



المادة التدريبية لـ:
برامج التغيير ونقل المعرفة لإدارة
وحدة رعاية المتدربين

البرنامج التدريبي رقم 2:
العمل التشاركي والتمويل
المستدام

التعريف بالبرنامج التدريبي رقم 2

العمل التشاركي والتمويل المستدام

يهدف برنامج التدريب على العمل التشاركي والتمويل المستدام إلى تمكين المشاركين، وخاصة أولئك الذين يعملون في وحدة رعاية المتدربين، من المهارات والمعرفة اللازمة لتعزيز العمل التشاركي المستدام. وينصب التركيز الرئيسي على إنشاء شراكات ورعايات طويلة الأجل لا تعمل فقط على تقليل تكاليف التدريب بل وتضمن أيضاً الدعم المالي المستمر. وهذا من شأنه أن يضمن استدامة مبادرات رعاية المتدربين، مما يسمح لها بالنمو وخدمة غرضها بشكل أكثر فعالية.

تم تصميم البرنامج لمواءمة الأهداف التشغيلية لوحدة رعاية المتدربين مع الاستراتيجيات التنظيمية الأوسع، مع التأكيد على أهمية الشراكات مع كل من القطاعات التي تحركها الربحية وغير الربحية. من خلال تطوير نماذج التمويل المستدام.



أهداف البرنامج التدريبي

سيتم إكساب المشاركين بما يلي:

- **تطوير شراكات فعالة:** سيكتسب المشاركون المهارات اللازمة لتحديد الشركاء والرعاة المحتملين والتعامل معهم والذين تتوافق قيمهم وأهدافهم مع قيم وأهداف وحدة رعاية المتدربين. وستدعم هذه الشراكات الجوانب المالية والبشرية والتشغيلية لرعاية المتدربين، مما يضمن فعالية المبادرات من حيث التكلفة والاستفادة الاستراتيجية.
- **خفض التكاليف التشغيلية:** من خلال التطوير الاستراتيجي للشراكات والرعايات، سيتمكن المشاركون من خفض العبء المالي على وحدة رعاية المتدربين. ويشمل ذلك خفض التكاليف المباشرة وغير المباشرة المرتبطة ببرامج التدريب من خلال الاستفادة من الموارد الخارجية والتمويل.
- **تعزيز المهارات التشاركية:** يهدف البرنامج إلى تطوير مهارات التشاركية وبناء الشراكات لدى المشاركين، وتمكينهم من العمل بشكل فعال مع أصحاب المصلحة عبر القطاعات. وسيتم تعليم المشاركين كيفية التفاوض والإقناع وإدارة الشراكات بطرق تعظم القيمة لكل من وحدة رعاية المتدربين والكيانات الراعية.
- **بناء نماذج التمويل المستدامة:** يركز جزء كبير من البرنامج على تعليم المشاركين كيفية تصميم وتنفيذ نماذج مالية مستدامة تضمن التمويل المتسق بمرور الوقت. ويشمل ذلك بناء آليات لإدارة أموال الرعاية بشفافية، وتطوير العقود التي تضمن الالتزامات طويلة الأجل، وإنشاء أنظمة تعزز الاستدامة المالية حتى خارج الرعاية الفردية.
- **تحسين عقود الرعاية والحوكمة:** سيتعلم المشاركون كيفية صياغة عقود الرعاية والتفاوض عليها وإدارتها والتي تهدف إلى تأمين الموارد الفورية وتعزيز الاستدامة التعاقدية. يتضمن ذلك فهم الأطر القانونية، وتجنب المزالق الشائعة، وضمان مساهمة العقود في الأهداف طويلة الأجل لوحدة رعاية المتدربين.
- **دعم الأهداف الاستراتيجية للوحدة:** من خلال تعزيز الشراكات وتأمين الموارد المالية، سيضمن المشاركون تحقيق أهداف وحدة رعاية المتدربين (مثل توفير التدريب والرعاية عالية الجودة) بشكل متسق. يساعد هذا التوافق بين الشراكات وأهداف الوحدة في ضمان مساهمة التعاون الخارجي في النجاح الشامل وتأثير مبادرات رعاية المتدربين.
- **الاستدامة التشغيلية والبشرية طويلة الأجل:** يؤكد البرنامج على كل من الاستدامة التعاقدية والاستدامة البشرية -مما يضمن أن الشراكات لا تدوم فحسب، بل تتطور أيضاً لتلبية الاحتياجات المستقبلية. ويشمل ذلك تطوير الموارد البشرية، مثل تدريب الموظفين والمدربين، الذين يمكنهم دعم وتوسيع الشراكات بمرور الوقت.



نواتج التعلم للبرنامج التدريبي

سيعمل برنامج تدريب العمل التشاركي والتمويل المستدام على:

❖ تزويد المشاركين بالأدوات اللازمة للحد من الاعتماد على الحلول المالية قصيرة الأجل وغير المستقرة.

❖ تعزيز الشراكات الاستراتيجية طويلة الأمد التي تتوافق مع رسالة وحدة الرعاية وتعزز قدرتها.

❖ مساعدة المشاركين على تطوير مهارات التفاوض والتسويق والاتصال للتأثير على الشركاء ذوي القيمة العالية وجذبهم.

❖ تمكين المشاركين من إنشاء أطر حوكمة تضمن المساءلة والشفافية والإدارة المالية المستدامة لأموال الرعاية.

❖ بناء ثقافة الاستدامة داخل وحدة رعاية المتدربين من خلال دمج ممارسات العمل التشاركي والإدارة المالية في الوظائف الأساسية للوحدة.

بحلول نهاية البرنامج، سيتم تمكين المشاركين من بناء نظام بيئي مالي مستدام لوحدة رعاية المتدربين، والذي يستفيد من الشراكات لتأمين الموارد وتحسين التكاليف وضمان استمرار نجاح الوحدة في تقديم خدمات التدريب والرعاية القيمة.



الفئة المستهدفة

العدد من (60 – 70)

1. المعنيين من الإدارة العامة للتشاركية.
2. ممثلين وحدة التشاركية والتنسيق الوظيفي بالمناطق.
3. ممثلين من الإدارة العامة للعلاقات العامة والمراسم.
4. ممثلين من الإدارة العامة للتنسيق الوظيفي.
5. مرشحين من مكتب راعي المشروع -سعادة النائب للتخطيط وتطوير الأعمال.



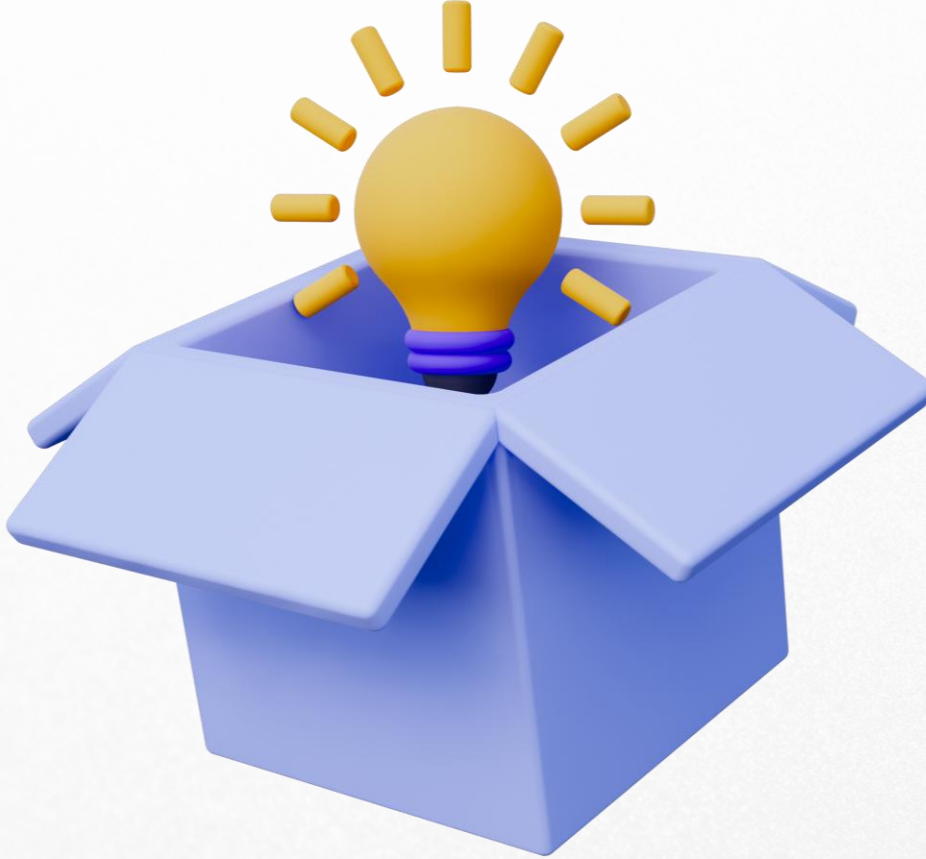
سيتم تنفيذ برنامج التدريب "العمل التشاركي والتمويل المستدام" باستخدام منهجية منظمة ومتعددة المراحل مصممة لضمان اكتساب المشاركين المعرفة النظرية والخبرة العملية. وتؤكد المنهجية على التعلم التفاعلي والتطبيقات في الواقع الحقيقي وتطوير المهارات العملية التي يمكن تطبيقها على الفور في بيئة العمل.

المكونات الرئيسية لمنهجية التنفيذ:

أولاً: نهج التعلم:

يجمع البرنامج بين التعلم النظري المقدم من خلال جلسات متزامنة عن بعد مع التطبيقات العملية الميدانية لضمان فهم المشاركين للمفاهيم ومعرفة كيفية تطبيقها في بيئاتهم المهنية. العناصر الرئيسية لنهج التعلم هي:

- 1) التدريب عن بعد المتزامن:** سيتم تقديم المكونات النظرية للبرنامج من خلال جلسات مباشرة عبر الإنترنت بقيادة مدربين ذوي خبرة. وسيضمن هذا التفاعل في الوقت الفعلي، مما يسمح للمشاركين بطرح الأسئلة ومناقشة التحديات والتشاركية مع الأقران.
- 2) التطبيق العملي:** تتضمن كل وحدة يومًا عمليًا حيث سيطلب من المشاركين تطبيق ما تعلموه في سيناريوهات واقعية. وستركز هذه التمارين الميدانية على المهام ذات الصلة مثل التفاوض على صفقات الرعاية أو صياغة العقود أو إدارة اتفاقيات الشراكة. حيث تهدف التطبيقات العملية إلى ضمان فهم عميق للموضوعات.
- 3) دراسات الحالة ولعب الأدوار:** سيتضمن البرنامج دراسات الحالة وتمارين لعب الأدوار حيث سيتمكن المشاركون من محاكاة سيناريوهات واقعية. وسيضمن ذلك التعامل مع الرعايات الافتراضية والشراكات ومفاوضات العقود لتعزيز بيئة التعلم التجريبي.
- 4) العمل الجماعي والتشاركي:** سيشارك المشاركون في مشاريع جماعية وتمارين تشاركية لمحاكاة بيئة أصحاب المصلحة المتعددين في الرعاية وإدارة الشراكات. وهذا يشجع العمل الجماعي وحل المشكلات المشتركة والتعلم بين الأقران.



ثانياً: هيكل وحدات التدريب:

تنقسم كل وحدة إلى جزأين: يوم واحد للتدريب النظري ويوم واحد للتطبيق العملي. يتم تقسيم كل وحدة على النحو التالي:

- (1) **التدريب النظري (عن بُعد - 3 ساعات لكل وحدة):** ستقدم هذه الجلسات، التي يتم تقديمها عبر الإنترنت من خلال منصة، المفاهيم الأساسية والأطر وأفضل الممارسات. وسيشمل التنسيق عروضاً تقديمية من قبل المدرب، ومناقشات تفاعلية، وجلسات أسئلة وأجوبة.
- (2) **التطبيق العملي (المهام الميدانية):** في اليوم الثاني من كل وحدة، سيشارك المشاركون في تطبيقات واقعية للمحتوى النظري. ويمكن أن يشمل ذلك تطوير نماذج مالية، أو صياغة عقود، أو تحديد شركاء محتملين، أو محاكاة مفاوضات الرعاية. تم تصميم اليوم العملي لتعزيز المفاهيم التي تم تعلمها خلال الجلسات النظرية من خلال تحدي المشاركين لتطبيق معرفتهم بطرق ملموسة.

ثالثاً: منهجية التدريب النظري عن بُعد:

- (1) **الأدوات والمنصات:** سيتم إجراء الجزء النظري من البرنامج باستخدام منصات يسهل الوصول إليها على نطاق واسع وسهلة الاستخدام مثل Microsoft Teams. تسمح هذه المنصة بالتعلم التفاعلي والمشاركة.
- (2) **تقديم المحتوى:** سيستخدم المدربون مجموعة متنوعة من طرق تقديم المحتوى، بما في ذلك:
 - ❖ **العروض التقديمية:** الشرائح المرئية ودراسات الحالة.
 - ❖ **المناقشات المباشرة:** عناصر تفاعلية حيث يمكن للمشاركين مناقشة تجاربهم الخاصة ومشاركة التحديات أو الأفكار.
 - ❖ **الاختبارات والاستطلاعات:** لتعزيز المفاهيم الأساسية وتشجيع المشاركة النشطة.
 - ❖ **غرف الاستراحة:** سيشارك المشاركون في مناقشات جماعية صغيرة أو أنشطة لعب الأدوار لتشجيع التشاركية والفهم العميق للموضوعات المعقدة.
- (3) **هيكل الجلسة:** ستتبع كل جلسة تنسيقاً ثابتاً:
 - ❖ **مقدمة حول الموضوع (20 دقيقة):** نظرة عامة على الأهداف الرئيسية للوحدة.
 - ❖ **تقديم المحتوى الأساسي (90 دقيقة):** استكشاف مفصل للموضوع باستخدام العروض التقديمية والأمثلة ودراسات الحالة.
 - ❖ **الأسئلة والأجوبة والمناقشة التفاعلية (30 دقيقة):** منتدى مفتوح للمشاركين لطرح الأسئلة ومشاركة الأفكار.
 - ❖ **الملخص والنقاط الرئيسية (20 دقيقة):** تلخيص النقاط الرئيسية، جنباً إلى جنب مع التحضير لمهمة التطبيق العملي.

رابعاً: منهجية التطبيق الميداني العملي:

(1) **المهام الميدانية:** يركز اليوم الثاني من كل وحدة على التطبيق العملي للمفاهيم التي تم تعلمها. سيعمل المشاركون على المهام المتعلقة بما يلي:

- ❖ تحديد شركاء الرعاية المحتملين وصياغة المقترحات.
- ❖ إجراء مفاوضات حقيقية أو محاكاة مع أصحاب المصلحة.
- ❖ صياغة ومراجعة عقود أو اتفاقيات الرعاية.
- ❖ تصميم نماذج مالية مستدامة لبرامج الرعاية.
- ❖ تطوير أنظمة التوثيق والإبلاغ لإدارة الشراكات.

(2) **التطبيق في الواقع الحقيقي:** ستستند هذه المهام إلى سيناريوهات واقعية أو دراسات حالة مصممة خصيصاً تعكس التحديات الحالية التي تواجهها وحدة رعاية المتدربين. يمكن للمشاركين التفاعل مع المنظمات المحلية، أو لعب الأدوار في السيناريوهات لمحاكاة التحديات وديناميكيات تطوير الشراكة وإدارة الرعاية.

(3) **التقييم والتغذية الراجعة:** في نهاية كل جلسة عملية، سيقدم المشاركون نتائجهم، مثل مسودات العقود، أو النماذج المالية، أو استراتيجيات التفاوض. وسيقدم المدربون تغذية راجعة حول جودة وجدوى العمل المنتج، مما يساعد المشاركين على صقل مهاراتهم ومنهجياتهم.

خامساً: التقييم والتقييم:

(1) **التقييم المستمر:** سيتم تقييم المشاركين طوال البرنامج بناءً على مشاركتهم، وتفاعلهم مع المواد، والأداء أثناء مهام التطبيق العملي. سيضمن هذا:

- ❖ **المشاركة النشطة:** المشاركة أثناء الجلسات النظرية والمساهمات في المناقشات.
- ❖ **إكمال المهمة:** إكمال المهام العملية بنجاح، بما في ذلك صياغة العقود والخطط المالية وتحديد فرص الشراكة.
- ❖ **المشاركة الجماعية:** الأداء أثناء المهام الجماعية، مما يعكس قدرة المشاركين على العمل بشكل تشاركي.

(2) **العرض النهائي:** في نهاية البرنامج، سيكمل المشاركون مشروعاً نهائياً حيث سيطبقون جميع المهارات والمعارف التي اكتسبوها طوال الدورة. يمكن أن يشمل ذلك تطوير استراتيجية شراكة شاملة لوحدة رعاية المتدربين أو تقديم نموذج تمويل مستدام. سيقدم المشاركون مشروعهم النهائي للمدربين والأقران للتقييم.

اليوم	الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	اهداف الموضوع	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة:	المدة الزمنية بالدقائق				
1	الوحدة 1: مهارات جذب وتنمية الشراكات	تزويد المشاركين بالمهارات الاستراتيجية اللازمة لجذب الرعايات والشراكات التي تتوافق مع الأهداف طويلة الأجل لوحدة رعاية المتدربين. وستركز الوحدة على تحديد الشركاء ذوي الصلة وفهم قيمتهم وإشراكهم بشكل فعال لتطوير علاقات مستدامة.	1.1 ربط الأهداف الاستراتيجية العامة بعمل وحدة رعاية المتدربين	1. يركز هذا الموضوع على فهم كيفية ربط الأهداف الشاملة لوحدة رعاية المتدربين (على سبيل المثال، تحسين نواتج المتدربين، وخفض التكاليف) بالشراكات الخارجية. 2. سيتعلم المشاركون كيفية موازنة أهداف وحدة الرعاية مع مصالح الرعاة والشركاء المحتملين، وضمان أن تكون الشراكات مفيدة للطرفين.	<ul style="list-style-type: none"> بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على: <ul style="list-style-type: none"> 1) تحديد الشركاء الرئيسيين الذين تتوافق أهدافهم مع وحدة رعاية المتدربين. 2) وضع استراتيجية واضحة للتعامل مع هؤلاء الشركاء وجذبهم. 3) التمييز بين أنواع الشراكات والرعاية بناءً على قيمتها المحتملة. 4) إنشاء مقترحات مسهدة واستراتيجيات إشراك للرعاة المحتملين. 	اليوم الأول (نظري - 3 ساعات): العرض والمناقشة: استكشاف التوافق الاستراتيجي بين أهداف وحدة رعاية المتدربين والشراكات الخارجية. تمرين جماعي: رسم خريطة لأصحاب المصلحة وإنشاء تقييم للقيمة لكل منهم.	45				
			1.2 تحديد الجهات المستهدفة بالشراكات والرعايات	1. سيستكشف المشاركون طرق تحديد الشركاء والرعاة المحتملين، من القطاعين الخاص وغير الربحي. 2. يتضمن هذا فهم أهداف الشركاء، واتجاهات الصناعة، وكيف يمكن لمشاركتهم أن تجلب قيمة لوحدة الرعاية. سيتم تقديم تقنيات مثل رسم خرائط أصحاب المصلحة وتحليل الشبكة.			<ul style="list-style-type: none"> 1) يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعاية، وإشراك الرعاة بشكل فعال. 3. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة. 	العرض والمناقشة: استكشاف التوافق الاستراتيجي بين أهداف وحدة رعاية المتدربين والشراكات الخارجية. تمرين جماعي: رسم خريطة لأصحاب المصلحة وإنشاء تقييم للقيمة لكل منهم.	45		
			1.3 آلية جذب الرعايات والشراكات القيمة	1. يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعاية، وإشراك الرعاة بشكل فعال. 3. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة.					<ul style="list-style-type: none"> 1) يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعاية، وإشراك الرعاة بشكل فعال. 3. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة. 	العرض والمناقشة: استكشاف التوافق الاستراتيجي بين أهداف وحدة رعاية المتدربين والشراكات الخارجية. تمرين جماعي: رسم خريطة لأصحاب المصلحة وإنشاء تقييم للقيمة لكل منهم.	45
			1.4 تصنيف الشراكات والرعايات وفقاً للكمية والجودة	1. في هذا الموضوع، سيتعلم المشاركون كيفية تصنيف الشراكات بناءً على المساهمات المالية (الكمية) والأهمية الاستراتيجية (الجودة). 2. سيتضمن هذا استكشاف أنواع مختلفة من الشراكات، مثل الرعاية الحصريين، أو شركاء الوسائط، أو المساهمين العينيين، وفهم تأثيرهم على وحدة رعاية المتدربين..							<ul style="list-style-type: none"> 1) يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعاية، وإشراك الرعاة بشكل فعال. 3. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة.
1.5 تطبيق عملي على رسم خريطة لأصحاب المصلحة في الواقع الحقيقي	تطبيق عملي على رسم خريطة لأصحاب المصلحة في الواقع الحقيقي	<ul style="list-style-type: none"> 1) يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعاية، وإشراك الرعاة بشكل فعال. 3. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة. 	اليوم الثاني (تطبيق عملي): المهمة: سيقوم المشاركون بإجراء تمرين رسم خريطة لأصحاب المصلحة في الواقع الحقيقي. سيحددون ثلاثة شركاء محتملين على الأقل، ويصنفونهم، ويضعون مسودة استراتيجية توضح كيفية التعامل مع كل شريك وإشراكه.	180							

اليوم	الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	اهداف الموضوع	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة:	المدة الزمنية بالدقائق
3	الوحدة 2: الاساليب الحديثة في التفاوض والإقناع والتسويق لخدمات المؤسسة	تعزيز قدرة المشاركين على التفاوض بفعالية مع الرعاية والشركاء من خلال تطوير تقنيات الإقناع المتقدمة. وتغطي الوحدة أيضًا كيفية تسويق خدمات وحدة رعاية المتدربين للرعاية والشركاء المحتملين بطريقة تتوافق مع أهدافهم.	2.2 مهارات الاتصال وإدارة الحوار والمناقشة	1. يقدم هذا الموضوع موضوعات ذات صلة بعلم نفس الإقناع، مع التركيز على كيفية التأثير على الرعاية والشركاء بشكل إيجابي	بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على: (1) استخدام مهارات الإقناع والتفاوض للتأثير على الرعاية والشركاء بشكل فعال.	اليوم الثالث (نظري - 3 ساعات): ❖ لعب الأدوار: سيشارك المشاركون في مفاوضات وهمية، وتطبيق تقنيات الإقناع.	60
				2. سيستكشف المشاركون أساليب مثل بناء الثقة، وخلق الإلحاح، وتسييل الضوء على الفوائد المتبادلة، واستخدام سرد القصص لإقناع الرعاية. 3. سيتناول هذا الموضوع أيضًا كيفية التأثير على صناع القرار والتغلب على الاعتراضات بشكل فعال..			60
				1. يركز هذا الموضوع على تقنيات الاتصال المتقدمة، بما في ذلك الاستماع النشط، والتواصل المتعاطف، والاستجابات الفعال. 2. سيتعلم المشاركون كيفية إدارة المحادثات الصعبة، والتفاوض على الشروط، ومعالجة المخاوف بطريقة تعزز النتائج الإيجابية. 3. سيتم استخدام لعب الأدوار والتمارين القائمة على السيناريو لممارسة هذه المهارات.			60
				1. سيتعلم المشاركون كيفية تقديم خدمات وحدة رعاية المتدربين بطريقة مقنعة تتوافق مع قيم وأهداف الراعي. 2. يتضمن ذلك تطوير المواد التسويقية، وإنشاء عروض تقديمية، وفهم احتياجات الراعي. 3. سيتعرف المشاركون على كيفية تصميم جهودهم التسويقية بناءً على نوع الراعي (شركة، غير ربحية، حكومية).			60
4			2.4 تطبيق عملي على إعداد وتقديم عرض تسويقي	تطبيق عملي على إعداد وتقديم عرض تسويقي		اليوم الرابع (تطبيق عملي): ❖ المهمة: سيقوم المشاركون بإعداد وتقديم عرض تسويقي مقنع لراعي افتراضي. سيحتاجون إلى تصميم نهجهم بناءً على قيم الراعي والنتائج المتوقعة.	180

