

إدارة الشراكات الاستراتيجية: كيفية تحقيق النجاح في الشراكات الاستراتيجية

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2-178

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تقييم واختيار الشركاء المناسبين لتأسيس تحالفات استراتيجية.
- صياغة شبكات تعاونية مع مراعاة دقيقة للتكاليف والفوائد المرتبطة بها.
- فهم الفروقات بين أنواع النظم البيئية المختلفة وديناميكيات علاقاتها مقارنة بالشراكات والتحالفات.
- إنشاء بروتوكولات إدارية تعزز وتدعم التعاون.
- تطبيق تقنيات واستراتيجيات التفاوض بمهارة لتعزيز نتائج الشراكة.
- استغلال المعرفة والأدوات المكتسبة في المواقف العملية، واتخاذ قرارات مستنيرة بشأن الشراكات والتحالفات.

الجمهور

تم إعداد هذه الدورة لأي فرد يتولى مسؤولية الحفاظ على الشراكات التجارية والعلاقات المهنية بهدف التطوير المستمر.

ستكون ذات فائدة خاصة لـ:

- المديرين التنفيذيين
- رواد الأعمال
- مستشاري الأعمال
- مديري الشراكات
- محللي الأعمال
- المتخصصين في المشتريات
- مديري سلاسل التوريد
- المتخصصين في العلاقات العامة
- مطورين الأعمال

منهجية التدريب

يستخدم هذا الدورة مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة كيفية بناء بنية تحتية فعّالة للشراكة يمكن أن تفيد المنظمة وأهدافها طويلة المدى.

سيشاهد المشاركون عروضاً تقديمية حول أفضل الأدوات والتقنيات لإدارة العلاقات المتبادلة المنفعة، وسيقومون بأنشطة لعب الأدوار من أجل تحسين مهاراتهم في التفاوض والإقناع.

الملخص

إدارة الشراكات والتحالفات الاستراتيجية بفعالية تُعد أمرًا حيويًا لتعزيز التعاون الناجح الذي يسهم في النمو والابتكار المتبادل. الأساس في هذه الإدارة يكمن في التواصل الواضح وتحديد الأهداف المشتركة. يضمن الفهم الشامل لأهداف وقيم وتوقعات كل شريك تحقيق التوافق وتقليل النزاعات المحتملة.

يجب الحفاظ على قنوات اتصال منتظمة وشفافة لتعزيز حوار مفتوح يشجع على تبادل الأفكار والملاحظات. بالإضافة إلى ذلك، فإن تحديد الأدوار والمسؤوليات والتوقعات منذ البداية يساعد في منع سوء الفهم ويعزز المساءلة. تتضمن الإدارة الناجحة أيضًا تنمية ثقافة الثقة والتعاون، والاعتراف بالإنجازات والاحتفاء بها، ومعالجة التحديات بسرعة.

تسمح التقييمات الدورية لأداء الشراكة وإعادة تقييم الأهداف بإجراء التعديلات اللازمة والتحسين المستمر. البقاء متكيفًا مع الظروف السوقية المتغيرة وبيئات الأعمال أمر حيوي لضمان استدامة ونجاح التحالفات والشراكات الاستراتيجية على المدى الطويل.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Creating a Diary of Beneficial Partnerships

- Identifying potential partnership opportunities.
- Assessing compatibility and mutual benefits.
- Effective communication and relationship-building.
- Establishing clear goals and expectations in partnerships.
- Collaborative problem-solving and decision-making.
- Navigating challenges and conflicts in partnerships.
- Monitoring and evaluating partnership performance.
- Creating a strategic plan for cultivating beneficial partnerships.
- Networking and outreach for partnership development.
- Maintaining and nurturing successful partnerships over time.

Section 2: Networking for External Collaboration

- Building a strategic external network.
- Effective networking techniques and etiquette.
- Identifying key stakeholders and potential collaborators.
- Leveraging social media for professional networking.
- Crafting an impactful elevator pitch for collaboration.
- Building and maintaining professional relationships.
- Networking in diverse and inclusive settings.
- Nurturing long-term partnerships through networking.
- Overcoming common challenges in external collaboration.
- Developing a personalised networking action plan.

Section 3: How to Structure a Mutually Beneficial Ecosystem

- Understanding the concept of a mutually beneficial ecosystem.
- Identifying key players and stakeholders in the ecosystem.
- Defining clear roles and responsibilities for each participant.
- Establishing communication channels within the ecosystem.
- Aligning goals and objectives for mutual benefit.
- Creating a framework for collaboration and information sharing.
- Implementing feedback loops for continuous improvement.
- Managing conflicts and challenges within the ecosystem.
- Evaluating the success and impact of the ecosystem.

- Developing strategies for sustainability and growth in the ecosystem.

Section 4: Tools & Frameworks for Effective Collaboration

- Selecting the right tools for different collaboration needs.
- Implementing project management tools for collaborative projects.
- Leveraging communication platforms for real-time collaboration.
- Using cloud-based collaboration tools for remote teams.
- Integrating collaborative frameworks into daily workflows.
- Balancing security and accessibility in collaboration tools.
- Facilitating virtual meetings and collaborative sessions.
- Measuring success and productivity in collaborative efforts.
- Continuous improvement strategies for collaborative processes.

Section 5: Negotiation & Decision-Making Strategies for Advancement

- Fundamentals of effective negotiation.
- Developing a strategic approach to negotiations.
- Decision-making processes and models.
- Identifying and prioritising negotiation goals.
- Building strong arguments and persuasive communication.
- Handling difficult or high-stakes negotiations.
- Balancing assertiveness and flexibility in negotiations.
- Ethical considerations in negotiation and decision-making.
- Evaluating and managing risks in decision-making.
- Integrating negotiation skills for career advancement opportunities.

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.

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

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

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



Cultural Strategic Thinking: Harnessing Diversity for Strategic Success

The article explores cultural strategic thinking's impact on orgs. It covers cultural awareness, alignment, intelligence, inclusive leadership, cross-cultural collaboration, competence development, and ethical responsibility. Emphasizes diversity, inclusivity, and ethical .leadership for strategic success

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/a9srnexXnNI?si=6Fcz-6ZH84jJVKUE