

have a
dream

EMSA

٢.٥ تحفيز وقيادة الآخرين

Have a Dream

المدة 5 ساعات



Co-funded by
the European Union

فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة (المؤلفين) الآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف. يتمويل من الاتحاد الأوروبي مسؤولين عنها EACEA لذا لا يمكن اعتبار الاتحاد الأوروبي ولا (EACEA) الأوروبية للتعليم والثقافة

مشروع كونسورتيوم

MMC Mediterranean
Management Centre

:المنسق



have a
dream



:الشركاء



Jordan Youth Innovation Forum
الملتقى الأردني للإبداع الشبابي

تفاصيل المشروع

العنوان " التطوير المشترك، والتجريب، والتحقق من عقلية ريادة الأعمال والمناهج الدراسية والمهارات الأساسية والمواد التدريب للبلدان الثالثة "عقلية ريادة الأعمال والمهارات لل (EMSA) رقم البرنامج :101092477 - EMSA - Erasmus-EDU-2022-CB-VET
نوع البرنامج : برنامج Erasmus + لبناء القدرات في مجال التعليم والتدريب المهني (VET)
دعوة لتقديم المقترحات Erasmus-EDU-2022-CB-VET :
تاريخ البدء : ٢٠٢٣. ٠١. ٠١
تاريخ الانتهاء : ٣١. ١٢. ٢٠٢٥

هدف التدريب

- في حلقة العمل التفاعلية هذه، يبدأ المشاركون في رحلة لفهم وتطبيق مفهوم تحفيز وقيادة الآخرين عبر سياقات مختلفة بدءًا من استكشاف الذكاء العاطفي والقيادة التحويلية، سيتعلمون كيفية إيصال وجهات نظرهم بشكل فعال والتفاوض مع أصحاب المصلحة لتحقيق النتائج المرجوة.

- خلال ورشة العمل، سيكتسب المشاركون فهمًا شاملاً للنظام البيئي للأعمال ويتعلمون استراتيجيات التنقل فيه لتحديد الفوائد المحتملة في النهاية، سيطورون المهارات اللازمة لصياغة خطة اتصال فعالة، وضمان الاتساق مع الأهداف والوصول بفعالية إلى جمهورهم المستهدف.



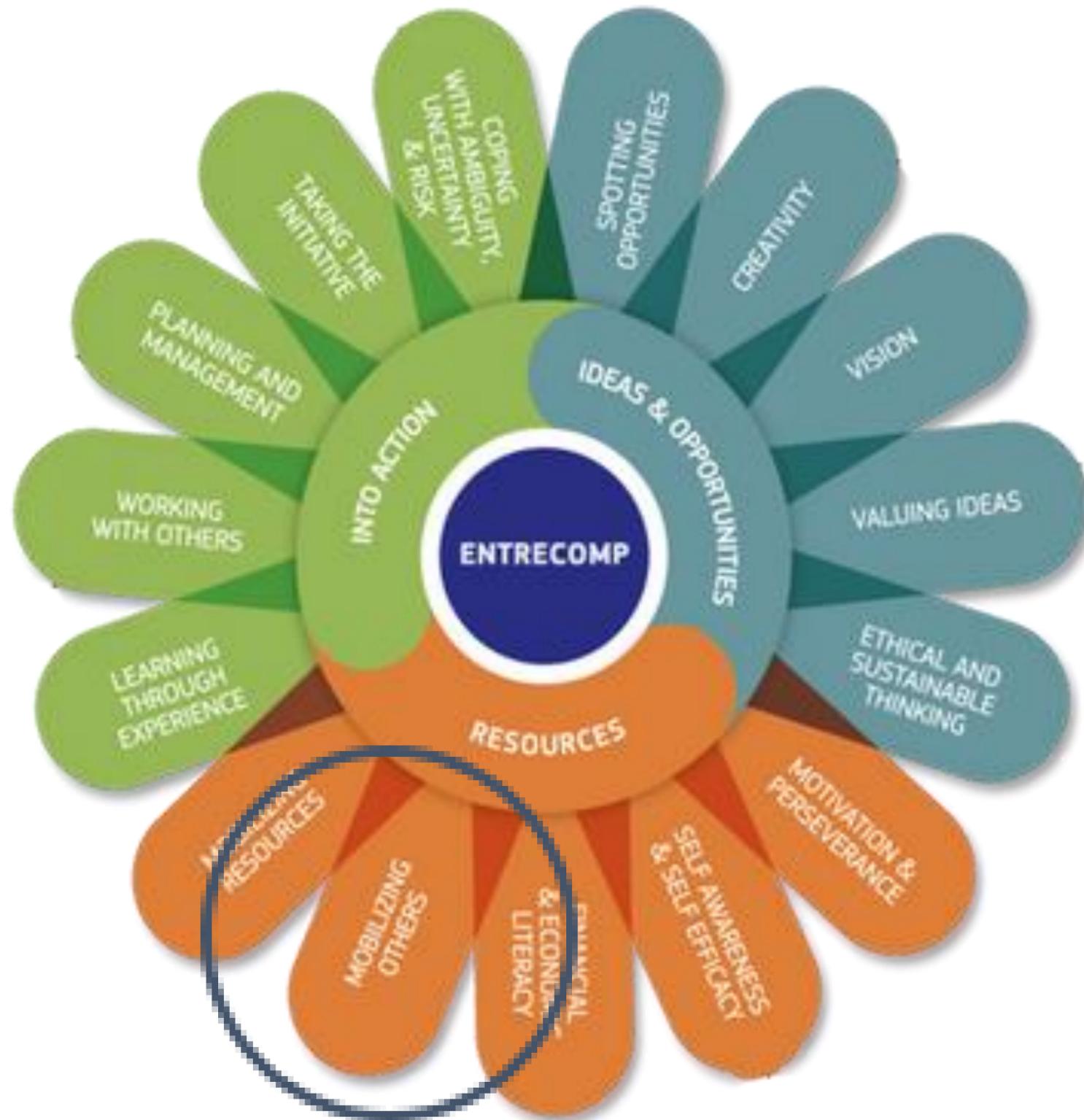
- من حيث المعرفة:
- فهم النظام الإيكولوجي للأعمال التجارية والمشاركة مع أصحاب المصلحة.
- فهم ماهية الذكاء العاطفي ومبادئ القيادة التحويلية للتواصل بفعالية.

- من حيث المهارات:
- تحديد نوع الدعم المطلوب داخل النظام البيئي للأعمال مع الحفاظ على علاقات إيجابية.
- وضع خطة اتصال مقنعة لتوضيح العمل والأهداف للفريق أو لأصحاب المصلحة.

- من حيث المواقف:
- الاستفادة من مهارات التفاوض والترويج من أجل إقناع أصحاب المصلحة والتأثير على القرارات

مهارة رقم ٥.٥ تحفيز وقيادة الآخرين

مخرجات التعلم



ما هي مهاره
ENTRECOMP التي
يدور حولها تدريينا؟

عن المهارة

هذه الكفاءة هي عن القيادة والعمل الجماعي.

قوة الفريق الجيد لا جدال فيها.

يتيح الفريق الجيد الإنتاجية كمجموعة وكفرد. فكر في الفائزين بالكأس في الرياضة .
قد لا يكون لديهم دائمًا أفضل اللاعبين في العالم، لكنهم يستخدمون كل شخص
لتحقيق أفضل تأثير.



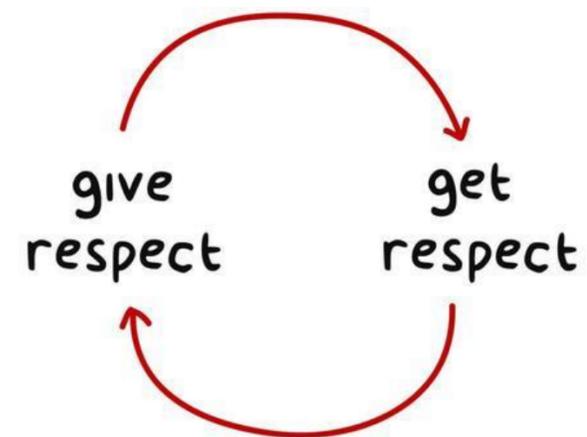
خريطة طريق التدريب



Training Rules



Participation



**YOUR
OPINION
MATTERS**

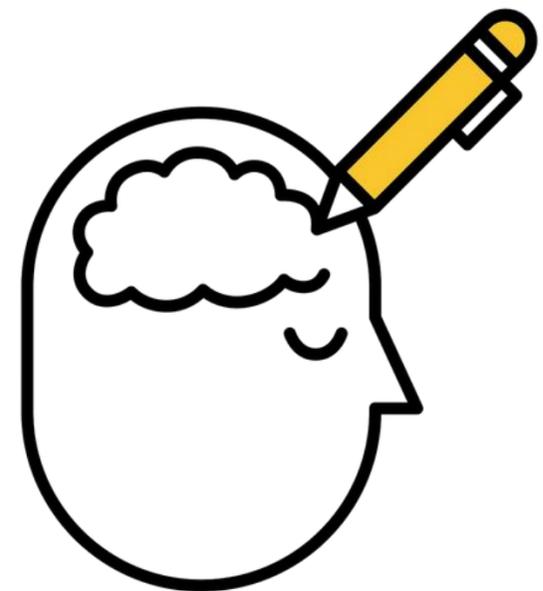
تمرين

اكتب 3 كلمات على الأقل تربطها بمصطلح
«التعبئة - قيادة وتحفيز الآخرين»

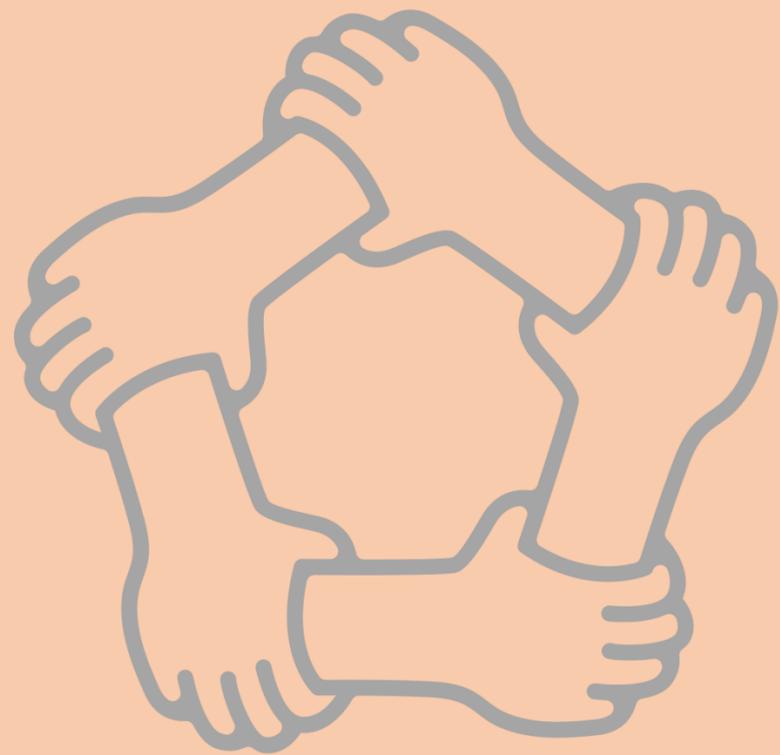
رابط Google Jam Board

القواعد:

- وقت من 3 الى 5 دقائق .
- كتابة 3 كلمات على الأقل.