اليوم	الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	اهداف الموضوع	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة:	المدة الزمنية بالدقائق
5	الوحدة 3: بناء القوانين والاستراتيجية اللازمة لبناء نماذج الأعمال للرعاية وصياغة اتفاقيات وعقود الرعاية الطرفيين.	تزويد المشاركين بالمعرفة القانونية والاستراتيجية اللازمة لبناء نماذج الأعمال للرعاية وصياغة اتفاقيات وعقود فعالة تحمي مصالح الطرفيين.	3.1 الفرق بين الاتفاقية ومذكرة التفاهم وعقود الخدمة والرعاية	يتناول هذا الموضوع التميزات القانونية والعملية بين أنواع مختلفة من الاتفاقيات، بما في ذلك مذكرات التفاهم وعقود الخدمة واتفاقيات الرعاية. سيتعلم المشاركون متى وكيف يستخدمون كل نوع من الاتفاقيات بناءً على طبيعة الشراكة والمتطلبات القانونية.	بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على: (1) التمييز بين أنواع الاتفاقيات القانونية وتحديد الاتفاقية المناسبة لكل شراكة. (2) صياغة الأهداف التي تتوافق مع أهداف الوحدة وصياغتها في اتفاقيات. (3) صياغة اتفاقيات تتضمن الأحكام القانونية والعامه الضرورية، مما يضمن الوضوح والمنفعة المتبادلة. (4) بناء نماذج أعمال للشراكات المستدامة والمفيدة.	اليوم الخامس (نظري - 3 ساعات): العرض التقديمي: نظرة عامة على أنواع الاتفاقيات، مع التركيز على الجوانب القانونية وبناء الشراكات. ورشة العمل: سيتعلم المشاركون أساسيات صياغة الأهداف وصياغة الأحكام. دراسة الحالة: مراجعة اتفاقية الرعاية وتحديد العناصر الرئيسية التي تجعلها ناجحة.	36
			3.2 مهارات صياغة الهدف	1. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد أهداف واضحة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق للشراكات والرعاية. يتضمن هذا فهم احتياجات وتوقعات كلا الطرفين وضمان توافق الأهداف مع الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين 2. سيتم تقديم أطر عملية، مثل أهداف (SMART محددة وقابلة للقياس وقابلة للتحقيق وذات صلة ومحددة زمنياً).. 1. يركز هذا الموضوع على بناء ورعاية الشراكات طويلة الأجل. 2. سيتعرف المشاركون على التقنيات اللازمة للحفاظ على العلاقات مع الرعاة، وضمان استدامة الشراكات وتحقيق المنفعة المتبادلة بمرور الوقت، وسيشمل ذلك استراتيجيات لإدارة توقعات الشركاء، وتوفير التحديثات المنتظمة، وتقديم القيمة باستمرار.			36
			3.3 مهارات بناء الشراكات	سيكتسب المشاركون مهارات صياغة الشروط والأحكام الخاصة بالاتفاقيات. ويشمل ذلك فهم الأحكام القانونية الرئيسية، ووضع توقعات واضحة، وتحديد المسؤوليات لكلا الطرفين. وسيتم التركيز بشكل خاص على ضمان سلامة العقود من الناحية القانونية وحماية مصالح وحدة رعاية المتدربين.			36
			3.4 مهارات وضع الشروط والأحكام التفصيلية	يتناول هذا الموضوع المزالق القانونية الشائعة في اتفاقيات الشراكة وكيفية تجنبها. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد المخاطر المحتملة، مثل شروط العقد الغامضة، أو المصالح المتضاربة، أو عدم الامتثال للوائح القانونية. وسيتم مناقشة أفضل الممارسات للتخفيف من المخاطر القانونية.			36
			3.5 تجنب الآثار السلبية والقانونية	تطبيق عملي على وضع مسودة اتفاقية رعاية			36
			3.6 تطبيق عملي على وضع مسودة اتفاقية رعاية	36			
6						اليوم السادس (تطبيق عملي): المهمة: سيضع المشاركون مسودة اتفاقية رعاية، بما في ذلك صياغة الأهداف والشروط والأحكام القانونية. سيتم مراجعة الاتفاقية من قبل الأقران والمدربين للحصول على التغذية الراجعة والتحسين.	180

اليوم	الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	اهداف الموضوع	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة:	المدة الزمنية بالدقائق
7	الوحدة 4: بروتوكولات توقيع الاتفاقية	ضمان تجهيز المشاركين بشكل كامل لإدارة جميع جوانب توقيع الاتفاقية، بما في ذلك التحضير والتنسيق والاتصال وإدارة العلاقات العامة.	4.1 التواصل والتنسيق	يُعلّم هذا الموضوع أهمية التواصل الداخلي والخارجي أثناء عملية توقيع الاتفاقية. سيتعلم المشاركون كيفية التنسيق بين مختلف أصحاب المصلحة (على سبيل المثال، الفرق القانونية، والشركاء، وأقسام العلاقات العامة) لضمان عملية سلسة. كما سيستكشفون كيفية إدارة التغييرات أو المشكلات التي قد تنشأ في اللحظة الأخيرة أثناء حدث التوقيع.	بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على: 1) التخطيط وتنسيق حدث توقيع الاتفاقية الذي يشمل أصحاب المصلحة المتعددين. 2) إعداد وإدارة جميع العناصر اللوجستية المطلوبة لتوقيع ناجح. 3) إدارة العلاقات العامة والاتصال المؤسسي أثناء عملية توقيع الاتفاقية لتحقيق أقصى قدر من الرؤية الإيجابية.	اليوم السابع (نظري - 3 ساعات): ❖ العرض التقديمي: نظرة عامة على بروتوكولات توقيع الاتفاقية، بما في ذلك استراتيجيات الاتصال.	60
			4.2 الاعداد والتجهيز	سيتعلم المشاركون كيفية التخطيط والاستعداد لحدث توقيع الاتفاقية. ويشمل ذلك فهم الجوانب اللوجستية، مثل اختيار المكان، وإعداد المستندات، والجدولة، والتأكد من توفر جميع المواد والموظفين اللازمين. وسيتم إيلاء اهتمام خاص للتفاصيل الصغيرة، ولكن المهمة، مثل إعداد مساحة التوقيع وإدارة الوقت بشكل فعال.			60
			4.3 العلاقات العامة والاتصالات المؤسسية	يركز هذا الموضوع على إدارة جانب العلاقات العامة في عملية توقيع الاتفاقية. سيتعلم المشاركون كيفية التعامل مع التغطية الإعلامية، وإصدار البيانات الصحفية، وإدارة التصور العام للشراكة. سيتم تحليل دراسات الحالة الخاصة بتوقيع الاتفاقيات الناجحة لتبسيط الضوء على أفضل الممارسات في مجال الاتصالات المؤسسية وإدارة العلاقات العامة.			60
			4.4 تطبيق عملي على التخطيط ومحاكاة حدث توقيع الاتفاقية	تطبيق عملي على التخطيط ومحاكاة حدث توقيع الاتفاقية،			180
8						اليوم الثامن (تطبيق عملي): ❖ المهمة: سيقوم المشاركون بالتخطيط ومحاكاة حدث توقيع الاتفاقية، مع التأكد من التعامل مع جميع عناصر التحضير والتواصل وإدارة العلاقات العامة.	

المدة الزمنية بالدقائق	أنشطة الوحدة:	نواتج الوحدة	اهداف الموضوع	مواضيع الوحدة:	الهدف	اليوم الوحدة التدريبية
36			يتناول هذا الموضوع الاستراتيجيات اللازمة لجذب الرعاية المالية طويلة الأجل من مختلف القطاعات (القطاع الحكومي، والقطاع الخاص، والمنظمات غير الربحية). سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات رعاية مالية مقنعة، وتسليط الضوء على العائد على الاستثمار (ROI) للرعاة، وبناء نماذج مالية تضمن التمويل المستمر.	5.1 جذب الرعايات المالية		9
36			سيستكشف المشاركون أهمية الحوكمة والشفافية في إدارة أموال الرعاية. ويشمل ذلك فهم متطلبات إعداد التقارير المالية، وإنشاء أنظمة لمراقبة الأموال ومراجعتها، وضمان ثقة الرعاة في كيفية إدارة مساهماتهم.	5.2 حوكمة الإدارة المالية للرعاة		
36	العروض التقديمي: تقنيات جذب وإدارة الرعايات المالية.	يحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على: ❖ جذب الرعاة الماليين باستخدام مناهج استراتيجية طويلة الأجل.	يتناول هذا الموضوع العمليات المالية المتعلقة بتلقي أموال الرعاية (الإيداع) وإدارة صرفها. سيتعلم المشاركون كيفية إنشاء خطط مالية مفصلة، وتتبع النفقات، وتقديم تقارير متابعة منتظمة للرعاة، والتأكد من استخدام الأموال على النحو المتفق عليه.	5.3 نماذج الإيداع والصرف والمتابعة	تطوير قدرة المشاركين على تأمين الرعايات المالية طويلة الأجل وإنشاء نماذج مالية مستدامة تدعم العمل التشاركي الجاري.	
36	ورشة العمل: إنشاء نماذج مالية مستدامة لبرامج الرعاية. النشاط الجماعي: تطوير هيكل حوكمة للإدارة المالية.	❖ تصميم نماذج مالية تضمن التمويل المستدام والإدارة المسؤولة لموارد الرعاية.	سيكتسب المشاركون مهارات في تصميم نماذج تمويل مستدامة تضمن الجدوى طويلة الأجل لبرامج الرعاية في وحدة رعاية المتدربين. ويشمل ذلك استكشاف مصادر تمويل مختلفة، مثل الرعاية المتكررة، والهبات، والأنشطة المدرة للدخل التي تقلل من الاعتماد على الرعاية لمرءة واحدة.	5.4 نماذج التمويل المستدام		
36		تنفيذ هيكل الحوكمة التي توفر الشفافية والمساءلة.	يركز على ضمان استدامة الشراكات والرعاية على المدى الطويل، سواء من حيث العقود أو الموارد البشرية المشاركة في إدارتها. سيستكشف المشاركون استراتيجيات تجديد الرعاية، والحفاظ على مشاركة الموظفين، وضمان تطور الشراكات لتلبية الاحتياجات المستقبلية.	5.5 الاستدامة التعاقدية والبشرية		
36		ضمان استدامة كل من العقود والموارد البشرية المشاركة في إدارة الشراكات.				
180	يوم العاشر (تطبيق عملي): ❖ المهمة: سيطور المشاركون خطة استدامة مالية لبرنامج رعاية، بما في ذلك استراتيجيات الجذب والنماذج المالية وأطر الحوكمة.		تطبيق عملي على تطوير خطة استدامة مالية لبرنامج رعاية،	5.6 تطبيق عملي على تطوير خطة استدامة مالية لبرنامج رعاية		10

اليوم	الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	اهداف الموضوع	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة:	المدة الزمنية بالدقائق
11	الوحدة 6: إدارة وتوثيق التشاركيات والعقود في وحدة الرعايات	تعليم المشاركين أفضل الممارسات في إدارة الشراكات والعقود، بما في ذلك التوثيق السليم، وعمليات المتابعة، وتقييم الأداء.	6.1 أرشفة وتوثيق الاتفاقيات وعقود الرعايات	سيتعلم المشاركون أفضل الممارسات لأرشفة وتوثيق جميع اتفاقيات الرعاية والتشراكة بشكل منهجي. ويشمل ذلك التأكد من حفظ العقود وتحديثها وإتاحتها للرجوع إليها في المستقبل. ويغطي هذا الموضوع أيضاً أهمية الاحتفاظ بالسجلات للامتثال القانوني والشفافية التنظيمية.	<p>بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على:</p> <p>1) إنشاء أنظمة توثيق تضمن أرشفة جميع الاتفاقيات والعقود وسهولة الوصول إليها.</p> <p>2) تنفيذ إجراءات متابعة فعالة لمراقبة نجاح الشراكة.</p> <p>3) استخدام مؤشرات الأداء الرئيسة لقياس نتائج الشراكة وإعداد تقارير مفصلة عن أداء الشراكة</p>	<p>اليوم الحادي عشر (نظري - 3 ساعات): العرض التقديمي: أفضل الممارسات لإدارة وتوثيق الشراكات والعقود. ورشة عمل: تطوير إجراءات المتابعة وأنظمة التقييم. تمرين جماعي: إنشاء إطار عمل لإعداد التقارير باستخدام مؤشرات الأداء.</p>	45
			6.2 نماذج وأساليب متابعة وتقييم جدوى العمل التشاركي	يركز على أهمية المراقبة المستمرة وتقييم الشراكات. سيستكشف المشاركون طرق تقييم نجاح اتفاقيات الرعاية، مثل اجتماعات المتابعة المنتظمة ومراجعات الأداء وتقييمات الجدوى. سيتعلمون أيضاً كيفية تحديد المشكلات المحتملة وإجراء التعديلات لضمان النجاح المستمر.			45
			6.3 إعداد التقارير وقراءة المؤشرات والنتائج	سيطور المشاركون مهارات إعداد تقارير مفصلة عن أداء الشراكة. يغطي هذا الموضوع كيفية قراءة وتفسير مؤشرات الأداء الرئيسية (KPIs)، وتحليل تأثير الرعاية، وتقديم تقارير واضحة وقابلة للتنفيذ لأصحاب المصلحة. سيتعلم المشاركون أيضاً كيفية اتخاذ قرارات تعتمد على البيانات لتحسين فعالية التشاركيات المستقبلية.			45
			6.4 الاتجاهات الحديثة في سياسة الأعمال والتعامل مع الشركاء	يقدم أحدث الاتجاهات في سياسة الأعمال التي تؤثر على إدارة الشراكات والتشراكة. سيستكشف المشاركون ممارسات الأعمال الحديثة مثل المسؤولية الاجتماعية للشركات والاستدامة وإدارة الشراكة الأخلاقية. سيتعلمون أيضاً كيفية بناء الشراكات والحفاظ عليها في بيئة الأعمال المتغيرة بسرعة اليوم، بما في ذلك كيفية التعامل مع التحولات في أولويات الأعمال والتحول الرقمي والتحديات العالمية (على سبيل المثال، التعديلات بعد الوباء والتعاون عن بعد). سيتم أيضاً مناقشة أفضل الممارسات في الاتصال والشفافية واستراتيجيات الشراكة التكيفية.			45
12			6.5 تطبيق عملي على تطوير خطة استدامة مالية لبرنامج رعاية،	تطبيق عملي على تطوير خطة استدامة مالية لبرنامج رعاية،		اليوم الثاني عشر (تطبيق عملي): المهمة: سيقوم المشاركون بإنشاء نظام توثيق لإدارة العقود وأرشفتها، وتطوير تقرير نموذجي لتقييم أداء اتفاقية الرعاية بناءً على مؤشرات الأداء الرئيسة.	180

الوحدة التدريبية 1:
مهارات جذب وتنمية الشراكات



الوحدة التدريبية	الهدف	مواضيع الوحدة:	نواتج الوحدة	أنشطة الوحدة
الوحدة 1: مهارات جذب وتنمية الشراكات	تزويد المشاركين بالمهارات الاستراتيجية اللازمة لجذب الرعايات والشراكات التي تتوافق مع الأهداف طويلة الأجل لوحدة رعاية المتدربين. وستركز الوحدة على تحديد الشركاء ذوي الصلة وفهم قيمتهم وإشراكهم بشكل فعال لتطوير علاقات مستدامة.	<p>1-1: ربط الأهداف الاستراتيجية العامة بعمل وحدة رعاية المتدربين:</p> <p>يركز هذا الموضوع على فهم كيفية ربط الأهداف الشاملة لوحدة رعاية المتدربين (على سبيل المثال، تحسين نواتج المتدربين، وخفض التكاليف) بالشراكات الخارجية. سيتعلم المشاركون كيفية موازنة أهداف وحدة الرعاية مع مصالح الرعاة والشركاء المحتملين، وضمان أن تكون الشراكات مفيدة للطرفين.</p> <p>2-1: تحديد الجهات المستهدفة بالشراكات والرعايات:</p> <p>سيستكشف المشاركون طرق تحديد الشركاء والرعاة المحتملين، من القطاعين الخاص وغير الربحي. يتضمن هذا فهم أهداف الشركاء، واتجاهات الصناعة، وكيف يمكن لمشاركتهم أن تجلب قيمة لوحدة الرعاية. سيتم تقديم تقنيات مثل رسم خرائط أصحاب المصلحة وتحليل الشبكة.</p> <p>3-1: آلية جذب الرعايات والشراكات القيمة:</p> <p>يغطي هذا الموضوع الاستراتيجيات والآليات لجذب الرعاة. وسيتعلم المشاركون كيفية إنشاء مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات الرعايات، وإشراك الرعاة بشكل فعال. وسيتم استكشاف أساليب مثل التواصل والتواصل المستهدف والاستفادة من العلاقات القائمة.</p> <p>4-1: تصنيف الشراكات والرعايات وفقاً للكمية والنوعية:</p> <p>في هذا الموضوع، سيتعلم المشاركون كيفية تصنيف الشراكات بناءً على المساهمات المالية (الكمية) والأهمية الاستراتيجية (النوعية). سيتضمن هذا استكشاف أنواع مختلفة من الشراكات، مثل الرعاية الحصريين، أو شركاء الوسائط، أو المساهمين العينيين، وفهم تأثيرهم على وحدة رعاية المتدربين.</p>	<p>بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على:</p> <p>1) تحديد الشركاء الرئيسيين الذين تتوافق أهدافهم مع وحدة رعاية المتدربين.</p> <p>2) وضع استراتيجية واضحة للتعامل مع هؤلاء الشركاء وجذبهم.</p> <p>3) التمييز بين أنواع الشراكات والرعاية بناءً على قيمتها المحتملة.</p> <p>4) إنشاء مقترحات مستهدفة واستراتيجيات إشراك للرعاة المحتملين.</p>	<p>اليوم الأول (نظري - 3 ساعات):</p> <p>❖ العرض والمناقشة: استكشاف التوافق الاستراتيجي بين أهداف وحدة رعاية المتدربين والشراكات الخارجية.</p> <p>❖ تمرين جماعي: رسم خريطة لأصحاب المصلحة وإنشاء تقييم للقيمة لكل منهم.</p> <p>❖ دراسة حالة: تحليل سيناريو بناء شراكة ناجح، مع تسليط الضوء على الخطوات المتخذة لجذب الرعايات والحفاظ عليها.</p> <p>اليوم الثاني (تطبيق عملي):</p> <p>❖ المهمة: سيقوم المشاركون بإجراء تمرين رسم خريطة لأصحاب المصلحة في الواقع الحقيقي. سيحددون ثلاثة شركاء محتملين على الأقل، ويصنفونهم، ويضعون مسودة استراتيجية توضح كيفية التعامل مع كل شريك وإشراكه.</p>

نواتج التعلم التفصيلية للوحدة:

بحلول نهاية هذه الوحدة، سيكون المشاركون قادرين على:

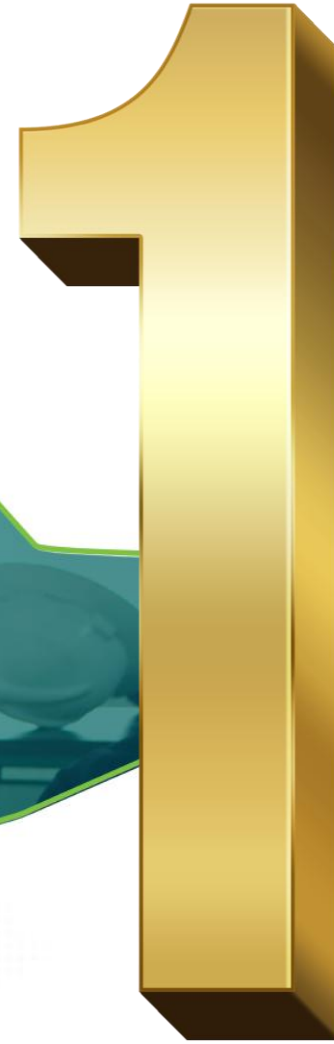
- (1) تحديد الشركاء الرئيسيين الذين تتوافق أهدافهم مع وحدة رعاية المتدربين.
- (2) وضع استراتيجية واضحة للتعامل مع هؤلاء الشركاء وجذبهم.
- (3) التمييز بين أنواع الشراكات والرعاية بناءً على قيمتها المحتملة.
- (4) إنشاء مقترحات مستهدفة واستراتيجيات إشراك للرعاة المحتملين.





اليوم التدريبي

الأنشطة النظ



1-1: ربط الأهداف الاستراتيجية العامة بعمل وحدة رعاية المتدربين

في هذا الجزء من الوحدة، سيتم تزويد المشاركين بفهم شامل لكيفية موازنة الأهداف الاستراتيجية الشاملة لوحدة رعاية المتدربين مع أهداف ومصالح الرعاة والشركاء المحتملين. وسيتعلم استراتيجيات لبناء شراكات مفيدة للطرفين تدعم رسالة وأهداف وحدة رعاية المتدربين، مثل تحسين نواتج المتدربين وزيادة الموارد واستخدام برامج الرعاية.

1-1-1: نظرة عامة على الأهداف الاستراتيجية.

1-1-2: لماذا يعد ربط الأهداف الاستراتيجية بالشراكات أمراً بالغ الأهمية.

نشاط 1-1: ربط الأهداف الاستراتيجية العامة بعمل وحدة رعاية المتدربين: "لغز الشراكة الاستراتيجية"



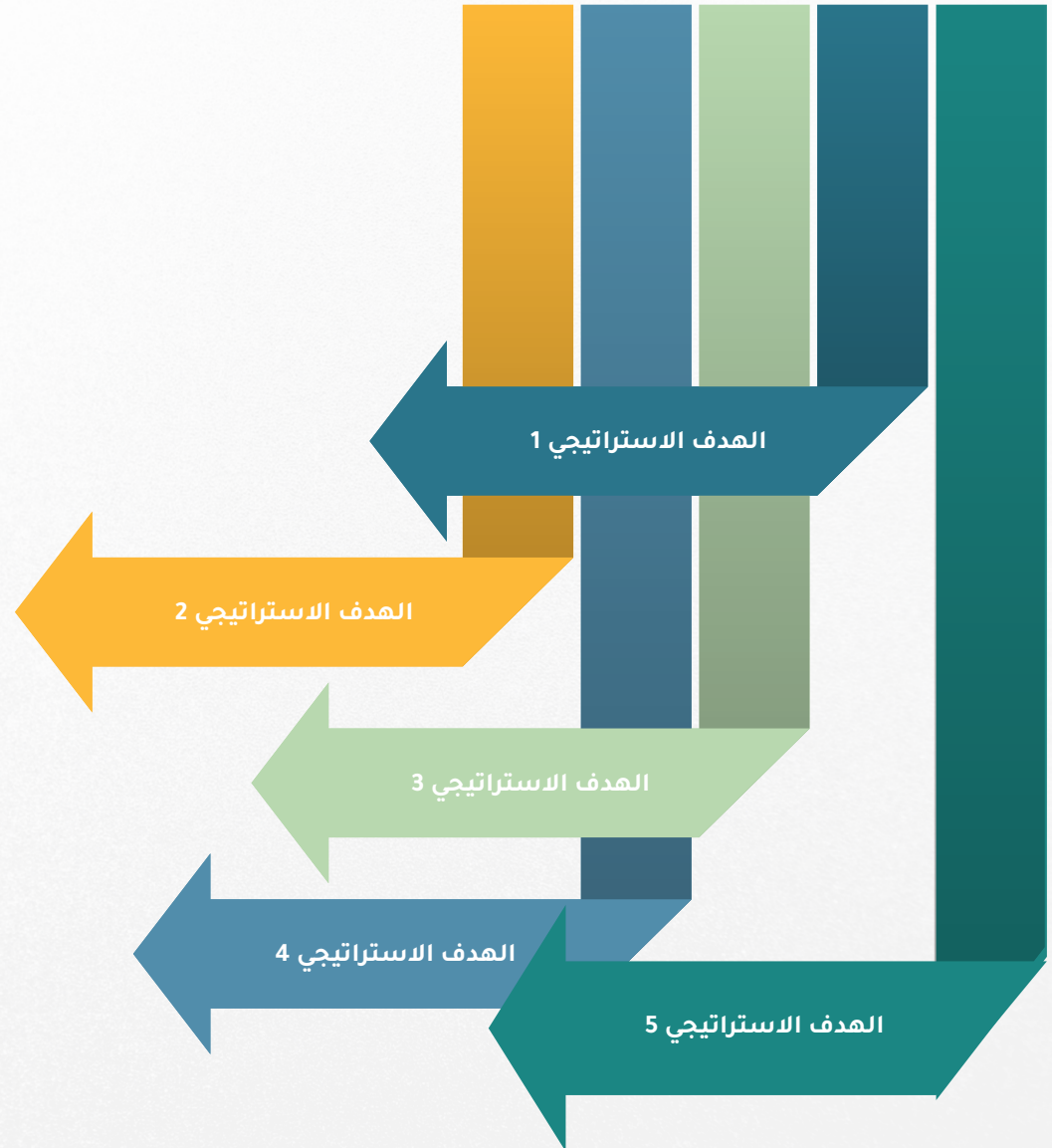
1

تطوير شراكات مبتكرة ومستدامة:

الغاية: إنشاء شراكات مبتكرة مع الكيانات الحكومية والشركات الخاصة والمنظمات غير الربحية وتعزيز دعم المتدربين وبرامج التدريب.

