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



30 نوفمبر - 04 ديسمبر 2026
طوكيو
5800 € (للشخص الواحد)
Ref: #PRM9463_374631

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

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

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

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

منهجية الدورة التدريبية:

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

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.

الوحدة الثانية: التواصل الاستراتيجي مع الأطراف المعنية

- 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:

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

لا توجد شروط مسبقة.

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

تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام، بمعدل يومي يتراوح بين 4 إلى 5 ساعات، تشمل فترات راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل إجمالي المدة إلى 20-25 ساعة تدريبية.

سؤال للتأمل:

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

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

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