

إدارة الأطراف المعنية بشكل استراتيجي من خلال التواصل الفعال

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: PO4-114

هدف الكورس

عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون متمكنين من:

- تحديد وإزالة العوائق أمام التواصل الفعال.
- فهم ديناميكيات أصحاب المصلحة وتأثيرها على نتائج المشاريع.
- تقييم المزايا والعيوب لأساليب التواصل الرقمي.
- إدارة النزاعات والأولويات المتنافسة في تفاعلات أصحاب المصلحة.
- التفاعل الاستراتيجي مع أصحاب المصلحة ذوي المصالح المتباينة.
- تحديد وإدارة توقعات أصحاب المصلحة فيما يتعلق بالجودة والأداء.
- استخدام استراتيجيات مدعومة بالبحث للتواصل الرقمي الفعّال.
- تطبيق ممارسات التحسين المستمر في عمليات التواصل.
- الحفاظ على تفاعل أصحاب المصلحة من خلال تقارير شفافة وتحديثات مستمرة.

الجمهور

تم تصميم هذا التدريب للمهنيين في مختلف الصناعات والأدوار، بما في ذلك على سبيل المثال لا الحصر:

- القادة والمشرفون والمديرون الذين يسعون لتعزيز مهاراتهم في التواصل وإدارة أصحاب المصلحة.
- المتخصصون في الموارد البشرية المسؤولون عن إدارة تفاعل الموظفين والتواصل التنظيمي.
- العاملون في العلاقات العامة والتسويق المشاركون في تفاعل أصحاب المصلحة وإدارة العلامة التجارية.
- فرق المشاريع والمديرون المسؤولون عن تحقيق نجاح المشاريع من خلال التواصل الفعال مع أصحاب المصلحة.

- التنفيذيون في التجارة وسلسلة التوريد المشاركون في إدارة البائعين والشركاء.
- فرق المبيعات والتسويق التي تهدف إلى تعزيز تفاعل العملاء ورضاهم من خلال استراتيجيات تواصل فعالة.

منهجية التدريب

يعتمد هذا البرنامج التدريبي على منهجية شاملة لتعزيز الفهم النظري والتطبيق العملي. سيشارك المتدربون في محاضرات تفاعلية ومناقشات جماعية ديناميكية وورش عمل تطبيقية لإتقان تقنيات الاتصال المتقدمة. ستوفر دراسات الحالة الواقعية وتمارين لعب الأدوار فرصًا للتعلم التجريبي، مما يتيح للمشاركين ممارسة إدارة علاقات الأطراف المعنية وحل النزاعات. كما سيتضمن البرنامج محاكاة للاتصالات الرقمية لمعالجة تحديات ومزايا أدوات الاتصال الحديثة. سيتم دمج جلسات التغذية الراجعة المستمرة والممارسات التأملية لضمان قدرة المشاركين على تطبيق المهارات المكتسبة بفعالية في أدوارهم المهنية، مما يعزز بيئة من التحسين المستمر والتميز في إدارة الأطراف المعنية.

الملخص

تُعد مهارات الاتصال الفعّالة أساسية لتنفيذ المشاريع بنجاح وتحقيق أداء مستدام في بيئة الأعمال الرقمية المتسارعة التطور. يقدم هذا البرنامج الشامل دورة متقدمة في الاتصال الإداري مصممة لتلبية متطلبات العصر الرقمي. سيكتسب المشاركون رؤى حول كيفية التعامل مع تعقيدات العلاقات مع الأطراف المعنية، وضمان التواصل الفعّال عبر منصات وجماهير متنوعة. بدءًا من فهم احتياجات الأطراف المعنية إلى تخفيف النزاعات وتحقيق التوافق، يزوّد هذا البرنامج المهنيين بالأدوات اللازمة للتفوق في إدارة العلاقات مع الأطراف المعنية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Understanding Communication Dynamics

- Exploring the psychology of communication and dispelling myths surrounding digital communication.
- Overcoming barriers to effective digital communication and leveraging email as a communication tool.
- Integrating insights from neuroscientific research to enhance communication strategies.
- Navigating cross-cultural communication nuances and understanding generational differences.
- Avoiding 'groupthink' pitfalls in decision-making processes.

Section 2: Stakeholder Identification and Management

- Identifying and categorising stakeholders based on their roles and interests.
- Understanding stakeholder expectations, commitment levels, and motivations.
- Defining the management role in fostering positive stakeholder relationships.
- Prioritising stakeholder requirements and aligning them with business objectives.
- Managing stakeholder resistance and gaining buy-in for project initiatives.

Section 3: Effective Communication Strategies

- Identifying and overcoming communication barriers and filters.
- Managing organisational politics and navigating external stakeholder relationships.
- Handling difficult stakeholders and resolving conflicts effectively.
- Selecting appropriate communication methodologies for clear and impactful messaging.
- Mastering the art of influence and stakeholder engagement.

Section 4: Building Trust and Rapport

- Leveraging position, knowledge, and personal power to gain stakeholder commitment.
- Establishing rapport and understanding personality preferences for effective communication.
- Recognising and addressing manipulative behaviours while fostering trust.

- Managing challenging behaviours and transforming confrontation into cooperation.

Section 5: Application and Target Audience

- Application of effective communication strategies in various professional contexts.
- Target audience: Leaders, supervisors, HR staff, PR and marketing professionals, project teams, commercial and supply chain executives, sales and marketing teams.

تفاصيل الشهادة

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

الشؤون القانونية والعقود, القيادة والإدارة, إدارة المشاريع

مقالات ذات صلة



ما هي أهمية التعاطف في القيادة؟

في عالم القيادة الحديث، يتزايد الاهتمام بأهمية صفات القائد، ومن بين هذه الصفات الرئيسية تبرز بشكل لافت صفة التعاطف. فالتعاطف لا يقتصر على مجرد مظهر إنساني، بل يمتد ليكون أحد العوامل الحيوية في تحقيق القيادة الفعالة.

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/o6Xbw0TMCUM?si=vQJV3c0KZ6zC46c4