



دورة:
**النسس المتقدمة لبناء الشراكات الاستراتيجية: من التخطيط
إلى التنفيذ**

2024 - 22 ديسمبر
دبي (الإمارات العربية المتحدة)
Residence Inn by Marriott Shei

الأسس المتقدمة لبناء الشراكات الاستراتيجية: من التخطيط إلى التنفيذ

رمز الدورة: SC12921 تاريخ الإنعقاد: 22 - 26 ديسمبر 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - رسوم الإشتراك: Shei Euro 4565

المقدمة

تعتبر الشراكات الاستراتيجية أداة رئيسية لتحقيق النمو المستدام وتوسيع نطاق الأعمال في الأسواق المحلية والدولية. في بيئه العمل المعقدة اليوم، تتطلب المنظمات التعاون مع شركاء استراتيجيين لتبادل الموارد، والمعرفة، والخبرات، لتحقيق أهداف مشتركة وتنفيذ استراتيجيات فعالة. تساهم هذه الشراكات في تعزيز القدرة التنافسية، وزيادة الكفاءة، وفتح آفاق جديدة للإبداع والابتكار.

يهدف برنامج "بناء الشراكات الاستراتيجية" إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمـة لتحديد الشركـاء الاستراتيجـيين المناسبـين، والتفاوض على شروط الشراكة، وإدارتها بفعالية لتحقيق أفضل النـتائج. كما يتناول البرنامج كيفية التغلـب على التـحدـيات التي قد تواجه عملية بناء الشـراـكات والـمحافظـة عـلـيـها عـلـىـ المـدىـ الطـوـيلـ.

أهداف البرنامج:

- فهم المفاهيم الأساسية للشراكات الاستراتيجية وأهميتها في تعزيز الأداء المؤسسي.
- تعلم كيفية اختيار الشركـاء الاستراتيجـيين المناسبـين.
- تطوير مهارات التفاوض لإبرام شـراـكات فـعـالـة ومرـبـحة لـلـطـرـفـينـ.
- اكتساب المهـارات الـلازمـة لإـدـارـةـ الشـراـكاتـ الاستـراتـيجـيةـ بنـجـاحـ.
- تحليل المـخـاطـرـ والـتحـديـاتـ المـحـتمـلةـ فيـ بـنـاءـ الشـراـكاتـ وـوـضـعـ استـراتـيجـياتـ لـلـتـغلـبـ عـلـيـهاـ.

الجمهور المستهدف:

- المدراء التنفيذيون وأصحاب القرار في الشركات والمؤسسات.
- مدراء تطوير الأعمال والتخطيط الاستراتيجي.
- مدراء المشاريع الذين يسعون لتوسيع نطاق أعمالهم عبر الشراكات.
- العاملون في مجال المشتريات والعلاقات العامة والمبيعات.
- المستشارون والمحلون المهتمون بتطوير شـراـكاتـ استـratـegـicـ مستـدـامـةـ.

المحاور العامة:

اليوم الأول: المفاهيم الأساسية للشراكات الاستراتيجية

- تعريف الشـراـكاتـ الاستـratـegـicـ: المـفـهـومـ والأـهمـيـةـ.
- أـنوـاعـ الشـراـكاتـ الاستـratـegـicـ المـحلـيةـ وـالـدوـلـيـةـ.

- الأهداف الرئيسية للشراكات وكيفية تحديدها.
- دراسة حالات شراكات استراتيجية ناجحة.

ال يوم الثاني: اختيار الشريك الاستراتيجي المناسب

- معايير اختيار الشريك الاستراتيجي.
- تحليل احتياجات المؤسسة وتحديد الشركاء المحتملين.
- تقييم القيمة المضافة التي يقدمها الشريك.
- التحديات والمخاطر المحتملة في اختيار الشريك.

ال يوم الثالث: التفاوض وبناء الاتفاقيات الاستراتيجية

- مبادئ ومهارات التفاوض في الشراكات.
- إدارة الصفقات وإعداد العقود الاستراتيجية.
- التفاهمات القانونية والتنظيمية في بناء الشراكات.
- بناء إطار عمل للشراكة: توزيع الأدوار والمسؤوليات.

ال يوم الرابع: إدارة الشراكات وتنفيذها

- التخطيط والتنفيذ الفعال للشراكة.
- إدارة الشراكة بعد توقيع الاتفاقيات.
- تقييم الأداء والشراكة بشكل دوري.
- كيفية التعامل مع الاختلافات والخلافات بين الشركاء.

ال يوم الخامس: استدامة الشراكات وتطويرها

- كيفية الحفاظ على استمرارية الشراكات على المدى الطويل.
- استراتيجيات توسيع الشراكة وتطويرها.
- مراجعة الشراكة وتعديلها حسب التغيرات البيئية والسوقية.
- الخروج من الشراكات: متى وكيف يمكن إنهاء الشراكة بشكل صحيح.