“الالتزام الفردي بجهد جماعي - هذا ما يحقق الفريق يعمل، وعمل الشركة،
وعمل المجتمع، والعمل الحضاري.”
– Vince Lombardi



1. مقدمة عن تحفيز وقيادة الآخرين

- ما هو تحفيز وقيادة الآخرين؟ ما هو تعريفه
- لماذا تحفيز وقيادة الآخرين مهمة؟
- 7 عناصر من المجتمع المحفز؟

ما هو تحفيز وقيادة الآخرين

يشير التحفيز وقيادة الآخرين إلى عملية بناء العلاقات الاجتماعية سعياً وراء المصالح المجتمعية المشتركة. وينظر إليها على أنها أساس عملية التنمية المجتمعية. يسعى إلى تمكين الأفراد ومجموعات الناس من خلال تزويدهم بالمهارات التي يحتاجونها للتأثير على التغيير في مجتمعاتهم.

إنها عملية تدرك فيها مجموعة من الناس اهتماماً مشتركاً أو حاجة مشتركة وتقرر القيام بالتحفيز من أجل خلق فوائد مشتركة. هي عملية مستمرة وتراكمية تنطوي على الاتصال والتعليم والتنظيم، والتي تؤدي معاً إلى تعبئة المجتمع والتنمية.



المكونات السبعة لمجتمع محفز بالفعل

يحتاج التحفيز وقيادة الآخرين إلى العديد من الموارد التحليلية والداعمة الداخلية (داخل المجتمع) والخارجية (خارج المجتمع) أيضًا.

وتشمل الموارد ما يلي:

1. القيادة -تنطوي القيادة على تعزيز الابتكار والمخاطرة من خلال تشجيع الآخرين على تجاوز الجيد والسعي نحو الأفضل.

2. القدرة التنظيمية -تعد قدرة المنظمة على تقديم المنتجات والخدمات الحالية والمستقبلية التي تلبى أو تتجاوز توقعات العملاء أمرًا ضروريًا للنمو المستمر.

3. قنوات الاتصالات -يجب أن توفر أفضل منصات قنوات الاتصال الوصول إلى قنوات الاتصال المختلفة، بما في ذلك التفاعلات الشخصية والمكالمات الهاتفية ومؤتمرات الفيديو ورسائل البريد الإلكتروني والرسائل النصية ومنصات المراسلة عبر الإنترنت والدردشة المباشرة.

المكونات السبعة لمجتمع محفز بالفعل

4.التقييمات -تعريف التقييم :عملية تحديد قيمة أو جودة أو أهمية أو مقدار شيء ما، أو الحكم أو القرار الناتج عنه.

5.حل المشكلات -تحديد المشكلة ؛ وتحديد سبب المشكلة ؛ وتحديد وتحديد الأولويات واختيار بدائل للحل ؛ وتنفيذ حل.

6.تعبئة الموارد -جميع الأنشطة التي تضطلع بها منظمة ما لتأمين موارد مالية وبشرية ومادية جديدة وإضافية للنهوض بمهمتها.

7.الإدارة الإدارية والتنفيذية -ينصب التركيز على تقييم نوعية العمل وإجراءاته، بهدف تعزيز أساليب العمل والإنتاجية.



لماذا يعد تحفيز و قيادة الآخرين مهم؟

يصف قاموس كولينز مفهوم (التعبئة - تشجيع وقيادة الآخرين - بأنه" :إذا حشدت الدعم أو حشدت الناس للقيام بشيء ما، فإنك تنجح في تشجيع الناس على اتخاذ إجراءات، وخاصة العمل السياسي .إذا حشد الناس، فإنهم يستعدون لاتخاذ إجراءات ."

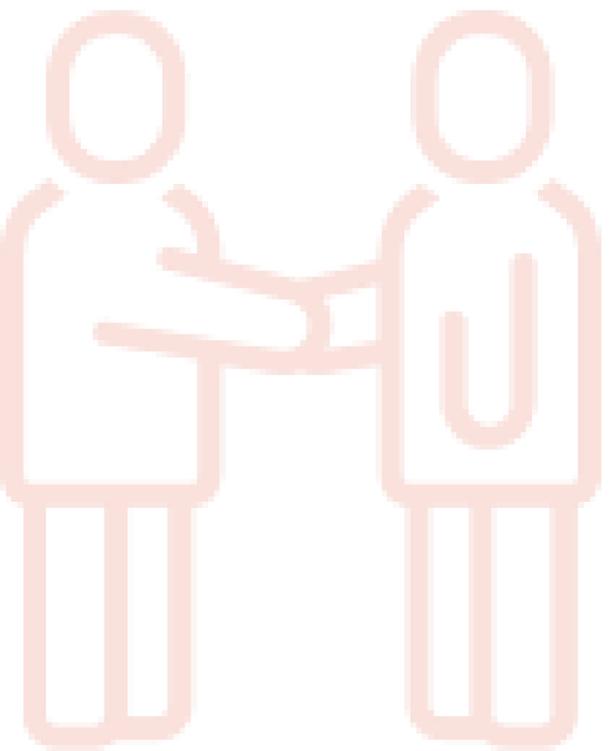
(تعبئة الآخرين - تشجيع وقيادة الآخرين (هو فن تحفيز الناس وإشراكهم في فكرتك .إنها إحدى مهارات أن تكون قائدًا جيدًا -سمة ريادية، مفيدة في الحياة المهنية والخاصة.

ترتبط هذه الكفاءة بأهم ثلاث مهارات ناعمة حددها المجلس البريطاني (2012)

• تبرهن على احترام الآخرين.

• يبني الثقة.

• يعمل بفعالية في فريق متنوع.



