CONCEPT

الدبلوماسية المؤسسية: الاستراتيجية غير السوقية والرخصة الاجتماعية للعمل والتعامل مع الدول المضيفة

7 – 11 نوفمبر 2027

الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية



الدبلوماسية المؤسسية: الاستراتيجية غير السوقية والرخصة الاجتماعية للعمل والتعامل مع الدول المضيفة

المرجع: 866_20776 **التاريخ:** 7 – 11 نوفمبر 2027 **المكان:** الدمام - فندق خمس نجوم في المنطقة الشرقية **الرسوم:** SAR 19500

مقدمة:

تحدد الدبلوماسية المؤسسية قدرة الشركة العاملة عبر الحدود على الاحتفاظ بوصولها إلى الأسواق حين تغير الحكومات المضيفة أولوياتها، أو تعترض المجتمعات المحلية على مشروع، أو تستهدف حملات الناشطين سلسلة إمدادها. ولا تزال شركات كثيرة تترك هذه العلاقات لمكاتب الدول أو لجماعات الضغط أو لفرق الإعلام دون استراتيجية موحدة. تمكن هذه الدورة من كور كونسبت القيادات التنفيذية من إدارة الدبلوماسية المؤسسية بوصفها ممارسة للاستراتيجية غير السوقية: قراءة موازين القوة في الدولة المضيفة، وكسب الرخصة الاجتماعية للعمل، والتعامل مع الحكومات والمنظمات غير الحكومية والهيئات متعددة الأطراف، واحتواء الخلافات. ويعد المشاركون خطة للدبلوماسية المؤسسية لشركة حالة تدخل سوقا حساسة.

أهداف الدورة:

- التمييز بين الدبلوماسية المؤسسية وكسب التأييد والعلاقات العامة والدبلوماسية الرسمية للدول، وتحديد تفويض وظيفة الشؤون الخارجية في الشركة متعددة الجنسيات
- دمج الاستراتيجية غير السوقية مع استراتيجية السوق بحيث تخدم المواقف السياسية والاجتماعية والتنظيمية الأهداف التجارية في كل دولة مضيفة
- رسم خريطة الجهات الفاعلة في الدولة المضيفة ونفوذها وتوقعاتها، والحكم على قوة الرخصة الاجتماعية للعمل في كل موقع تشغيل
- توجيه التواصل مع الحكومات المضيفة والمجتمع المدني والمجتمعات المحلية والهيئات متعددة الأطراف بمهارات التمثيل والتفاوض وبناء التحالفات
- الإشراف على رصد القضايا الجيوسياسية والخلافات وحملات الناشطين، واتخاذ قرار الاستجابة ومسار التصعيد
- اعتماد خطة للدبلوماسية المؤسسية بمؤشرات قيمة تربط العلاقات الخارجية باستراتيجية الشركة وأولويات ESG الحوكمة البيئية والاجتماعية وحوكمة الشركات

الفئة المستهدفة:

- أعضاء اللجان التنفيذية المسؤولون عن مكانة الشركة لدى الحكومات الأجنبية ومجتمعات الدول المضيفة
- قادة وحدات الشؤون الخارجية أو الشؤون المؤسسية أو العلاقات الدولية في الشركات العاملة في عدة دول مضيفة
- رؤساء الدول والمناطق في الشركات الذين يمثلون المجموعة أمام السلطات المضيفة ومجالس الأعمال وقادة المجتمعات
- قادة الاستدامة وESG الذين تعتمد تعهداتهم للمستثمرين والمجتمعات على العلاقات مع أصحاب المصلحة المحليين والدوليين
- تنفيذيو تطوير الأعمال الذين يقودون الدخول إلى أسواق جديدة أو حساسة سياسيا

محاور الدورة:

اليوم 1: أسس الدبلوماسية المؤسسية والبيئة غير السوقية

- الدبلوماسية المؤسسية وكسب التأييد والعلاقات العامة ودبلوماسية الدول: الأدوار والحدود الفاصلة
- مسح البيئة غير السوقية: القضايا والمصالح والمؤسسات والمعلومات
- الشركة فاعلا دبلوماسيا: الشرعية والوصول والتفويض عبر الدول المضيفة
- تصاميم وظيفة الشؤون الخارجية: مركز في المقر وشبكات في الدول ومبعوثون داخل الأعمال
- مراجعة الوضع الراهن لعلاقات الدول المضيفة ومواطن الانكشاف الدبلوماسي

اليوم 2: الاستراتيجية غير السوقية والرخصة الاجتماعية ونماذج النفوذ في الدولة المضيفة