التفاصيل:

- ❖ يجب على وحدة رعاية المتدربين أن تلعب دوراً استباقياً في تحديد الشركاء المحتملين عبر القطاعات، حيث يقدم كل منهم نقاط قوة فريدة. قد تتضمن هذه الشراكات الرعاية المالية أو الدعم التكنولوجي أو الخبرة التي يمكن أن تعزز عروض الوحدة للمتدربين.
- ❖ يعد الابتكار أمراً أساسياً في هذه الشراكات، مما يعني أن الوحدة يجب أن تسعى إلى إقامة شراكات غير تقليدية، مثل الشراكات مع شركات التكنولوجيا للأدوات الرقمية أو مع المنظمات غير الحكومية لمبادرات التنمية المجتمعية.
- ❖ الاستدامة ضرورية للنجاح على المدى الطويل. الهدف ليس فقط تكوين شراكات معاملتية قصيرة الأجل، بل بناء علاقات تدوم، وتوفير قيمة ثابتة لجميع الأطراف المعنية بمرور الوقت.
- ❖ ينبغي على الوحدة أيضاً أن تعمل على فهم الاحتياجات المتطورة لشركائها وإيجاد طرق للتكيف والابتكار لتلبية هذه الاحتياجات.

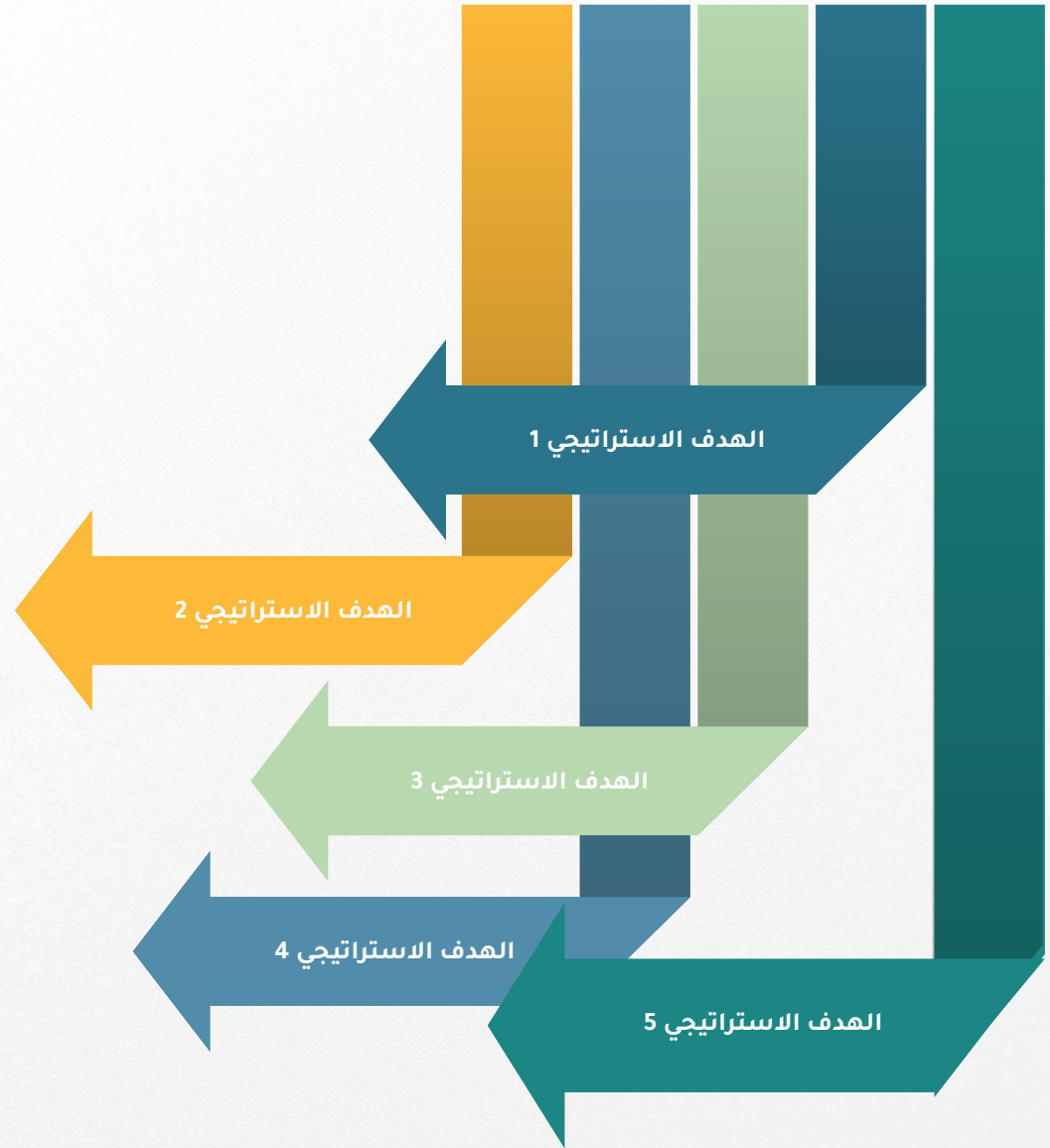


2

تصميم وتنفيذ برامج الرعاية الفعّالة:
الغاية: إنشاء وتنفيذ برامج الرعاية التي تتوافق مع احتياجات كل من المتدربين والرعاة، وضمان ملاءمتها وتأثيرها وفوائدها لجميع أصحاب المصلحة.

التفاصيل:

- ❖ تتطلب برامج الرعاية الفعّالة فهم احتياجات وتوقعات كل من المتدربين والرعاة. يجب على وحدة رعاية المتدربين إنشاء نماذج رعاية مرنة تلبى أنواعًا مختلفة من الرعاية (على سبيل المثال، الشركات المحلية، والشركات الكبرى، والمنظمات غير الربحية)، مع تلبية المتطلبات المحددة للمتدربين (على سبيل المثال، مواد التدريب، والمنح الدراسية، والوصول إلى التدريب الداخلي).
- ❖ يجب أن تكون الوحدة ماهرة في تخصيص حزم الرعاية لضمان أن مساهمة كل راعٍ توفر لهم قيمة، سواء من خلال التعرض للعلامة التجارية، أو تحقيق أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات، أو الوصول إلى الموظفين الموهوبين في المستقبل.
- ❖ التكامل في برامج التدريب: لا ينبغي أن تعمل الرعاية بمعزل عن غيرها. يجب دمجها في الإطار الأوسع لأنشطة التدريب والتطوير لتعزيز تأثيرها. على سبيل المثال، إذا قدم الراعي تكنولوجيا جديدة، فيجب دمجها بسلسلة في منهج التدريب ليستفيد منها المتدربون.



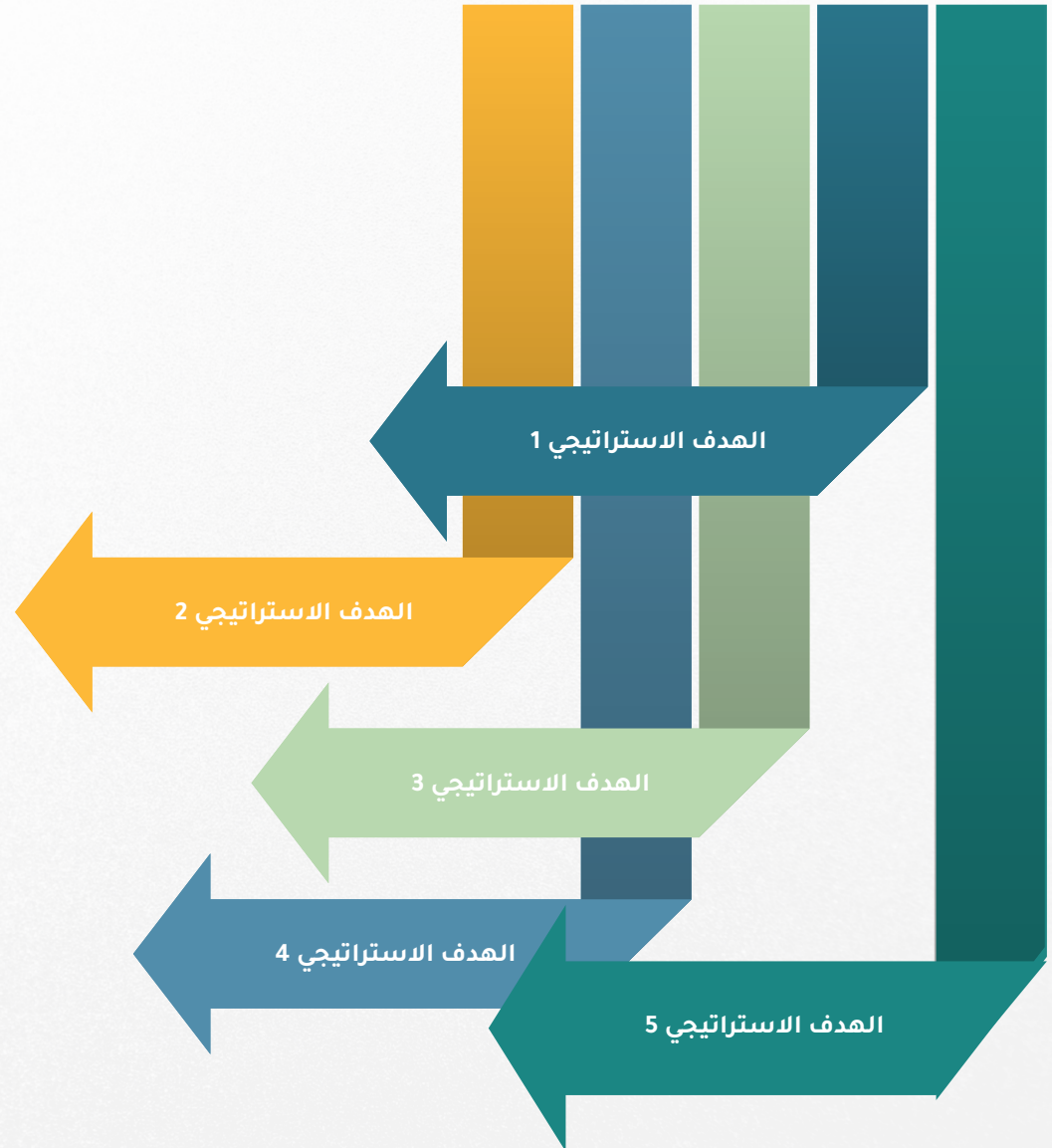
3

إدارة أموال الرعاية بكفاءة:

الغاية: ضمان عمليات شفافة وفعالة لتلقي وإدارة وصرف أموال الرعاية لدعم المتدربين وبرامج التدريب.

التفاصيل:

- ❖ يتعين على الوحدة إنشاء عمليات إدارة مالية واضحة تضمن تلقي الأموال وإيداعها وتخصيصها وفقاً لشروط اتفاقيات الرعاية. ويشمل هذا إدارة ليس فقط المساهمات المالية ولكن أيضاً الموارد غير النقدية، مثل التبرعات التكنولوجية أو الخبرة.
- ❖ الشفافية أمر بالغ الأهمية، ينبغي أن يكون لدى الرعاية ثقة في أن مساهماتهم تُستخدم بشكل فعال وكما هو متفق عليه. ولتحقيق هذه الغاية، يجب على الوحدة تقديم تقارير مالية منتظمة توضح بالتفصيل كيفية استخدام أموال الرعاية لصالح المتدربين.
- ❖ ينبغي على الوحدة إجراء عمليات تدقيق ومراجعة لعملياتها المالية لضمان المساءلة ومنع أي إساءة استخدام للأموال. يجب مشاركة هذه التدقيقات مع الرعاية للحفاظ على الثقة وإظهار الإدارة المسؤولة لمساهماتهم.



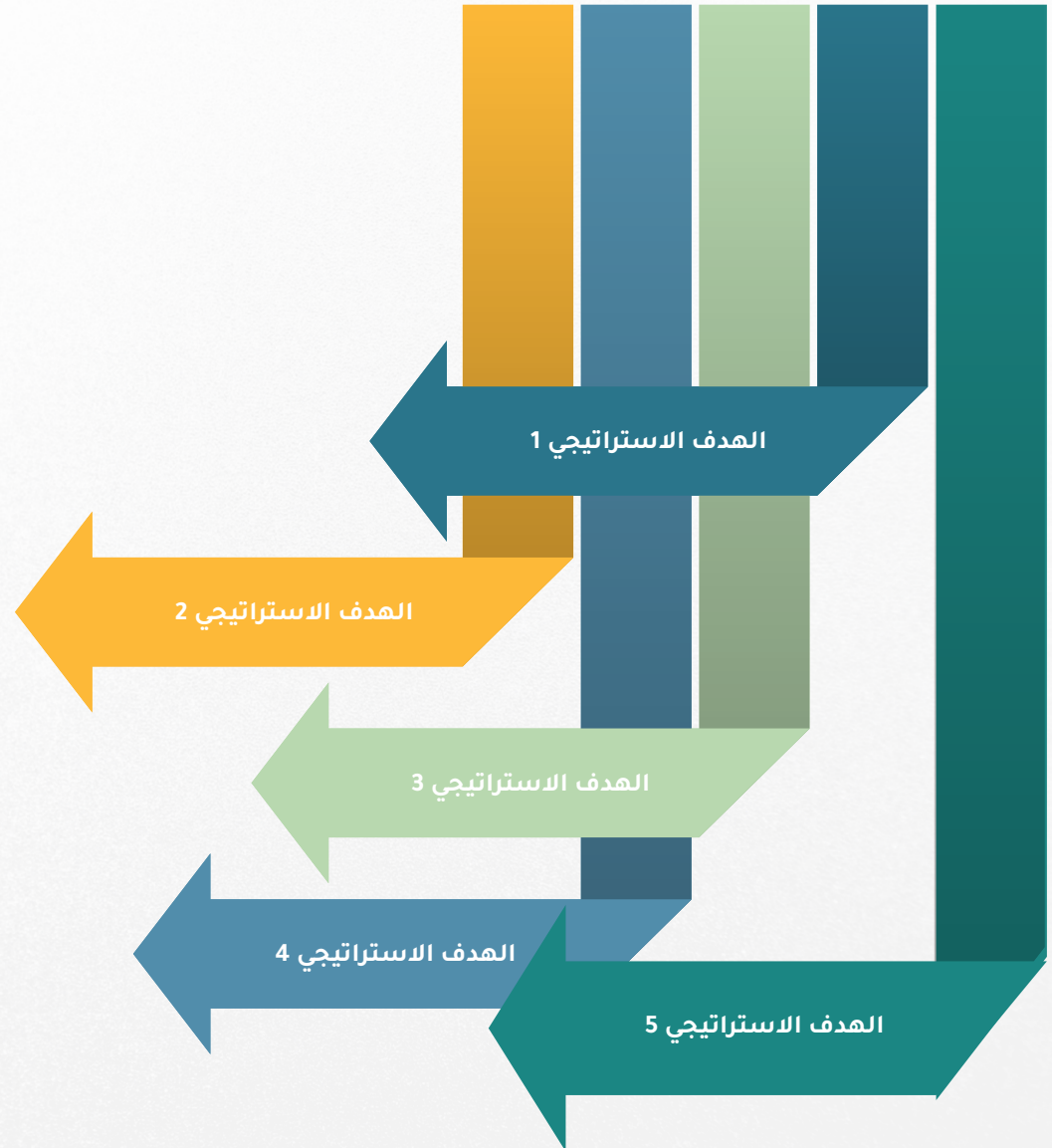
4

قياس وتعزيز فعالية برامج الرعاية:

الغاية: رصد وتقييم فعالية برامج الرعاية بشكل مستمر لضمان تحقيقها للتأثير والقيمة المرجوة لجميع أصحاب المصلحة.

التفاصيل:

- ❖ يتعين على الوحدة تطوير إطار قوي لرصد وتقييم أداء برامج الرعاية الخاصة بها. ويتطلب هذا تحديد مؤشرات أداء رئيسية واضحة لكل من الوحدة والرعاة، مثل عدد المتدربين المستفيدين من الرعاية، أو جودة الخدمات المقدمة، أو مستوى التعرض للعلامة التجارية للرعاة.
- ❖ يتعين على الوحدة تنفيذ عمليات جمع بيانات منتظمة لتتبع النتائج والتغذية الراجعة من المتدربين والرعاة وأصحاب المصلحة الآخرين. وقد يشمل ذلك الاستطلاعات وتقييمات الأداء ودراسات الحالة.
- ❖ ينبغي للوحدة إجراء تقييمات تأثير منتظمة لفهم المنافع طويلة الأجل للرعاية، مثل تحسين قابلية توظيف المتدربين، وتعزيز تطوير المهارات، وقدرة الراعي على تحقيق أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات.
- ❖ ينبغي استخدام الرؤى المكتسبة من التقييمات لإجراء تحسينات مستمرة على برامج الرعاية، وضمان بقائها ذات صلة ومبتكرة ومفيدة للطرفين.



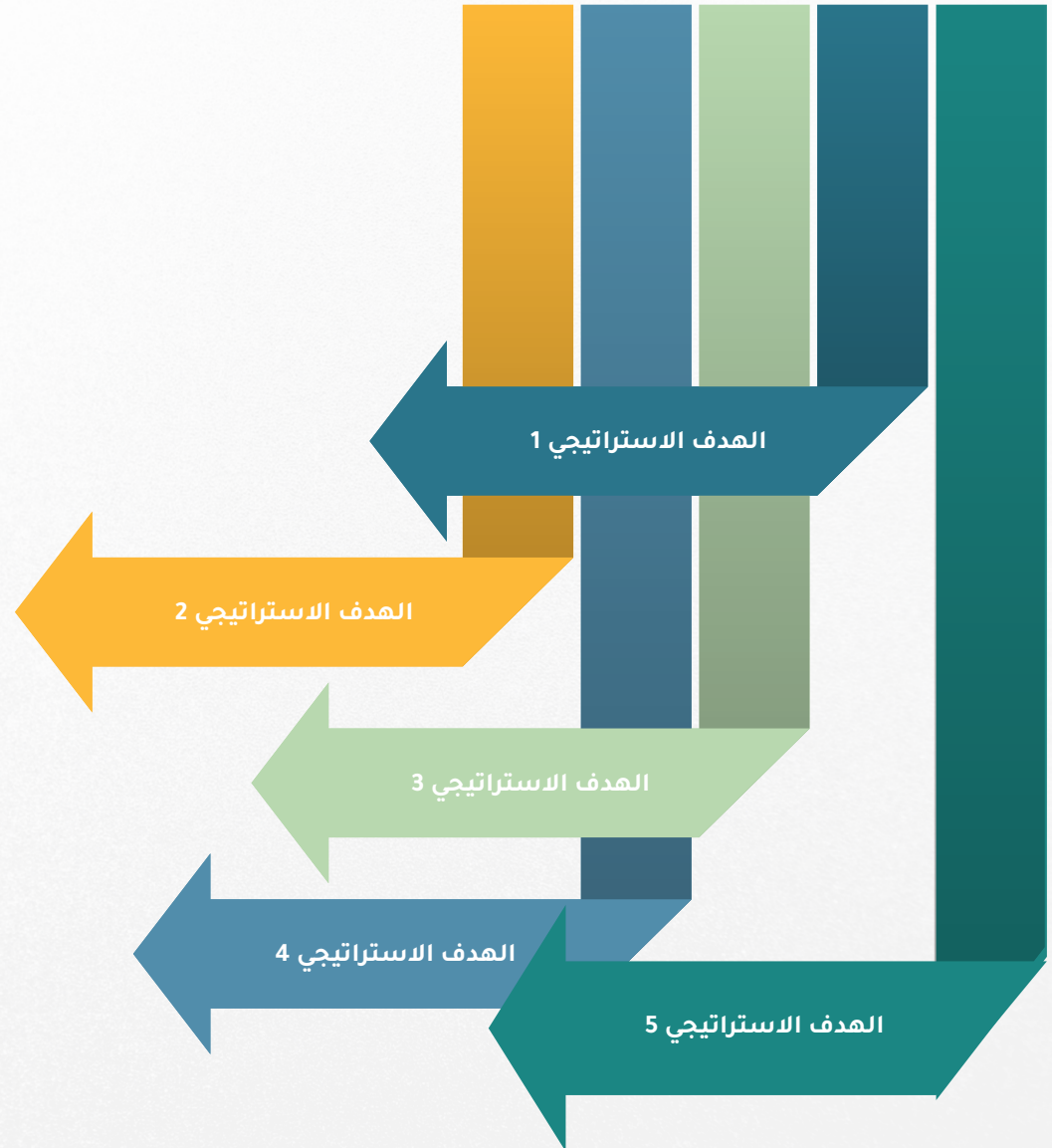
5

تعزيز ثقافة التحسين المستمر:

الغاية: خلق ثقافة التحسين المستمر داخل وحدة رعاية المتدربين لضمان التحسين المستمر للخدمات والبرامج.

التفاصيل:

- ❖ ينبغي على وحدة رعاية المتدربين أن تنمي عقلية التعلم المستمر والتحسين داخل فريقها وعملياتها. ويتضمن هذا جمع البيانات والتغذية الراجعة بشكل منتظم من كل من الرعاة والمتدربين لتحديد المجالات التي يمكن فيها تحسين البرامج.
- ❖ ينبغي على الوحدة أن تسعى بنشاط للحصول على تغذية راجعة من الرعاة حول كيفية زيادة فعالية الشراكات، واستخدام هذه الأفكار لتعديل وتحسين نماذج الرعاية.
- ❖ من المهم أيضاً أن تظل الوحدة على اطلاع بأحدث الاتجاهات في إدارة الرعايات وتطوير الشراكات. وقد يشمل ذلك حضور مؤتمرات الصناعة، أو التواصل مع قادة الفكر، أو المقارنة بأفضل الممارسات من المنظمات الأخرى.
- ❖ ينبغي أن تكون الوحدة مرنة في قدرتها على التكيف والابتكار استجابة للتغيرات الخارجية في السوق أو التكنولوجيا أو التعليم.



تعظيم الموارد



من خلال الشراكات المتوافقة جيدًا، يمكن لوحدة رعاية المتدربين تقديم برامج أكثر شمولاً وتأثيراً للمتدربين. على سبيل المثال، قد تؤدي شركة تكنولوجيا تقدم حلول برمجية إلى تدريب أكثر حداثة وأهمية للمتدربين، مما يحسن من قابلية توظيفهم. وبالمثل، يمكن للرعايات المالية تمويل المنح الدراسية، مما يقلل من الحواجز أمام دخول الأفراد من ذوي الاحتياجات الخاصة.

تسمح الشراكات لوحدة رعاية المتدربين بالوصول إلى الموارد الخارجية التي تعزز قدرتها على توفير احتياجات المتدربين. ويمكن أن تشمل هذه الموارد التمويل أو التكنولوجيا أو المعرفة أو الوصول إلى شبكات أوسع. من خلال موازنة أهداف الوحدة مع أهداف الرعاة المحتملين، يمكن للوحدة جذب الشركاء الراغبين في الاستثمار في رسالتها، مما يساعد في تعظيم الموارد المتاحة.

تعزيز تأثير البرنامج الرعايات



توفر الشراكات طويلة الأجل الدعم المستمر وتساعد في استدامة برامج الوحدة بمرور الوقت. من خلال ضمان أن يرى الرعاة توافقًا واضحًا بين أهدافهم وأهداف وحدة رعاية المتدربين، ويمكن للوحدة إنشاء شراكات مبنية على الاستمرار، مع تحقيق منافع متبادلة تؤدي إلى تعاون طويل الأمد.

إنشاء علاقات مستدامة



تعمل الشراكات الاستراتيجية المُدارة جيدًا على تعزيز سمعة الوحدة داخليًا وخارجيًا. من خلال إظهار سجل حافل بالتشاريكات الناجحة، ويمكن للوحدة جذب المزيد من الشركاء المرموقين، وزيادة الرؤية، وترسيخ نفسها كقائدة في إدارة الشراكات.

تعزيز سمعة الوحدة



الهدف:

الهدف من نشاط الألغاز هذا هو مساعدة المتدربين على فهم كيفية موازنة الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين مع دوافع الرعاية المحتملين. يشرك هذا النشاط التفاعلي المشاركين في التفكير النقدي والتطبيق العملي، مما يضمن قدرتهم على تحديد الشراكات ذات المنفعة المتبادلة.