2. الذكاء العاطفي والقيادة

- الذكاء العاطفي
- القيادة
- القيادة التحويلية

الذكاء العاطفي

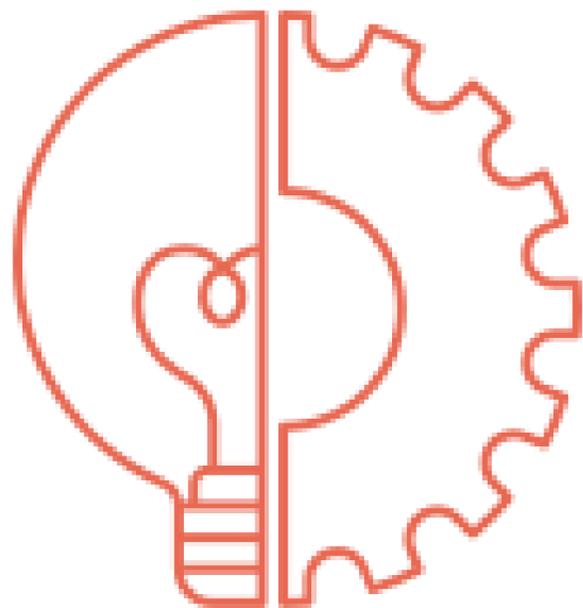
تعريف الذكاء العاطفي



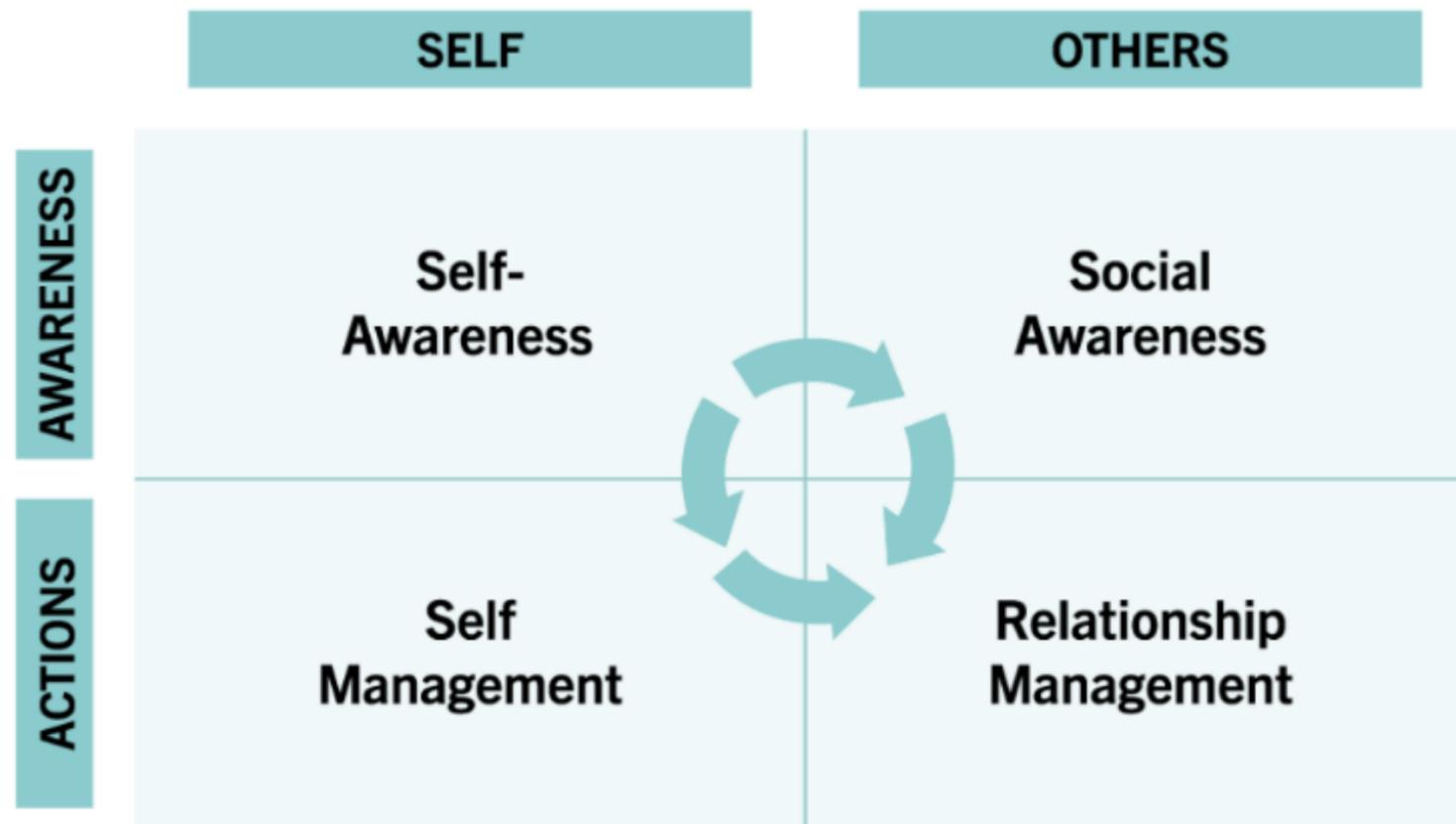
ما هو الذكاء العاطفي؟

الذكاء العاطفي هو القدرة على فهم واستخدام وإدارة مشاعرك بطرق إيجابية لتخفيف التوتر والتواصل بشكل فعال والتعاطف مع الآخرين والتغلب على التحديات ونزع فتيل الصراع.

يساعدك الذكاء العاطفي على بناء علاقات أقوى، والنجاح في المدرسة والعمل، وتحقيق أهدافك المهنية والشخصية. يمكن أن يساعدك أيضًا على التواصل مع مشاعرك، وتحويل النية إلى عمل، واتخاذ قرارات مستنيرة حول أكثر ما يهمك.



كيف تحدد الذكاء العاطفي ؟



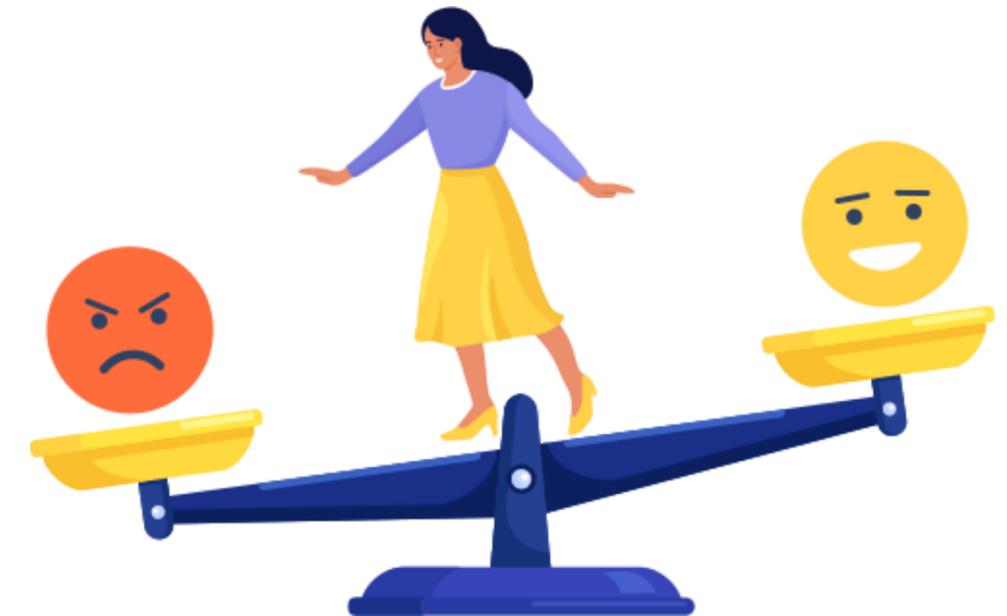
• يتضمن بناء الذكاء العاطفي 4 عناصر:

- الوعي الذاتي
- الإدارة الذاتية
- التوعية الاجتماعية
- إدارة العلاقات

٤ صفات الذكاء العاطفي

1. يتم تعريف الذكاء العاطفي بشكل شائع من خلال أربع سمات:

1. الإدارة الذاتية - أنت قادر على التحكم في المشاعر والسلوكيات الاندفاعية، وإدارة مشاعرك بطرق صحية، والمبادرة، ومتابعة الالتزامات، والتكيف مع الظروف المتغيرة
2. الوعي الذاتي - تتعرف على مشاعرك وكيف تؤثر على أفكارك وسلوكك. أنت تعرف نقاط قوتك وضعفك ولديك ثقة بالنفس.



٤ صفات الذكاء العاطفي

3. الوعي الاجتماعي - لديك تعاطف. يمكنك فهم مشاعر واحتياجات ومخاوف الآخرين، والتقاط الإشارات العاطفية، والشعور بالراحة الاجتماعية، والتعرف على ديناميكيات القوة في مجموعة أو منظمة.

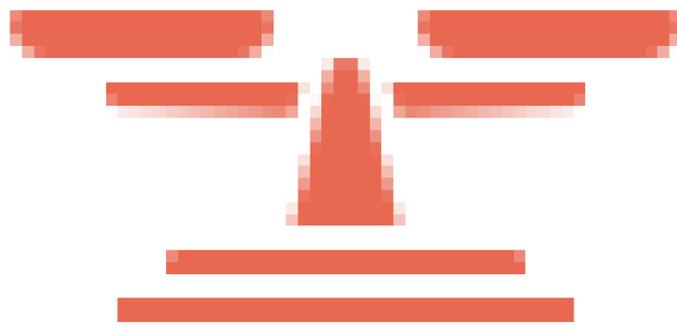
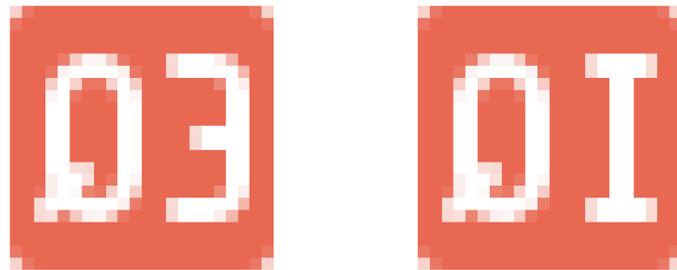
4. إدارة العلاقات - أنت تعرف كيفية تطوير العلاقات الجيدة والحفاظ عليها، والتواصل بوضوح، وإلهام الآخرين والتأثير عليهم، والعمل بشكل جيد في فريق، وإدارة الصراع.



لماذا الذكاء العاطفي مهم ؟

كما نعلم، ليس أذكى الأشخاص هم الأكثر نجاحًا أو الأكثر إنجازًا في الحياة. ربما تعرف أشخاصًا بارعين أكاديميًا ومع ذلك غير كفؤين اجتماعيًا وغير ناجحين في العمل أو في علاقاتهم الشخصية. نعم، يمكن أن يساعدك معدل ذكائك في الالتحاق بالجامعة، لكن معدل الذكاء لديك هو الذي سيساعدك على إدارة التوتر والعواطف عند مواجهة الاختبارات النهائية. يوجد معدل الذكاء و EQ جنبًا إلى جنب ويكونان أكثر فعالية عندما يبينان بعضهما البعض.

- في حين أن معدل الذكاء أكثر ارتباطًا بالتحصيل الأكاديمي، فإن EQ أكثر ارتباطًا بالقدرات المعرفية والكفاءات الشخصية.
- تشير الأبحاث إلى أن الذكاء العاطفي يلعب دورًا حاسمًا في النجاح الشخصي والمهني، مما يؤثر على عوامل مثل فعالية القيادة والعمل الجماعي وحل النزاعات والصحة العقلية.



يؤثر الذكاء العاطفي على:

- صحتك الجسدية والعقلية
- إذا كنت غير قادر على إدارة مشاعرك، فمن المحتمل أنك لا تتحكم في ضغوطك أيضًا. يمكن أن يؤدي هذا إلى مشاكل صحية خطيرة. يمكن أن تؤثر المشاعر والتوتر غير المنضبط أيضًا على صحتك العقلية، مما يجعلك عرضة للقلق والاكتئاب.

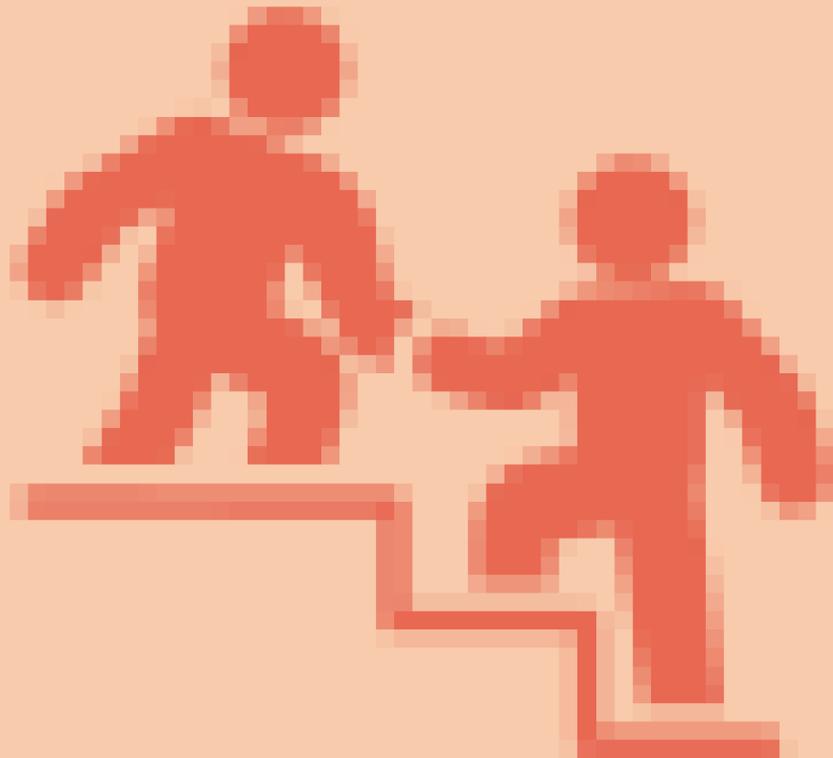
- علاقاتك
- من خلال فهم مشاعرك وكيفية التحكم فيها، يتيح لك ذلك التواصل بشكل أكثر فعالية وإقامة علاقات أقوى، سواء في العمل أو في حياتك الشخصية.

