى استفادة من العلاقات.
- مقارنة نجاحك مع المنافسين وقبول التغذية الراجعة من أصحاب المصلحة لإجراء التحسينات الضرورية.
- حل النزاعات التنظيمية وإدارة السياسات في مكان العمل.

الجمهور

تم إعداد هذه الدورة لأي فرد يتولى مسؤولية إدارة علاقات أصحاب المصلحة أو التفاوض على العقود للحصول على تمويل للمشاريع المستقبلية. ستكون ذات فائدة خاصة لـ:

- مديري جمع التبرعات
- مديري العمليات
- المديرين الماليين
- أصحاب الأعمال
- المديرين
- مديري المشتريات
- المتخصصين التقنيين
- مديري المشاريع
- مديري التغيير والتحكم
- المسؤولين أو موظفي الدعم
- مديري الحسابات
- ممثلي المبيعات

منهجية التدريب

يعتمد هذا البرنامج التدريبي على مجموعة متنوعة من تقنيات التعلم المخصصة للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الشامل. سيشاهد المشاركون مقاطع فيديو توضح أساليب التفاوض والتأثير الإيجابية والسلبية وتبعاتها.

كما سيشاركون في أنشطة جماعية ويتعلمون أدوات وتقنيات لتطوير خطة عمل لعمليات الأعمال والمشاريع. سيقومون بعرض الفوائد والإحصائيات الدقيقة على الأطراف المعنية المحتملة لكسب دعمهم.

ستتضمن الأنشطة التمثيلية سيناريوهات واقعية لتحسين مهارات المشاركين في التفاوض الطبيعي وبناء العلاقات، ومساعدتهم في التعامل مع الاعتراضات وإدارة المحادثات الصعبة.

الملخص

بالنسبة للعديد من الشركات، يُعتبر أصحاب المصلحة ضروريين لتحقيق الأرباح والتقدم. فهم يقدمون أفكاراً ورؤى قيمة، ويزيدون من الابتكار، ويتيحون القدرة على المقارنة مع المنافسين والشركات الأخرى في المجال، والأهم من ذلك، يوفرون التمويل اللازم لنمو الشركة دون مواجهة صعوبات مالية.
قد يكون تطوير علاقة مستقرة ومفيدة للطرفين مع أصحاب المصلحة المناسبين أمراً صعباً. من الضروري بناء اتصال قوي مع الأشخاص الذين يفهمون مهمتك وأهداف شركتك. للحفاظ على اهتمامهم، ستحتاج إلى استخدام مهارات التفاوض العملية وإشراك أصحاب المصلحة في جميع مجالات مؤسستك.
في بعض الأحيان، قد تصبح العلاقات مع أصحاب المصلحة متوترة، ومن المهم أيضاً الحفاظ على دعمهم، وتخفيف الضغط عن موظفيك، والحفاظ على الاستقرار من خلال تقديم حلول مبتكرة للأسئلة والمشكلات.
كما تقع على عاتقك مسؤولية تطوير العمليات والمهارات للنظر في أصحاب المصلحة الخارجيين والداخليين، بما في ذلك المتعاقدين والموظفين والعملاء والمساهمين والمستشارين، وزيادة الفرص وتجاوز التحديات لضمان دفع الشركة إلى الأمام وزيادة الربحية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Identifying Beneficial Stakeholders

- What do you want from your stakeholders?
- Identifying your needs and those of your stakeholders.
- Shared benefits.
- Minor vs. senior stakeholders - benefits and pitfalls.
- Your stakeholder register.
- The best stakeholder management strategy.

Section 2: Stakeholder Communications

- The psychology of stakeholder communication.
- Understand the barriers to effective communication.

- How to remove communication barriers.
- Interests vs. necessities.
- Developing trust using empathy and understanding.
- Delivering news on key issues.

Section 3: Long-term Relationship Building

- Emotional Intelligence and its role in relationship building.
- Planning and contractual agreements.
- Developing the right environment for mutually beneficial relationships.
- The skills and competencies of stakeholder management.
- Stakeholder prioritisation - ramping up and ramping down.

Section 4: Negotiation & Influencing

- Influencing skills and rapport building.
- Negotiation techniques and practice.
- Managing effective stakeholder meetings.
- Behaviours, body language, and influencing without authority.
- Gaining extra funding through persuasion and positive planning.
- Passive manipulation.
- Negotiation tools and techniques.

Section 5: Handling Objections & Difficult Conversations

- Dealing with stakeholder objections.
- Understanding why objections may occur.
- Identifying pain points in processes before presentation.
- Escalating stakeholder objections for a more comprehensive resolution.
- Managing expectations when issues occur.
- Managing key influencers and stakeholders effectively.

Section 6: External & Internal Stakeholders

- How to identify the needs of different stakeholder types.
- Protocols and processes for different types of stakeholders.
- Understanding communication method differences for internal vs. external stakeholders.
- How internal stakeholders can benefit your business.
- How external stakeholders can benefit your business.

- Gaining the right ratio.

Section 7: Your Work Culture & Managing Engagement

- The 3-step approach to effective stakeholder analysis and engagement.
- National and regional cultures and how these differ.
- Your organisational values and culture.
- Enforcing values and managing non-adherence.
- Communicating across cultural barriers.
- Time management, expectations, and goals.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية (e-Certificate) من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من .لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

التصنيفات

إدارة الموارد البشرية HR, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



أدوات صنع القرار: أهم أداة تساعد في إدارة اتخاذ القرار

تعد القدرة على اتخاذ القرارات سمة قيادية قيمة وتوضح قدرتك على التفكير بموضوعية وموازنة الخيارات المختلفة. بالإضافة إلى ذلك، فإن قدرتك على اتخاذ قرار سريع يمكن أن تساعد في إنشاء رابطة ثقة قوية مع الموظفين الآخرين والتي يمكن أن تعزز ثقافة شركتك.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/uDCKmbuxYd8?si=_BsLSTxfyfuBStef