



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

**29 سبتمبر - 3 أكتوبر 2025**  
**كوالالمبور (ماليزيا)**

## الأسس المتقدمة لبناء الشراكات الاستراتيجية: من التخطيط إلى التنفيذ

رمز الدورة: SC12921 تاريخ الإنعقاد: 29 سبتمبر - 3 أكتوبر 2025 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - رسوم الإشتراك: Euro 6000

### المقدمة

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

يهدف برنامج "بناء الشراكات الاستراتيجية" إلى تزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لتحديد الشركاء الاستراتيجيين المناسبين، والتفاوض على شروط الشراكة، وإدارتها بفعالية لتحقيق أفضل النتائج. كما يتناول البرنامج كيفية التغلب على التحديات التي قد تواجه عملية بناء الشراكات والمحافظة عليها على المدى الطويل.

### أهداف البرنامج:

- فهم المفاهيم الأساسية للشراكات الاستراتيجية وأهميتها في تعزيز الأداء المؤسسي.
- تعلم كيفية اختيار الشركاء الاستراتيجيين المناسبين.
- تطوير مهارات التفاوض لإبرام شراكات فعّالة ومربحة للطرفين.
- اكتساب المهارات اللازمة لإدارة الشراكات الاستراتيجية بنجاح.
- تحليل المخاطر والتحديات المحتملة في بناء الشراكات ووضع استراتيجيات للتغلب عليها.

### 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 والمحللون المهتمون بتطوير شراكات استراتيجية مستدامة.

### المحاور العامة:

#### اليوم الأول: المفاهيم الأساسية للشراكات الاستراتيجية

- تعريف الشراكات الاستراتيجية: المفهوم والأهمية.
- أنواع الشراكات الاستراتيجية المحلية والدولية.

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

### **اليوم 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.

### **اليوم الثالث: التفاوض وبناء الاتفاقيات الاستراتيجية**

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

### **اليوم الرابع: إدارة الشراكات وتنفيذها**

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

### **اليوم 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.