- أدائك في المدرسة أو العمل:
- يمكن أن يساعدك على التنقل في التعقيدات الاجتماعية لقيادة مكان العمل وتحفيز الآخرين والتفوق في حياتك المهنية.

القيادة

ولماذا القيادة التحويلية مهمة.

« عمل قيادة مجموعة من الأشخاص أو منظمة. »



ما هي القيادة؟

يتطلب تعبئة الآخرين القيادة، ولكن ليس بطريقة فردي

- القادة دائماً يتواصلون ويحشدون الناس.
- القيادة تدور حول الطريقة التي تتفاعل بها مع الآخرين.
- في فريق جيد، يضمن القائد أن يعرف الجميع ما يحاولون تحقيقه بشكل جماعي.
- يخصص القائد الأدوار بناءً على دراسة متأنية لنقاط قوة الأفراد.

- التواصل بين أعضاء الفريق متكرر ويتم الاستماع إلى الآراء باحترام. القائد يجعل الفريق يشعر بالأمان، ويشجع أعضاء الفريق على اختبار أنفسهم.
- يتم الترحيب بالأخطاء كجزء من الرحلة.
- يثق القائد والفريق ببعضهما البعض وهما واضحان في أهدافهما. يوجه قائد الفريق الرحلة ولكن الجميع يساهم في نجاحها.

Team leaders are responsible for:

Motivating the team

Ensuring the appropriate level of enthusiasm

Knowing the right tools for this process e.g. teambuilding

The right steps to motivate and to inspire all members

التمرين :صفات القيادة

السؤال:

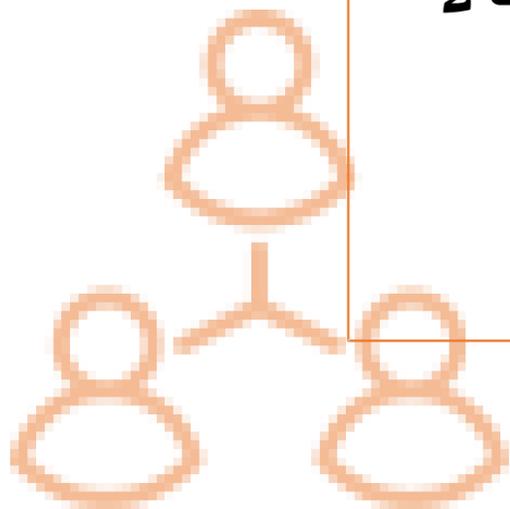
ما هي صفات القائد الجيد،
وما هي السمات المشتركة
بين القادة الجيدين؟

تعليمات:

Google Jam Board.

قواعد:

- من 5 الى 10 دقائق.
- ركز على جودة إجابتك بدلا
من التركيز على الكمية.



أسلوب القيادة + الذكاء العاطفي

منظماتهم، يجب أن يكون لديهم مستويات عالية من الذكاء العاطفي/للقادة دور حاسم للغاية داخل شركاتهم.
!هنا يأتي دور أسلوب القيادة التحويلية

- أظهرت الأبحاث أن القيادة التحويلية يمكن أن يكون لها تأثير إيجابي على النتائج التنظيمية مثل مشاركة الموظفين والرضا الوظيفي والالتزام التنظيمي والأداء.
- ويمكن أن تكون قيادة المعاملات فعالة في الحفاظ على الاستقرار وتحقيق الأهداف القصيرة الأجل.
- كما أنه أكثر توجهاً نحو النمو والابتكار والتغيير التنظيمي على المدى الطويل.

لذلك، فهو الأسلوب المثالي لتعبئة الآخرين -تشجيع وقيادة الآخرين

مكونات للقيادة التحويلية 4

إعتبار فردي

إنهم يعملون من خلال فهم أن ما يحفز شخصًا ما قد لا يحفز شخصًا آخر. يمكنهم تكييف أنماط إدارتهم لاستيعاب مختلف الأفراد في فريقهم.

تأثير مثالي

القادة التحويليون نماذج السلوك الأخلاقي. إن سلوكهم الأخلاقي يكسب المستوى الضروري من الاحترام والثقة. يمكن أن يساعد هذا القادة على توجيه عملية صنع القرار التي تعمل على النمو.

الدافع الملهم

يمكن لقيادة التحول صياغة رؤية موحدة تشجع أعضاء الفريق على تجاوز التوقعات. إنهم يفهمون أن الموظفين الأكثر تحفيزًا هم أولئك الذين لديهم إحساس بالهدف.

التحفيز الفكري

إنهم لا يخشون الفشل، ويعززون بيئة يكون فيها من الآمن إجراء محادثات، وأن يكونوا مبدعين ويعبرون عن وجهات نظر متنوعة. ولديهم طرق أكثر فعالية لتنفيذ مهامهم.

فوائد القيادة التحويلية

يمكن أن يؤدي تنفيذ استراتيجيات القيادة التحويلية إلى تمكين المنظمات بطرق مختلفة، مما يؤدي إلى آثار مفيدة متعددة تساهم جميعها في النمو المالي والنجاح على المدى الطويل.

من تعزيز مشاركة الموظفين مع تقليل معدل دوران الموظفين المكلف إلى تحسين الأداء وجعل المنظمات أكثر تنافسية، إليك خمس فوائد للقيادة التحويلية للشركات والمناطق التعليمية والمستشفيات والمنظمات الأخرى.



فوائد القيادة التحويلية

1. المزيد من الموظفين المشاركين. تظهر الأبحاث أن العمال أبلغوا عن رضا أعلى عن المديرين أو القادة بتدريب القيادة التحويلية أكثر من أولئك الذين ليس لديهم.
2. تحسين النتائج المالية. أظهرت الأبحاث أيضاً أن القيادة التحويلية يمكن أن "يكون لها تأثيرات كبيرة على ... جوانب مختلفة من الأداء المالي على مستوى الفروع."
3. أداء أفضل للموظفين. تظهر بيانات وافية أن العمال المشاركين الذين يبلغون عن رضا وظيفي مرتفع يؤدون أيضاً أداءً أكثر فعالية في أدوارهم، مما يترجم إلى إيرادات أعلى للمنظمات ورفاهية أكبر للأفراد.



فوائد القيادة التحويلية

4. علاقات جماعية أقوى. تؤكد القيادة التحويلية بشدة على التعاطف والعمل الجماعي، مما يساهم في بيئة شاملة حيث يشعر أعضاء الفريق بالحرية في التعبير عن آرائهم ومواجهة التحديات الصعبة. وهذا يعزز العلاقات المهنية داخل الفرق (مثل اللجنة أو الإدارة) وبين الأفراد وقادتهم أو مديريهم.
5. انخفاض معدل دوران الموظفين. يعد فقدان الموظفين مكلفًا للشركات، ويمكن تعليق الكثير من هذا الاضطراب على عوامل مثل الرضا الوظيفي المنخفض. الموظفون الذين يشعرون بالحافز والتقدير والمشاركة يؤديون المهام بنجاح أكبر ويقل احتمال مغادرتهم للمنظمة.



لعب الأدوار :كيف تقوم بها بالشكل الصحيح ؟ (25 دقيقة)

تمرين لكل شخصين وتمرين جماعي :لعب دور ومناقشة نتائج التمرين

قام الزوجان بلعب الأدوار حيث يكون أحدهم قائد فريق والشخص الثاني هو الزمالة، ويتعامل مع التوتر حول موقف معين في مكان العمل.
اعتمد على مبادئ الذكاء العاطفي مثل التعاطف والاستماع النشط والوعي الذاتي والتواصل.

- جهز نفسك وأداء أمام الفصل.
- سوف يفكر الفصل في عناصر الذكاء العاطفي الموضحة، وما سار على ما يرام، ومجالات التحسين.
- اختتم النشاط بمناقشة جماعية .سيشارك المشاركون الأفكار المكتسبة من تمرين لعب الأدوار وكيف يمكنهم تطبيق الذكاء العاطفي في مواقف مماثلة في حياتهم.



3. التنقل في النظام البيئي للأعمال بشكل فعال

- تعريف النظام الإيكولوجي للأعمال التجارية
- لماذا من المفيد التنقل فيه ؟
- العناصر والنصائح

مقدمة إلى النظام الإلكتروني للأعمال التجارية.

وكيفية التنقل فيه بشكل فعال.

«الانحناء في الطريق ليس نهاية الطريق...إلا إذا فشلت في

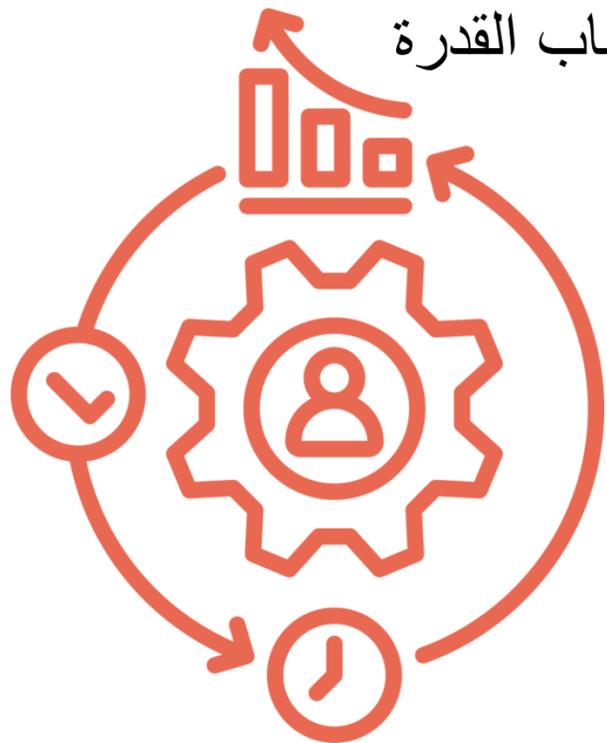
القيام بالدور.»

– Hellen Keller.



