المقدمة:

تركز هذه الدورة التدريبية المبتكرة على الجوانب العملية والنظرية المتعلقة بالتفاوض والتواصل والتأثير. ستتعلم كيفية بناء علاقات مستمرة مع الأشخاص لضمان النجاح في كل ما تقوم به، بالإضافة إلى استعراض المكونات الأساسية للمشاركة والتفاعل مع الآخرين. سيتم تدريب المشاركين على المهارات العملية في التفاوض، الاتصال، والتأثير التي تعد أساسية في إدارة أصحاب المصلحة في المشاريع.

يعتبر صاحب المصلحة هو الشخص الذي يمتلك مصلحة في مؤسستك أو في قسمك أو مشروعك، ويمكنه التأثير في ما تقوم به. قد يكون أصحاب المصلحة داخليين أو خارجيين، مثل الإدارات الداخلية، المستثمرين، الموظفين، الحكومة، العملاء، الموردين، المجتمع، النقابات، المقاولين أو الجمعيات التجارية. إذا كنت تسعى لأن تصبح فعالاً في التعامل مع أصحاب المصلحة، فإنه من الضروري تخصيص الوقت لبناء الدعم والتأثير، سواء في مشروع أو أثناء تنفيذ مبادرة تغيير كبيرة. فبدون دعم هؤلاء الأشخاص، لا يمكن أن ينجح المشروع. أظهرت الأبحاث أن المتخصصين في إدارة المشاريع والبرامج يقضون وقتًا كبيرًا في التعامل مع قضايا تتعلق بالأشخاص وإدارة العلاقات.

الفئات المستهدفة:

- جميع القادة، المديرين، والمشرفين.
- المهنيون الفنيون الذين يمتلكون خبرة محدودة في المهارات الشخصية.
- أي شخص يحتاج لفهم كيفية إدارة مشاركة أصحاب المصلحة.
- القادة في مختلف المجالات.
- موظفو التطوير التنظيمي.
- محترفو إدارة المشاريع.
- مدراء المشاريع والبرامج.
- أخصائيو الموارد البشرية (HR).
- خبراء إدارة المواهب.
- أي شخص يرغب في تحسين مهاراته في إدارة أصحاب المصلحة وتأثيرهم.
- كل من يسعى لتطوير مهاراته في التفاوض، الاتصال، والتأثير.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المناهج الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة.
- التعرف على الطرق الفعّالة للتأثير.
- تطبيق نظرية التواصل النفسي في سياق إدارة أصحاب المصلحة.
- تحليل تقنيات التفاوض المناسبة وتطبيقها في كل حالة.
- تصميم استراتيجية فعّالة لإشراك أصحاب المصلحة.

الكفاءات المستهدفة:

- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بشكل ناجح.
- المهارات الأساسية للتفاوض الناجح.
- طرق إزالة أو تقليص حواجز الاتصال.
- قيادة التغيير باستخدام قوة العلاقات.
- أساليب عملية لإشراك أصحاب المصلحة.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: أساسيات إدارة أصحاب المصلحة

- مقدمة في إدارة أصحاب المصلحة.
- التعريفات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- كيفية تحديد أصحاب المصلحة: خطوات تحليل أصحاب المصلحة.
- ثلاثة خطوات لإدارة أصحاب المصلحة بشكل فعال.
- كيفية تطوير علاقات تجارية مستدامة.

الوحدة الثانية: تقنيات التفاوض للتعاون

- نموذج التفاوض الفعّال.
- كيفية بناء BATNA (أفضل بديل لاتفاقية تفاوض).
- مقدمة في تقنيات إعادة الإطارات في التفاوض.
- التأثيرات الثقافية التي قد تؤثر على التفاوض.
- تقنيات وأساليب التفاوض للتغلب على الجمود.

الوحدة الثالثة: مهارات الاتصال الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- فهم سيكولوجية الاتصال وأثرها في العلاقات.
- العوائق السبعة الرئيسية التي تؤثر على التواصل الفعّال.
- استراتيجيات إزالة حواجز الاتصال.
- لماذا يُعد الاستماع أكثر أهمية من التحدث؟
- المهارات العاطفية (الذكاء العاطفي) المطلوبة لإدارة أصحاب المصلحة بنجاح.

الوحدة الرابعة: مهارات التأثير

- الأدوات المختلفة المستخدمة في التأثير.
- المعاملة بالمثل: كيف يؤثر الأخذ والعطاء في التأثير.
- أهمية الالتزام والاتساق في التأثير على الآخرين.
- التأثير الاجتماعي: كيف يؤثر السلوك الاجتماعي على القرارات.
- دور الإعجاب والسلطة والندرة في التأثير على الآخرين.

الوحدة الخامسة: المهارات الأساسية لإدارة أصحاب المصلحة

- كيفية إدارة أصحاب المصلحة بشكل فعال.
- إدارة اجتماعات أصحاب المصلحة بطريقة فعّالة.

- أساليب عملية لإشراك الأشخاص في المشاريع.
- قوة التعاطف في تعزيز التواصل والتأثير.
- تخطيط العمل الشخصي لإدارة العلاقات والمشاركة مع أصحاب المصلحة.