تعليمات للمشاركين:

في هذا النشاط، ستعمل في فرق لمطابقة الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين مع الدوافع المناسبة للرعاية المحتملين. هدفك هو تحديد أفضل توافق بين أهداف الوحدة والأسباب التي قد تجعل الرعاية مهتمين بتكوين شراكة.

المواد المطلوبة:

مجموعة من قطع الألغاز (مادية أو رقمية)، حيث:

- ❖ تمثل مجموعة قطع الألغاز أ "الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين".
- ❖ تمثل مجموعة قطع الألغاز ب "دوافع الرعاية المحتملين".
- ❖ بطاقات فارغة للفرق لكتابة تفسيرات لمبارياتهم.

محتوى قطع الألغاز:

- ❖ مجموعة قطع الألغاز أ: الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين (تمثل هذه القطع الأهداف الداخلية للوحدة وتركز على النتائج التي تعود بالنفع على المتدربين والمؤسسة ككل).
- ❖ مجموعة قطع الألغاز ب: دوافع الرعاية المحتملين (تمثل هذه القطع أهداف ودوافع الرعاية الخارجيين التي تتوافق مع الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين).



❖ مجموعة قطع الألغاز أ: الأهداف الاستراتيجية لوحدة رعاية المتدربين

الهدف الاستراتيجي: زيادة قابلية توظيف المتدربين
الوصف: تطوير شراكات مع قادة الصناعة الذين يركزون على مواءمة برامج التدريب مع المهارات اللازمة في القوى العاملة. بحيث تعمل على تعزيز قابلية توظيف المتدربين بتوفير الخبرة العملية وفرص التواصل والشهادات.
التركيز: قابلية التوظيف ومواءمة الصناعة واستعداد القوى العاملة.

الهدف الاستراتيجي: تعزيز وضع العلامة التجارية لوحدة رعاية المتدربين
الوصف: تشكيل شراكات استراتيجية تعمل على تعزيز سمعة الوحدة وظهرها في السوق. يتضمن هذا التحالف مع الرعاية البارزين الذين يجلبون المكانة والظهور المتزايد للوحدة وبرامجها.
التركيز: وضع العلامة التجارية والظهور، وتعزيز السمعة.

الهدف الاستراتيجي: تعزيز موارد ومرافق التدريب
الوصف: بناء شراكات توفر الوصول إلى الموارد المتقدمة والتكنولوجيا والمرافق الحديثة. يجب أن تعمل هذه الشراكات بشكل مباشر على تحسين جودة التدريب والأدوات المتاحة للمتدربين.
التركيز: الوصول إلى الموارد، وتحسين البنية الأساسية.

الهدف الاستراتيجي: تنويع مصادر الدخل لاستدامة البرنامج
الوصف: إنشاء شراكات توفر مساهمات مالية وعينية متنوعة لضمان الاستدامة طويلة الأجل للبرامج. التركيز على إنشاء مصادر دخل مستقرة ومتنوعة لتجنب الاعتماد على مصدر واحد للتمويل.
التركيز: الاستدامة المالية، وتنويع مصادر الدخل.

الهدف الاستراتيجي: توسيع فرص المتدربين من خلال الشراكات
الوصف: تكوين شراكات تزيد من إمكانية الوصول إلى الفرص للمتدربين، مثل التدريب الداخلي والمنح الدراسية وورش العمل لبناء المهارات. يجب أن تعزز هذه الشراكات النمو المهني والأكاديمي للمتدربين.
التركيز: توسيع الفرص، وتطوير المتدربين.

❖ مجموعة قطع الألغاز ب: دوافع الرعاية المحتملين

دوافع الراعي: العائد على الاستثمار (ROI)
الوصف: يريد الرعاية التأكد من أن دعمهم المالي يؤدي إلى نتائج قابلة للقياس، سواء من خلال تحسين مهارات المتدربين، أو التأثير المجتمعي، أو نمو الأعمال. وهم يركزون على الشراكات التي تقدم عائداً واضحاً على استثماراتهم.
التركيز: التأثير القابل للقياس، والعائد المالي، ونمو الأعمال

دوافع الراعي: الوعي بالعلامة التجارية والتعرض للسوق
الوصف: يتطلع الرعاية إلى زيادة ظهورهم بين الطلاب والمتدربين والمتخصصين في الصناعة. وهم يسعون إلى إقامة شراكات توفر فرص التعرض للعلامة التجارية والاعتراف العام والتسويق لجمهور جديد.
التركيز: ظهور العلامة التجارية، وتحديد موقع السوق، وإشراك الجمهور.

دوافع الراعي: الوصول إلى الابتكار والبحث
الوصف: يهتم الرعاية بالشراكة مع مؤسسات التدريب التي تتصدر البحث والابتكار والتكنولوجيا. وهم يسعون إلى التعاون الذي يوفر الوصول إلى الأفكار المتطورة والتقنيات الجديدة والنهج المبتكرة لتطوير القوى العاملة.
التركيز: الابتكار والتعاون البحثي والوصول إلى التكنولوجيا

دوافع الراعي: العمل الخيري للشركات والتأثير المجتمعي
الوصف: يريد الرعاية إحداث فرق في المجتمع من خلال دعم برامج التعليم وتنمية القوى العاملة. إنهم مدفوعون بإمكانية التأثير الاجتماعي والعمل الخيري للشركات، ويسعون إلى إقامة شراكات تسمح لهم بالرد للمجتمع.
التركيز: العمل الخيري، والمشاركة المجتمعية، والمسؤولية الاجتماعية

دوافع الراعي: تطوير مساهمات تدفقي من المواهب
الوصف: يتم تحفيز الرعاية للاستثمار في البرامج التي تعد قوة عاملة ماهرة لصناعاتهم. من خلال تكوين شراكات مع برامج التدريب، يمكنهم المساعدة في تشكيل مهارات الموظفين المستقبليين والحصول على إمكانية الوصول إلى أفضل المواهب.
التركيز: تطوير المواهب، وإعداد القوى العاملة، والتجديد

أمثلة على مطابقات قطع الأغاز:

المطابقة 1:

- ❖ الهدف الاستراتيجي: توسيع فرص المتدربين من خلال الشراكات
- ❖ دافع الراعي: تطوير خط أنابيب المواهب
- ❖ التفسير: يحرص الرعاة الذين يحفزهم تطوير خط أنابيب المواهب على الاستثمار في الشراكات التي توفر للمتدربين فرصاً لاكتساب المهارات والخبرة ذات الصلة بعملهم المستقبلي. ويتماشى هذا مع هدف الوحدة المتمثل في زيادة الوصول إلى التدريب الداخلي والفرص الأخرى.

المطابقة 2:

- ❖ الهدف الاستراتيجي: تنويع مصادر الدخل لاستدامة البرنامج
- ❖ دافع الراعي: العمل الخيري للشركات والتأثير المجتمعي
- ❖ التفسير: يهتم الرعاة الذين يركزون على العمل الخيري للشركات بدعم البرامج التي لها تأثير اجتماعي طويل الأمد، مما يجعلهم شركاء مثاليين للمبادرات التي تتطلب تمويلًا متنوعًا ومستقرًا للحفاظ على استدامة البرنامج.

المطابقة 3:

- ❖ الهدف الاستراتيجي: تعزيز موارد ومرافق التدريب
- ❖ دافع الراعي: الوصول إلى الابتكار والبحث
- ❖ التفسير: يجذب الرعاة الذين يسعون إلى الوصول إلى الابتكار إلى الشراكات التي توفر لهم نظرة ثاقبة في أساليب التدريب والتكنولوجيات والبحث المتطورة. وهذا يتماشى جيدًا مع هدف تعزيز موارد الوحدة ومرافقها بأحدث الأدوات والتكنولوجيا.

المطابقة 4:

- ❖ الهدف الاستراتيجي: تعزيز وضع العلامة التجارية لوحدة رعاية المتدربين
- ❖ دافع الراعي: الوعي بالعلامة التجارية والتعرض للسوق
- ❖ التفسير: يريد الرعاة المهتمون بالوعي بالعلامة التجارية شراكات تعزز من ظهورهم. إن التحالف مع وحدة تعمل على تعزيز وضع علامتها التجارية من خلال الرعاية البارزة يوفر الفرصة المثالية لتحقيق المنفعة المتبادلة.

المطابقة 5:

- ❖ الهدف الاستراتيجي: زيادة قابلية توظيف المتدربين
- ❖ دافع الراعي: العائد على الاستثمار (ROI)
- ❖ التفسير: سيهتم الرعاة الذين يركزون على العائد على الاستثمار بالشراكات التي تؤدي إلى تحسينات قابلة للقياس في مهارات المتدربين وقابلية توظيفهم، وهو ما يدعم بشكل مباشر هدف الوحدة المتمثل في زيادة جاهزية المتدربين للقوى العاملة.





استراحة

5 دقائق

2-1: تحديد أهداف الشراكات والرعايات

في هذا الجزء من الوحدة، سيتم تقديم استكشافًا متعمقًا للطرق المستخدمة لتحديد وإشراك الشركاء والرعاة المحتملين من القطاعات الخاصة وغير الربحية والحكومية، وسوف يركز هذا على فهم أهداف الشركاء، ومواءمتها مع الأهداف الاستراتيجية لوعدة رعاية المتدربين، وتطبيق أدوات عملية مثل رسم خرائط أصحاب المصلحة وتحليل الشبكات لاستهداف الرعاية المحتملين وإعطائهم الأولوية بشكل فعال.

1-2-1: فهم أهداف الشريك والراعي

2-2-1: اتجاهات الصناعة وديناميكيات السوق

3-2-1: قيمة المشاركة للشركاء والرعاة

4-2-1: أداة تحديد وتحليل أولويات الشركاء والرعاة

المحتملين: خريطة أصحاب المصلحة

نشاط 2-1: تحديد أهداف الشراكات والرعايات: "لغز رسم

خريطة أصحاب المصلحة"



الشركاء من القطاع الخاص

❖ دوافع الشراكة:

- **المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR):** غالبًا ما تستخدم الشركات الشراكات كوسيلة لتحسين صورتها العامة، وتعزيز ملف المسؤولية الاجتماعية للشركات، وإظهار الالتزام بالقضايا المجتمعية مثل التعليم، وتنمية القوى العاملة، أو الاستدامة.
 - أمثلة على محاذاة المسؤولية الاجتماعية للشركات: قد ترعى شركة تكنولوجيا معسكرات تدريب البرمجة، في حين قد تستثمر شركة لوجستية في التدريب على إدارة سلسلة التوريد.
- **الوعي بالعلامة التجارية والظهور:** يسعى الرعاة من القطاع الخاص إلى رفع مكانتهم بين المتدربين والمؤسسات التعليمية والجمهور. وهم يقدرون الشراكات التي توفر التعرض للعلامة التجارية، والوصول إلى الجماهير المستهدفة، والعلاقات العامة الإيجابية.
 - فرص بناء العلامة التجارية: رعاية الفعاليات أو ورش العمل أو المسابقات حيث يتم عرض شعاراتهم ولافاتهم ورسائلهم بشكل بارز يساعد في بناء قيمة العلامة التجارية.
- **الوصول إلى المواهب:** ترعى العديد من الشركات برامج التعليم والتدريب كوسيلة لتطوير وتجنيد المواهب الماهرة. من خلال الاستثمار في المتدربين، يحصلون على وصول مبكر إلى الموظفين المستقبليين المحتملين، مما يخلق مسار تدفقي للمواهب.
 - منافع مسار تدفق المواهب: من خلال التدريب الداخلي، والتوجيه، وشراكات التدريب، يمكن للشركات تشكيل مهارات المتدربين لتتماشى مع احتياجات صناعتهم.

❖ الفرص الرئيسية مع شركاء القطاع الخاص:

- **رعاية برامج تطوير المتدربين:** يمكن للشركات توفير التمويل لمنح المتدربين، أو الشهادات، أو التوجيه، مما يساهم في تحقيق هدف الوحدة المتمثل في إعداد المتدربين للقوى العاملة.
- **فرص العلامة التجارية المشتركة:** يمكن للشركات الخاصة أن تتعاون مع الوحدة في المبادرات المشتركة، مما يخلق فرصًا للعلامة التجارية المشتركة في الفعاليات أو ورش العمل أو الندوات.
- **الوصول إلى الخبرة الصناعية:** يمكن للشركاء من القطاع الخاص تقديم المعرفة والموارد الخاصة بالصناعة لتعزيز برامج التدريب التي تقدمها الوحدة.

شركاء القطاع غير الربحي

❖ دوافع الشراكة:

- **مواءمة الرسالة:** تركز المنظمات غير الربحية على الشراكات التي تسمح لها بمواصلة رسالتها. وتتحرك هذه المنظمات برغبة في تحسين الوصول إلى التعليم، أو الحد من التفاوتات، أو تعزيز الخدمات المجتمعية.
 - **أمثلة موجهة نحو الرسالة:** قد تتعاون منظمة غير ربحية تركز على تنمية الشباب مع الوحدة لتوفير تدريب على المهارات الحياتية، في حين قد ترعى منظمة صحية عالمية التدريب المتعلق بالرعاية الصحية.
- **تقاسم الموارد:** غالبًا ما تفتقر المنظمات غير الربحية إلى الموارد المالية أو الفنية لتوسيع نطاق برامجها، مما يجعل الشراكات مع المؤسسات التعليمية والشركات الخاصة جذابة لتجميع الموارد.
 - **أمثلة تقاسم الموارد:** قد تقدم المنظمات غير الربحية الخبرة في التواصل المجتمعي، في حين يقدم الرعاة التمويل أو الدعم الفني.
- **التأثير الاجتماعي:** تسعى المنظمات غير الربحية إلى تحقيق نتائج قابلة للقياس من شراكاتها، مثل تحسين الوصول إلى التعليم، أو زيادة القدرة على التوظيف، أو التمكين الاجتماعي للمجتمعات ذوي الاحتياجات الخاصة.
 - **التأثير القابل للقياس:** يمكن أن تتضمن برامج الرعاية مقياس مثل عدد المتدربين المستفيدين من المنح الدراسية أو فرص العمل أو شهادات المهارات.

❖ الفرص الرئيسية مع الشركاء غير الربحيين:

- **البرامج التشاركية:** يمكن للمنظمات غير الربحية العمل مع الوحدة لتطوير برامج مشتركة تركز على تدريب المهارات أو تنمية القوى العاملة أو ريادة الأعمال الاجتماعية.
- **الاستفادة من الشبكات:** غالبًا ما أنشأت المنظمات غير الربحية شبكات في المجتمعات أو القطاعات من ذوي الاحتياجات الخاصة، مما يوفر الوصول إلى المستفيدين المحتملين.
- **طلبات المنح المشتركة:** يمكن للمنظمات غير الربحية والوحدة التقدم بطلب مشترك للحصول على منح من المؤسسات أو الكيانات الحكومية، والجمع بين مواردها لتحقيق تأثير اجتماعي أكبر.

شركاء القطاع الحكومي

❖ دوافع الشراكة:

- **أهداف السياسة العامة:** تتعاون الحكومات مع المؤسسات التعليمية والمنظمات الخاصة لتحقيق أهداف السياسة العامة مثل تحسين التعليم، أو الحد من البطالة، أو تعزيز جاهزية القوى العاملة.
 - أمثلة السياسة العامة: قد ترفع الحكومات برامج التدريب التقني والمهني لزيادة فرص العمل في الصناعات ذات الطلب المرتفع أو تمويل المبادرات لتعزيز التدريب التقني والمهني في المناطق من ذوي الاحتياجات الخاصة.
- **القوى العاملة والتنمية الاقتصادية:** تسعى الحكومات إلى إقامة شراكات تعمل على تحسين النمو الاقتصادي وخلق فرص العمل. ومن خلال دعم مبادرات التدريب التقني والمهني، يمكنها المساعدة في معالجة فجوات المهارات وضمان تلبية القوى العاملة لاحتياجات الصناعة.
 - أمثلة تنمية القوى العاملة: قد تمويل الحكومات التدريب للصناعات الناشئة مثل الطاقة النظيفة أو التحول الرقمي لخلق فرص العمل وتعزيز القدرة التنافسية الاقتصادية.
- **المساءلة العامة:** تركز الشراكات الحكومية على الشفافية، وضمان استخدام التمويل بشكل فعال لتحقيق نتائج عامة قابلة للقياس. ويطالب الرعاة الحكوميون بتقارير واضحة عن كيفية استخدام الموارد والتأثير الاجتماعي أو الاقتصادي المحقق.

❖ الفرص الرئيسية مع الشركاء الحكوميين:

- **الشراكات بين القطاعين العام والخاص:** قد تشارك الحكومات في شراكات طويلة الأجل بين القطاعين العام والخاص حيث تتعاون مع كل من الوحدة والرعاة من القطاع الخاص للمشاركة في تمويل وتقديم برامج تعليمية واسعة النطاق.
- **التمويل والمنح الحكومية:** تقدم الحكومات منحًا لتنمية القوى العاملة والتعليم وبرامج الابتكار التي تتوافق مع أهداف السياسة الوطنية أو الإقليمية.
- **التوافق مع مبادرات السياسة الوطنية:** يمكن لوحدة رعاية المتدربين مواءمة أهدافها مع أولويات الحكومة مثل برامج تنمية القوى العاملة الوطنية أو الإصلاحات التعليمية.

أهمية اتجاهات الصناعة:

- ❖ تؤثر اتجاهات الصناعة على فرص الشراكة. ومن خلال تتبع هذه الاتجاهات، يمكن للوحدة أن تتواصل بشكل استباقي مع الرعاية المهتمين بالمساهمة في المبادرات ذات الصلة.
- ❖ القطاعات الناشئة: غالبًا ما تكون القطاعات سريعة النمو مثل التكنولوجيا والطاقة الخضراء والرعاية الصحية من الرعاية الرئيسيين للبرامج التعليمية. تسعى هذه الصناعات إلى الاستثمار في تنمية المواهب واكتساب ميزة تنافسية من خلال الشراكات.

اتجاهات الصناعة الرئيسية:

- ❖ التكنولوجيا: يعني صعود الرقمنة أن شركات التكنولوجيا تستثمر بشكل متزايد في برامج العلوم والتكنولوجيا والهندسة والرياضيات STEM programs وورش العمل البرمجية coding workshops لبناء قوة عاملة جاهزة للمستقبل.
- ❖ الاستدامة: مع تزايد المخاوف بشأن تغير المناخ، تتوق شركات الطاقة الخضراء إلى رعاية البرامج التي تتوافق مع أهداف الاستدامة، مثل التدريب على تقنيات الطاقة المتجددة.
- ❖ الرعاية الصحية: تسعى شركات الرعاية الصحية إلى الاستثمار في تدريب المتخصصين في الرعاية الصحية، وخاصة في المجالات التكنولوجية مثل التمريض والطب عن بعد.

حلقات السوق وتوقيتها:

- ❖ الظروف الاقتصادية: خلال فترات النمو الاقتصادي، من المرجح أن ترعى الشركات المبادرات المتعلقة باستقطاب المواهب والابتكار وتوسيع السوق. وعلى النقيض من ذلك، خلال فترات الركود، قد يركز الرعاية على البرامج التي تقدم توفيرًا في التكاليف أو تحسينات في الكفاءة، مثل رفع مهارات العمال الحاليين.

يعتمد نجاح أي رعاية أو شراكة على إنشاء عرض قيمة مقنع يعود بالنفع على كل من وحدة رعاية المتدربين والراعي أو الشريك. يركز هذا القسم على فهم القيمة التي يمكن أن تقدمها وحدة رعاية المتدربين للشركاء المحتملين وكيفية توصيل هذه القيمة بشكل فعال لتأمين علاقات طويلة الأمد واستدامتها. من الأهمية بمكان مواءمة الأهداف الاستراتيجية للوحدة مع احتياجات وأهداف ودوافع الراعي أو الشريك.

أولاً: فهم عرض القيمة المتبادل:

تعتمد الشراكة الناجحة على المنفعة المتبادلة - يجب أن يحصل كلا الطرفين على قيمة قابلة للقياس من التشاركية. بالنسبة لوحدة رعاية المتدربين، يشمل هذا عادةً الموارد المالية أو الخبرة أو التكنولوجيا أو الموارد البشرية التي تعزز قدرة الوحدة على تحقيق أهدافها. بالنسبة للرعاة أو الشركاء، قد تشمل القيمة رؤية العلامة التجارية أو الوصول إلى المواهب أو الوفاء بالمسؤولية الاجتماعية للشركات أو مواءمة السياسة العامة.



1. القيمة لوحدة رعاية المتدربين:

الطريقة	التوضيح	الأمثلة
1. الموارد المالية	<ul style="list-style-type: none"> ❖ تمويل الرعاية المباشرة: المنفعة الأكثر وضوحًا للوحدة هي تلقي المساهمات المالية من الرعاة. ويمكن استخدام هذه الأموال لمشاريع محددة أو برامج تدريبية أو تطوير البنية الأساسية. ❖ المساهمات العينية: قد يقدم بعض الرعاة مساهمات غير نقدية، مثل تراخيص البرامج أو المعدات أو الوصول إلى المرافق، مما يساعد في تقليل التكاليف التشغيلية. ❖ فرص التمويل المشترك: قد يستثمر الرعاة مع الوحدة في مشاريع واسعة النطاق، مما قد يؤدي إلى الاستفادة من التمويل الإضافي من المنح الحكومية أو المنظمات غير الربحية. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ قد ترعى شركة تقنية معسكر تدريبي للمهارات الرقمية، مما يوفر لوحدة الدعم المالي لتشغيل البرنامج. ❖ يمكن للشركة التبرع بأجهزة كمبيوتر محمولة أو أدوات برمجية للمتدربين، مما يعزز تجربة التدريب دون مساهمات مالية مباشرة. ❖ يمكن للشراكة بين القطاعين العام والخاص (PPP) بين شركة والحكومة ووحدة رعاية المتدربين أن تشارك في تمويل برنامج تدريب تقني أو مهني على مستوى الدولة.
2. الوصول إلى الخبرة والمعرفة:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الخبرة الصناعية: غالبًا ما يجلب الرعاة معرفة صناعية قيمة يمكنها تحسين برامج الوحدة. على سبيل المثال، يمكن لشركات التكنولوجيا تقديم رؤى حول أحدث الاتجاهات الرقمية، والتي يمكن دمجها بعد ذلك في منهج التدريب. ❖ الإرشاد والدعم الاستشاري: يمكن لخبراء الصناعة من منظمة الراعي أن يعملوا كمتحدثين ضيوف أو مرشدين أو مستشارين، مما يوفر للمتدربين معرفة مباشرة بممارسات الصناعة واتجاهاتها. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ يمكن للشراكة مع مزود رعاية صحية رائد أن تساعد في تحديث برامج تدريب الرعاية الصحية بالوحدة لتعكس أحدث معايير الصناعة. ❖ قد توفر شركة مالية مسؤولين تنفيذيين لتوجيه المتدربين حول مسارات العمل وتوقعات الصناعة.
3. موارد التدريب المعززة:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الوصول إلى التكنولوجيا والأدوات: من خلال الشراكات، يمكن للوحدة الوصول إلى التكنولوجيا أو الأدوات المتطورة التي تعمل على تحسين جودة برامج التدريب الخاصة بها. ❖ تحسينات البنية الأساسية: يمكن للجهات الراعية المساعدة في تمويل مشاريع البنية الأساسية، مثل بناء مختبرات جديدة، أو شراء معدات جديدة، أو تجديد مرافق التدريب، مما يحسن قدرة الوحدة على تقديم برامج عالية النوعية. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ يمكن لشركة برمجيات أن تقدم أحدث أدواتها مجانًا أو بأسعار مخفضة، مما يسمح للمتدربين بالعمل باستخدام تكنولوجيا الواقع الحقيقي. ❖ قد ترعى شركة إنشاءات تجديد مركز تدريب المهارات، مما يعزز البيئة المادية للمتدربين.
4. تطوير المواهب ومواءمة القوى العاملة:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ قابلية توظيف المتدربين: من خلال الرعاية، يمكن للوحدة أن توفر للمتدربين فرصًا مثل التدريب الداخلي، أو التوظيف، أو الشهادات التي تزيد من قابلية توظيفهم. ❖ برامج جاهزية القوى العاملة: يمكن للجهات الراعية تطوير برامج تدريب القوى العاملة بشكل مشترك بما يتماشى مع احتياجات صناعتهم، مما يضمن تزويد المتدربين بالمهارات المطلوبة. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ يمكن للشراكة مع شركة لوجستية أن توفر تدريبًا داخليًا للمتدربين، مما يمنحهم خبرة عملية ويجعلهم أكثر قدرة على المنافسة في سوق العمل. ❖ قد تشارك شركة تقنية في تطوير برنامج شهادة الترميز، مما يضمن إتقان المتدربين لأحدث لغات البرمجة.
5. الاستفادة والدعم الطويل الأجل:	<ul style="list-style-type: none"> ❖ التمويل المستدام: تساعد الرعايات طويلة الأجل الوحدة على تحقيق الاستفادة المالية، مما يقلل من الحاجة إلى الاعتماد على مصادر التمويل المتقلبة أو قصيرة الأجل. ❖ طول عمر الشراكة: غالبًا ما يقدم الرعاة الملتزمون بشراكات طويلة الأجل دعمًا مستمرًا، والذي يمكن أن يمتد إلى ما هو أبعد من المساهمات المالية ليشمل المدخلات الاستراتيجية أو مشاركة الموارد. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ تضمن الشراكة متعددة السنوات مع وكالة حكومية أو شركة من القطاع الخاص تمويلًا ثابتًا لبرامج التدريب الأساسية. ❖ قد ترعى شركة للطاقة المتجددة سلسلة سنوية من برامج التدريب التي تركز على الاستفادة، مما يوفر دعمًا ثابتًا عامًا بعد عام.