ما هو النظام البيئي للأعمال ؟

- هيكل ديناميكي يتكون من مجموعة مترابطة من المنظمات.
- المنظمات ؟ الشركات الصغيرة والشركات الكبيرة والجامعات ومراكز البحوث ومنظمات القطاع العام والأطراف الأخرى التي تؤثر على النظام.
- يتطور النظام البيئي للأعمال من خلال التنظيم الذاتي والظهور والتطور المشترك، مما يساعده على اكتساب القدرة على التكيف.
- يوجد في النظام الإيكولوجي للأعمال التجارية منافسة وتعاون في وقت واحد.



العناصر داخل النظام البيئي للأعمال

● الشركات/المنظمات:

هذه هي الكيانات التي تعمل داخل النظام البيئي، بدءًا من الشركات الكبيرة إلى الشركات الصغيرة والشركات الناشئة والمنظمات غير الربحية والوكالات الحكومية. فهي تنتج السلع وتوفر الخدمات وتسهم في الأداء العام للنظام الإيكولوجي.

● العملاء:

العملاء هم الأفراد أو المنظمات التي تشتري السلع أو الخدمات من الشركات داخل النظام البيئي. يعد فهم احتياجات العملاء وتفضيلاتهم وسلوكياتهم أمرًا بالغ الأهمية للشركات لتزدهر وتظل قادرة على المنافسة.

● الموردون:

يوفر الموردون المواد الخام والمكونات والمعدات والخدمات اللازمة للشركات لإنتاج السلع أو تقديم الخدمات. تلعب دورًا حاسمًا في سلسلة التوريد ويمكن أن تؤثر على جودة وتكلفة وتوافر المنتجات والخدمات داخل النظام البيئي.



العناصر داخل النظام البيئي للأعمال

● الشراكات والتحالفات:

وتتطوي الشراكات والتحالفات على التعاون بين الشركات أو المنظمات داخل النظام الإيكولوجي لتحقيق الأهداف المتبادلة أو الاستفادة من نقاط القوة التكميلية. يمكن أن تتخذ هذه الشراكات أشكالًا مختلفة، مثل التحالفات الاستراتيجية أو المشاريع المشتركة أو اتفاقيات التسويق المشترك.

● المنافسون:

المنافسون هم شركات أو منظمات أخرى داخل النظام البيئي تقدم منتجات أو خدمات مماثلة وتتنافس على نفس العملاء. يعد فهم استراتيجيات المنافسين ونقاط القوة ونقاط الضعف أمرًا ضروريًا للشركات لتمييز نفسها والحفاظ على ميزة تنافسية.

● البيئة التنظيمية:

تشمل البيئة التنظيمية القوانين واللوائح والسياسات والمعايير التي تضعها الوكالات الحكومية أو الهيئات الصناعية التي تحكم عمليات الشركات داخل النظام البيئي. الامتثال للمتطلبات التنظيمية ضروري للشركات لتجنب المشكلات القانونية والحفاظ على ثقة الجمهور.



العناصر داخل النظام البيئي للأعمال

● التكنولوجيا والابتكار:

تقود التكنولوجيا والابتكار التغيير والاضطراب داخل النظام البيئي للأعمال، مما يمكّن الشركات من تطوير منتجات وعمليات ونماذج أعمال جديدة. يعد تبني التكنولوجيا وتعزيز الابتكار أمرًا ضروريًا للشركات للبقاء على صلة وتنافسية في مشهد سريع التطور.

● المستثمرون والمؤسسات المالية:

يوفر المستثمرون رأس المال والتمويل للشركات داخل النظام البيئي، مما يمكنهم من الاستثمار في النمو والبحث والتطوير ومبادرات التوسع. وتضطلع المؤسسات المالية، مثل المصارف وشركات رأس المال الاستثماري، بدور حاسم في تيسير الوصول إلى رأس المال وإدارة المعاملات المالية.

● سوق العمل:

يتكون سوق العمل من مجموعة من العمال المتاحين ذوي المهارات والخبرات والمؤهلات المختلفة داخل النظام البيئي. تعتمد الشركات على سوق العمل لتوظيف المواهب والاحتفاظ بها لملء الأدوار والوظائف المختلفة داخل مؤسساتها.

● المجتمع المحلي والمجتمع:

للمجتمع والمجتمع الذي تعمل فيه الشركات تأثير كبير على النظام البيئي للأعمال. تساهم الأعمال التجارية في الرفاه الاجتماعي والاقتصادي والبيئي للمجتمع من خلال خلق فرص العمل والإيرادات الضريبية ومبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات والأنشطة الخيرية.



كيفية التنقل في النظام البيئي للأعمال

يتطلب التنقل الفعال في النظام البيئي للأعمال مزيجًا من التفكير الاستراتيجي والقدرة على التكيف والفهم العميق للعناصر المختلفة التي تؤثر على بيئة الأعمال.

- الملاحة البيئية هي نهج استراتيجي مصمم للاستخدام الأمثل لما تقدمه النظم البيئية الابتكارية. كيف ؟
- رسم خرائط للفوائد المحتملة من التفاعل مع النظم الإيكولوجية الابتكارية.
 - وضع معايير مرجعية للنظم الإيكولوجية ذات الصلة.
 - تصميم خطة مشاركة النظام البيئي المصممة خصيصًا لك.



المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية:

● افهم بيئة الأعمال:

ابق على اطلاع باتجاهات الصناعة وديناميكيات السوق والتغيرات التنظيمية. تحليل المشهد التنافسي وتحديد اللاعبين الرئيسيين والمتعاونين المحتملين والمنافسين. راقب التطورات التكنولوجية التي قد تؤثر على صناعتك.

● تحديد أهداف واستراتيجيات واضحة:

وضع أهداف عمل واضحة ووضع استراتيجيات لتحقيقها.

قم بمواءمة أهدافك مع الاحتياجات الحالية والمستقبلية للسوق.

قم بإعادة تقييم وتعديل استراتيجياتك بانتظام بناءً على التغييرات في بيئة الأعمال.

المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية :

● بناء شبكة قوية:

تنمية العلاقات مع أصحاب المصلحة الرئيسيين، بما في ذلك العملاء والموردين والشركاء والمنافسين. احضر الأحداث والمؤتمرات ووظائف التواصل في الصناعة لتوسيع شبكات التواصل الاجتماعي والمنصات المهنية للتواصل مع المتخصصين في الصناعة.

● احتضان الابتكار:

تعزيز ثقافة الابتكار داخل مؤسستك. ابق منفتحًا على الأفكار والتقنيات الجديدة التي يمكن أن تحسن منتجاتك أو خدماتك. راقب اضطرابات الصناعة وكن مستعدًا لتكييف نموذج عملك وفقًا لذلك.

المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية:

● القدرة على التكيف والمرونة:

تبني التغيير وأن تكون قابلاً للتكيف في مواجهة ظروف السوق المتطورة. وضع خطط طوارئ للتخفيف من المخاطر والتصدي للتحديات غير المتوقعة. تعزيز ثقافة التعلم والتحسين المستمر داخل مؤسستك.

● اتخاذ القرار القائم على البيانات:

استخدم تحليلات البيانات لجمع رؤى حول سلوك العملاء واتجاهات السوق والكفاءة التشغيلية. اتخاذ قرارات مستنيرة على أساس البيانات الكمية والنوعية. تنفيذ حلقات التغذية المرتدة لتحسين العمليات والاستراتيجيات باستمرار.

المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية:

● المنظور العالمي:

ضع في اعتبارك الآثار العالمية لقرارات عملك. البقاء على دراية باتجاهات السوق الدولية والتغيرات التنظيمية. استكشاف فرص إقامة الشراكات والتوسع على الصعيد العالمي.

● النهج المتمحور حول العملاء:

إعطاء الأولوية لفهم احتياجات عملائك وتفضيلاتهم. اجمع التعليقات باستمرار واستخدمها لتحسين منتجاتك أو خدماتك. بناء علاقات طويلة الأمد مع العملاء لتعزيز الولاء.

المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية :

● الشراكات والتعاون الاستراتيجيان:

تحديد فرص الشراكات الاستراتيجية والتعاون . الاستفادة من نقاط القوة التكميلية للشركات الأخرى لإنشاء علاقات مفيدة للطرفين . استكشاف المشاريع المشتركة والتحالفات والتعاون لدفع الابتكار والنمو .

● إدارة المخاطر:

وضع استراتيجية شاملة لإدارة المخاطر . تحديد المخاطر المحتملة ووضع خطط للتخفيف . إعادة تقييم وتحديث استراتيجيات إدارة المخاطر بانتظام مع تطور المشهد التجاري .

من خلال التطبيق المستمر لهذه المبادئ والاستراتيجيات، يمكن للشركات تعزيز قدرتها على التنقل في نظام الأعمال البيئي المعقد والديناميكي بشكل فعال .

المبادئ والاستراتيجيات الرئيسية:



1. افهم بيئة الأعمال
2. تحديد أهداف واستراتيجيات واضحة
3. بناء شبكة قوية
4. احتضان الابتكار
5. القدرة على التكيف والمرونة
6. اتخاذ القرار القائم على البيانات
7. منظور عالمي
8. نهج يركز على العملاء
9. الشراكات والتعاون الاستراتيجيان
10. إدارة المخاطر

كيف تنتقل فيها ؟ :مناقشة جماعية (دقيقة 15)

التعليمات:

- سيتم إنشاء لوح Jam board.
- سيتم فصلك إلى مجموعتين.
- فكر فيها وحاول الإجابة بعناية قدر المستطاع.
- سيكون لديك 10 دقائق لمناقشة إجابتك.
- ثم ستقدم النتائج التي توصلت إليها.



كيف تنتقل فيها ؟ :مناقشة جماعية (دقيقة 15)

السؤال 1:

كيف تدرك العلاقات المترابطة داخل النظام البيئي للأعمال، وكيف يمكن أن يساهم فهم هذه الروابط في نجاح الملاحة داخل النظام البيئي ؟

السؤال 2:

في رأيك، ما هو الدور الذي تلعبه الشراكات والتعاون في الازدهار داخل نظام بيئي للأعمال، وهل يمكنك تقديم أمثلة على الشراكات الناجحة التي أدت إلى النمو المتبادل ؟



4. كيفية التنقل والإقناع

- التفاوض
- الترويج

أدوات التنقل في نظام الأعمال

مهارات للتفاوض.



ما هي المفاوضات؟

التفاوض هو مناقشة لتسوية النزاعات والتوصل إلى اتفاقات بين جانبين أو أكثر.

