

€ TRAINING

تطوير الاعمال وادارة العلاقات



تطوير الاعمال وادارة العلاقات

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يرتكز تطوير الاعمال علي تقييم العمل وتحقيق اقصي إنجازات من خلال توظيف التسويق والمبيعات وادارة المعلومات اضافة الي الجودة المقدمة, اما بالنسبة للعلاقات العامة يجب أن تحرص على التزامها بكافة المبادئ الدبلوماسية التي تساعد على كسب جميع الأطراف المرتبطة بالمؤسسة، وذلك لكون النشاطات المتنوعة للعلاقات العامة في المؤسسة تمثل الركيزة الأساسية في بناء منظومة العلاقات الاستراتيجية لها، ولكون العلاقات العامة لا تكثرث للنتائج الآنية التي تحققها نتيجة تفاعلاتها اليومية بل توجه جل اهتمامها نحو تحقيق التكيف والانسجام والترابط بين المؤسسة وكافة جماهيرها مهما تنوعت، لهذا فإنها بحاجة لامتلاك عشرات المهارات من أجل تمثيل المؤسسة بكافة توجهاتها وسياساتها واتجاهاتها بأفضل صورة ممكنة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرون على:

- إلمام المشاركين بمفاهيم تطوير الأعمال
- إلمام المشاركين بالعلاقة بين التسويق والمبيعات وتطوير الأعمال
- تمكين المشاركين من وضع خطة تطوير الاعمال ومتابعة تنفيذها
- التخطيط الإبداعي لبرامج العلاقات العامة .
- الابتكار والتميز في عمليات العلاقات العامة للمنظمة المعاصرة.

الفئات المستهدفة:

- مدراء العلاقات العامة.
- رواد الاعمال
- المديرون والمسؤولون عن العلاقات العامة.
- أخصائيو العلاقات العامة.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الاولى:

مقدمة عن إدارة تطوير الاعمال :

- مفهوم تطوير الاعمال.
- مهام وواجبات مدير تطوير الاعمال .
- الجدارات اللازمة لمدير تطوير الاعمال.
- مؤشرات نجاح مدير تطوير الاعمال.
- موقع مدير تطوير الاعمال في المؤسسة.
- الاتصالات الداخلية والخارجية لمدير تطوير الاعمال.

الوحدة الثانية:

الاستثمارات وتطوير الاعمال :

- صياغة سياسات الشركة ومتابعه تنفيذها.

- تحليل الفجوات في عالم الاعمال.
- تقييم العمليات الداخلية وتطويرها.
- تقييم الاداء المالي للمؤسسة.
- التطوير التعليم والنمو داخل المؤسسة.
- مهارات البحوث والتطوير المرتبطة بالاعمال.
- تكوين وتطوير علاقات الاعمال.
- مهارة تحليل الاعمال الشركات - المنتجات - الخدمات .
- توجيه وإدارة موارد الشركة اعتمادا علي ROI

الوحدة الثالثة:

الإبتكار والتميز في عمليات العلاقات العامة:

- طرق تحديد مشكلات العلاقات العامة.
- منهج وضع الاستراتيجيات والبرامج التنفيذية.
- طرق تنفيذ برنامج العلاقات العامة وتقييم البرنامج وقياس النتائج.
- كيفية اختيار الموضوعات وتحديد برامج العلاقات العامة.

الوحدة الرابعة:

الجوانب التنظيمية لأجهزة العلاقات العامة:

- الاستراتيجيات والأشكال التي يمكن أن يتخذها نشاط العلاقات العامة.
- العوامل المؤثرة على استراتيجيات تنظيم إدارة العلاقات العامة.
- إستراتيجية الهيكل التنظيمي لإدارة العلاقات العامة.
- أهداف ووظائف العلاقات العامة.

الوحدة الخامسة:

الجوانب السلوكية في أنشطة العلاقات العامة:

- أهمية تحليل الجوانب السلوكية للجماهير وأثره على سياسات الاتصال.
- الفرد ومحددات سلوكه.
- استراتيجية تغيير اتجاهات وسلوك جماهير المؤسسة.