2. القيمة للراعي أو الشريك

الأمثلة	التوضيح	الطريقة
<p>❖ تتعاون شركة متعددة الجنسيات مع الوحدة لرعاية المنح الدراسية للطلاب من ذوي الاحتياجات الخاصة، بما يتماشى مع أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات لدعم التعليم.</p> <p>❖ قد ترعى إحدى الشركات برنامجًا للتثقيف الرقمي في المجتمعات من ذوي الاحتياجات الخاصة، مما يجذب انتباهًا إعلاميًا إيجابيًا ويعزز سمعة علامتها التجارية.</p>	<p>❖ إظهار التأثير الاجتماعي: يركز الرعاة، وخاصة من القطاع الخاص، بشكل متزايد على الوفاء بالتزاماتهم المتعلقة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات. من خلال الشراكة مع وحدة رعاية المتدربين، يمكنهم إثبات مساهمتهم في القضايا الاجتماعية مثل التعليم وتنمية الشباب واستعداد القوى العاملة.</p> <p>❖ بناء صورة إيجابية للعلامة التجارية: تسمح الشراكات التي يقودها المسؤولية الاجتماعية للشركات للرعاة ببناء سمعة إيجابية وتعزيز صورتهم العامة. تساعد هذه الشراكات الشركات على إظهار مسؤوليتها الاجتماعية، وتحسين جاذبيتها للعملاء والموظفين وأصحاب المصلحة.</p>	<p>1. الوفاء بالمسؤولية الاجتماعية للشركات:</p>
<p>❖ رعاية حدث سنوي حيث تظهر العلامة التجارية للشركة بشكل بارز في جميع المواد واللافات والتغطية الإعلامية يزيد من ظهورها بين المتدربين والمجتمع الأوسع.</p> <p>❖ يمكن للشراكة البارزة لتمويل مختبر تدريب مبتكر للمهارات الرقمية أن تجذب اهتمامًا إعلاميًا إيجابيًا، مما يضع الراعي كشركة ذات تفكير تقدمي ومسؤولة اجتماعيًا.</p>	<p>❖ إشراك الجمهور المستهدف: يحصل الرعاة على إمكانية الوصول إلى جماهير محددة، مثل المتدربين والمهنيين المستقبليين والمؤسسات التعليمية والمجتمعات المحلية. توفر الرايات للشركات فرصًا للترويج للعلامة التجارية والتعرف عليها.</p> <p>❖ التغطية الإعلامية الإيجابية: يمكن للشراكات توليد التعرض الإعلامي، وتحسين العلاقات العامة للراعي. وهذا أمر قيم بشكل خاص للمبادرات واسعة النطاق التي تحظى باهتمام الجمهور أو وسائل الإعلام.</p>	<p>2. رؤية العلامة التجارية والتعرض في السوق:</p>
<p>❖ قد تقوم شركة لوجستية ترعى دورات إدارة سلسلة التوريد باستقطاب المتدربين ذوي الأداء العالي للتدريب الداخلي أو الأدوار بدوام كامل.</p> <p>❖ قد تعمل شركة برمجيات مع الوحدة لتصميم برنامج شهادة في أدواتها الملكية، مما يضمن كفاءة الخريجين وقابليتهم للتوظيف على الفور.</p>	<p>❖ استقطاب المتدربين: يسعى العديد من الرعاة إلى إقامة شراكات توفر لهم الوصول إلى أفضل المواهب. من خلال رعاية برامج التدريب، فإنهم ينشئون مسار تدفقي للمواهب يمكنهم من خلاله استقطاب الخريجين المهرة المدربين لتلبية معايير الصناعة.</p> <p>❖ تشكيل مهارات القوى العاملة: من خلال التشاركية، يمكن للرعاة المساعدة في تشكيل المناهج أو برامج التدريب، وضمان تطوير المتدربين للمهارات التي تتوافق مع احتياجات الصناعة. وهذا يخلق مجموعة جاهزة من الموظفين المحتملين المدربين وفقًا لمواصفات الراعي.</p>	<p>3. الوصول إلى المواهب وتنمية القوى العاملة</p>
<p>❖ يرضى أحد البنوك برنامجًا للثقافة المالية ويتلقى تقارير مفصلة عن عدد المتدربين الذين أكملوا الدورة والمنافع طويلة الأجل للمجتمع.</p> <p>❖ توفر الشراكة طويلة الأجل مع شركة هندسية ترعى المسابقات السنوية للمتدربين الفنيين تدفقًا ثابتًا من المواهب من الدرجة الأولى للشركة لتجنيدها.</p>	<p>❖ قابلية توظيف المتدربين: مقياس التأثير الواضح: يربط الرعاة نتائج قابلة للقياس من رعايتهم. يمكن أن يشمل ذلك عدد المتدربين الذين أكملوا البرنامج، وعدد الذين تم توظيفهم بعد التخرج، أو التأثير الاجتماعي الأوسع للمبادرة.</p> <p>❖ الشراكات طويلة الأجل والعائد على الاستثمار: من المرجح أن يستثمر الرعاة في الشراكات طويلة الأجل عندما يرون عوائد واضحة وقابلة للقياس. هذه العوائد ليست مالية فحسب، بل تشمل أيضًا التأثير الاجتماعي، والتعرف على العلامة التجارية، واكتساب المواهب.</p>	<p>4. العائد القابل للقياس على الاستثمار</p>
<p>❖ قد تتلقى شركة رعاية صحية ترعى برنامج تدريب طبي يتماشى مع سياسة الصحة الحكومية حوافز تنظيمية أو معاملة تفضيلية في المشاريع الحكومية المستقبلية.</p> <p>❖ يمكن لوكالة حكومية تتعاون مع الوحدة في برنامج وطني لتنمية المهارات أن توضح كيف تعمل الشراكة على معالجة البطالة وتحسين الخدمات العامة.</p>	<p>❖ التوافق الحكومي والتنظيمي: بالنسبة للرعاة في الصناعات الخاضعة للتنظيم (مثل الرعاية الصحية أو التمويل)، يمكن للشراكات التي تتماشى مع السياسة العامة أو المبادرات الحكومية أن توفر فوائد استراتيجية. تعزز هذه الشراكات قدرة الراعي على التأثير على السياسة العامة أو كسب تأييد الهيئات التنظيمية.</p> <p>❖ تعزيز المساءلة العامة: بالنسبة للشركاء الحكوميين، تعد المساءلة العامة والشفافية أمرًا أساسيًا. تسمح الشراكة مع مؤسسة عامة للرعاة بإثبات أن مواردهم تُستخدم بشكل فعال وشفاف، مما يحسن الثقة العامة.</p>	<p>5. التوافق الاستراتيجي مع السياسة العامة</p>

ثانياً: التواصل وإظهار القيمة:

- ❖ **تصميم عرض القيمة:** ينبغي أن يوضح العرض الناجح القيمة التي سيكتسبها كل شريك من العلاقة. ويشمل ذلك تسليط الضوء على التأثير الاجتماعي والعائدات المالية والمنافع الاستراتيجية لكلا الطرفين.
- ✓ **العروض القائمة على البيانات:** استخدم البيانات لإظهار النتائج الملموسة للشراكة للرعاة المحتملين. ويمكن أن يشمل ذلك مقاييس مثل عدد المتدربين الذين سيستفيدون، أو التحسينات المتوقعة في قابلية التوظيف، أو مؤشرات التأثير الاجتماعي.
- ❖ **التواصل المستمر:** يتطلب بناء الشراكات واستدامتها التواصل والمشاركة المنتظمين. وهذا يضمن بقاء الطرفين متوافقين ويمكنهما تكييف الشراكة حسب الحاجة لمعالجة الأهداف المتطورة.
- ✓ **التقارير والشفافية:** غالباً ما يتوقع الرعاة تقارير مفصلة توضح تأثير مساهماتهم، سواء كانت نتائج مالية أو رؤية العلامة التجارية أو مقاييس التأثير الاجتماعي.
- ✓ **مثال:** تقرير ربع سنوي للرعاة يسلط الضوء على كيفية استخدام مساهماتهم والفوائد الناتجة للمتدربين.
- ❖ **إدارة العلاقة طويلة الأمد:** إلى جانب تأمين الرعاية الأولية، فإن الحفاظ على العلاقة أمر بالغ الأهمية لتحقيق النجاح على المدى الطويل. حيث تضمن عمليات التحقق المنتظمة والتخطيط التشاركي والتقييمات المشتركة للتقدم أن تستمر الشراكة في جلب القيمة لكلا الطرفين.



تعد خريطة أصحاب المصلحة أداة بالغة الأهمية لتحديد وتحليل وتحديد أولويات الشركاء والرعاة المحتملين الذين يمكنهم المساهمة في نجاح وحدة رعاية المتدربين. تساعد هذه التقنية المشاركين على تصور أصحاب المصلحة الرئيسيين من حيث تأثيرهم واهتمامهم وتوافقهم مع أهداف الوحدة. تضمن خريطة أصحاب المصلحة تركيز الموارد على الشركاء الأكثر قيمة، مما يسهل المشاركة الاستراتيجية وبناء العلاقات الفعالة.

تستخدم خريطة أصحاب المصلحة من أجل:

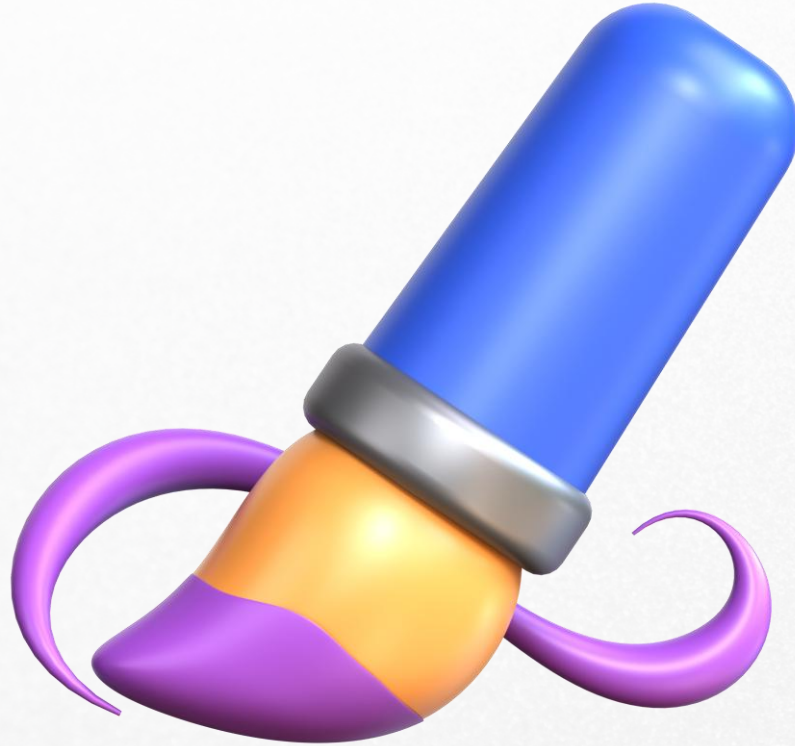
- 1) تحديد الأفراد أو المنظمات ذات الصلة (أصحاب المصلحة) الذين لديهم مصلحة أو تأثير على وحدة رعاية المتدربين.
- 2) تحليل مستويات نفوذهم واهتمامهم بتكوين شراكات أو رعايات مع الوحدة.
- 3) إعطاء الأولوية لأصحاب المصلحة بناءً على قدرتهم على التأثير على نجاح أهداف الوحدة.

غرض رسم خريطة أصحاب المصلحة:

الهدف الأساسي من رسم خريطة أصحاب المصلحة هو إنشاء تمثيل مرئي لأصحاب المصلحة، مصنّفين حسب أهميتهم لأهداف الوحدة. وهذا يسمح لوحدة رعاية المتدربين بما يلي:

- 1) تركيز الجهود على أصحاب المصلحة الذين لديهم أكبر إمكانات للمشاركة.
- 2) تعظيم المشاركة مع أصحاب المصلحة ذوي النفوذ العالي.
- 3) تخصيص الموارد بكفاءة من خلال إعطاء الأولوية للجهود نحو العلاقات الأكثر فائدة.
- 4) موازنة الشراكات مع الأهداف الاستراتيجية لكل من الوحدة والشركاء المحتملين.

المكونات الرئيسية لرسم خريطة أصحاب المصلحة:



1. تحديد أصحاب المصلحة:

الخطوة الأولى هي تحديد جميع أصحاب المصلحة المحتملين من مختلف القطاعات (القطاع الخاص، وغير الربحي، والحكومي، وغيرها) الذين قد يكون لديهم مصلحة في دعم الوحدة. يمكن أن يكون أصحاب المصلحة منظمات أو أفرادًا أو مؤثرين أو مؤسسات مرتبطة بشكل مباشر أو غير مباشر برسالة الوحدة.

❖ فئات أصحاب المصلحة:

✓ أصحاب المصلحة الداخليون:

- موظفو الوحدة وقيادتها.
- الأقسام الداخلية مثل المالية والعمليات والتدريب.
- الشركاء الحاليون الذين يشاركون بالفعل في التعاون مع الوحدة.

✓ أصحاب المصلحة الخارجيون:

- القطاع الخاص: الشركات وقادة الصناعة والشركات التي تركز على المسؤولية الاجتماعية للشركات أو العلامات التجارية والشركات التي تبحث عن تنمية المواهب.
- القطاع غير الربحي: المنظمات التي تركز على التأثير الاجتماعي أو تنمية المجتمع أو التعليم.
- الكيانات الحكومية: الوكالات الحكومية أو الهيئات العامة المسؤولة عن التعليم أو تنمية القوى العاملة أو الشراكات بين القطاعين العام والخاص.
- المؤسسات التعليمية: الجامعات والمدارس المهنية ومعاهد التدريب ذات الأهداف المشتركة.
- أصحاب المصلحة في المجتمع: المنظمات المحلية أو المؤثرون الذين يلعبون دورًا مهمًا في التنمية المحلية.

❖ أمثلة لأصحاب المصلحة المحتملين:

- ✓ شركة تقنية تتطلع إلى رعاية معسكر تدريبي للمهارات الرقمية للمتدربين.
- ✓ منظمة غير ربحية تركز على تمكين الشباب والتعليم.
- ✓ وكالة حكومية تقدم منحًا لبرامج تنمية القوى العاملة.
- ✓ المؤثرون المحليون أو قادة الصناعة الذين يمكنهم الترويج للبرنامج وجذب رعاة إضافيين.

2. تقييم تأثير واهتمام أصحاب المصلحة:

بمجرد تحديد أصحاب المصلحة، فإن الخطوة التالية هي تقييم مستوى تأثير كل صاحب مصلحة (قدرته على التأثير على أهداف الوحدة) ومستوى الاهتمام (دوافعه أو رغبته في الانخراط في شراكة).

❖ تأثير أصحاب المصلحة:

✓ **التأثير العالي:** يتمتع أصحاب المصلحة هؤلاء بالقدرة على التأثير بشكل كبير على نجاح مبادرات الوحدة، إما من خلال المساهمات المالية أو الموارد أو الاتصالات الاستراتيجية:

○ الأمثلة: شركة متعددة الجنسيات تقدم تمويلًا كبيرًا أو وكالة حكومية تتحكم في توزيع المنح.

✓ **التأثير المنخفض:** قد يكون لدى أصحاب المصلحة هؤلاء موارد أو سلطات محدودة ولكن لا يزال بإمكانهم المساهمة في نجاح الوحدة من خلال شراكات أصغر حجمًا أو خبرة متخصصة:

○ الأمثلة: منظمة غير حكومية محلية تقدم تدريبًا قائمًا على المجتمع أو شركة صغيرة مهتمة بدعم برامج جاهزية القوى العاملة.

❖ اهتمام أصحاب المصلحة:

✓ **الاهتمام العالي:** قد يكون لدى أصحاب المصلحة هؤلاء رغبة قوية في المشاركة مع الوحدة، عادةً لأن الشراكة تتوافق مع أهدافهم، مثل أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات، أو المشاركة المجتمعية، أو التقدم التعليمي.

○ الأمثلة: شركة تسعى إلى تحسين ملف المسؤولية الاجتماعية للشركات من خلال رعاية التعليم أو منظمة غير ربحية تركز على موازنة مهمتها مع أهداف الوحدة.

✓ **الاهتمام المنخفض:** قد يكون لدى أصحاب المصلحة هؤلاء اهتمام هامشي بأهداف الوحدة ولكنهم يفتقرون إلى الحوافز الفورية للمشاركة. وقد يحتاجون إلى المزيد من الجهد للمشاركة وقد يصبحون أكثر اهتمامًا إذا عُرضت عليهم قيمة مقترحة مقنعة.

○ الأمثلة: شركة لا تسعى بنشاط إلى إقامة شراكات ولكن يمكن إقناعها من خلال التواصل المستهدف ومواءمة القيمة المحددة.

3. تحديد أولويات أصحاب المصلحة:

بعد تقييم التأثير والاهتمام، يجب تقسيم أصحاب المصلحة إلى أربعة أرباع لتحديد أولويات المشاركة. وهذا يساعد الوحدة على التركيز على أصحاب المصلحة الذين سيحققون أكبر قيمة للشراكة وتصميم نهجها وفقاً لذلك.

❖ أرباع رسم خريطة أصحاب المصلحة الأربعة:

✓ تأثير عالي، اهتمام عالي (اللاعبون الرئيسيون):

- **الأولوية:** ينبغي أن يكون أصحاب المصلحة هنا هم محور الاهتمام الأساسي. فهم منخروطون للغاية ويمكن أن يكون لهم تأثير إيجابي كبير على الوحدة. إن بناء علاقات قوية معهم أمر ضروري لنجاح وحدة رعاية المتدربين.
- **مثال:** شركة تكنولوجيا كبيرة تسعى بنشاط إلى الاستثمار في برامج تطوير المهارات الرقمية.
- **استراتيجية المشاركة:** التواصل المنتظم، والمشاركة في عمليات صنع القرار الرئيسية، والمقترحات الشخصية، والتخطيط المشترك لتعزيز تأثير الشراكة.

✓ تأثير عالي، اهتمام منخفض (الحلفاء المحتملون):

- **الأولوية:** يتمتع أصحاب المصلحة هؤلاء بالقدرة على التأثير على نجاح الوحدة ولكن قد لا يكونوا منخراطين بشكل كامل بعد. الهدف هو زيادة اهتمامهم من خلال إظهار قيمة الشراكة.
- **مثال:** وكالة حكومية تتحكم في منح تنمية القوى العاملة ولكنها لم تتوافق بعد بشكل كامل مع برامج الوحدة المحددة.
- **إستراتيجية المشاركة:** التواصل المخصص، والإثبات الواضح للقيمة، ومواءمة أهداف الوحدة مع سياسة أصحاب المصلحة أو أهداف العمل.

✓ تأثير منخفض، اهتمام مرتفع (الداعمون):

- **الأولوية:** هؤلاء أصحاب المصلحة مهتمون للغاية بالشراكة ولكن لديهم موارد أو نفوذ محدود. لا يزال بإمكانهم تقديم دعم قيم ومناصرة.
- **مثال:** منظمة غير ربحية تتوافق مع رسالة الوحدة ولكن لديها موارد مالية محدودة.
- **إستراتيجية المشاركة:** رعاية العلاقة، واستكشاف الفرص التعاونية، وإيجاد طرق لهؤلاء أصحاب المصلحة للمساهمة بطرق غير مالية (على سبيل المثال، تبادل المعرفة، أو التطوع، أو المناصرة).

✓ تأثير منخفض، اهتمام منخفض (أولوية منخفضة):

- **الأولوية:** هؤلاء أصحاب المصلحة أقل أهمية من حيث التأثير والاهتمام. يجب تخصيص الحد الأدنى من الموارد لإشراكهم ما لم تتغير الظروف.
- **مثال:** شركة محلية صغيرة لا تسعى بنشاط إلى إقامة شراكات ولديها قدرة محدودة على المساهمة.
- **استراتيجية المشاركة:** المراقبة ولكن عدم المشاركة بشكل نشط. إعادة التقييم بشكل دوري لمعرفة ما إذا كان تأثيرها أو اهتمامها يتغير.

4. تصور خريطة أصحاب المصلحة:

عادةً ما يتم تصور خريطة أصحاب المصلحة في شكل مصفوفة أو شبكة، حيث يمثل المحور (X) الاهتمام ويمثل المحور (Y) التأثير. حيث يسهل هذا التمثيل المرئي معرفة مكان أصحاب المصلحة وكيفية تحديد أولوياتهم.

❖ مثال: مصفوفة رسم خريطة أصحاب المصلحة:

- الشركات المتعددة الجنسيات الكبرى
- المنظمات غير الربحية
- الوكالات الحكومية
- المؤسسات التعليمية المحلية
- جمعيات الصناعة
- الشركات المحلية الصغيرة
- الشركات الوطنية
- أصحاب المصلحة المحيطين

		عالي
تأثير عالي، اهتمام عالي (اللاعبون الرئيسيون)	تأثير عالي، اهتمام منخفض (الحلفاء المحتملون)	تأثير أصحاب المصلحة
التواصل المنتظم، والمشاركة في عمليات صنع القرار الرئيسية، والمقترحات الشخصية، والتخطيط المشترك لتعظيم تأثير الشراكة	التواصل المخصص، والإثبات الواضح للقيمة، ومواءمة أهداف الوحدة مع سياسة أصحاب المصلحة أو أهداف العمل	
تأثير منخفض، اهتمام منخفض (أولوية منخفضة)	تأثير منخفض، اهتمام مرتفع (الداعمون)	منخفض
المراقبة ولكن عدم المشاركة بشكل نشط. إعادة التقييم بشكل دوري لمعرفة ما إذا كان تأثيرها أو اهتمامها يتغير	رعاية العلاقة، واستكشاف الفرص التعاونية، وإيجاد طرق لهؤلاء أصحاب المصلحة للمساهمة بطرق غير مالية	
عالي	اهتمام أصحاب المصلحة	منخفض

الهدف:

تم تصميم نشاط الألغاز لمساعدة المشاركين على تطوير فهم أعمق لرسم خريطة أصحاب المصلحة من خلال إشراكهم في تمرين عملي. يشجع النشاط المشاركين على تحليل تأثير واهتمامات أصحاب المصلحة المختلفين وتصنيفهم استراتيجياً لتحديد أولويات جهود المشاركة. حيث يسمح هذا اللغز للمشاركين بممارسة التفكير النقدي واتخاذ القرار من خلال حل سيناريوهات الشراكة في العالم الحقيقي بتنسيق منظم وجذاب.

تعليمات للمشاركين:

- ❖ سيتم منح المشاركين مجموعة من قطع الألغاز، كل منها تمثل صاحب مصلحة مختلفاً بصفات محددة تتعلق بتأثيره واهتمامه بتكوين شراكة مع وحدة رعاية المتدربين.
- ❖ ستتضمن قطع الألغاز أوصافاً موجزة لقطاع كل صاحب مصلحة ودوافعه والقيمة المحتملة للوحدة.
- ❖ ينبغي على المشاركين قراءة الأوصاف وتقييم مستويات تأثير واهتمام أصحاب المصلحة، ثم وضع القطع في الربع المناسب من مصفوفة رسم خريطة أصحاب المصلحة.
- ❖ بمجرد وضع جميع القطع، سيضع المشاركون استراتيجية مشاركة لأصحاب المصلحة الأكثر أهمية.

