

€ TRAINING

استراتيجيات تحليل أصحاب المصلحة في مشاريع الأعمال



18 - 22 نوفمبر 2024
لندن (المملكة المتحدة)
Landmark Office Space

استراتيجيات تحليل أصحاب المصلحة في مشاريع الأعمال

رمز الدورة: X1186 تاريخ الإنعقاد: 18 - 22 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: لندن (المملكة المتحدة) - Space Office Landmark التكلفة: 5300 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

خلال هذا البرنامج سيتم تطوير مهارات المشاركين في فحص وتحليل الشبكة المعنية بالمؤسسة وتفاعلها مع الأطراف المعنية. حيث أن فهم أصحاب المصلحة واحتياجاتهم يعتبر أمراً أساسياً في تحقيق النجاح والاستدامة في أي مشروع أو منظمة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مفهوم أصحاب المصلحة.
- تحليل الشبكة الاجتماعية.
- تحديد احتياجات أصحاب المصلحة.
- تطوير استراتيجيات التفاعل.
- إدارة توقعات أصحاب المصلحة.

الفئات المستهدفة:

- المدبرون التنفيذيين.
- مديرو المشروعات.
- العاملون في مجال إدارة الأعمال أو تنفيذ المشاريع.
- المحللون الاستراتيجيون وأفراد الفرق التي تعتمد على فهم عميق لأصحاب المصلحة في تطوير وتنفيذ الاستراتيجيات.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مفهوم أصحاب المصلحة:

- تعريف أصحاب المصلحة وتصنيفهم.
- أهمية تحديد أصحاب المصلحة في المشاريع والمؤسسات.
- أنواع أصحاب المصلحة ودور كل نوع.
- تقنيات لتحليل أصحاب المصلحة.
- تطبيقات عملية لتحديد أصحاب المصلحة في بيئات متنوعة.

الوحدة الثانية:

تحليل الشبكة الاجتماعية:

- أساليب وأدوات تحليل الشبكة الاجتماعية.
- استخدام البيانات الاجتماعية في تحليل الشبكات.
- تحليل الشبكات الاجتماعية لفهم العلاقات والأنساق.
- أمثلة عملية لتطبيقات تحليل الشبكات الاجتماعية.
- التحليل المقارن بين أدوات تحليل الشبكات الاجتماعية.

الوحدة الثالثة:

تحديد احتياجات أصحاب المصلحة:

- استخدام تقنيات التحليل لتحديد احتياجات وتوقعات أصحاب المصلحة.
- أساليب تقدير احتياجات أصحاب المصلحة.
- تقنيات جمع البيانات لتحديد الاحتياجات.
- تحليل التوقعات والتحديات في تلبية احتياجات أصحاب المصلحة.
- تقييم رضا أصحاب المصلحة ومعالجة الاستثناءات.

الوحدة الرابعة:

استراتيجيات التفاعل:

- تطوير استراتيجيات فعّالة للتواصل مع أصحاب المصلحة.
- أدوات وتقنيات لتعزيز التواصل الفعّال.
- تصميم حملات التواصل والتفاعل مع أصحاب المصلحة.
- أمثلة عملية لاستراتيجيات التفاعل الناجحة.
- مراجعة وتقييم الاستراتيجيات لضمان الفعالية والملاءمة.

الوحدة الخامسة:

إدارة توقعات أصحاب المصلحة:

- كيفية تحديد وإدارة توقعات أصحاب المصلحة بشكل ناجح.
- أساسيات التفاعل مع توقعات أصحاب المصلحة.
- استراتيجيات تفاعلية لإدارة توقعات أصحاب المصلحة.
- تحديد المخاطر والفرص في توقعات أصحاب المصلحة.
- تقييم رضا أصحاب المصلحة وتحسين التواصل الدائم.