التفاوض هو عملية «الأخذ والعطاء» مما يؤدي إلى حل وسط حيث يقدم كل جانب تنازلاً لصالح جميع المعنيين. هناك العديد من المواقف التي قد تحتاج فيها إلى أن تكون مفاوضاً. قد تشارك في التفاوض على عرض عمل، أو طلب زيادة، أو التجمع من أجل زيادة الميزانية، أو شراء أو بيع عقار، أو إغلاق عملية بيع مع عميل.

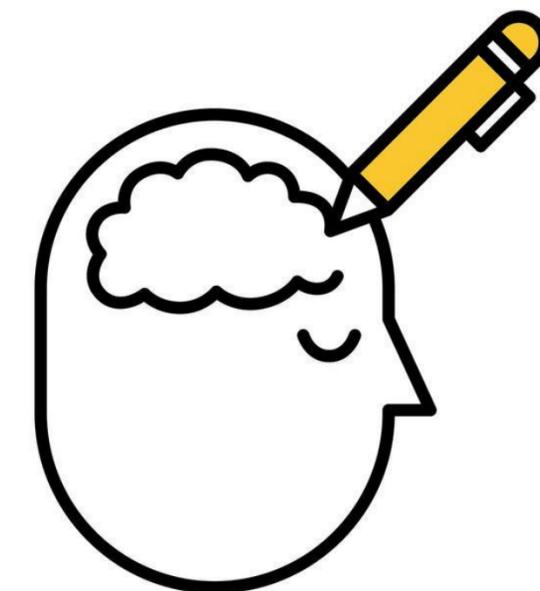
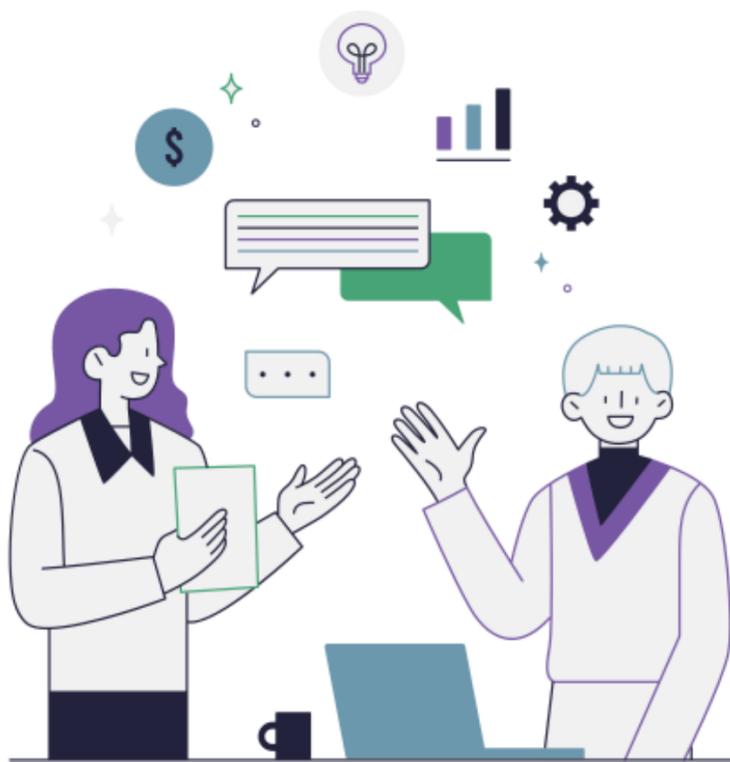


تمرين

النشاط الجماعي:
ما هي المهارات التي تعتقد أنها مهمة للتفاوض الأكثر
فعالية؟

Jam board - Google

رابط



ما هي 10 مهارة المهمة للتفاوض؟



1. الاتصال.
2. الاستماع النشط.
3. الذكاء العاطفي.
4. القدرة على التكيف.
5. إدارة التوقعات.
6. الصبر.
7. الإقناع.
8. التخطيط.
9. حل المشاكل.
10. اتخاذ القرارات.

مهارة المهمة للتفاوض ؟ 10 ما هي

● الاتصال.

تشمل مهارات الاتصال الأساسية تحديد الإشارات غير اللفظية والمهارات اللفظية للتعبير عن نفسك بشكل جذاب. يمكن للمفاوضين المهرة تغيير أساليب اتصالهم لتلبية احتياجات المستمع. من خلال إقامة اتصال واضح، يمكنك تجنب سوء الفهم الذي قد يمنعك من التوصل إلى حل وسط.

● الاستماع النشط.

مهارات الاستماع النشطة ضرورية أيضًا لفهم رأي شخص آخر في التفاوض. على عكس الاستماع السلبي، وهو سماع مكبر صوت دون الاحتفاظ برسالته، يضمن لك الاستماع النشط المشاركة وتذكر تفاصيل محددة لاحقًا دون الحاجة إلى تكرار المعلومات.

ما هي 10 مهارة المهمة للتفاوض ؟

● الذكاء العاطفي.

الذكاء العاطفي هو القدرة على التحكم في مشاعرك والتعرف على مشاعر الآخرين .إن إدراك الديناميكيات العاطفية أثناء التفاوض يمكن أن يساعدك على التزام الهدوء والتركيز على القضايا الأساسية .إذا كنت غير راضٍ عن المفاوضات الحالية، فاطلب استراحة حتى تتمكن أنت والطرف الآخر من العودة بوجهات نظر منتعشة.

● القدرة على التكيف.

القدرة على التكيف أمر حيوي للتفاوض الناجح .كل مفاوضات فريدة من نوعها، وقد يتغير الوضع من يوم إلى آخر .على سبيل المثال، قد يغير الطرف المعني مطالبه فجأة .في حين أنه من الصعب التخطيط لكل موقف ممكن، يمكن للمفاوض الجيد التكيف بسرعة وتحديد خطة جديدة إذا لزم الأمر.

ما هي 10 مهارة المهمة للتفاوض ؟

● إدارة التوقعات.

تمامًا كما يجب أن تدخل في مفاوضات بهدف واضح، من المحتمل أيضًا أن يكون للطرف الآخر توقعاته المحددة. إذا كنت تعتقد أنك قد لا تكون قادرًا على الموافقة على شروط بعضكما البعض، فيمكنك محاولة تعديل توقعاتك. تتضمن إدارة التوقعات الماهرة الحفاظ على التوازن بين كونك مفاوضًا ثابتًا وتعاونيًا.

● الصبر.

قد تستغرق بعض المفاوضات وقتًا طويلًا حتى تكتمل، وتشمل أحيانًا إعادة التفاوض والعروض المضادة بدلاً من السعي للتوصل إلى نتيجة سريعة، غالبًا ما يمارس المفاوضون الصبر لتقييم الوضع بشكل صحيح والتوصل إلى أفضل قرار لعملائهم.

ما هي 10 مهارة المهمة للتفاوض ؟

● الإقناع

ينطوي الإقناع على القدرة على التأثير على أفكار الطرف الآخر ومعتقداته وسلوكياته للتوصل إلى اتفاق مفيد للطرفين . وهو أمر بالغ الأهمية لتقديم الحجج وصياغة المقترحات وإقناع الطرف الآخر بقبول شروطك أو تنازلاتك . من خلال الإقناع، يمكن للمفاوضين خلق نتائج مربحة للجانبين تلبي مصالح كلا الطرفين وتعظيم قيمة الاتفاقية.

● التخطيط

التخطيط ضروري للتفاوض لأنه يسمح للمفاوضين بتحديد أهداف واضحة، وتوقع التحديات المحتملة، ووضع استراتيجيات لتحقيق أهدافهم . يساعد التخطيط المفاوضين على البقاء منظمين ومركزين ومستعدين لمختلف السيناريوهات التي قد تنشأ أثناء التفاوض . يمكنك الإبحار بفعالية في عملية التفاوض وتكييف نهجها حسب الحاجة لتحقيق نتائج مواتية من خلال وجود خطة قوية.

ما هي 10 مهارة المهمة للتفاوض ؟

● حل المشكلة:

غالبًا ما ينطوي التفاوض على حل النزاعات ومعالجة الخلافات وإيجاد حلول مبتكرة للقضايا المعقدة. وتمكن مهارات حل المشاكل المتفاوضين من تحديد المصالح الأساسية، واستكشاف خيارات بديلة، وإيجاد حلول مقبولة للطرفين تلبي احتياجات الطرفين. من خلال إظهار قدرات قوية لحل المشكلات، يمكن للمتفاوضين بناء الثقة وتعزيز التعاون وتعزيز احتمالية الوصول إلى نتائج ناجحة في التفاوض.

● صنع القرار:

وصنع القرار مهارة أساسية في التفاوض إذ يجب على المتفاوضين أن يتخذوا الخيارات والمقايضات طوال عملية التفاوض. وينطوي على تقييم الخيارات، وتقييم المخاطر والفوائد، ومراعاة مصالح الطرفين، وإصدار أحكام مستنيرة.

استخدام طريقة BATNA

• ما هو BATNA؟

يعد التعريف، أو القدرة على تحديد أفضل بديل للمفاوض لاتفاق تفاوضي، من بين أجزاء المعلومات العديدة التي يسعى إليها المفاوضون عند صياغة استراتيجيات إبرام الصفقات والتفاوض . - best alternative to a negotiated agreement, - إذا وصلت مفاوضاتك الحالية إلى طريق مسدود، فما هو أفضل خيار خارجي لك؟ يفهم معظم المفاوضين المخضرمين قيمة تقييم BATNA، وهو المفهوم الذي قدمه روجر فيشر وويليام أوري وبروس باتون في كتابهم الأساسي *Getting to Yes: Grounding Agreement Without*

Giving In.



BATNA



BATNA هو اختصار يرمز إلى أفضل بديل لاتفاقية تفاوضية - best alternative to a negotiated agreement- . ويُعرّف بأنه البديل الأكثر فائدة الذي يمكن أن يتخذه الطرف المتفاوض إذا فشلت المفاوضات ولم يتسن التوصل إلى اتفاق.

TIPS



لا تشارك BATNA



لا تتفاجأ إذا استخف نظيرك
بـ BATNA.



تتيح لك معرفة BATNA
الخاصة بك الاستفادة من
موقعك على طاولة
المفاوضات.



ورقة مساومة مفيدة خلال
المراحل الأخيرة من
المفاوضات.