محتوى قطع الألغاز:

- ❖ ستتصف كل قطعة من قطع الألغاز بأصحاب المصلحة المحددين، وتوفر معلومات أساسية عن قطاعهم ونفوذهم واهتماماتهم والقيمة المحتملة لوحدة رعاية المتدربين. سيأتي أصحاب المصلحة من قطاعات مختلفة (خاصة، غير ربحية، حكومية)، ولكل منهم دوافع ومساهمات محتملة مختلفة.



قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
شركة تكنولوجيا كبيرة	خاص (تكنولوجيا)	شركة تكنولوجيا متعددة الجنسيات مهتمة بالاستثمار في التثقيف الرقمي وتطوير المهارات. تتطلع إلى تحسين ملف المسؤولية الاجتماعية للشركات والتواصل مع المواهب التكنولوجية المستقبلية من خلال رعاية برامج التدريب الفني.					
شركة صغيرة محلية	خاص (تجزئة)	شركة صغيرة محلية للبيع بالتجزئة ذات موارد مالية محدودة ولكنها ملتزمة بقوة بدعم مبادرات التعليم المجتمعي. إنهم مهتمون برعاية البرامج المحلية الصغيرة التي تتوافق مع رسالتهم في رد الجميل للمجتمع.					
وكالة حكومية وطنية	الحكومة	وكالة حكومية مسؤولة عن تنمية القوى العاملة والتدريب المهني. يتركز تركيزها الأساسي على تحقيق أهداف التوظيف الوطنية وضمان توافق برامج التدريب مع السياسة العامة. وتقدم المنح والتمويل للبرامج التي تتوافق مع أولويات التنمية الوطنية.					
منظمة عالمية غير ربحية	غير ربحية	منظمة دولية غير ربحية كبيرة تركز على تمكين الشباب والتعليم. وهي مهتمة بتكوين شراكات مع المنظمات التي تشاركها مهمتها في توفير الفرص التعليمية للسكان المحرومين. وعلى الرغم من خبرتها الكبيرة، إلا أن مواردها المالية محدودة.					

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
اتحاد الغرف الصناعية	القطاع الخاص (اتحاد الغرف الصناعة)	رابطة صناعية مؤثرة تمثل الشركات في قطاعي التصنيع والخدمات اللوجستية. وهي تركز على معالجة نقص المهارات في هذه الصناعات وتهتم بالشراكة مع المؤسسات التعليمية لتطوير برامج تدريبية مستهدفة.					

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
مؤسسة تعليمية إقليمية	التعليم	جامعة إقليمية تتطلع إلى توسيع شبكة شراكاتها. وهي مهتمة بفرص التعاون التي تعزز قابلية توظيف خريجها وتقوي الروابط مع الصناعة. ولديها نفوذ معتدل ولكنها حريصة على تكوين شراكات.					

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
مكتب حكومي إقليمي	الحكومة	مكتب إقليمي للحكومة الوطنية يركز على تحسين التنمية الاقتصادية المحلية. ولديهم نفوذ داخل منطقتهم ويسيطرون على بعض التمويل لمبادرات تنمية القوى العاملة الإقليمية لكنهم لم يتماشوا بعد بشكل كامل مع أهداف وحدة رعاية المتدربين.					

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
مؤسسة مالية كبيرة	خاص (تمويل)	مؤسسة مالية كبيرة مهتمة ببناء سمعتها كقائدة في مجال الثقافة المالية وتنمية المجتمع. وهي تستكشف فرص الرعاية في التعليم والتدريب، وخاصة البرامج التي تتوافق مع الإدارة المالية أو تطوير مهارات الأعمال.					

نشاط 1-2: تحديد أهداف الشراكات والرعايات: "لغز رسم خريطة أصحاب المصلحة"



قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربح	استراتيجية المشاركة
شركة تكنولوجيا كبيرة	خاص (تكنولوجيا)	شركة تكنولوجيا متعددة الجنسيات مهتمة بالاستثمار في التثقيف الرقمي وتطوير المهارات. تتطلع إلى تحسين ملف المسؤولية الاجتماعية للشركات والتواصل مع المواهب التكنولوجية المستقبلية من خلال رعاية برامج التدريب الفني.	مرتفع	مرتفع	رعاية مالية كبيرة وخبرة في الصناعة ومرتبعة (لاعب اجتماعية للشركات التكنولوجية. رئيسي)	مرتفع	بناء اقتراح مخصص يؤكد على تحقيق المسؤولية الاجتماعية للشركات والوصول إلى المواهب المستقبلية. عرض فرص العلامة التجارية في فعاليات تدريب المهارات الرقمية.

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربح	استراتيجية المشاركة
شركة صغيرة محلية	خاص (تجزئة)	شركة صغيرة محلية للبيع بالتجزئة ذات موارد مالية محدودة ولكنها ملتزمة بقوة بدعم مبادرات التعليم المجتمعي. إنهم مهتمون برعاية البرامج المحلية الصغيرة التي تتوافق مع رسالتهم في رد الجميل للمجتمع.	منخفض	مرتفع	مساهمة مالية متواضعة، وإمكانية الدعوة داخل المجتمع المحلي.	منخفض	تأثير نفوذه المجتمعي والنظر في فرص الترويج المشترك للفعاليات المحلية. إشراكهم في الدعوة لبرامج الوحدة داخل المجتمع المحلي.

قطعة اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربح	استراتيجية المشاركة
وكالة حكومية وطنية	الحكومة	وكالة حكومية مسؤولة عن تنمية القوى العاملة والتدريب المهني. يتركز تركيزها الأساسي على تحقيق أهداف التوظيف الوطنية وضمان توافق برامج التدريب مع السياسة العامة. وتقديم المنح والتمويل للبرامج التي تتوافق مع أولويات التنمية الوطنية.	مرتفع	متوسط	دعم مالي كبير وفرص لمواءمة السياسات.	متوسط	تأثير التركيز على مواءمة أهداف الوحدة مع أولويات السياسة الحكومية. وتسليط الضوء على التأثير الطويل الأجل للشراكات على تنمية القوى العاملة والنمو الاقتصادي.

قطاع اللغز:	القطاع:	الوصف:	التأثير	الاهتمام	القيمة المحتملة	الربع	استراتيجية المشاركة
منظمة عالمية غير ربحية	قطاع غير ربحية	منظمة دولية غير ربحية كبيرة تركز على تمكين الشباب والتعليم. وهي مهتمة بتكوين شراكات مع المنظمات التي تشاركها مهمتها في توفير الفرص التعليمية للسكان المحرومين. وعلى الرغم من خبرتها الكبيرة، إلا أن مواردها المالية محدودة.	متوسط	مرتفع	الخبرة، وتوسيع الشبكة، وإمكانية تقديم طلبات المنح المشتركة.	تأثير منخفض، اهتمام مرتفع (الداعم)	استكشاف إنشاء برامج مشتركة تركز على السكان من ذوي الاحتياجات الخاصة. والبحث عن فرص التمويل المشترك والاستفادة من شبكتها العالمية لشراكات إضافية.
اتحاد الغرف الصناعية	القطاع الخاص (الغرف الصناعة)	رابطة صناعية مؤثرة تمثل الشركات في قطاعي التصنيع والخدمات اللوجستية. وهي تركز على معالجة نقص المهارات في هذه الصناعات وتهتم بالشراكة مع المؤسسات التعليمية لتطوير برامج تدريبية مستهدفة.	مرتفع	منخفض	اتصالات الصناعة، والوصول إلى الشركات التي تحتاج إلى تدريب القوى العاملة، وفرص الرعاية المحتملة.	تأثير مرتفع واهتمام مرتفع (لاعب رئيسي)	إظهار كيف يمكن للشراكة مع الوحدة معالجة تحديات تطوير القوى العاملة لدى أعضائها. تقديم فرص لتصميم برامج تدريبية مشتركة وضمان التوافق مع احتياجات الصناعة.
مؤسسة تعليمية إقليمية	التعليم	جامعة إقليمية تتطلع إلى توسيع شبكة شراكاتها. وهي مهتمة بفرص التعاون التي تعزز قابلية توظيف خريجها وتقوي الروابط مع الصناعة. ولديها نفوذ معتدل ولكنها حريصة على تكوين شراكات.	معتدل	مرتفع	تطوير البرامج المشتركة، والوصول إلى الخريجين لبرامج الرعايات، وفرص التمويل التشاركي.	تأثير معتدل، اهتمام مرتفع (داعم)	التركيز على تطوير المبادرات التعليمية ذات العلامة التجارية المشتركة التي تعزز قابلية التوظيف. واستكشاف فرص البحث المشترك أو مشاريع الابتكار.
مكتب حكومي إقليمي	الحكومة	مكتب إقليمي للحكومة الوطنية يركز على تحسين التنمية الاقتصادية المحلية. ولديهم نفوذ داخل منطقتهم ويسيطرون على بعض التمويل لمبادرات تنمية القوى العاملة الإقليمية لكنهم لم يتماشوا بعد بشكل كامل مع أهداف وحدة رعاية المتدربين.	متوسط	متوسط	تمويل المشاريع الإقليمية ودعم السياسات والقدرة على ربط الوحدة بالشركات والمجتمعات المحلية.	تأثير متوسط، اهتمام متوسط	بناء علاقة من خلال مواءمة أهداف الوحدة مع أهداف التنمية الاقتصادية الإقليمية. وتقديم فرص للتشاركية في المشاريع التي تفيد كل من الأهداف الإقليمية للحكومة وأهداف التدريب للوحدة
مؤسسة مالية كبيرة	خاص (تمويل)	مؤسسة مالية كبيرة مهتمة ببناء سمعتها كقائدة في مجال الثقافة المالية وتنمية المجتمع. وهي تستكشف فرص الرعاية في التعليم والتدريب، وخاصة البرامج التي تتوافق مع الإدارة المالية أو تطوير مهارات الأعمال.	مرتفع	مرتفع	موارد مالية كبيرة، وإمكانية تطوير برامج الثقافة المالية بشكل مشترك، والتعرف على العلامة التجارية على نطاق واسع.	تأثير كبير، اهتمام كبير (لاعب رئيسي)	تطوير اقتراح شراكة يتماشى مع أهداف الثقافة المالية الخاصة بهم. تقديم فرص لتطوير البرامج والعلامات التجارية بشكل مشترك في الفعاليات أو ورش العمل الكبرى.



استراحة

5 دقائق

3-1: آلية جذب الرعايات والشراكات القيمة

في هذا الجزء من الوحدة، سيأخذ المشاركون نظرة شاملة على التقنيات والاستراتيجيات اللازمة لجذب الرعايات وتطوير شراكات مفيدة للطرفين. وسيستكشف كيفية صياغة مقترحات قيمة مقنعة، وتطوير مقترحات رعاية فعّالة، وتنفيذ استراتيجيات التواصل المستهدفة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الاستفادة من العلاقات القائمة وبناء شراكات طويلة الأجل ستكون من المحاور الرئيسة لهذه الوحدة.

3-1-1: صياغة مقترحات قيمة مقنعة

3-1-2: تطوير عروض الرعايات

3-1-3: استراتيجيات التواصل والتشبيك المستهدفة

نشاط 3-1: آلية جذب الرعايات والشراكات القيمة: "العز

صياغة عرض الرعاية"



يعتبر "مقترح القيمة value proposition" أداة بالغة الأهمية تُستخدم لتوضيح منافع الشراكة للراعي. ويجب أن يوضح بوضوح سبب استثمار الراعي في الشراكة، مع توضيح العائدات الملموسة وغير الملموسة التي سيحصل عليها. يعد "مقترح القيمة value proposition" القوي ضروريًا لجذب انتباه الرعاة المحتملين وتمييز وحدة رعاية المتدربين عن فرص الشراكة المحتملة الأخرى.



العناصر الرئيسية لـ "مقترح القيمة value proposition" المقنع:

❖ منافع واضحة وملموسة للرعاة:

- ✓ **رؤية العلامة التجارية:** إظهار كيف ستزيد الرعاية من رؤية الراعي من خلال فرص العلامة التجارية في الفعاليات والمنصات الرقمية والتغطية الإعلامية.
- ✓ **الوفاء بالمسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR):** إظهار كيف تتماشى الرعاية مع مبادرات المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) للراعي. تبحث العديد من الشركات عن شراكات تسمح لها بالمساهمة في الصالح الاجتماعي والحصول على علاقات عامة إيجابية.
- ✓ **الوصول إلى المواهب:** يسلط الضوء على كيفية مساعدة رعاية برنامج تدريبي للشركات في بناء مسار تدفقي للمواهب من خلال ربطها بمتدربين يتمتعون بمهارات عالية.
- ✓ **مثال:** "من خلال رعاية برنامج التدريب المهني الخاص بنا في وحدة رعاية المتدربين، ستحصل شركتك على حقوق العلامة التجارية الحصرية عبر جميع مواد الحدث، بالإضافة إلى فرصة توجيه الجيل القادم من المحترفين في مجالك."



العناصر الرئيسية لـ "مقترح القيمة value proposition" المقنع:

❖ التوافق مع الأهداف الاستراتيجية للراعي:

- ✓ إن فهم الشراكة ومواءمتها مع الأهداف الاستراتيجية للراعي أمر بالغ الأهمية. ابحث عن أولويات عمل الراعي وأظهر كيف تساعدك الشراكة في تحقيق أهداف محددة، سواء كانت توسيع نطاق السوق، أو التوافق مع مبادرات الاستدامة، أو التعامل مع التركيبة السكانية المستهدفة.
- ✓ **مثال:** "إن التوسع الأخير لشركتك في التقنيات المستدامة يتماشى تمامًا مع برنامجنا التعليمي البيئي الجديد، مما يوفر فرصًا للعلامة التجارية في قطاع تستهدفه شركتك بشكل متزايد."



العناصر الرئيسية لـ "مقترح القيمة value proposition" المقنع:

❖ التمايز عن فرص الشراكة الأخرى:

✓ للتميز، يتم التشديد على ما يجعل الشراكة مع وحدة رعاية المتدربين فريدة من نوعها. وقد يكون هذا القدرة على إنشاء برامج مشتركة، أو الوصول إلى جماهير محددة، أو المشاركة في مشاريع ذات تأثير قابل للقياس.

✓ مثال: "على عكس فرص الرعاية الأخرى، يقدم برنامجنا مشاركة مباشرة مع المتدربين من خلال الإرشاد والفعاليات ذات العلامة التجارية المشتركة والوصول إلى مجموعة المواهب لدينا."



العناصر الرئيسية لـ "مقترح القيمة value proposition" المقنع:

❖ نتائج قابلة للقياس ومقاييس التأثير:

- ✓ غالبًا ما يكون الرعاية مدفوعين بمنافع قابلة للقياس. يتم القيام بتضمين نقاط بيانات محددة أو نتائج متوقعة لإظهار الرعاية كيف ستؤدي استثماراتهم إلى تأثير قابل للقياس - سواء من خلال الانطباعات الإعلامية أو التأثير الاجتماعي أو المكاسب المالية.
- ✓ **مثال:** "ستؤدي رعاية هذه المبادرة إلى عرض علامتك التجارية لأكثر من 10000 عميل محتمل، مع المساهمة بشكل مباشر في تطوير القوى العاملة لأكثر من 500 متدرب."



يعد تقديم "عرض رعاية sponsorship proposal" جيد البنية أمراً بالغ الأهمية لتأمين الرعاية. إذ ينبغي أن يوفر العرض المقترح جميع المعلومات الضرورية حول أهداف وحدة رعاية المتدربين، والفرص المتاحة للرعاية، والقيمة التي سيحصل عليها الراعي.



مكونات "عرض رعاية sponsorship proposal" المقترح الناجح:

الملخص التنفيذي:
قدم نظرة عامة موجزة عن فرصة الرعاية، بما في ذلك غرض الشراكة وتأثيرها المحتمل على كل من الوحدة والراعي. ينبغي أن يلفت هذا انتباه الراعي على الفور.

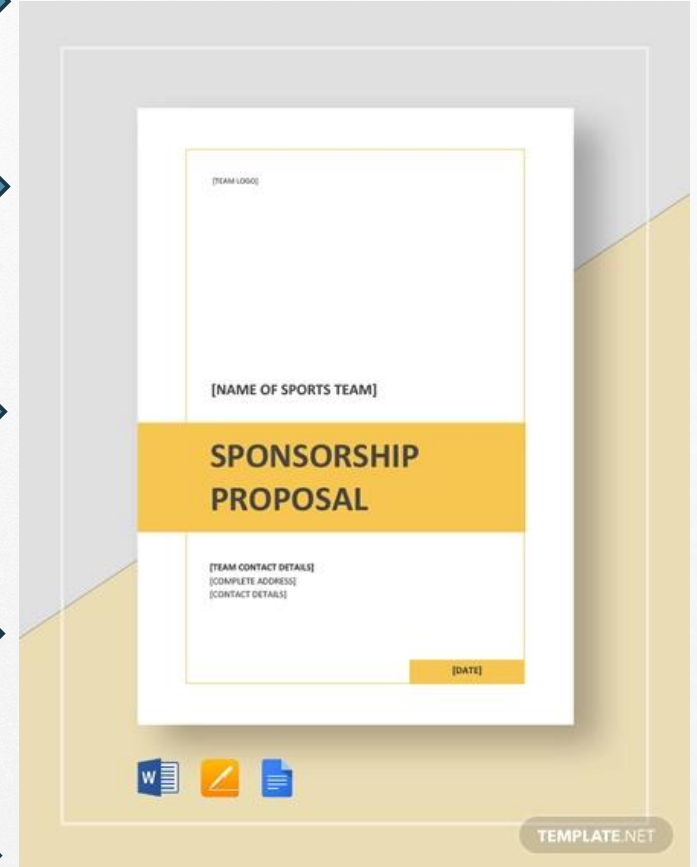
نظرة عامة على البرنامج/المشروع:
وصف واضح للبرنامج أو الحدث أو المبادرة المحددة المقترحة للرعاية. وتحديد أهدافها والجمهور المستهدف ونطاق المشروع.
مثال: اشرح بالتفصيل البرنامج التعليمي، وتوافقه مع الأهداف الوطنية أو الإقليمية، ودور الراعي في المساهمة في نجاحه.

مستويات الرعاية والمنافع:
قدم مستويات رعاية مختلفة (على سبيل المثال، الذهبية والفضية والبرونزية) مع منافع محددة بوضوح لكل منها. يتيح هذا للرعاة اختيار مستوى المشاركة الذي يناسب ميزانيتهم وأهدافهم على أفضل وجه.
مثال: قد يحصل الراعي من الدرجة الأولى على حقوق التسمية لحدث أو برنامج، بينما قد يحصل الرعاة من الدرجة الأدنى على رؤية العلامة التجارية على مواد التسويق أو لافتات الحدث.

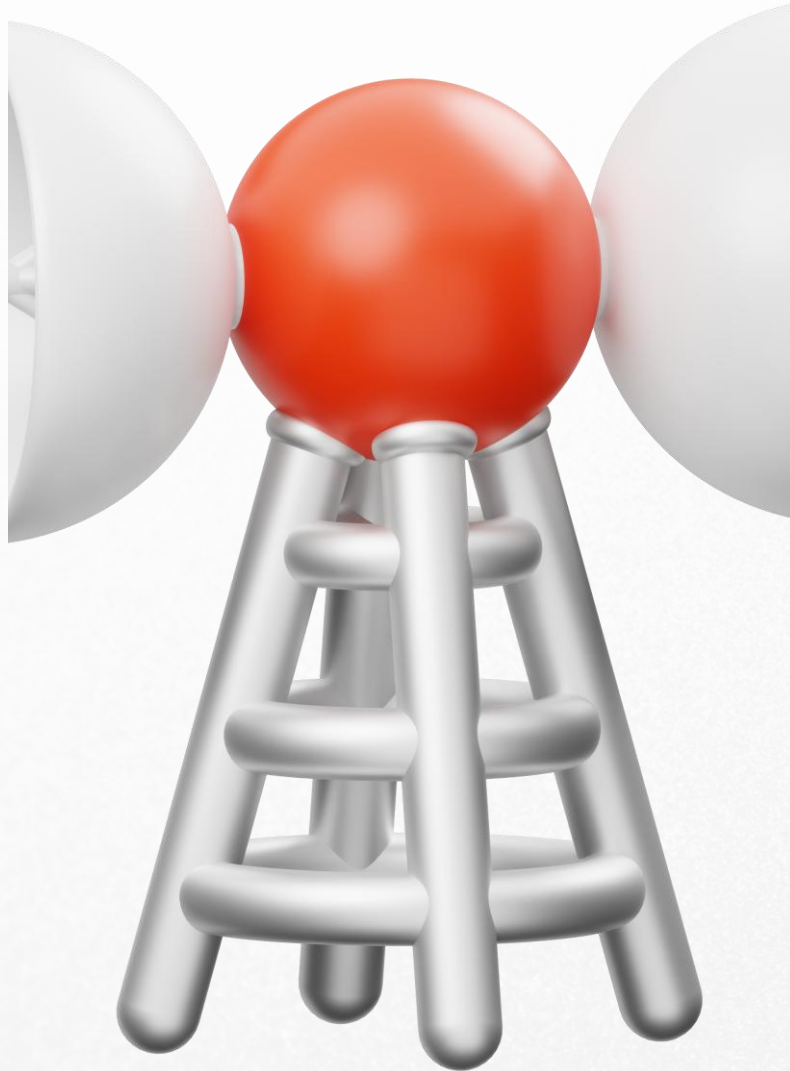
مقاييس التأثير والتقارير:
قم بتضمين المقاييس التي سيتم استخدامها لقياس نجاح الرعاية. يريد الرعاة معرفة كيفية تتبع استثماراتهم وكيف سيتلقون ردود الفعل على النتائج.
مثال: تقديم التزام بتقديم تقارير ما بعد الحدث تتضمن إحصائيات حول مشاركة الجمهور أو التعرض الإعلامي أو التأثير الاجتماعي.
المتدربين، والتسويق).

مشاركة الراعي:
قم بتسليط الضوء على الفرص المتاحة للراعي للمشاركة بنشاط مع المتدربين في الوحدة أو الجمهور المستهدف، مثل المشاركات في المحاضرات أو ورش العمل أو برامج الإرشاد. يقدر الرعاة التفاعلات المباشرة التي تعزز علامتهم التجارية وخبرتهم.
مثال: يمكن للراعي أن يقود ندوة عبر الإنترنت حول اتجاهات الصناعة للمتدربين، مما يضع الراعي كخبير في المجال مع بناء اتصال مع المواهب المستقبلية.

تفصيل الميزانية وتكاليف الرعاية:
قم بتقديم تفصيل واضح للتكاليف المرتبطة بالرعاية وكيفية استخدام الأموال. إن الشفافية في التفاصيل المالية تبني الثقة مع الرعاة المحتملين.
مثال: قم بتقسيم تكاليف استضافة حدث ما ووضح كيف يساهم كل مستوى من مستويات الرعاية في جوانب مختلفة (على سبيل المثال، تكاليف المكان، ومنح المتدربين، والتسويق).



يتطلب جذب الرعاية اتباع نهج استباقي. سيتعلم المشاركون كيفية تحديد الرعاية المحتملين والتواصل معهم بمقترحات مخصصة. يجمع التواصل الفعال بين البحث وبناء العلاقات والاستفادة من الشبكات القائمة لخلق فرص للمشاركة.



• **أبحاث السوق:** القيام بإجراء بحث لتحديد الشركات أو المنظمات أو الأفراد الذين تتوافق أهدافهم مع أهداف وحدة رعاية المتدربين. استخدم مصادر مثل تقارير الصناعة وقواعد بيانات الرعاية وتحليلات المنافسين للعثور على العملاء المحتملين ذوي الصلة.

• **الاعتبارات الرئيسية:**

- ✓ البحث عن الشركات النشطة في مجال المسؤولية الاجتماعية للشركات (CSR) أو التي لديها سجل حافل برعاية البرامج التعليمية.
- ✓ تحديد الرعاة الذين يعملون في الصناعات ذات الصلة ببرامج الوحدة (على سبيل المثال، التكنولوجيا والتمويل).

01 تحديد الرعاة المحتملين

• **التواصل الشخصي:** عند التعامل مع الرعاة المحتملين، التأكيد من أن التواصل شخصي ويوضح فهمًا واضحًا لأهداف الراعي. تجنب الرسائل العامة وركز بدلاً من ذلك على التوافق المحدد بين احتياجات الراعي وبرامج الوحدة.

✓ **مثال:** التواصل مع شركة من خلال تسليط الضوء على كيفية مساعدة رعاية برنامج تدريب فني لها في تحقيق هدفها المتمثل في تعزيز الثقافة الرقمية بين العمال المستقبليين.

