

# Взаимодействие с заинтересованными сторонами

Практический тренинг с получением сертификата Академии бизнеса EY



Если Вы работаете в 21м веке, то сохранять доверие заинтересованных сторон - не пустой звук для Вас, а ежедневная работа.

2 дня  
16 академ. часов  
12 CPD-единиц  
14 CPE-часов

## ДЛЯ КОГО ЭТОТ ТРЕНИНГ?



- ▶ Руководители высшего и среднего звена, стремящиеся вывести компанию в ряды лидеров в области устойчивого развития (УР)
- ▶ Руководители и специалисты департаментов стратегии, управления рисками, внутреннего аудита, управления персоналом, общественных связей, взаимодействия с акционерами и инвесторами, охраны окружающей среды, охраны труда, социального обеспечения, развивающие и контролирующие отдельные направления УР
- ▶ Специалисты, вовлеченные в процесс подготовки и внутренней проверки нефинансовой отчетности или планирующие ее подготовку.

## ВАМ ЭТО ЗНАКОМО?



- ▶ Все нужны и все важны? Но как же выделить главное?
- ▶ Пытаемся всех сразу сделать счастливыми и удовлетворить их ожидания? Возможно ли это?
- ▶ Как убедить в нашей точке зрения, как завоевать доверие

## КАКОЕ РЕШЕНИЕ МЫ ПРЕДЛАГАЕМ?



- ▶ Раз и навсегда четко решить для себя зачем вообще работать с заинтересованными сторонами (ЗС)
- ▶ Разобраться с тем, как определить ключевые ЗС, и почему это важно
- ▶ Изучить различные методы работы с ЗС, важность получения обратной связи
- ▶ Проанализировать преимущества использования положений стандарта AA1000 SES-2015 для организации системной работы.

## ТРЕНЕР

Тренинг проводится Виктором Коваленко преподавателем-практиком.

Виктор старший менеджер EY, руководитель отдела услуг в области чистых технологий и устойчивого развития в Казахстане, Украине и Беларуси.



## ФОРМАТЫ УЧАСТИЯ



### Открытый формат

В открытом формате обучение проводится по расписанию в Академии бизнеса EY с 10.00 до 17.00.

### Корпоративный формат

Программа может быть адаптирована и проводится специально для Вашей компании:

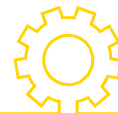
- ▶ Предварительный анализ потребностей в обучении, определение целей и задач
- ▶ Гибкий подход к выбору места, сроков и времени проведения тренингов
- ▶ Адаптация тренинга с учетом отраслевой специфики
- ▶ Отчет о результатах обучения по запросу клиента.

## СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ,

чтобы узнать стоимость сессии и подать заявку.

Посмотреть контакты и заказать обратный звонок:

<http://bit.ly/contactEY>



## ПРОГРАММА ТРЕНИНГА

### 1-ый день

- ▶ Заинтересованные стороны
  - ▶ Основные понятия и определения
  - ▶ Взаимодействие со заинтересованными сторонами, как конкурентное преимущество
  - ▶ Современные подходы к взаимодействию с заинтересованными сторонами
  - ▶ Идентификация. Как определить ключевые заинтересованные стороны организации
  - ▶ Определение заинтересованных сторон. Методы отбора заинтересованных сторон
  - ▶ Профиль и карта заинтересованных сторон. Определение ключевых заинтересованных сторон.
  - ▶ Приоритизация. Определение ключевых заинтересованных сторон. Ранжирование.
  - ▶ Критерии приоритетности заинтересованных сторон
  - ▶ Практикум по идентификации ключевых ЗС
- ▶ Организация систематического взаимодействия
  - ▶ Стандарт AA1000 SES-2015: основные идеи, положения и концепции
  - ▶ Этапы выстраивания работы со стейкхолдерами в соответствии с положениями стандарта
  - ▶ Практикум «Круглый стол с заинтересованными сторонами» (начало).

### 2-ой день

- ▶ Взаимодействие
  - ▶ Уровни и методы взаимодействия с заинтересованными сторонами. Особенности взаимодействия с разными группами
  - ▶ Инструменты взаимодействия. Как построить диалог с ключевыми заинтересованными сторонами
  - ▶ Подготовка плана взаимодействия с заинтересованными сторонами. Цели, группы, формы, ресурсы и пр.
  - ▶ Вовлечение заинтересованных сторон в процесс взаимодействия. Повышение эффективности.
  - ▶ Практикум «Круглый стол с заинтересованными сторонами» (начало). Групповое упражнение: диалог с заинтересованными сторонами.
  - ▶ Сбор и анализ данных для предоставления обратной связи.
  - ▶ Коммуникации. Кому и как сообщать о результатах взаимодействия.
  - ▶ Границы раскрытия информации о деятельности компании.
  - ▶ Практикум «Круглый стол с заинтересованными сторонами» (окончание).

## ПОЧЕМУ АКАДЕМИЯ БИЗНЕСА EY?



- ▶ Доступ к лучшим практикам глобальной компании EY
- ▶ Штатные преподаватели-консультанты компании EY, обладающие ACCA, ДипИФР и другими международными квалификациями
- ▶ Аккредитация ACCA на уровне Platinum
- ▶ Премии Trainings'2015 и 2014 в номинациях «Корпоративный университет» и «Компания года».