ضع خريطة ذهنية لـ BATNA

عند التفكير في المفاوضات بشكل استراتيجي، تسمح لك معرفة BATNA الخاصة بك بالاستفادة من موقعك على طاولة المفاوضات. ستساعدك ما يلي وما لا يجب فعله على إدارة المعلومات حول BATNA بثقة

- لا تشارك BATNA أبدًا مع الطرف الآخر إذا كان ضعيفًا بشكل ميؤوس منه.
- إذا سألك الجانب الآخر عن BATNA الخاص بك مباشرة، اشرح (بصدق) أنك تعمل على العديد
- الاحتمالات ولكن تريد التركيز على الصفقة المطروحة على الطاولة في الوقت الحالي.
- حتى لو كنت متأكدًا من أن BATNA الخاص بك صلب للغاية، توقف عن الكشف عنه. يمكن أن يثبت أنه مفيد
- ورقة مساومة خلال المراحل الأخيرة من المفاوضات بعد استنفاد جميع الاستراتيجيات الأخرى.
- لا تتفاجأ إذا استخف نظيرك بـ BATNA. أدرك أن لديه حوافز حقيقية جدًا لإقناعك بأن خيارك الخارجي ليست جيدة كما تريد أن تعتقد.

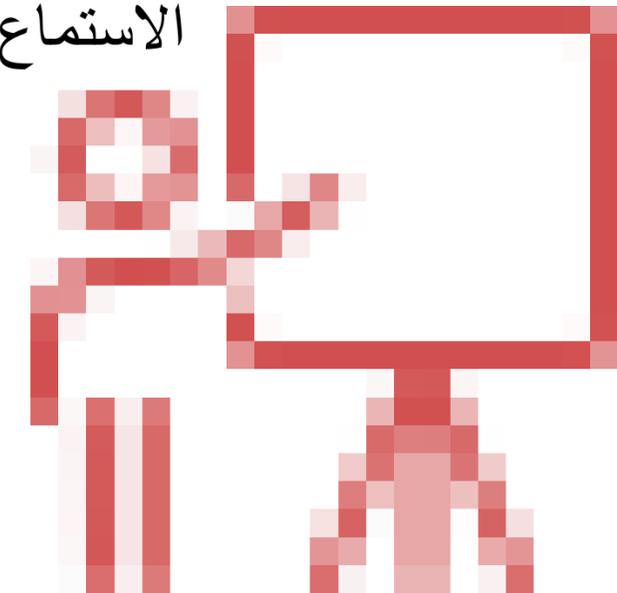
أدوات التنقل في نظام الأعمال

مهارات الترويج

« إذا لم تستطع شرح ذلك لي في غضون دقيقة، فأنت لا تفهمه جيدًا بما فيه الكفاية. »

ما هو الترويج ؟ ولماذا نحتاج ذلك ؟

1. العرض الترويجي هو عرض لفكرة تجارية للمستثمرين المحتملين .يقدم الناس نشاطًا تجاريًا لأنهم بحاجة إلى موارد .إذا كان الهدف هو جمع نقود الشركات الناشئة، فإن هدف العرض هو المستثمر .تقدم الشركات الأخرى إلى العملاء المحتملين لبيع منتجاتهم.
2. مهارة الترويج لا تتعلق فقط بالعرض التقديمي .الترويج الناجح يتجاوز التواصل الجيد .ويتعلق الأمر بالعرض بوضوح وثقة ؛ وإعداد الشرائح والمقترحات التي تجذب انتباه المرء ؛ والقدرة على الانخراط صعودا وهبوطا وأفقيا ؛ وأخيرا، الاستماع بفعالية.



مهارات الترويج



- لماذا تقوم بالترويج ؟ ولكن بغض النظر عن الظروف، فإن تحديد الغرض من الملعب والنتيجة المرجوة أمر ضروري.
- اعرف جمهورك .الملعب الرائع ليس عنك .الأمر يتعلق بهم .هم الذين تحتاج إلى إقناعهم.
- أثار إعجابك ولا تجعل عرضك يسقط !الحقيقة هي أن السؤال الأكثر أهمية الذي يطرحه المشترون على أنفسهم، وهم جالسون هناك، هو ما هو موجود في هذا (بالنسبة لي) ليس فقط ماليًا.

مهارات الترويج

1. أعني أن تتدرب، تتدرب، تتدرب، ولكن من المهم معرفة المواد الخاصة بك من الداخل والخارج، من الخلف إلى الأمام ومقلوبة رأسًا على عقب.

2. الدقائق القليلة الأولى من عرضك هي كل شيء. هذا هو الوقت الذي تحتاج فيه إلى إشراك جمهورك. لذلك، لا تضيع الوقت في البناء للكشف، انطلق مباشرة إلى أرض الملعب.

3. لا تدخل في التفاصيل، بل تقضي الوقت في بيع الفوائد الكبيرة. بالتأكيد، تعرف على أرقامك بالتفصيل، لكن لا تنشغل بتحليل هذه التفاصيل في الملعب لأنه لا أحد يتخذ القرارات بناءً على التفاصيل وحدها.



عرض ترويجي: لعب الأدوار (دقيقة 30)

"Peer Pitching".

إليك كيف يتم ذلك.

تكوين فريقين. الآن، ضبط المؤقت لمدة 10 دقائق ودع كل فريق يقدم الملعب المعد. اجعل الجميع يستمعون بعناية دون تدوين الملاحظات بعد ذلك، خذ استراحة لمدة 2 إلى 3 دقائق، وشرب بعض القهوة، وتحدث عن أشياء أخرى قبل العودة إلى الساحة.

هنا يأتي الجزء الجيد:

يجب على الفرق Your تبادل القادة، والشخص المكلف لديه 10 دقائق لتقديم الملعب الجديد للفريق التنافسي دون أي مشاورات أخرى. بمجرد أن يطن المؤقت -قدم الملعب الجديد بأفضل طريقة ممكنة للخصم.



5. خطة تواصل.

- ما هي خطة الاتصال؟
- الجوانب الرئيسية
- لماذا هو مفيد؟

خطة التواصل



خطة التواصل

يمكن أن يساعد الاتصال الفعال في تحسين كل جانب من جوانب عملك من خلال تمكينك من مشاركة المعلومات مع العملاء والجمهور. ومع ذلك، لا ينبغي أن يكون تواصلك عفويًا لأن قول الشيء الخطأ في الوقت الخطأ يمكن أن يضر بسمعتك.

يمكن أن تساعدك خطة الاتصال في الاستجابة للعملاء والجمهور، ونشر الأخبار حول المنتجات والخدمات الجديدة، وتقديم رسائل علامتك التجارية الرئيسية، والتعافي عندما يكون هناك خطأ فادح في العلاقات العامة.



خطة تواصل

خطة الاتصال هي خطة شاملة تشرح الإجراءات التي ستخذها لإيصال المعلومات إلى أصحاب المصلحة.

- إنه يحدد في النهاية رسائل علامتك التجارية الأساسية، بما في ذلك أساسيات العلامات التجارية مثل عرض القيمة الخاص بك، مع استخدام أنواع مختلفة من سرد القصص لمشاركة المعلومات مع الجمهور. بالإضافة إلى ذلك، تحتوي كل خطة اتصال على استراتيجية لإدارة الأزمات مدمجة لمساعدتك على الاستجابة في أوقات الأزمات، لذلك من المهم أن يكون لديك مهارات لحل النزاعات.



لماذا تعد خطة التواصل مهمة؟

- يعد تخطيط الاتصالات أمرًا مهمًا لأنه يمكن أن يساعدك على التواصل بشكل فعال مع جمهورك، مما يمنحك الشيء الصحيح لتقوله في الوقت المناسب تمامًا. يمكن أن يساعد أيضًا الجميع على فهم دورهم في الاستراتيجية. على سبيل المثال، بالنسبة لإطلاق المنتج، يكون تطوير المنتج مسؤولاً عن إنشاء المنتج، بينما يكون التسويق مسؤولاً عن إيصال الكلمة إلى الجمهور.

- يمكن لخطط الاتصال أيضًا تحسين علاقات أصحاب المصلحة والعملاء من خلال مساعدة الجميع على الوصول إلى نفس الصفحة والتخطيط بسهولة. مع خطة اتصال جيدة، لم يترك أحد في الظلام. بالإضافة إلى ذلك، يمكن أن يساعد أولئك الذين يستخدمون خطة الاتصال في التعبير عن الاستجابات الذكية بسرعة، والتي يمكن أن تكون مفيدة عندما تكون سمعتك في خطر.



المكونات الأهم لخطة تواصل فعالة؟

الجمهور المقصود: من المقصود برسالتك؟ اعتمادًا على أهدافك، قد يكون هذا أي شخص، من العملاء إلى الموظفين الداخليين.

تنسيق الرسالة: كيف ستبدو خطتك؟ يعتمد تنسيق رسالتك على ما استخدمته في الماضي وما نجح. على سبيل المثال، يمكنك استخدام هيكل PDF بسيط عند العمل مباشرة مع أصحاب المصلحة حتى يكون لدى الجميع نسخة.

التوزيع: كيف ستشارك رسالتك؟ تعتمد كيفية مشاركة رسالتك على نوع الرسالة. على سبيل المثال، إذا كنت تشارك أخبارًا عن منتج جديد، فلديك العديد من القنوات للاختيار من بينها، بما في ذلك الإعلانات ووسائل التواصل الاجتماعي.

الجدول الزمني: متى ستبدأ خطتك وتنتهي؟ يختلف الجدول الزمني لخطتك اعتمادًا على المشروع، ولكن يجب أن يكون لديك دائمًا تاريخ بداية ونهاية لضمان قدرتك على قياس أدائك وتقديمك بشكل فعال.

مصدر الرسالة: من سيشترك رسالتك؟ يمكن أن يكون الشخص الذي يشارك رسالتك أي شخص، من رئيس قسم الموارد البشرية إلى الرئيس التنفيذي، اعتمادًا على نوع خطة الاتصال الخاصة بك.



كيفية كتابة خطة تواصل فعالة؟

خطتك هي جزء من استراتيجية الاتصال الخاصة بك. سيحتاج إلى تغطية العديد من العناصر، بما في ذلك كيفية التحدث عن منتجاتك وخدماتك وكيف سيتعامل عمك مع الأزمة.

