



بناء القدرات المؤسسية لبناء شراكات فاعلة

د. محمد الزغبي

مستشار الشراكات وتطوير الأعمال



"The most influential business thinker on Earth."
— The New Yorker

كات
الفاعلة



HARVARD UNIVERSITY

القط

المنذ

وحدات

الف

الأد

BESTSELLING AUTHOR OF
THE INNOVATOR'S SOLUTION

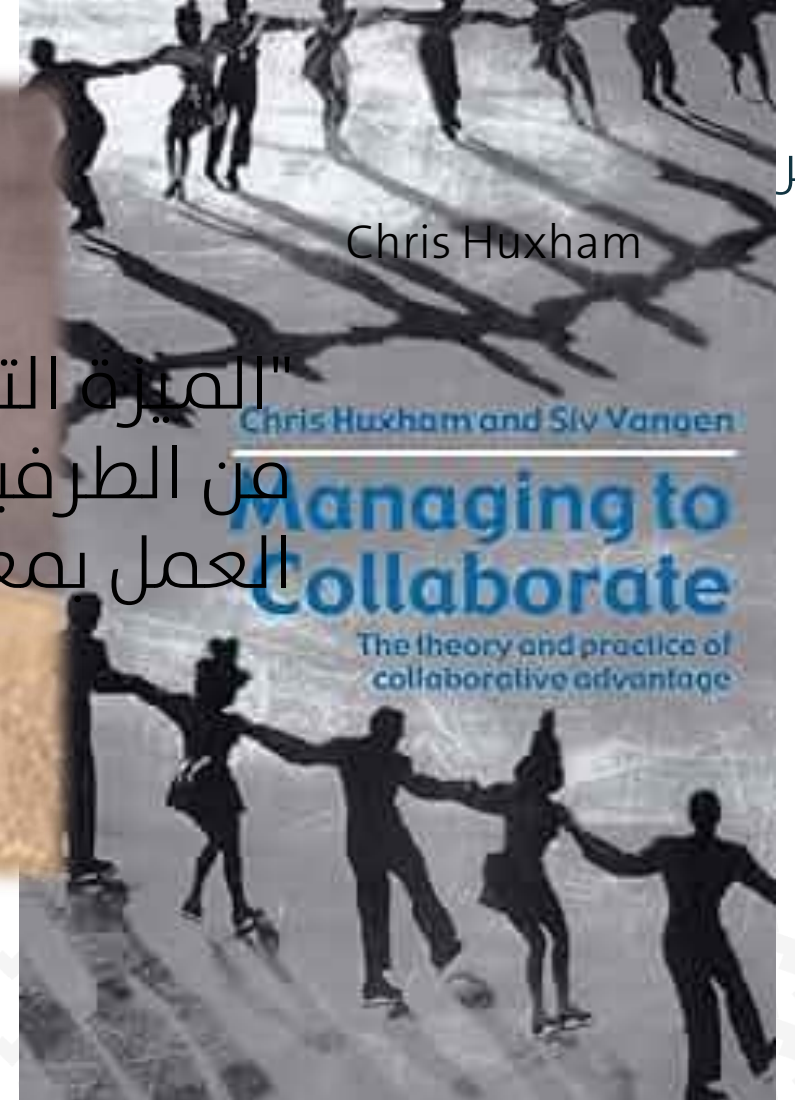
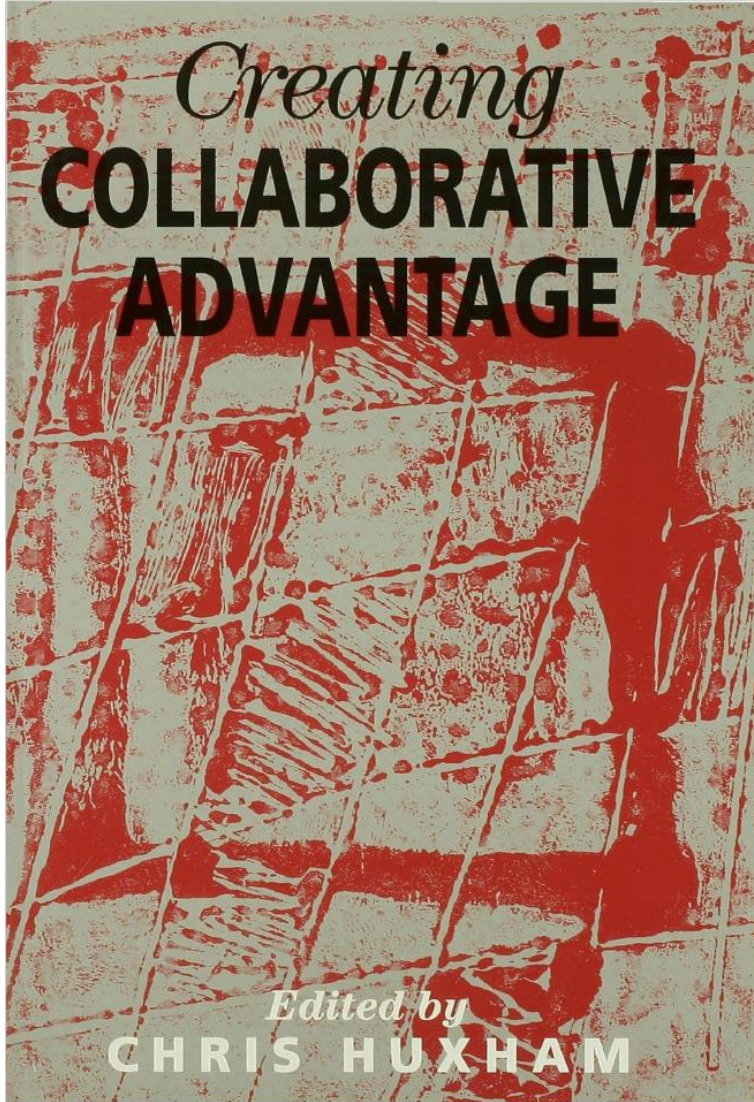
HARVARD BUSINESS REVIEW PRESS