• **قنوات المشاركة:**

✓ **استخدم قنوات تواصل متعددة للتواصل مع الرعاة المحتملين.** يمكن أن يشمل ذلك رسائل البريد الإلكتروني المباشرة، والمشاركة على وسائل التواصل الاجتماعي، ومؤتمرات الصناعة، أو التعريفات من خلال جهات الاتصال المتبادلة.

✓ **فعاليات التواصل:** حضور فعاليات الصناعة ومؤتمرات الرعاية والمعارض التجارية لمقابلة الرعاة المحتملين شخصيًا. غالبًا ما يؤدي بناء العلاقات وجهًا لوجه إلى اتصالات أكثر جدوى.

02 التواصل المستهدف

• **شبكات الإحالة:** استخدام الشراكات أو العلاقات القائمة لتوسيع شبكة الوحدة. غالبًا ما يفضل الرعاة العمل مع المنظمات التي أوصى بها شركاء موثوق بهم.

✓ **مثال:** اطلب من الرعاة الحاليين أو أصحاب المصلحة تقديم تعريفات لشركات أخرى قد تكون مهتمة بدعم مبادرات مماثلة.

• **بناء الشراكات من خلال العلاقات القائمة:** الاحتفاظ بقاعدة بيانات للرعاة والمتعاونين السابقين، مع تتبع اهتماماتهم وأهدافهم. تواصل معهم بشكل دوري بفرص جديدة تتوافق مع أهدافهم الاستراتيجية.

✓ **مثال:** يمكن الاتصال براعي قام سابقًا بتمويل حدث صغير لرعاية مبادرة أكبر كجزء من استراتيجية بناء علاقات طويلة الأجل.

03 الاستفادة من العلاقات القائمة

الهدف:

الهدف من النشاط هو مساعدة المشاركين على فهم المكونات الرئيسية لـ "عرض رعاية sponsorship proposal" جيد البنية. من خلال المشاركة في هذا النشاط العملي، سيتعلم المشاركون كيفية تحديد وترتيب العناصر الأساسية مثل "مقترح القيمة" و"مستويات الرعاية" و"المنافع للرعاة" و "مقاييس التأثير". حيث يشجع هذا النشاط التفكير النقدي والتشاركية لإنشاء "عرض رعاية sponsorship proposal" مقنع ومتناسك.

تعليمات للمشاركين:

- ❖ يتم تزويد المشاركين بقطع من الألغاز تمثل الأقسام المختلفة لـ "عرض رعاية sponsorship proposal". ستحتوي كل قطعة على معلومات ذات صلة بمحتوى وبنية ومنافع العرض المقترح.
- ❖ المهمة هي تجميع هذه القطع بشكل صحيح لتشكيل "عرض رعاية sponsorship proposal" كامل ومقنع. سيتم خلط القطع ويجب على المشاركين وضعها بالترتيب الصحيح والتأكد من أن جميع المكونات متوافقة مع أهداف الراعي.
- ❖ بمجرد التجميع، سيقدم المشاركون اقتراحهم النهائي، موضحين الأساس المنطقي وراء كل قسم وكيف يساهم في نجاح لـ "عرض الرعاية sponsorship proposal".

محتوى قطع الألغاز:

- ❖ تمثل كل قطعة لغز مكونًا أساسيًا من لـ "عرض رعاية sponsorship proposal"، مع معلومات أساسية يجب تضمينها في الوثيقة النهائية. ستتضمن قطع اللغز هذه عناصر مثل الملخص التنفيذي، ومقترح القيمة، ومستويات الرعاية، ومنافع الراعي، وتركيب الجمهور، ومقاييس التأثير، وتفصيل الميزانية.



قطع الألغاز:

قطعة لغز: مقاييس التأثير

- ❖ **الوصف:** توضح هذه القطعة كيفية قياس نجاح الرعاية والإبلاغ عنها. يتوقع الرعاة معرفة كيفية تتبع استثماراتهم والنتائج التي تم تحقيقها.
- ❖ **المعلومات الرئيسية:** ستقدم للرعاة تقارير مفصلة بعد الحدث، بما في ذلك إحصائيات مشاركة الجمهور والتغطية الإعلامية ومقاييس التأثير الاجتماعي. سيتلقى الرعاة أيضاً تغذية راجعة حول التعرف على العلامة التجارية وعائد الاستثمار من مشاركتهم.
- ❖ **الهدف:** تقديم مقاييس واضحة لإثبات عائد الاستثمار وتأثير الرعاية.

قطعة لغز: منافع الراعي

- ❖ **الوصف:** توضح هذه القطعة المنافع المحددة التي سيحصل عليها الراعي في مقابل رعايته، بما في ذلك فرص العلامة التجارية، والتقدير العام، والمشاركة مع الجمهور المستهدف.
- ❖ **المعلومات الرئيسية:** "سيتلقى الرعاة علامة تجارية عالية الوضوح عبر مواد الحدث والتغطية الإعلامية ووسائل التواصل الاجتماعي. بالإضافة إلى ذلك، يمكن للرعاة التواصل بشكل مباشر مع المتدربين من خلال فرص الإرشاد والتحدث".
- ❖ **الهدف:** تحديد ما يكسبه الراعي بوضوح من الشراكة لضمان توافق القيمة.

قطعة لغز: مقترح القيمة

- ❖ **الوصف:** يوضح مقترح القيمة سبب كون الرعاية مفيدة للراعي، مع التركيز على كيفية توافق الشراكة مع أهدافهم والقيمة الفريدة التي سيحصلون عليها.
- ❖ **المعلومات الأساسية:** "من خلال الشراكة معنا، ستحصل علامتك التجارية على وصول مباشر إلى [الجمهور المستهدف]، وزيادة الرؤية من خلال التعرض الإعلامي، وتعزيز سمعتك كشركة مسؤولة اجتماعياً".
- ❖ **الهدف:** توضيح المنافع الملموسة وغير الملموسة للرعاية للراعي.

قطعة لغز: مستويات الرعاية

- ❖ **الوصف:** يوضح هذا القسم مستويات الرعاية المختلفة (على سبيل المثال، البلاطينية والذهبية والفضية)، حيث تقدم كل منها درجات متفاوتة من التعرض والمشاركة والفوائد للراعي.
- ❖ **المعلومات الرئيسية:**
 - ✓ الراعي البلاطيني: حقوق تسمية الحدث بالكامل، وفرصة إلقاء كلمة رئيسية، وعلامة تجارية لكبار الشخصيات.
 - ✓ الراعي الذهبي: علامة تجارية بارزة، والوصول إلى بيانات المشاركين، واستضافة ورشة عمل.
 - ✓ الراعي الفضي: العلامة التجارية على مواد الحدث والذكر على وسائل التواصل الاجتماعي.
- ❖ **الهدف:** تقديم خيارات مرنة تلبي ميزانيات الرعاة المختلفة ومستويات المشاركة.

قطعة لغز: تفاصيل الميزانية

- ❖ **الوصف:** يوفر تفصيل الميزانية شروحاً واضحة لكيفية استخدام أموال الرعاية، مما يضمن الشفافية والمساءلة.
- ❖ **المعلومات الأساسية:** "سيتم تخصيص أموال الرعاية لتسويق الحدث وتكاليف المكان ومنح المتدربين وموارد التكنولوجيا. يتوفر تفصيل الميزانية التفصيلي عند الطلب".
- ❖ **الهدف:** ضمان الشفافية وتزويد الراعي بالثقة في إدارة أمواله بشكل فعال.

قطعة لغز: دعوة للعمل

- ❖ **الوصف:** تشجع القطعة الراعي على اتخاذ الإجراءات والالتزام بفرصة الرعاية. ويمكن أن يشمل هذا الجداول الزمنية لاتخاذ القرار أو الخطوات التالية أو معلومات الاتصال.
- ❖ **المعلومات الأساسية:** "ندعوك للانضمام إلينا كراعٍ ل [الحدث/البرنامج] والمساهمة في إحداث تأثير كبير على القوى العاملة المستقبلية. يرجى الاتصال بنا بحلول [التاريخ] لمناقشة كيفية تخصيص هذه الرعاية لاحتياجاتك".
- ❖ **الهدف:** اتخاذ إجراءات فورية وتحديد التوقعات للخطوات التالية في عملية الرعاية.

قطعة لغز: الفئات المستهدفة

- ❖ **الوصف:** توفر هذه القطعة نظرة عامة على الجمهور الذي سيصل إليه الراعي، بما في ذلك التركيبة السكانية الرئيسية مثل العمر والمهنة والصناعة والموقع الجغرافي.
- ❖ **المعلومات الرئيسية:** "يستهدف برنامجنا المهنيين الذين تتراوح أعمارهم بين 18 و30 عاماً والذين يسعون إلى اكتساب مهارات في التكنولوجيا الرقمية. ومن المتوقع أن يجذب الحدث أكثر من 500 مشارك، معظمهم من [المنطقة]، مع اهتمامات بالابتكار والتطوير الوظيفي".
- ❖ **الهدف:** إظهار مدى صلة الجمهور بأهداف العلامة التجارية أو الأعمال التجارية للراعي.

قطعة لغز: الملخص التنفيذي

- ❖ **الوصف:** يقدم الملخص التنفيذي مقدمة موجزة لعرض الرعاية. ويشرح الغرض العام من البرنامج أو الحدث، ويسلط الضوء على فرصة الرعاية، ويلخص المنافع الرئيسية للراعي.
- ❖ **المعلومات الأساسية:** "يدعو عرض الرعاية الخاص بنا شركتك إلى الشراكة معنا في [الحدث/البرنامج]، والذي يهدف إلى دعم [الفئة الديموغرافية من الجمهور] في تحقيق [الهدف]. تقدم هذه الرعاية علامة تجارية حصرية وفرصاً للمشاركة والتوافق مع أهداف المسؤولية الاجتماعية للشركات الخاصة بك".
- ❖ **الهدف:** جذب اهتمام الراعي على الفور وتقديم نظرة عامة واضحة على العرض.



قطعة لغز 1: الملخص التنفيذي

- ❖ **الوصف:** يقدم الملخص التنفيذي مقدمة موجزة لعرض الرعاية. ويشرح الغرض العام من البرنامج أو الحدث، ويسلط الضوء على فرصة الرعاية، ويلخص المنافع الرئيسية للراعي.
- ❖ **الهدف:** جذب اهتمام الراعي على الفور وتقديم نظرة عامة واضحة على العرض.

قطعة لغز 2: مقترح القيمة

- ❖ **الوصف:** يوضح مقترح القيمة سبب كون الرعاية مفيدة للراعي، مع التركيز على كيفية توافق الشراكة مع أهدافهم والقيمة الفريدة التي سيحصلون عليها.
- ❖ **الهدف:** توضيح المنافع الملموسة وغير الملموسة للرعاية للراعي.

قطعة لغز 3: مستويات الرعاية

- ❖ **الوصف:** يوضح هذا القسم مستويات الرعاية المختلفة (على سبيل المثال، البلاطينية والذهبية والفضية)، حيث تقدم كل منها درجات متفاوتة من التعرض والمشاركة والفوائد للراعي.
- ❖ **الهدف:** تقديم خيارات مرنة تلبى ميزانيات الرعاية المختلفة ومستويات المشاركة.

قطعة لغز 4: منافع الراعي

- ❖ **الوصف:** توضح هذه القطعة المنافع المحددة التي سيحصل عليها الراعي في مقابل رعايته، بما في ذلك فرص العلامة التجارية، والتقدير العام، والمشاركة مع الجمهور المستهدف.
- ❖ **الهدف:** تحديد ما يكسبه الراعي بوضوح من الشراكة لضمان توافق القيمة.

قطعة لغز 5: الفئات المستهدفة

- ❖ **الوصف:** توفر هذه القطعة نظرة عامة على الجمهور الذي سيصل إليه الراعي، بما في ذلك التركيبة السكانية الرئيسية مثل العمر والمهنة والصناعة والموقع الجغرافي.
- ❖ **الهدف:** إظهار مدى صلة الجمهور بأهداف العلامة التجارية أو الأعمال التجارية للراعي.

قطعة لغز 6: مقاييس التأثير

- ❖ **الوصف:** توضح هذه القطعة كيفية قياس نجاح الرعاية والإبلاغ عنها. يتوقع الرعاية معرفة كيفية تتبع استثماراتهم والنتائج التي تم تحقيقها.
- ❖ **الهدف:** تقديم مقاييس واضحة لإثبات عائد الاستثمار وتأثير الرعاية.

قطعة لغز 7: تفاصيل الميزانية

- ❖ **الوصف:** يوفر تفصيل الميزانية شروحاً واضحاً لكيفية استخدام أموال الرعاية، مما يضمن الشفافية والمساءلة.
- ❖ **الهدف:** ضمان الشفافية وتزويد الراعي بالثقة في إدارة أمواله بشكل فعال.

قطعة لغز 8: دعوة للعمل

- ❖ **الوصف:** تشجع القطعة الراعي على اتخاذ الإجراءات والالتزام بفرصة الرعاية. ويمكن أن يشمل هذا الجداول الزمنية لاتخاذ القرار أو الخطوات التالية أو معلومات الاتصال.
- ❖ **الهدف:** اتخاذ إجراءات فورية وتحديد التوقعات للخطوات التالية في عملية الرعاية.



استراحة

5 دقائق

4-1: تصنيف الشراكات والرعايات حسب الكمية والنوعية

في هذا الجزء من الوحدة، سيتعلم المشاركون كيفية تصنيف الشراكات والرعاية بناءً على عاملين رئيسيين: المساهمات المالية (الكمية) والأهمية الاستراتيجية (النوعية). يساعد هذا التصنيف وحدة رعاية المتدربين في تحديد أولويات جهودها وتخصيص الموارد بكفاءة وبناء علاقات طويلة الأمد ومفيدة للطرفين. سيستكشف المشاركون أنواعًا مختلفة من الشراكات، مثل الرعاية الحصريين، وشركاء الإعلام، والمساهمين العينيين، والشركاء المجتمعيين، وفهم كيفية الاستفادة من كل نوع لتحقيق أقصى قدر من التأثير.

4-1-1: فهم تصنيف الشراكات: الكمية مقابل النوعية

4-3-1: تطوير عروض الرعاية

4-3-1: استراتيجيات التواصل والتشبيك المستهدفة

نشاط 4-1: تصنيف الشراكات والرعايات حسب الكمية والنوعية: "لغز تصنيف الشراكات حسب الكمية والنوعية"



يمكن تصنيف الشراكات والرعايات على أساس بعدين رئيسيين: الكمية والنوعية. يساعد هذا التصنيف على تخصيص الموارد بشكل أفضل، وتخصيص استراتيجيات المشاركة، وبناء علاقات أقوى وأكثر استراتيجية.



التعريف: القيمة الاستراتيجية للشراكة، والتي يمكن أن تشمل المساهمات غير المالية مثل محاذاة العلامة التجارية، والوصول إلى الشبكات، والخبرة، وإمكانية التشاركية الطويل الأجل.

الأهمية: غالباً ما تكون النوعية أكثر أهمية من الكمية، حيث يمكن للشراكات المتوافقة استراتيجياً أن تقدم منافع طويلة الأجل تتجاوز الدعم المالي الفوري، مثل تعزيز العلامة التجارية، أو الوفاء بمسؤولية الشركات الاجتماعية، أو توسيع شبكة الوحدة.

مثال: يمكن اعتبار الشريك الإعلامي الذي يروج لفعاليات الوحدة لجمهور عريض عالي النوعية حتى لو كانت مساهمته المالية ضئيلة. وبالمثل، يمكن أن تكون اتحاد الصناعات التي توفر الوصول إلى شبكة العضوية الخاصة بها ذات أهمية استراتيجية عالية.

الكمية: المساهمة المالية

التعريف: مقدار الدعم المالي الذي يقدمه الشريك أو الراعي، سواء من خلال التمويل المباشر، أو التبرعات، أو المساهمات النقدية الأخرى.

الأهمية: تساعد الكمية في تقييم التأثير المالي الفوري الذي يمكن أن تحدثه الشراكة على أهداف الوحدة، مثل تمويل البرامج أو الفعاليات أو المنح الدراسية أو مبادرات التدريب.

مثال: الراعي البلاتيني الذي يساهم بمبلغ 300000 ريال سعودي في حدث تدريبي كبير يقع ضمن فئة الكمية العالية، بينما يقع الراعي الأصغر الذي يقدم 30000 ريال سعودي ضمن فئة الكمية المنخفضة.

النوعية: الأهمية الاستراتيجية

الموازنة بين الكمية والنوعية:

- 1) **الشراكات عالية النوعية والكمية:** هذه الشراكات المثالية - كبيرة مالياً ومهمة استراتيجياً. قد يكون أحد الأمثلة الراعي المؤسسي الذي يوفر دعماً مالياً كبيراً مع موازنة علامته التجارية مع رسالة الوحدة.
- 2) **الشراكات عالية الكمية ومنخفضة النوعية:** توفر هذه الشراكات دعماً مالياً قوياً ولكنها قد لا تتوافق مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل للوحدة. ينبغي إدارة هذه الشراكات بعناية لضمان عدم تأثير الشراكة على رسالة الوحدة.
- 3) **الشراكات قليلة الكمية وعالية النوعية:** تقدم هذه الشراكات الحد الأدنى من الدعم المالي ولكنها تقدم فوائد استراتيجية كبيرة، مثل التعرض للعلامة التجارية أو الخبرة. وغالباً ما تكون هذه الشراكات جديرة بالرعاية لإمكاناتها على المدى الطويل.
- 4) **الشراكات قليلة الكمية ومنخفضة النوعية:** تكون هذه الشراكات أقل تأثيراً وقد لا تتطلب اهتماماً كبيراً ما لم يكن لديها القدرة على النمو إلى شراكات ذات نوعية أعلى أو كمية أعلى.

أولاً: الرعايات الكمية (المساهمات المالية)

التعريف	الجوانب الرئيسية للكمية	لماذا الكمية مهمة:	أمثلة على الشراكات القائمة على الكمية
يشير الكم إلى القيمة المالية أو المساهمات النقدية التي يقدمها الشريك أو الراعي للوحدة، ويشمل ذلك التمويل المباشر، والتبرعات، ورسوم الرعاية، أو أي شكل آخر من أشكال الاستثمار المالي الذي يساعد في دعم برامج الوحدة أو أحداثها أو مبادراتها.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ التمويل المباشر: يشمل ذلك المبالغ الكبيرة أو الصغيرة من المال التي يساهم بها الشركاء لتمويل برامج أو أحداث أو عمليات محددة. ❖ الرعاية النقدية: صفقات الرعاية حيث يدفع الشركاء مقابل فرص العلامة التجارية أو الظهور أو المشاركة مع المتدربين والجمهور. ❖ التبرعات والمنح: التبرعات المالية من الكيانات الخاصة أو العامة، بما في ذلك المنح الحكومية أو المؤسسات أو الأعمال الخيرية للشركات. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الدعم التشغيلي: يمكن للشراكات عالية الكمية تمويل الاحتياجات التشغيلية للوحدة بشكل مباشر، مثل تنفيذ البرنامج أو إدارة الفعاليات أو المنح الدراسية أو جهود التسويق. ❖ الاستدامة: تساعد المساهمات المالية المتسقة في ضمان قدرة الوحدة على الحفاظ على خدماتها للمتدربين وتوسيعها، وخاصة للمبادرات واسعة النطاق التي تتطلب موارد كبيرة. ❖ مرونة الميزانية: توفر الشراكات عالية الكمية مرونة مالية، مما يسمح للوحدة باستكشاف فرص جديدة والابتكار والنمو دون تقييدها بنقص الأموال. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ الراعي المؤسسي الكبير: يتم تصنيف الشركة التي تساهم بمبلغ 3,000,000 ريال سنوياً لرعاية الفعاليات الكبرى أو برامج التدريب على أنها شريك عالي الكمية. ❖ راعي الأعمال الصغيرة: تُصنف الشركات المحلية التي تقدم 15,000 ريال لرعاية حدث لمرة واحدة على أنها شريك بكمية أقل.

ثانياً: الرعايات النوعية (الأهمية الاستراتيجية)

التعريف	الجوانب الرئيسية للنوعية	لماذا النوعية مهمة:	أمثلة على الشراكات القائمة على النوعية
تشير النوعية إلى القيمة الاستراتيجية التي تجلبها الشراكة للوحدة، والتي قد تنطوي أو لا تنطوي على مساهمات مالية كبيرة. تتميز الشراكة عالية النوعية بالتوافق مع الأهداف طويلة الأجل للوحدة، وتوفير فرص للنمو، ورؤية العلامة التجارية، ومشاركة المعرفة، أو توسيع الشبكة. وقد تقدم هذه الشراكات منافع غير نقدية لا تقدر بثمن لرسالة الوحدة ونجاحها المستقبلي.	<ul style="list-style-type: none"> ❖ توافق العلامة التجارية: الشركاء الذين تتوافق مهمتهم وقيمهم وأهدافهم مع أهداف الوحدة. على سبيل المثال، يعتبر الشريك الذي يركز على التعليم أو تنمية القوى العاملة عالي النوعية. ❖ الوصول إلى الشبكات: غالباً ما توفر الشراكات عالية النوعية الوصول إلى الشبكات الرئيسية، بما في ذلك قادة الصناعة، أو الهيئات الحكومية، أو الرعاية المحتملين الآخرين، مما يفتح الأبواب أمام فرص جديدة. ❖ الخبرة والموارد: يقدم بعض الشركاء الخبرة أو التكنولوجيا أو الموارد التي تعزز عمليات الوحدة أو برامجها، حتى بدون مساهمات مالية مباشرة. ❖ تعزيز السمعة: يمكن أن يؤدي التشاركية مع شركاء مرموقين أو معروفين إلى رفع مكانة الوحدة وجذب المزيد من الاهتمام وتعزيز المصداقية في القطاع. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ القيمة طويلة الأجل: غالباً ما تؤدي الشراكات عالية النوعية إلى تعاون طويل الأجل يمكن أن يتطور إلى مساهمات مالية أعلى بمرور الوقت أو يفتح فرصاً جديدة للوحدة. ❖ النمو الاستراتيجي: تساعد هذه الشراكات في مواءمة الوحدة مع اتجاهات الصناعة والابتكارات وأفضل الممارسات، مما يسهل النمو والاستدامة بما يتجاوز الاحتياجات المالية الفورية. ❖ السمعة والتأثير: تعمل الشراكة مع المنظمات المحترمة أو الاتحادات والجمعيات الصناعية أو المنافذ الإعلامية على تعزيز سمعة الوحدة وتأثيرها، مما يجعلها أكثر جاذبية للرعاة والمتدربين في المستقبل. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ شراكة اتحادات الصناعة: إن اتحادات الصناعة التي توفر للوحدة إمكانية الوصول إلى أعضائها وتستضيف فعاليات التواصل المشتركة، حتى بدون مساهمات مالية كبيرة، ستكون شريكاً عالي النوعية. ❖ شراكة وسائل الإعلام: إن الشريك الإعلامي الذي يقدم تغطية واسعة النطاق ورؤية لفعاليات الوحدة، مما يعزز سمعتها ونطاقها، يُعتبر أيضاً عالي النوعية، بغض النظر عن المدخلات المالية.

ثالثاً: إيجاد توازن بين الشراكات عالية الكمية (المالية) وعالية النوعية (الإستراتيجية) لإدارة الشراكات الفعّالة.

1. الشراكات عالية الكمية وعالية النوعية (السيناريو المثالي)

هذه هي الشراكات الأكثر قيمة، حيث تقدم مساهمات مالية كبيرة مع التوافق أيضاً مع الأهداف الإستراتيجية للوحدة. يوفر الشركاء في هذه الفئة قيمة طويلة الأجل من خلال التمويل والفوائد الإستراتيجية، مثل التوافق مع العلامة التجارية والأهداف المشتركة والوصول إلى الشبكات.

مثال:

شركة تكنولوجيا كبرى تقدم تمويلًا كبيرًا لبرنامج تدريب المهارات الرقمية مع تقديم الإرشاد والمعدات ودعم العلامة التجارية. تتوافق هذه الشركة مع الأهداف التعليمية للوحدة، وتعزز رعايتها سمعة الوحدة في قطاع التكنولوجيا.

استراتيجية المشاركة:

- ❖ إعطاء الأولوية لإدارة العلاقات من خلال الاتصالات المنتظمة رفيعة المستوى.
- ❖ تقديم فرص حصريّة، مثل العلامات التجارية، وفترات التحدث الرئيسية، والمشاركة في صنع القرار الاستراتيجي.
- ❖ التعاون في المبادرات المشتركة التي تتوافق مع أهداف الطرفين.