- 1- حدد أهدافك. ما الذي تأمل في تحقيقه؟ افهم جمهورك.
- 2- من سيتأثر بالاتصال؟ ما الذي يحتاجون لمعرفته؟ متى يحتاجون لمعرفة ذلك؟
- 3- اختار قنوات الاتصال الخاصة بك. ما هي قنوات الاتصال الأفضل لجمهورك وأهدافك؟
- 4- طور رسالتك ما هي المعلومات التي تحتاج إلى توصيلها، وكيف يمكنك القيام بذلك بشكل فعال؟
- 5- اختار جدول زمني. متى يحدث اتصالك؟ كم مرة؟
- 6- اسند الأدوار والمسؤوليات. من المسؤول عن توليد الاتصال وتسليمه؟ من يوافق على الرسائل قبل إرسالها؟
- 7- اختبر خطتك بمجرد تطوير خطة الاتصال الخاصة بك، اختبرها للتأكد من أنها تعمل على النحو المنشود. احصل على تعليقات من جمهورك، وقم بإجراء التعديلات حسب الحاجة.

هذه الخطوات، يمكنك إنشاء خطة اتصال تلبى الاحتياجات المحددة لعمك وتساعدك على تحقيق أهدافك.

مثال على خطة التواصل

Communication Plan Template 2

This template can be used to prepare a communication plan which could be shared with the project team to list down there activities



	Deliverable	Description	Delivery Method	Frequency	Owner	Audience
 REPORTS	Project status report	Regular update on critical project issues	E-mail	Weekly	Project Manager	Project Manager Project Sponsor Project Team
	Quality audit report	Regular update on project quality performance	E-mail	Weekly	Quality Manager	Project Manager Project Sponsor
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 PRESENTATIONS	Project review	Project status update	Meeting	Monthly	Project Manager	Project Manager Project Sponsor Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 PROJECT ANNOUNCEMENTS	Task reminders	Task Owner schedule	E-mail	Daily	Project Manager	Project Manager Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 REVIEWS AND MEETINGS	Team meeting	Meeting to review project status	Meeting	Weekly	Project Coordinator	Project Manager Project Sponsor Project Team Quality Manager
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
 TEAM MORALE	Team event	Regularly schedule team morale events	Event	Quarterly	Project Sponsor	Project Manager Project Sponsor Project Team
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>
	<Deliverable>	<Description>	<Delivery Method>	<Frequency>	<Owner>	<Audience>



تلخيص

وتشمل بعض مزايا تخطيط الاتصالات ما يلي:

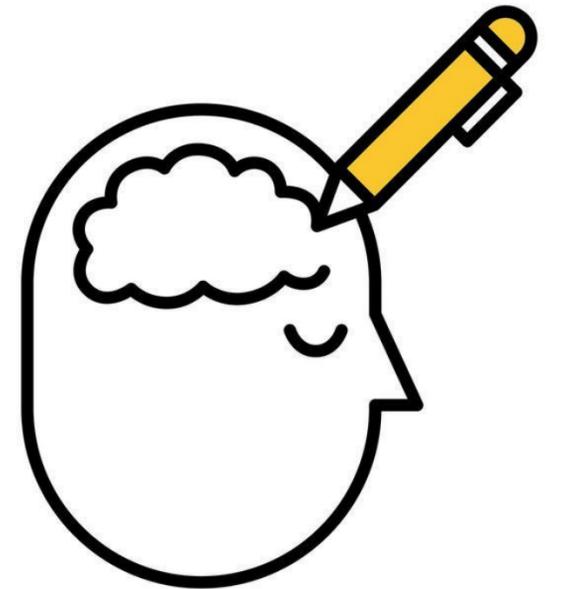
- تواصل بشكل فعال مع جمهورك
- فهم المسؤوليات الفردية والجماعية
- تحسين العلاقات بين أصحاب المصلحة والزبائن
- التعبير عن الاستجابات الذكية بسرعة



كيف تكتبها ؟ :مناقشة فردية (دقيقة 15)

حاول أن تكتب او تعيد الكتابة (إذا كان لديك بالفعل واحدة (خطة اتصالك، باتباع جميع المعلومات الجديدة التي تعلمتها للتو.
ولكن، مع التركيز المحدد :حدد المساعدة المحددة اللازمة لدعمك.

شارك النتائج معنا





نظرة شاملة على التدريب

- تشير التعبئة إلى عملية بناء العلاقات الاجتماعية للحصول على مصالح مجتمعية مشتركة تشير التعبئة إلى عملية بناء العلاقات الاجتماعية للحصول على مصالح مجتمعية مشتركة.
- ولدى المجتمع المحلي الذي يجري تعبئته تلك الموارد: القيادة، والقدرة التنظيمية، وقنوات الاتصال.
- تعبئة الآخرين هو فن تحفيز الناس وإشراكهم في فكرتك. إنها إحدى مهارات أن تكون قائدًا جيدًا.
- الذكاء العاطفي هو القدرة على فهم واستخدام وإدارة مشاعرك بطرق إيجابية لتخفيف التوتر.
- تذكر أن معدل الذكاء و EI مختلفان في حجم المعايير والتقييم وما يقيسونه.
- أسلوب القيادة التحويلية مهم جدًا لتعبئة الآخرين.
- يحتوي على 4 مكونات أساسية للقيادة التحويلية: الاعتبار الفردي، والتحفيز الملهم، والتأثير المثالي والتحفيز الفكري.

- إن فهم بيئة الأعمال أمر حيوي لتعبئة الناس.
- عناصر النظام البيئي للأعمال: أصحاب المصلحة والعملاء والموردين والشراكات والمنافسين والبيئة التنظيمية والتكنولوجيا والابتكار والمستثمرين وسوق العمل والمجتمع.
- يتطلب التنقل الفعال في النظام البيئي للأعمال مزيجًا من التفكير الاستراتيجي والقدرة على التكيف والفهم العميق للعناصر المختلفة التي تؤثر على بيئة الأعمال.
- هناك 10 مبادئ واستراتيجيات للانتقال إلى النظام البيئي للأعمال.
- التفاوض هو مناقشة لتسوية النزاعات والتوصل إلى اتفاقات بين جانبيين أو أكثر.
- يمكنك استخدام BATNA وهي القدرة على تحديد أفضل بديل للمفاوض لاتفاقية تفاوضية، وهي من بين العديد من المعلومات التي يسعى إليها المفاوضون عند صياغة استراتيجيات إبرام الصفقات والتفاوض.
- العرض التقديمي هو عرض لفكرة تجارية للمستثمرين المحتملين. يقدم الناس نشاطًا تجاريًا لأنهم بحاجة إلى موارد.
- بالنسبة لخطة الاتصال، يمكن أن يساعد الاتصال الفعال في تحسين كل جانب من جوانب عملك من خلال تمكينك من مشاركة المعلومات مع العملاء والجمهور.

- يمكنك استخدام BATNA وهي القدرة على تحديد أفضل بديل للمفاوض لاتفاقية تفاوضية، وهي من بين العديد من المعلومات التي يسعى إليها المفاوضون عند صياغة استراتيجيات إبرام الصفقات والتفاوض.
- العرض التقديمي هو عرض لفكرة تجارية للمستثمرين المحتملين. يقدم الناس نشاطًا تجاريًا لأنهم بحاجة إلى موارد.
- بالنسبة لخطة الاتصال، يمكن أن يساعد الاتصال الفعال في تحسين كل جانب من جوانب عملك من خلال تمكينك من مشاركة المعلومات مع العملاء والجمهور.



وقت الاسئلة؟



ماذا ستحفظ به من تدريب اليوم؟

قائمة مراجع

- Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Community_mobilization. (n.d.). Community mobilization.
- HelpGuide.org. (2023, February 13). Emotional intelligence EQ. <https://www.helpguide.org/home-pages/emotional-intelligence.htm>
- Goleman, D. (2018, April 02). Emotional intelligence in leadership. Harvard Business School Online. <https://professional.dce.harvard.edu/programs/emotional-intelligence-in-leadership/>
- Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Business_ecosystem. (n.d.). Business ecosystem.
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. Harvard Business Review, 71(3), 75-86. (This reference likely refers to the HBS Working Paper you linked but doesn't have a DOI for easy retrieval. Consider using the Wikipedia reference instead)
- Best Diplomats. (n.d.). Leadership empowerment. <https://bestdiplomats.org/confirmation/>
- Indeed Editorial Team. (2023, March 22). Business skills: Definition and examples. Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/skills-list>
- Indeed Editorial Team. (2023, March 22). Negotiation skills: Importance and tips for improvement. Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/how-to-negotiate-sales>
- Harvard Business School Negotiation Project. (n.d.). BATNA: Best Alternative To a Negotiated Agreement. <https://www.pon.harvard.edu/>
- University of Maryland, Baltimore County - Career Services. (n.d.). Networking 101: Tips for students. <https://careers.umbc.edu/>
- Nabel, A. (2019, April 15). Effective networking techniques for business development. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/pulse/10-effective-ways-network-linkedin-grow-your-business-b-roy->
- Morris, T. (n.d.). Networking: Effective strategies to build relationships. Business Balls. <https://www.businessballs.com/conflict-negotiation-and-influencing/networking/>
- Indeed Editorial Team. (2023, March 22). How to create a winning business pitch (with tips and examples). Indeed. <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-pitching>
- Trinity P3. (n.d.). Pitching support: An essential skill for business and life. <https://www.trinityp3.com/should-we-pitch/>
- Meyer, J. (2018, October 02). 5 Exercises you can do every day to prep for pitch meetings. LinkedIn. <https://www.linkedin.com/advice/3/what-best-ways-practice-your-pitch-skills-start-ups>
- Risk & Resilience Hub. (n.d.). Communication plans & exercises: How to build a timely communication response. <https://www.riskandresiliencehub.com/plans-exercises-to-build-a-timely-communication-response/>
- Mailchimp. (n.d.). How to write a communication plan. <https://blog.hubspot.com/marketing/communications-plan>
- Wallace Foundation. (2023, September). A communication playbook for foundations. <https://wallacefoundation.org/communications-officer>



تقديم

التدريب

EMMSA

Entrepreneurial Mindset and Key Skills for All

شكرا لكم!



Co-funded by
the European Union

فقط ولا تعكس بالضرورة آراء الاتحاد الأوروبي أو الوكالة (المؤلفين) الآراء المعبر عنها هي آراء المؤلف. بتمويل من الاتحاد الأوروبي
مسؤولين عنها EACEA لذا لا يمكن اعتبار الاتحاد الأوروبي ولا (EACEA) الأوروبية للتعليم والثقافة