



British Training

**الدورة التدريبية الشراكات الاستراتيجية وبناء شراكات ناجحة مع أصحاب المصلحة
لضمان استدامة النجاح المؤسسي**

#LD3887

الدورة التدريبية الشراكات الاستراتيجية وبناء شراكات ناجحة مع أصحاب المصلحة لضمان استدامة النجاح المؤسسي

المقدمة:

في عالم الأعمال المتشابك، أصبحت الشراكات الاستراتيجية مع أصحاب المصلحة ركيزة أساسية لتحقيق النمو المستدام وتعزيز القيمة التنافسية. تقدم المركز البريطاني للتدريب هذه الدورة المتخصصة لتزويد المشاركين بالأدوات الحديثة لفهم تعقيدات العلاقات مع الجهات المعنية، وتحويلها إلى فرص استراتيجية تدعم أهداف المؤسسة طويلة المدى. من خلال منهجية تفاعلية تعتمد على أفضل الممارسات العالمية، ستمكّن هذه الدورة المشاركين من بناء جسور الثقة وتصميم حلول مبتكرة تعزز التعاون الفعّال.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

بنهاية حضور هذا البرنامج، سيكون السادة المشاركون قادرين على تطبيق:

- تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتحليل تأثيرهم على أهداف المؤسسة.
- تصميم استراتيجيات اتصال فعّالة تلبّي توقعات الأطراف المعنية.
- إدارة الصراعات وتحويلها إلى فرص لتعزيز التعاون.
- بناء إطار عمل متكامل لقياس أداء الشراكات وتطويره.
- توظيف أدوات التحليل الاستراتيجي (مثل SWOT ونموذج RACI) لتحسين القرارات.
- تعزيز الثقة المتبادلة من خلال الشفافية والتوافق مع القيم المشتركة.
- تطبيق نماذج ناجحة لشراكات مستدامة تعزز المسؤولية الاجتماعية للمؤسسات.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- تحليل احتياجات أصحاب المصلحة وتصنيف أولوياتهم.
- التفاوض الاستراتيجي وإدارة الحوارات المعقدة.
- تصميم خطط اتصال متعددة القنوات.
- استخدام البيانات لتحسين جودة الشراكات.
- القيادة التشاركية وبناء فرق عمل متعددة التخصصات.
- إدارة التغيير والتكيف مع التحديات الديناميكية.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصاً لـ:

- القيادات الإدارية العليا ومديري المشاريع.
- مسؤولي العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
- فر تطوير الأعمال والمسؤولية الاجتماعية.
- المختصين في إدارة سلسلة التوريد والموارد البشرية.
- رواد الأعمال ومديري الشركات الناشئة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى – فهم ديناميكيات أصحاب المصلحة واستراتيجيات التعرف عليهم:

- تعريف أصحاب المصلحة وأنواعهم (داخليون، خارجيون، أساسيون، ثانويون).
- أدوات تحليل التأثير والمصالح (مصفوفة القوة/الاهتمام).
- تحديد الفجوات بين توقعات الأطراف المعنية وأهداف المؤسسة.
- دراسات حالات حول إدارة أصحاب المصلحة في قطاعات متنوعة.
- تصميم خريطة علاقات تفاعلية باستخدام التقنيات الرقمية.

الوحدة الثانية – تصميم استراتيجيات اتصال فعّالة ومخصصة:

- تحليل أنماط التواصل المفضلة لدى مختلف الأطراف.
- بناء رسائل مخصصة تعكس القيم المشتركة.
- توظيف المنصات الرقمية والتقليدية لتعزيز الشفافية.
- إدارة الأزمات الإعلامية وحماية السمعة المؤسسية.
- تقييم فعالية الحملات التواصلية وتحسينها.

الوحدة الثالثة – بناء شراكات استراتيجية قائمة على الثقة:

- مبادئ التعاون الناجح (الوضوح، التكامل، الاستدامة).
- تصميم عقود شراكة مرنة تحقق المنفعة المتبادلة.
- توظيف التحالفات الاستراتيجية لدعم الابتكار المؤسسي.
- إشراك أصحاب المصلحة في صناعة القرارات الاستراتيجية.
- دراسات حالات عالمية لشراكات ناجحة وفاشلة.

الوحدة الرابعة – إدارة الصراعات وتحويل التحديات إلى فرص:

- تحليل جذور الصراعات بين الأطراف المعنية.
- تقنيات التفاوض الفعّال (مثل نموذج Harvard للتفاوض).
- استخدام الوساطة والحلول الإبداعية لتسوية الخلافات.
- تحويل الصراعات إلى فرص لتعزيز الالتزام المشترك.
- تطبيقات عملية عبر سيناريوهات تفاعلية.

الوحدة الخامسة – قياس الأداء وضمان استدامة الشراكات:

- مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) لقياس نجاح الشراكات.
- تصميم تقارير أداء مخصصة تعكس القيمة المضافة.
- تطوير خطط تحسين مستمر بناءً على التغذية الراجعة.
- دمج مبادئ الاستدامة البيئية والاجتماعية في الشراكات.
- استشراف المستقبل: تحديث الاستراتيجيات وفقاً للمتغيرات العالمية.