2. الشراكات عالية الكمية ومنخفضة النوعية

تقدم هذه الشراكات مساهمات مالية كبيرة ولكنها قد لا تتوافق بشكل وثيق مع الأهداف الاستراتيجية طويلة الأجل للوحدة أو رسالتها. وفي حين أنها توفر تمويلًا فوريًا، فإن افتقارها إلى التوافق الاستراتيجي قد يحد من الإمكانيات طويلة الأجل.

مثال:

علامة تجارية للبيع بالتجزئة تقدم مساهمة مالية كبيرة لحدث ما، ولكن رسالتها لا تتوافق مع تركيز الوحدة على التعليم أو تنمية القوى العاملة.

استراتيجية المشاركة:

- ❖ تعظيم المنفعة المالية مع إدارة التوقعات بعناية وضمان بقاء رسالة الوحدة سليمة.
- ❖ تقديم فرص عالية الرؤية والعلامة التجارية ولكن الحد من المشاركة الأعمق ما لم يتم العثور على التوافق في المستقبل.

3. الشراكات منخفضة الكمية وعالية النوعية

يقدم هؤلاء الشركاء دعمًا ماليًا محدودًا ولكنهم ذوو قيمة عالية من حيث المنافع الاستراتيجية، مثل تبادل المعرفة أو التواصل أو تعزيز العلامة التجارية. إن رعاية هذه الشراكات أمر ضروري لتحقيق النمو على المدى الطويل، حيث يمكن أن تتطور إلى علاقات أكثر مكافأة ماليًا.

مثال:

منظمة تعليمية غير ربحية تقدم خبرة في تطوير المناهج والوصول إلى الأبحاث، ولكن مع القليل من المساهمة المالية المباشرة أو بدونها.

استراتيجية المشاركة:

- ❖ التركيز على تعميق العلاقة من خلال التعاون في المشاريع المشتركة، أو الفعاليات المشتركة، أو المنشورات المشتركة.
- ❖ تسليط الضوء على مساهمات الشريك في المجالات غير المالية، مثل الابتكار، أو الريادة الفكرية، أو التأثير المجتمعي

4. الشراكات منخفضة الكمية ومنخفضة النوعية

توفر هذه الشراكات منافع مالية أو استراتيجية ضئيلة وقد لا تكون أولوية للوحدة. ومع ذلك، يمكن لبعض الشراكات منخفضة الكمية والنوعية أن تتطور إلى علاقات أكثر قيمة إذا تم إدارتها بعناية.

مثال:

شركة محلية صغيرة تقدم مساهمة صغيرة بدون محاذاة استراتيجية كبيرة أو إمكانيات طويلة الأجل.

استراتيجية المشاركة:

- ❖ الحفاظ على علاقة إيجابية ولكن الحد من الموارد التي تنفق على إدارة هذه الشراكة.
- ❖ إعادة التقييم بشكل دوري لمعرفة ما إذا كانت قيمة الشريك تتغير أو ما إذا كانت العلاقة يمكن تطويرها بشكل أكبر.

عالي

النوعية

منخفض

رابعاً: تقييم الشراكات: دليل عملي

لتصنيف وإدارة الشراكات بشكل فعال، يجب على وحدة رعاية المتدربين اعتماد نهج منظم لتقييم كل من المساهمات المالية والاستراتيجية لكل شريك.

(1) التقييم المالي (الكمية):

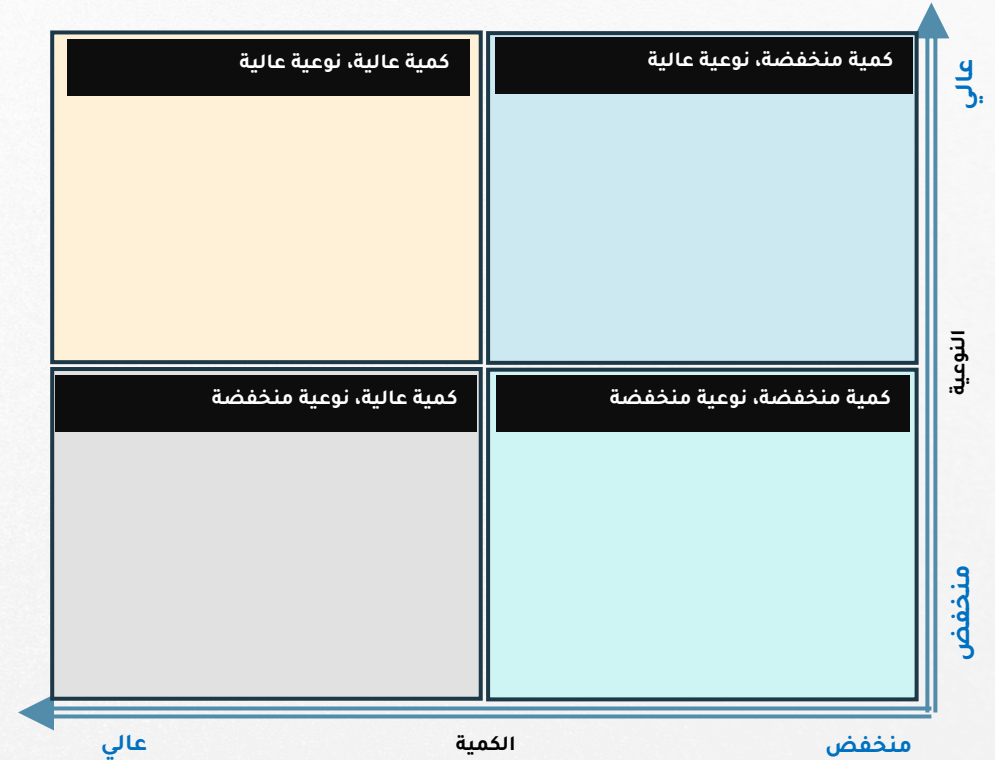
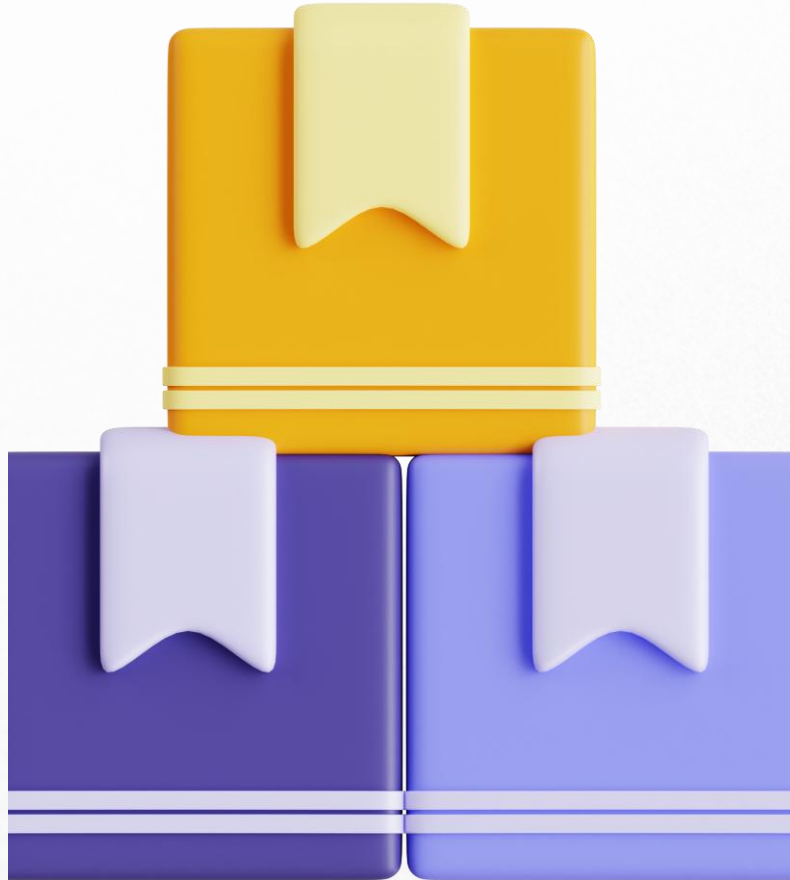
- ❖ **المساهمات السنوية:** تتبع إجمالي المساهمات المالية السنوية لكل شريك، بما في ذلك الرعايات والتبرعات والمنح.
- ❖ **تأثير الميزانية:** تقييم تأثير هذه المساهمات على ميزانية تشغيل الوحدة، بما في ذلك مقدار احتياجات تمويل الوحدة التي يتم تليبيتها من خلال هذه الشراكات.
- ❖ **تحليل التكلفة والمنفعة:** تقييم الموارد المطلوبة لإدارة كل شراكة نسبة إلى المساهمات المالية المستلمة.

(2) التقييم الاستراتيجي (النوعي)

- ❖ **محاذاة الهدف:** تقييم مدى توافق رسالة كل شريك مع الأهداف الاستراتيجية للوحدة. والبحث عن مجالات التداخل، مثل القيم المشتركة في التعليم، أو تنمية المجتمع، أو تدريب القوى العاملة.
- ❖ **الإمكانات طويلة الأمد:** تقييم إمكانات التشاركية طويلة الأمد، بما في ذلك فرص المشاركة الأعمق أو المساهمات المالية المستقبلية.
- ❖ **الوصول إلى الشبكة:** قياس قدرة الشريك على ربط الوحدة بأصحاب المصلحة الرئيسيين الآخرين، مثل الرعاة المحتملين، أو قادة الصناعة، أو الكيانات الحكومية.
- ❖ **رؤية العلامة التجارية:** تقييم كيفية تعزيز الشراكة لرؤية الوحدة وسمعتها، وخاصة من خلال التغطية الإعلامية، أو الفعاليات المشتركة، أو المبادرات ذات العلامة التجارية المشتركة.

إن فهم أنواع الشراكات المختلفة أمر ضروري لتصنيفها وإدارتها بشكل فعال. كل نوع من أنواع الشراكات يجلب قيمة فريدة، سواء من الناحية المالية أو التوافق الاستراتيجي.

حيث يتم ترتيب الشراكات في مصفوفة الكمية مقابل النوعية التي تتضمن أربعاً أرباع:



1. الرعاة الحصريون
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التعريف: الرعاة الحصريون هم الشركاء الذين يلتزمون بمساهمة مالية كبيرة في مقابل الحقوق الحصرية لرعاية حدث أو برنامج معين. ❖ الكمية: عالية. غالبًا ما يساهم هؤلاء الرعاة بمبالغ كبيرة لضمان الحصرية والرؤية العالية. ❖ النوعية: عالية. غالبًا ما يكون لدى هؤلاء الرعاة محاذاة استراتيجية مع رسالة الوحدة وقد يتم استثمارهم في شراكات طويلة الأجل. ❖ مثال: شركة تكنولوجيا كبرى تعمل كراعٍ حصري لبرنامج تدريب على المهارات الرقمية، وتضمن عرض علامتها التجارية بشكل بارز في جميع وسائل التسويق والإعلام.
3. المساهمون العينيون
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التعريف: يقدم المساهمون العينيون سلعًا أو خدمات بدلاً من المساهمات المالية. يمكن أن يشمل ذلك التكنولوجيا أو مواد التدريب أو ساعات التطوع. ❖ الكمية: منخفضة إلى متوسطة. هذه المساهمات ليست نقدية ولكنها يمكن أن تقلل بشكل كبير من تكاليف الوحدة من خلال توفير الموارد اللازمة. ❖ النوعية: عالية. يمكن أن تكون المساهمات العينية مهمة استراتيجيًا، خاصة إذا كانت توفر موارد أساسية تعزز برامج الوحدة. ❖ مثال: شركة برمجيات تبرع بالتراخيص لدعم برنامج تدريب فني للمتدربين.
2. شركاء الوسائط
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التعريف: يقدم شركاء الوسائط الدعم الترويجي للفعاليات أو البرامج أو المبادرات. قد يقدمون تغطية إعلامية أو مساحة إعلانية أو دعمًا للعلاقات العامة في مقابل رؤية العلامة التجارية. ❖ الكمية: منخفضة إلى متوسطة. تقدم الشراكات الإعلامية عادةً مساهمات مالية محدودة، ولكنها قد تقدم خدمات عينية مثل الإعلان أو التغطية الإعلامية. ❖ النوعية: عالية. تعد الشراكات الإعلامية ذات قيمة استراتيجية لأنها تزيد من تعرض العلامة التجارية والوعي العام بأنشطة الوحدة. ❖ مثال: قناة إخبارية محلية توافق على الترويج لفعاليات وبرامج الوحدة مقابل فرص الترويج للعلامة التجارية.
4. شركاء المجتمع
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التعريف: شركاء المجتمع هم شركات أو منظمات أو أفراد محليون يدعمون أنشطة الوحدة من خلال الجهود التطوعية أو الدعوة أو التبرعات الصغيرة. ❖ الكمية: منخفضة. قد يقدم الشركاء المجتمعيون مساهمات مالية متواضعة أو وقتًا تطوعيًا. ❖ النوعية: من متوسطة إلى عالية. يعتبر الشركاء المجتمعيون قيمين لبناء الدعم والمشاركة المحلية، وغالبًا ما يعززون سمعة الوحدة وروابطها المجتمعية. ❖ مثال: شركة محلية ترعى ورشة عمل أو حدثًا صغيرًا للوحدة.
5. التحالفات الاستراتيجية مع اتحادات الصناعة
<ul style="list-style-type: none"> ❖ التعريف: تتضمن هذه الشراكات التعاون مع اتحادات الصناعة التي توفر فرص التواصل، أو رؤى الصناعة، أو البرمجة المشتركة. ❖ الكمية: منخفضة. غالبًا ما تكون المساهمات المالية من اتحادات الصناعة ضئيلة. ❖ النوعية: عالية جدًا. هذه التحالفات مهمة استراتيجيًا لأنها يمكن أن تفتح الأبواب أمام شبكة واسعة من الشركات، وتزيد من المصداقية، وتقدم رؤى حول اتجاهات الصناعة. ❖ مثال: اتحادات صناعية تقدم للوحدة إمكانية الوصول إلى شركائها الأعضاء للتدريب الداخلي أو المشاريع التشاركية.

الهدف:

تم تصميم النشاط لمساعدة المشاركين على فهم كيفية تصنيف الشراكات والرعايات بناءً على المساهمات المالية (الكمية) والأهمية الاستراتيجية (النوعية). وسيتم تكليف المشاركين بتقييم أنواع مختلفة من الشراكات، وتحديد مكانها على طيف الكمية والنوعية، ووضعها في الفئات المناسبة. ويشجع هذا النشاط التفكير النقدي والتعاون الجماعي والتطبيق العملي لاستراتيجيات إدارة الشراكات.

تعليمات للمشاركين:

سيتلقى المشاركون قطعاً من الألغاز، كل منها تمثل سيناريو شراكة مختلفاً مع معلومات حول المساهمة المالية والقيمة الاستراتيجية للشراكة. والمهمة هي وضع كل قطعة من الألغاز بشكل صحيح على مصفوفة الكمية مقابل النوعية التي تتضمن أربعة أرباع:

- ❖ كمية عالية، نوعية عالية
- ❖ كمية عالية، نوعية منخفضة
- ❖ كمية منخفضة، نوعية عالية
- ❖ كمية منخفضة، نوعية منخفضة

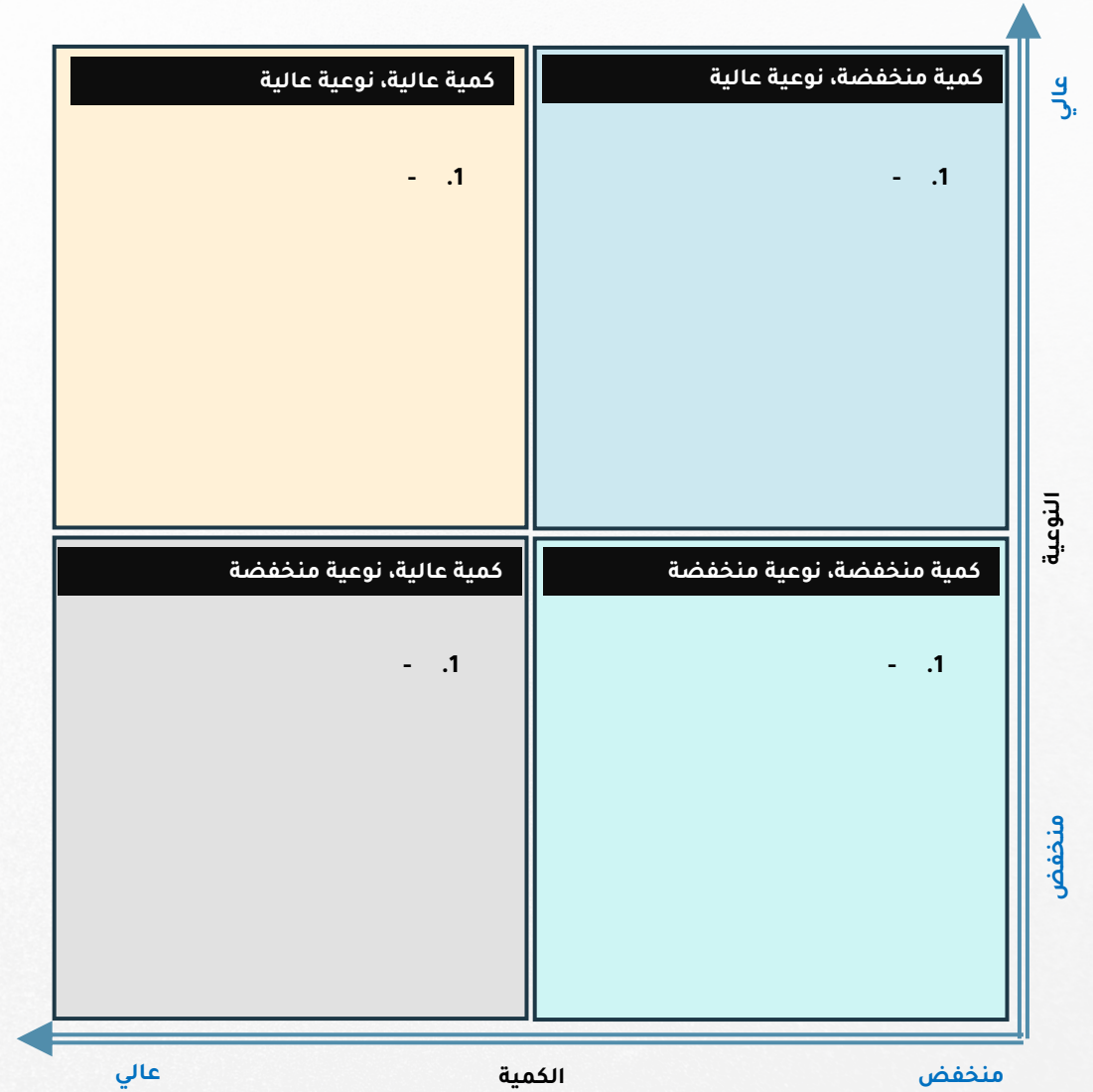
بمجرد تجميع اللغز، سيقدم المشاركون تصنيفهم ويشرحون الأساس المنطقي وراء قراراتهم.

محتوى قطع الألغاز:

❖ تمثل كل قطعة من قطع الألغاز شراكة محددة، مع تفاصيل حول نوع الشريك ومساهمته المالية (الكمية) وأهميته الاستراتيجية (النوعية). وينبغي أن تحتوي القطع على معلومات كافية للمشاركين لتحليل القيمة الإجمالية للشراكة لوحدة رعاية المتدربين.







أمثلة على قطع الألغاز:

قطعة لغز: مؤسسة حكومية وطنية

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** معتدلة - 50000 ريال في تمويل المنح لبرامج تدريبية محددة.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** عالية - توافق قوي مع أهداف الوحدة طويلة الأجل لتطوير القوى العاملة ومواءمة السياسات.
- ❖ **نوع الشريك:** كيان حكومي.
- ❖ **مثال على التوظيف:** نوعية معتدلة، نوعية عالية.
- ❖ **الأساس المنطقي:** في حين أن المساهمة المالية معتدلة، فإن القيمة الاستراتيجية عالية بسبب التوافق السياسي وإمكانية التعاون الطويل الأجل.

قطعة لغز: شركة صغيرة محلية

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** منخفضة - مساهمة لمرة واحدة بقيمة 15,000 ريال لحدث مجتمعي صغير.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** منخفضة - لا يوجد توافق كبير مع رسالة الوحدة، ولكنه يقدم الدعم المحلي.
- ❖ **نوع الشريك:** راعي الأعمال الصغيرة.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية منخفضة، نوعية منخفضة.
- ❖ **الأساس المنطقي:** تقدم الشراكة دعماً مالياً محدوداً وتفتقر إلى التوافق الاستراتيجي، مما يجعلها علاقة ذات أولوية أقل.

قطعة لغز: راعي مؤسسي كبير

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** عالية - مساهمة سنوية بقيمة 300,000 ريال للرعاية الرئيسة لفعاليات التدريب.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** عالية - تتوافق مع رسالة الوحدة في تنمية القوى العاملة وتوفير فرص الإرشاد للمتدربين.
- ❖ **نوع الشريك:** راعي مؤسسي.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية عالية ونوعية عالية.
- ❖ **الأساس المنطقي:** توفر هذه الشراكة دعماً مالياً كبيراً مع التوافق الوثيق مع أهداف الوحدة وتقديم قيمة استراتيجية طويلة الأجل من خلال المشاركة المباشرة مع المتدربين.

قطعة لغز: صفقة رعاية حصرية

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** عالية - 600,000 ريال في مقابل حقوق العلامة التجارية الحصرية في حدث رئيسي.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** منخفضة - لا تتوافق علامة الراعي التجارية بشكل وثيق مع رسالة الوحدة، ولكن المساهمة المالية كبيرة.
- ❖ **نوع الشريك:** راعي مؤسسي حصري.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية عالية، نوعية منخفضة.
- ❖ **الأساس المنطقي:** في حين أن المساهمة المالية كبيرة، فإن الافتقار إلى التوافق مع الأهداف طويلة الأجل للوحدة يقلل من أهميتها الاستراتيجية.

قطعة لغز: شريك إعلامي

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** منخفضة - توفر تغطية إعلامية عينية ولكن بدون مساهمات مالية مباشرة.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** عالية - توفر فرص رؤية واسعة النطاق وفرص بناء العلامة التجارية، مما يعزز من الملف العام للوحدة.
- ❖ **نوع الشريك:** مؤسسة إعلامية.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية قليلة، نوعية عالية.
- ❖ **الأساس المنطقي:** قد لا تقدم الشراكات الإعلامية مساهمات مالية، ولكن قدرتها على زيادة الرؤية تجعلها ذات قيمة استراتيجية.

قطعة لغز: منظمة عالمية غير ربحية

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** منخفضة - تقدم الخبرة ولكن لا توجد مساهمات مالية مباشرة.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** عالية - توفر الوصول إلى الشبكات العالمية ومعرفة الصناعة وفرص الشراكة طويلة الأجل.
- ❖ **نوع الشريك:** شريك غير ربحي.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية قليلة، نوعية عالية.
- ❖ **الأساس المنطقي:** على الرغم من أن المساهمة المالية ضئيلة، فإن القيمة الاستراتيجية كبيرة بسبب النطاق العالمي والخبرة التي يتمتع بها الشريك.

قطعة لغز: اتحاد الصناعة

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** منخفضة - تقدم اتصالات بالصناعة ولكن لا توجد مساهمات مالية مباشرة.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** عالية - توفر الوصول إلى شبكات الصناعة والقيادة الفكرية والرعاة المحتملين.
- ❖ **نوع الشريك:** اتحاد الصناعة.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية منخفضة ونوعية عالية.
- ❖ **الأساس المنطقي:** على الرغم من عدم وجود مساهمة مالية، فإن القيمة الاستراتيجية لاتحاد الصناعة عالية بسبب قدرتها على ربط الوحدة بأصحاب المصلحة الرئيسيين.

قطعة لغز: شريك المجتمع

- ❖ **المساهمة المالية (الكمية):** منخفضة - توفر ساعات تطوعية وتبرعات صغيرة بقيمة 6,000 ريال للفعاليات المحلية.
- ❖ **الأهمية الاستراتيجية (النوعية):** متوسطة - تدعم المشاركة المجتمعية وتعزز سمعة الوحدة المحلية.
- ❖ **نوع الشريك:** منظمة مجتمعية محلية.
- ❖ **مثال على التوظيف:** كمية منخفضة، جودة متوسطة.
- ❖ **الأساس المنطقي:** على الرغم من أن المساهمات المالية ضئيلة، فإن دعم الشراكة للمبادرات المحلية وبناء السمعة يوفر بعض القيمة الاستراتيجية.

المؤسسة العامة للتدريب التقني والمهني
Technical and Vocational Training Corporation



M.edu&t