



Course إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع، التفاوض والتواصل والتأثير

قاعة فندقية

الفندق :

القاهرة

المدينة :

2026-12-24

تاريخ النهاية :

2026-12-20

تاريخ البداية :

\$ 3950

السعر :

Week 1

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

ستركز هذه الدورة التدريبية المبتكرة على الجوانب العملية والنظرية للتفاوض والتواصل والتأثير، سوف تتعلم كيفية بناء علاقة مستمرة مع الناس لضمان النجاح في كل ما تفعله والمكونات الأساسية للمشاركة والمهارات العملية في التفاوض والاتصال والتأثير، إن صاحب المصلحة هو شخص لديه مصلحة في مؤسستك أو قسمك أو مشروعك ويمكنه التأثير على ما تفعله، كما أن أصحاب المصلحة ممكن أن يكونوا داخليين وخارجيين.

ويمكن أن يشملوا الإدارات الداخلية أو المستثمرين أو الموظفين أو الحكومة أو العملاء أو الموردين أو المجتمع أو النقابات أو المقاولون أو الجمعيات التجارية، إذا كنت تريد أن تصبح فعالاً مع أصحاب المصلحة، فيجب أن تأخذ الوقت الكافي لتطوير وبناء الدعم والتأثير، سواء بالنسبة لمشروع أو مبادرة تغيير كبيرة، بدون دعم الناس، ستفشل، أظهرت الأبحاث أن متخصصي إدارة المشاريع والبرامج قضوا وقتاً طويلاً بكثير في التعامل مع قضايا الناس والأشخاص.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المناهج الحاسمة لإدارة أصحاب المصلحة.
- إدراك الطرق الرئيسية للتأثير الفعال.
- تطبيق نظرية التواصل النفسي على إدارة أصحاب المصلحة.
- تحليل تقنيات التفاوض المناسبة في كل حالة.
- تصميم استراتيجية لإشراك أصحاب المصلحة

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- جميع القادة والمديرين والمشرفين.
- المهنيين الفنيين ذوي الخبرة المحدودة في المهارات الشخصية.
- أي شخص يحتاج إلى فهم مشاركة أصحاب المصلحة.
- القادة.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- محترفو إدارة المشاريع.
- مدراء المشاريع والبرامج.
- أخصائيو الموارد البشرية (HR).

- خبراء إدارة المواهب.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين إدارة أصحاب المصلحة وتأثيرهم.
- أي شخص يحتاج إلى تحسين مهاراته في التفاوض والاتصال والتأثير.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

منهجية الدورة

تغطي الدورة أساسيات إدارة أصحاب المصلحة، بما في ذلك التعريفات، تحديد وتحليل أصحاب المصلحة، وتطوير العلاقات التجارية. تتناول تقنيات التفاوض للتعاون مثل إنشاء BATNA، إعادة الإطارات، والتعامل مع الاختلافات الثقافية. كما تركز على مهارات الاتصال الأساسية، إزالة الحواجز، والاستماع الفعّال، مع تعزيز الذكاء العاطفي في التعامل معهم. تشمل الدورة أدوات التأثير، مثل المعاملة بالمثل، الالتزام، الدليل الاجتماعي، والإعجاب والسلطة والندرة. أخيرًا، تستعرض المهارات العملية لإدارة أصحاب المصلحة بنجاح، إدارة الاجتماعات، المشاركة العملية، التعاطف، ووضع خطط عمل شخصية.

محاور الدورة

اليوم الأول:

أساسيات إدارة أصحاب المصلحة

- مقدمة في إدارة أصحاب المصلحة
- تعريفات إدارة أصحاب المصلحة الرئيسيين
- تحديد أصحاب المصلحة الخاص بك، تحليل أصحاب المصلحة
- 3 خطوات للإدارة الفعالة لأصحاب المصلحة
- تطوير العلاقات التجارية الجارية

اليوم الثاني:

تقنيات التفاوض للتعاون

- نموذج التفاوض
- إنشاء BATNA المثالي
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطارات
- الاختلافات الثقافية التي تؤثر على التفاوض

- التفاوض على الأساليب والتكتيكات والتغلب على الجمود

اليوم الثالث:

مهارات الاتصال الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- فهم سيكولوجية الاتصال
- أكبر سبعة عوائق أمام التواصل الفعال
- إزالة حواجز الاتصال
- لماذا الاستماع أهم من التحدث؟
- مهارات الذكاء العاطفي (EI) المطلوبة لإدارة أصحاب المصلحة

اليوم الرابع:

التأثير على المهارات

- أدوات التأثير
- المعاملة بالمثل، الأخذ والعطاء
- أهمية الالتزام والاتساق
- كيف يؤثر الدليل الاجتماعي على السلوك؟
- الإعجاب والسلطة والندرة

اليوم الخامس:

المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- إدارة أصحاب المصلحة بنجاح
- إدارة اجتماعات أصحاب المصلحة الفعالة
- مشاركة الناس العملية
- قوة التعاطف
- تخطيط العمل الشخصي

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.