

المحتويات

- المدخل العملي والتطبيقي للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة
- من هم أصحاب المصلحة للمؤسسات والمشروعات والإدارات؟
- أنواع أصحاب المصلحة الداخليين والخارجيين.
- ماذا نقصد بإدارة أصحاب المصلحة؟
- الفوائد الأساسية للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة.
- المبادئ الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة.
- تحديد أصحاب المصالح ووضع استراتيجيات التواصل والإدارة
- التحديد الإستراتيجي الفعال لأصحاب المصلحة.
- مكونات سجل أصحاب المصلحة.
- مصفوفة الاهتمام وسلطة لتحديد أولويات إدارة أصحاب المصلحة.
- ماهية خطة إدارة أصحاب المصلحة؟ ومكوناتها الأساسية؟
- الخطوات اعداد خطط التواصل والإدارة لأصحاب المصلحة.
- استراتيجيات إشراك أصحاب المصلحة.
- جدارات أساسية وقيادية لإدارة أصحاب المصلحة
- جدارات التواصل الشخصية مع مختلف أصحاب المصالح.
- أساليب الذكاء العاطفي في التواصل مع أصحاب المصالح.
- الأساليب العملية الفعالة لإدارة الانطباع الأول في اجتماعات أصحاب المصلحة.
- أساليب ونماذج فعالة لإقناع أصحاب المصالح.
- الأساليب الرسمية وغير الرسمية للتأثير في أصحاب المصالح.
- التفاوض الفعال مع أصحاب المصلحة
- ماهية وأهمية جدارات التفاوض لإدارة أصحاب المصلحة.
- المبادئ والقواعد الأساسية للتفاوض الفعال مع أصحاب المصالح.
- الخطوات العملية لإدارة العملية التفاوضية مع أصحاب المصلحة.
- استراتيجيات وتكتيكيات التفاوض الفعال.
- التعامل مع المواقف التفاوضية المتأزمة.
- إدارة أصحاب المصلحة من الثقافات المختلفة
- ماهية الثقافة وأنواعها.
- الأبعاد الأساسية للثقافات الدولية في إدارة أصحاب المصلحة.
- الأبعاد الأساسية للثقافة التنظيمية في إدارة أصحاب المصلحة.
- أساليب نشر الثقافة التنظيمية مع مختلف أصحاب المصلحة.

لمن هذا النشاط

- المدراء العاميين ومساعدتهم ونوابهم.
- مدراء الإدارات.
- مدراء المشروعات.
- المشرفين على ادارة المشروعات.
- مدراء العقود.
- مدراء المشتريات.
- قادة فرق المشروعات.
- ومهندسين المشاريع.
- المهتمين بإعداد مخططات ناجحة لمشروعات الأعمال.

الأهداف

- تمكين المشاركين من تحقيق الأهداف التالية:
- معرفة المفاهيم وأسس إدارة أصحاب المصلحة.
- التحديد والتحليل الدقيق لكافة أصحاب المصلحة وأنواعهم.
- وضع وتقييم وتنفيذ خطط واستراتيجيات وسياسات إدارة أصحاب المصلحة.
- المشاركة الفعالة والتواصل الاستراتيجي والتكتيكي مع كافة أصحاب المصلحة المعنيين.
- التفاوض الفعال وحل المشاكل الخلافية مع شتى الأطراف من أصحاب المصلحة.
- تعزيز جداراتهم في التواصل والتأثير وإقناع أصحاب المصلحة من مختلف الثقافات التنظيمية والدولية.

تفاصيل النشاط

التاريخ	17 - 21 أغسطس 2025 (تونس)
والمكان	12 - 16 أكتوبر 2025 (دبي)
	14 - 18 ديسمبر 2025 (لندن)
الموعد	9:00 صباحا الى 2:00 ظهرا
لغة النشاط	عربي والمصطلحات (عربي، انجليزي)
التكلفة	\$ 2950 (تونس ، دبي)
	\$ 3950 (لندن)

خصم 20 % في حالة تسجيل 3 مشاركين أو أكثر