الاتفاق لعمل شيء ما معاً، بما يعود بالفائدة على جميع الأطراف المعنية، ويحقق نتائج لا يمكن تحقيقها بواسطة شريك واحد يعمل بمفرده، وبما يقلل من تكرار الجهود.

أكثر من 20 تعريف ونوع للشراكات

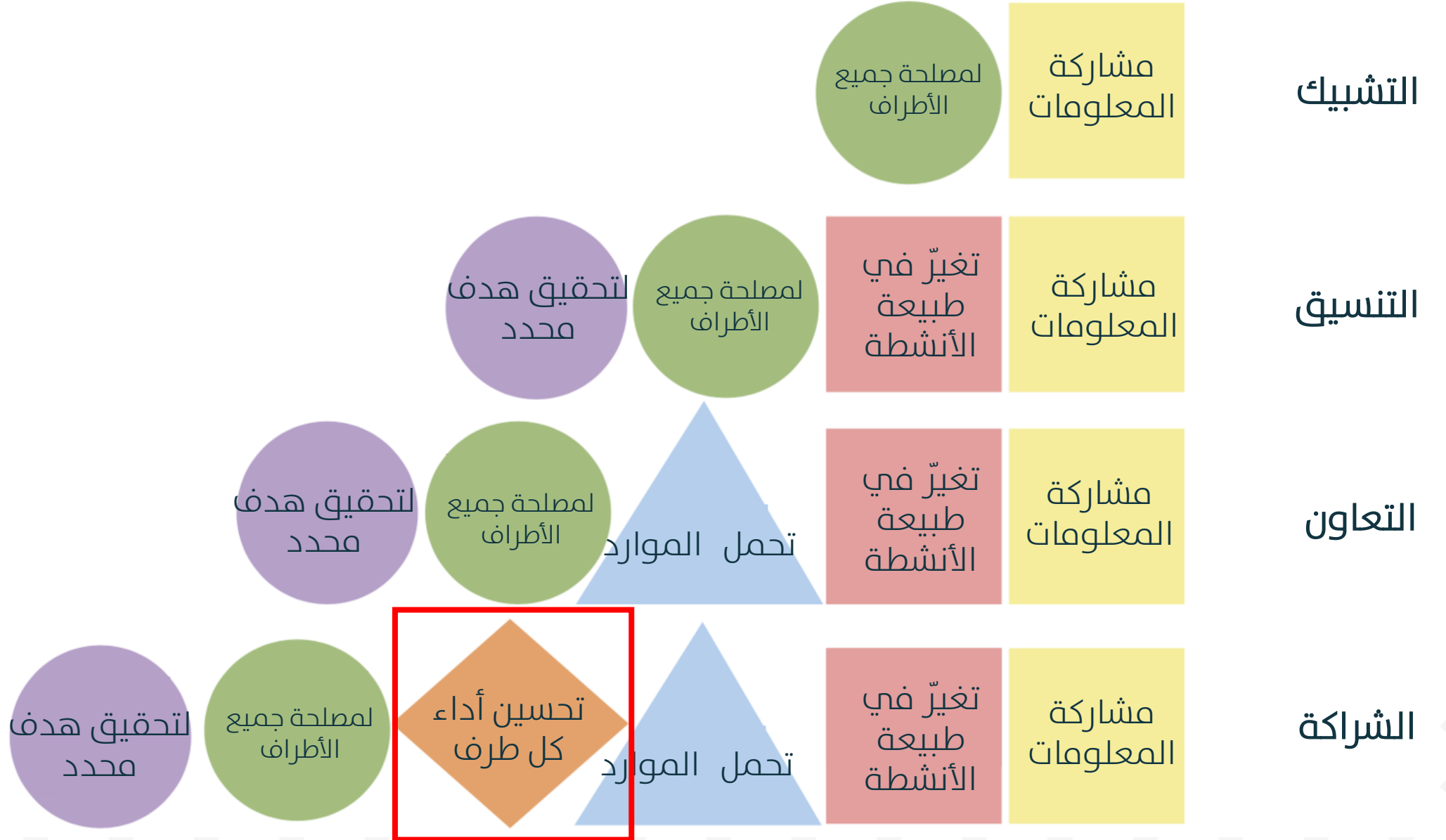




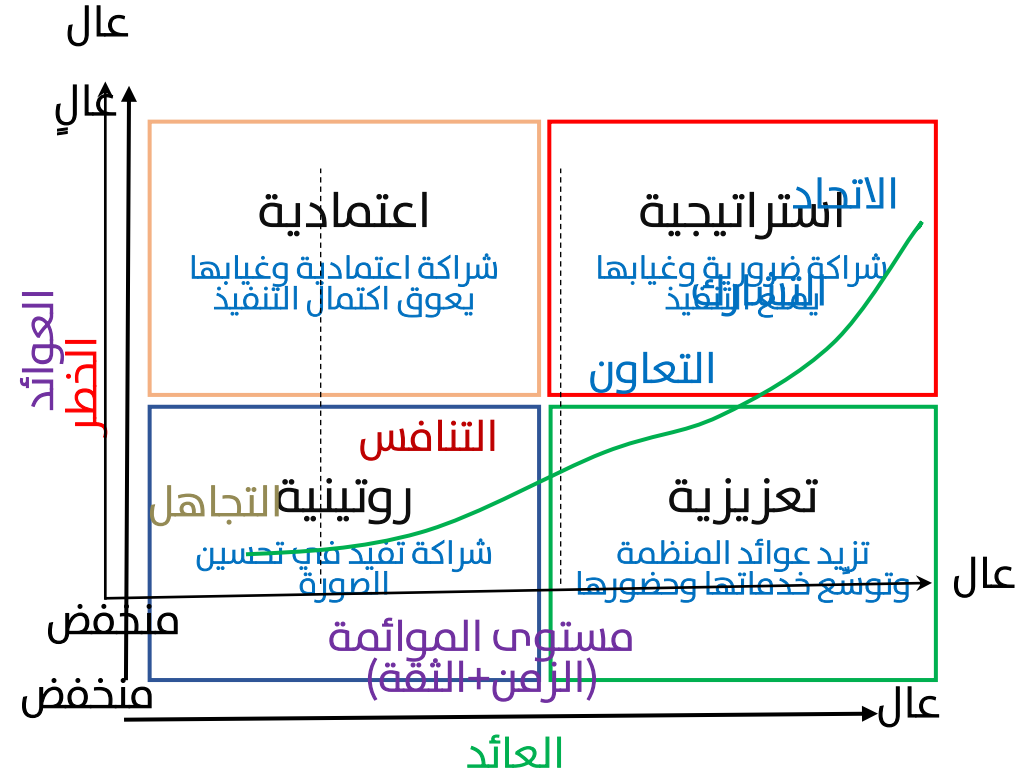
"الميزة التشاركية": هي نت
من الطرفين/الأطراف الوص
العمل بمعزل عن الآخر.

بر

الميزة التشاركية



مستويات موثمة الشراكات



مجالات القدرات المؤسسية للشركات



1 المرحلة الأولى: متطلبات الاستراتيجية

2 المرحلة الثانية: متطلبات الشراكة

3 المرحلة الثالثة: متطلبات الإدارة

مبادئ الشراكات الناجحة



- 1 مواعمة
الرؤية
والقيم
- 2 تكامل
أهداف
الأعمال
- 3 الحوكمة
الفاعلة
- 4 القيادة
التعاونية
- 5 صناعة
القيمة
- 6 تخطيط
الأعمال
المشتركة
- 7 الثقة
والالتزام
بالمكاسب
المتبادلة
- 8 المرونة
والرشاقة
- 9 الكفاءة
التعاونية
- 10 العقلية
التشاركية

لماذا تفشل الشراكات؟



1 عدم اتساق القيم والمصالح

2 عدم تقاسم المخاطر أو المسؤولية أو المنافع

3 يؤثر مقدار المشاركة في الموارد والخبرات في اتخاذ القرارات

4 شريك واحد لديه كل السلطة و/أو يقود العملية

5 دوافع مخفية لم يتم الإعلان عنها لجميع الشركاء

6 إنشاء الشراكة فقط من أجل "المظاهر"

7 نقص التدريب اللازم لتحديد المشكلات أو حل النزاعات

8 عدم اختيار الشركاء أساسا بعناية



شكرا لكم