- لوحة الاستراتيجية المتكاملة: مواءمة المواقف السوقية وغير السوقية
- مستويات الرخصة الاجتماعية للعمل: القبول والموافقة والشراكة في الملكية
- خريطة النفوذ في الدولة المضيفة: السلطة الرسمية والشبكات غير الرسمية وأصحاب حق النقض
- شبكة القوة والاهتمام لأصحاب المصلحة معدلة للعمليات العابرة للحدود
- رادار القضايا الجيوسياسية: التعرض للعقوبات والتوترات التجارية والتحولات السياسية

اليوم 3: مهارات دبلوماسية الأعمال والتواصل مع أطراف متعددة

- بروتوكول التمثيل لكبار المبعوثين في لقاءات الوزراء والسفراء
- التفاوض القائم على المصالح مع الحكومات المضيفة حول شروط الاستثمار والمحتوى المحلي
- جلسات الإصغاء المنظمة مع المجتمعات والسلطات التقليدية والقيادات المحلية
- فرز الشراكات مع المنظمات غير الحكومية: توافق الرسالة والاستقلالية والأهداف المشتركة
- قنوات التواصل مع الهيئات متعددة الأطراف وبنوك التنمية ومجالس الأعمال

اليوم 4: الخلافات وحملات الناشطين والمخاطر الدبلوماسية

- تشريح حملات الناشطين: الأهداف والأساليب والحلفاء ومحفزات التصعيد
- شجرة قرار الاستجابة للخلافات: الانخراط أو التنازل أو التمسك بالموقف أو الانسحاب
- بناء التحالفات مع الشركات النظيرة والهيئات القطاعية وشركاء المجتمع المدني
- مواءمة تعهدات ESG: ربط المواقف الدبلوماسية بتعهدات حقوق الإنسان والمناخ
- بطاقة قيمة العلاقات الخارجية: الوصول المحقق والتأخير المتجنب ورأس المال العلائقي

اليوم 5: دراسة حالة: خطة الدبلوماسية المؤسسية لدخول سوق حساسة

- ملف الحالة: شركة بنية تحتية تدخل سوقا مضيفة متنازعا عليها سياسيا
- خريطة الجهات الفاعلة في الحالة وخط الأساس للرخصة الاجتماعية للعملية المقترحة
- خارطة تسلسل التواصل مع الحكومة والمجتمع والمنظمات غير الحكومية
- صياغة خطة الدبلوماسية المؤسسية: الأهداف والمبعوثون والتحالفات ومؤشرات القيمة
- الدفاع عن الخطة أمام لجنة مجلس إدارة افتراضية ولجنة استشارية من الدولة المضيفة

المهارات التي ستكتسبها:

- دمج الاستراتيجية غير السوقية
- تحليل النفوذ في الدولة المضيفة
- تقييم الرخصة الاجتماعية للعمل
- رصد القضايا الجيوسياسية
- التمثيل بصفة مبعوث
- التفاوض مع أطراف متعددة
- الاستجابة لحملات الناشطين
- بناء التحالفات العابرة للحدود

لماذا تحضر هذه الدورة:

- العودة بخطة للدبلوماسية المؤسسية لدخول سوق حساسة بعد مساءلتها أمام مجلس افتراضي ولجنة استشارية
- معرفة الجهات في الدولة المضيفة القادرة على تعطيل العمليات أو تيسيرها، وكيفية كسب قبولها قبل ظهور المشكلات
- التعامل مع خلاف أو حملة ناشطين بمسار قرار مختبر بدلا من التصريحات المرتجلة
- مقارنة ممارسات الشؤون الخارجية مع تنفيذيين من شركات الطاقة والتعدين والبنية التحتية والتقنية والسلع الاستهلاكية

الخاتمة:

تعتمد الشركات العاملة عبر الحدود على علاقات لا يكفلها أي عقد. تنتقل الدورة من حدود الدبلوماسية المؤسسية والبيئة غير السوقية، إلى الاستراتيجية المتكاملة ومستويات الرخصة الاجتماعية وخرائط النفوذ ورصد القضايا الجيوسياسية، ثم إلى تمثيل المبعوثين والتفاوض مع الحكومات المضيفة والإصغاء للمجتمعات والتواصل متعدد الأطراف، وصولا إلى حملات الناشطين والتحالفات ومواءمة ESG وقياس القيمة. ويطبق اليوم الأخير هذه الأدوات على دخول سوق متنازع عليها لينتج خطة للدبلوماسية المؤسسية جاهزة لمراجعة مجلس الإدارة.