المقدمة:

في ظل عالم يشهد تسارعاً كبيراً في وتيرة الأعمال وتزايداً في الترابط بين الجهات الفاعلة، أصبح من الضروري للمؤسسات تبني نهج استراتيجي لبناء علاقات شراكة فعالة تسهم في تحقيق النجاح المستدام. وتُعد دورة "بناء الاستراتيجيات الفاعلة مع الشركاء" محطة مفصلية للمؤسسات التي تسعى إلى توطيد أواصر التعاون مع شركائها الاستراتيجيين من خلال استراتيجيات مدروسة وعملية.

تهدف هذه الدورة إلى تمكين المشاركين من اكتساب الأدوات والمعارف المتخصصة اللازمة لتصميم وتطبيق استراتيجيات شراكة مبتكرة تواكب متغيرات السوق وتعزز من تحقيق الأهداف المشتركة. وتركز الدورة على أهمية إدراك احتياجات الشركاء، وتأسيس علاقات مبنية على الثقة المتبادلة والتفاهم المشترك، بما يساهم في رفع كفاءة التعاون وتحقيق النمو طويل الأمد.

الفئات المستهدفة:

- الرؤساء التنفيذيون وأصحاب القرار الاستراتيجي.
- العاملون في تطوير الأعمال وإدارة الشراكات.
- مدراء الاستراتيجيات والمشاريع.
- العاملون في العلاقات العامة والتسويق المؤسسي.
- مستشارو الأعمال والمختصون في التحليل الاستراتيجي.
- المختصون في إدارة الاتفاقيات والعلاقات التعاونية.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- ابتكار وتطوير استراتيجيات شراكة تتكامل مع أهداف المؤسسة وتدعم تحقيق نمو مشترك ومستدام.
- تحليل احتياجات وتطلعات الشركاء بدقة، من أجل تحديد مجالات التعاون والفرص المحتملة والتحديات المتوقعة.
- تنمية المهارات اللازمة لبناء علاقات شراكة طويلة الأمد وقائمة على الثقة المتبادلة من خلال تطبيق أساليب تعاون فعالة.
- اكتساب القدرة على التفاوض الفعال وصياغة اتفاقيات تحقق مصالح الطرفين، وتعزز من استمرارية العلاقة التعاونية.

- استخدام أدوات تحليل الأداء لمتابعة نتائج الشراكات، وتقييم مدى تحقيق الأهداف الاستراتيجية.
- التعامل بكفاءة مع التحديات والمشكلات التي قد تظهر أثناء إدارة الشراكات، وتطوير استراتيجيات مرنة لمواجهتها.
- إدارة النزاعات التي قد تنشأ في سياق الشراكة بشكل احترافي، وابتكار حلول تحافظ على متانة العلاقة.
- فهم كيفية مواءمة استراتيجيات الشراكة مع التوجهات العامة للمؤسسة لضمان تحقيق تأثير إيجابي شامل.

الكفاءات المستهدفة:

- صياغة استراتيجيات شراكة تتسم بالابتكار والكفاءة.
- القدرة على تقييم وتحليل احتياجات الشركاء وتوقعاتهم بدقة.
- بناء علاقات شراكة مبنية على الثقة والتعاون المتبادل.
- إدارة عمليات التفاوض والاتفاقيات بما يحقق المنافع المشتركة.
- قياس وتحليل مؤشرات الأداء ذات الصلة بالشراكات الاستراتيجية.
- القدرة على حل المشكلات والتعامل مع التحديات بطريقة فعالة.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مفاهيم الشراكة الاستراتيجية

- تعريف الشراكة الاستراتيجية وأهميتها في دعم تحقيق الأهداف المؤسسية.
- تصنيفات الشراكات الاستراتيجية (تجارية، تقنية، مجتمعية) وخصائص كل منها.
- الفوائد المتبادلة الناتجة عن بناء شراكات استراتيجية، مثل توسيع السوق وتعزيز الموارد.
- الخطوات المنهجية لتحديد الشركاء المحتملين بناءً على أهداف وقيم مشتركة.
- دراسة حالات واقعية توضح نجاحات وإخفاقات الشراكات الاستراتيجية، واستخلاص الدروس منها.
- كيفية تقييم الحاجة إلى الدخول في شراكات استراتيجية وربط ذلك بخطط المؤسسة طويلة المدى.

الوحدة الثانية: تحليل احتياجات وتوقعات الشركاء

- منهجيات جمع وتحليل بيانات الشركاء من خلال أدوات مثل الاستبيانات والمقابلات.

- طرق التعرف على توقعات الأداء ومتطلبات الشركاء في العلاقة التعاونية.
- تطبيق أدوات التحليل مثل تحليل SWOT لفهم اهتمامات الشركاء وتحديد أولوياتهم.
- توظيف النتائج المتحصلة لتحسين الاستراتيجيات وتكييفها بما يتناسب مع تطلعات الأطراف المختلفة.
- مهارات إدارة التوقعات وضمان تقديم قيمة مضافة تحقق الرضا والاستمرارية.
- تطوير استراتيجيات تواكب التغيرات في الاحتياجات لضمان الحفاظ على ملاءمة الشراكة.

الوحدة الثالثة: بناء علاقات الشراكة الفعالة

- استراتيجيات ترسيخ الثقة والشفافية، وتشمل آليات التواصل المنتظم والتقارير المشتركة.
- تطوير مهارات الاتصال المؤسسي الموجه نحو الشركاء عبر قنوات واضحة ومنظمة.
- إعداد وتنفيذ خطط عمل تشاركية تدعم الأهداف والرؤى الموحدة.
- إدارة العلاقات اليومية والتفاعلات لضمان سير الشراكة بسلاسة وحل الإشكالات فور وقوعها.
- تطبيق أساليب تعزز من استدامة العلاقة، مثل برامج التحفيز والمراجعة المستمرة للأداء.
- مهارات التعامل الإيجابي مع النزاعات وتحويلها إلى فرص لتحسين العلاقة وتطويرها.

الوحدة الرابعة: إدارة المفاوضات والاتفاقيات

- مراحل التفاوض الاستراتيجي: من التحليل والتهيئة إلى التوصل للاتفاق.
- إعداد وصياغة اتفاقيات تغطي جميع الجوانب القانونية والتشغيلية بما يضمن التوازن في العلاقة.
- تقنيات التفاوض التي تضمن تحقيق توافق المصالح والوصول إلى حلول مُرضية للطرفين.
- تحديد شروط الاتفاقيات بدقة ومتابعة تنفيذها طوال مدة التعاون.
- إدارة التغييرات في الاتفاقيات وتحديثها وفق المستجدات بطريقة مرنة ومتوازنة.
- التوثيق القانوني للاتفاقيات وتفعيل بنودها بالشكل الذي يضمن الامتثال والتطبيق الفعلي.

الوحدة الخامسة: قياس وتحليل أداء الشراكات

- تحديد مؤشرات الأداء الأساسية (KPIs) المناسبة لقياس مدى نجاح الشراكة في تحقيق أهدافها.

- استخدام أدوات القياس والتحليل مثل تقارير الأداء والتحليل المقارن لتقييم النتائج.
- تنفيذ تقييمات دورية لأداء الشراكات مع مراجعة دور كل طرف في تحقيق النتائج.
- اعتماد استراتيجيات تطوير مبنية على التحليل والتغذية الراجعة لتحسين الكفاءة العامة.
- إدارة الثغرات والأداء غير المتكافئ من خلال تعديلات مدروسة وخطط تصحيحية.
- تقديم توصيات استراتيجية قائمة على المعطيات لتحسين وتعزيز الشراكات المستقبلية.