British Training

الدورة التدريبية "الشراكة الاستراتيجية ـ بناء شراكات ذكية ومستدامة لتحقيق النمو المتوازن

#LD4401

الدورة التدريبية "الشراكة الاستراتيجية ـ بناء شراكات ذكية ومستدامة لتحقيق النمو المتوازن

المقدمة:

في عالم الأعمال الحديث، أصبحت الشراكات الاستراتيجية ركيزةً أساسيةً لتعزيز النمو وضمان الاستدامة. المركز البريطاني للتدريب، بوصفه رائدًا في تصميم البرامج المتخصصة، يقدم دورةً فريدةً تركّز على إتقان التعاون الاستراتيجي بين المؤسسات، بدءًا من تحليل الفرص وحتى تصميم نماذج شراكات مبتكرة. هذه الدورة تُعدّ منصةً مثاليةً لفهم كيفية تحويل العلاقات التجارية إلى تحالفات مُربحة تعزز القيمة المضافة طويلة الأمد.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

بنهاية حضور هذا البرنامج، سيكون السادة المشاركون قادرين على تطبيق:

- تحليل الفرص الاستراتيجية وتحديد الشراكات المُناسبة لتحقيق أهداف الأعمال.
- تصميم إطار عمل واضح لإدارة الشراكات وفق معايير الجودة والاستدامة.
- تطوير مهارات التفاوض الفعّال لضمان تحقيق المصالح المشتركة.
- استخدام أدوات قياس الأداء لتقييم نجاح الشراكات وتعديل المسار عند الحاجة.
- بناء شبكات علاقات مهنية قوية مع أصحاب المصلحة الرئيسيين.
- تطبيق نماذج مبتكرة لتحفيز الابتكار عبر التعاون بين القطاعات المختلفة.
- إدارة الأزمات وحل النزاعات ضمن إطار الشراكة الاستراتيجية.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- التحليل الاستراتيجي للفرص والتهديدات في الشراكات.
- التفاوض الاستباقي وإدارة الحوارات المعقدة.
- تصميم مؤشرات أداء رئيسية (KPIs) مخصصة للشراكات.
- التواصل الفعّال مع الشركاء المحليين والدوليين.
- الابتكار في تصميم نماذج التعاون متعددة الأبعاد.
- إدارة التغيير والتكيّف مع التحولات السوقية.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصًا لـ:

- مديري تطوير الأعمال والشراكات في القطاعين العام والخاص.
- رواد الأعمال ومالكي الشركات الناشئة.
- قادة الفرق المسؤولة عن إدارة العلاقات الاستراتيجية.
- المختصين في التسويق الاستراتيجي وتمويل المشاريع.
- المهتمين بتحويل المنافسة إلى تعاون استراتيجي.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى ـ أسس الشراكات الاستراتيجية وتحديد الفرص:

- مفهوم الشراكات الاستراتيجية وأهميتها في النمو المستدام.
- تحليل البيئة الداخلية والخارجية لتحديد الفرص المُثلى.
- معايير اختيار الشريك المناسب: القيم، الرؤية، الموارد.

- دراسة حالات واقعية لشراكات ناجحة وفاشلة.
- أدوات تحليل SWOT وPESTEL في تقييم الفرص.
- تصميم خريطة طريق أولية للشراكة.

الوحدة الثانية ـ تصميم إطار عمل الشراكة وإدارة التفاوض:

- عناصر إطار العمل: الأهداف، الأدوار، المسؤوليات.
- صياغة اتفاقيات شراكة واضحة ومتوازنة المصالح.
- فن التفاوض الاستراتيجي: من التركيز على الربح المشترك.
- التعامل مع الحواجز الثقافية والقانونية في الشراكات الدولية.
- تقنيات إقناع أصحاب المصلحة وبناء الثقة.
- استخدام البيانات لدعم القرارات التفاوضية.

الوحدة الثالثة ـ تعزيز التواصل وإدارة العلاقات مع الشركاء:

- استراتيجيات التواصل الفعّال لضمان الاستمرارية.
- بناء ثقافة التعاون عبر الفرق والمؤسسات.
- إدارة التوقعات وتجنب سوء الفهم.
- أدوات تكنولوجية لدعم التعاون عن بُعد.
- التعامل مع التحديات السلوكية والتنظيمية.
- تنظيم اجتماعات فعّالة ووضع آليات للتغذية الراجعة.

الوحدة الرابعة ـ قياس الأداء واستدامة الشراكات:

- تصميم مؤشرات أداء (KPIs) نوعية وكمية.
- تحليل البيانات لمراقبة التقدم وتعديل الاستراتيجيات.
- إدارة المخاطر والتخطيط للسيناريوهات الطارئة.
- تطوير خطط استمرارية لضمان الاستدامة المالية.
- تقنيات تحويل الشراكات قصيرة الأمد إلى تحالفات دائمة.
- دراسة تأثير الشراكات على السمعة المؤسسية.

الوحدة الخامسة ـ الابتكار والتجديد في نماذج الشراكة:

- استكشاف اتجاهات حديثة في الشراكات الذكية (مثل الشراكات الرقمية).
- دمج الابتكار المفتوح (Open Innovation) في استراتيجيات التعاون.
- الشراكات بين القطاعات المختلفة: عام، خاص، غير ربحي.
- نماذج تمويل مبتكرة للشراكات طويلة الأمد.
- استخدام الذكاء الاصطناعي في تحسين عمليات التعاون.
- إعداد تقارير نهائية لعرض النتائج على الإدارة العليا.