



**وتعزيز قيمته الدورة التدريبية: إدارة أصحاب المصلحة وبناء
علاقات استراتيجية لضمان نجاح المشروع**

Ref: #PRM9463



مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

أصحاب المصلحة المتخصصة التي تهدف إلى تزويد مدراء المشاريع يقدم BIG BEN Training Center هذه الدورة التدريبية عالم إدارة المشاريع، لا يقتصر النجاح بفعالية، وبناء علاقات استراتيجية معهم لضمان نجاح والمهنيين بالمهارات اللازمة لإدارة ويشمل القدرة على فهم وإدارة توقعات واهتمامات على تحقيق الأهداف التقنية أو المالية فقط، بل يمتد المشاريع. في استراتيجيات للتواصل جوانب إدارة أصحاب المصلحة، بدءاً من تحديدهم الأطراف المعنية بالمشروع. تغطي هذه الدورة كافة المصلحة ذوي النفوذ المرتفع، وإدارة معهم وإشراكهم. سيتعلم المشاركون كيفية التعامل مع وتحليلهم، ووصولاً إلى تطوير التي تُعتبر أطر عمل عالمية وتستلهم أفكاراً من كُتاب مرموقين التوقعات، وحل النزاعات المحتملة. تستند الدورة إلى أصحاب (Marion Ryder) "Stakeholder Relationship Management: A Toolkit for Project Success" مرجعاً في هذا المجال، ومن أبرز أعمالها مثل ماريون رايدر (Marion Ryder) قادة قادرين على تحويل أصحاب المصلحة من مجرد أطراف تهدف هذه الدورة إلى إعداد. "Toolkit for Project Success" معنية إلى شركاء استراتيجيين في النجاح.

الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة لـ:



- مدراء المشاريع والبرامج.
- قادة الفرق.
- مدراء العلاقات العامة.
- محللو الأعمال.
- المسؤولون عن التواصل المؤسسي.
- أعضاء مكاتب إدارة المشاريع (PMO).

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع العام والهيئات الحكومية.
- قطاع الاستشارات الإدارية.
- قطاع البناء والتشييد.
- القطاع التكنولوجي.
- القطاع المالي والمصرفي.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المشاريع.
- إدارة العلاقات العامة.
- التواصل المؤسسي.
- الإدارة العليا.
- التخطيط الاستراتيجي.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد



- وتوقعاتهم. تحديد جميع أصحاب المصلحة وتحليل اهتماماتهم
- وضع خطة فعالة للتواصل مع أصحاب المصلحة.
- المعنية. بناء علاقات استراتيجية وإيجابية مع الأطراف
- المصلحة. إدارة الصراعات والنزاعات المحتملة مع أصحاب
- التعامل مع التوقعات غير الواقعية.
- زيادة دعم أصحاب المصلحة للمشروع.

منهجية الدورة التدريبية:

Training Center على التطبيق الفعلي للمفاهيم. يتبنى BIG BEN تعتمد منهجية هذه الدورة على نهج عملي وتفاعلي يركز في سيناريوهات محاكاة لإدارة أصحاب مصلحة المباشرة وورش العمل العملية، حيث يتم وضع أسلوباً يجمع بين المحاضرات مصفوفة الاهتمام والقوة لتحليل أصحاب المصلحة، مختلفين. سيتمكن المشاركون من استخدام أدوات مثل المشاركين وحل النزاعات. وهم خبراء في إدارة العلاقات المؤسسية، بتقديم وتطوير استراتيجيات مخصصة لكل طرف. سيقوم المدربون، إدارة أصحاب المصلحة إلى ميزة تهدف هذه المنهجية إلى تزويد المشاركين بالخبرة إرشادات عملية حول كيفية بناء الثقة تنافسية. اللازمة لتحويل

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: فهم وإدارة أصحاب المصلحة



- مفهوم أصحاب المصلحة.
- أنواع أصحاب المصلحة (داخلي، خارجي).
- أهمية إدارة أصحاب المصلحة.
- تحديد أصحاب المصلحة.
- تحليل اهتمامات وتوقعات أصحاب المصلحة.
- مصفوفة الاهتمام والقوة (Power-Interest Matrix).
- خطة إدارة أصحاب المصلحة.

المعنية الوحدة الثانية: التواصل الاستراتيجي مع الأطراف

- أهمية التواصل الفعال.
- تطوير خطة التواصل.
- الرسائل الرئيسية والجمهور المستهدف.
- أدوات وقنوات التواصل.
- إدارة التوقعات.
- الاستماع الفعال.
- تجنب سوء الفهم.

الوحدة الثالثة: بناء العلاقات وحل النزاعات

- بناء الثقة والمصداقية.
- تقنيات التفاوض.
- حل النزاعات المحتملة.
- التعامل مع أصحاب المصلحة الصعبين.
- بناء التحالفات.
- استراتيجيات التعامل مع المقاومة.
- الحفاظ على العلاقات الإيجابية.



الوحدة الرابعة: إشراك أصحاب المصلحة وقياس الأداء

- إشراك أصحاب المصلحة في مراحل المشروع.
- الحصول على الدعم والموافقة.
- قياس مستوى رضا أصحاب المصلحة.
- أدوات قياس الأداء.
- تقارير الأداء.
- تحليل التغذية الراجعة.
- التحسين المستمر.

الوحدة الخامسة: حالات عملية وأفضل الممارسات

- دراسات حالة لإدارة أصحاب المصلحة بنجاح.
- أخطاء شائعة في التعامل مع أصحاب المصلحة.
- دروس مستفادة من مشاريع واقعية.
- القيادة في إدارة أصحاب المصلحة.
- التعامل مع التغييرات.
- أخلاقيات التعامل.
- تطوير خطة شخصية.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد



المدة إلى ٢٥٢٠- بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، ساعة تدريبية. راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي

سؤال للتأمل:

وأهداف المشروع؟ المعارضين إلى حلفاء استراتيجيين، مع الحفاظ على كيف يمكن لمدير المشروع تحويل أصحاب المصلحة التوازن بين مصالحهم المتضاربة

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

نحن نؤمن في BIG BEN الإنساني والعلاقات في إدارة المشاريع، وهو ما يعد تتميز هذه الدورة بتركيزها العميق على الجانب تقل أهمية عن المهارات التقنية، ولهذا السبب تم بأن القدرة على إدارة العلاقات لا Training Center مفتاحاً حاسماً لنجاحها. أن المحتوى ليس فقط الثقة وحل النزاعات. يجمع فريق التدريب بين الخبرة تصميم الدورة لتزويد المشاركين بأدوات عملية لبناء على ورش العمل التفاعلية ودراسات الحالة غنياً بالمعلومات، بل قابلاً للتطبيق مباشرة. تركز الأكاديمية والمهنية، مما يضمن الذين يمكنهم العملية وتطوير استراتيجيات تواصل فعالة. هذه الواقعية، مما يمنح المشاركين فرصة لاكتساب الخبرة الدورة مشاريعهم بنجاح. بناء جسور من الثقة والتعاون، مما يضمن تحقيق أهداف الدورة هي استثمار في تطوير القادة