



مهارات الاقناع والتأثير على الآخرين



مهارات الإقناع والتأثير على الآخرين

المقدمة:

سواء كنت تتعامل مع الرؤساء، أو الزملاء، أو الموظفين، أو الإدارة العليا، فإن القدرة على كسب الاحترام، والتأثير على الناس، والتعاون أمر ضروري للغاية لتحقيق النجاح الوظيفي. في هذا التدريب على المهارات المقنعة، سوف تركز على العناصر الأساسية للتأثير على الآخرين عندما يكون هناك نقص في السلطة - السلطة الشخصية والإقناع والتفاوض.

الفئات المستهدفة:

- المديرين الجدد والمشرفين.
- أي شخص يرغب في رؤية تحسن كبير في مهاراته المهنية والشخصية في الاتصال على مستوى داخل المنظمة وتعلم مهارات الاتصال الجديدة وتطبيقها في مكان العمل.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

الأهداف التدريبية

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على كيفية الإقناع والحصول على النتائج التي تبحث عنها بدون تفويض.
- إنشاء أو استعادة المصداقية حتى تتمكن من البدء في التأثير على الناس.
- استخدام بشكل فعال قاعدة الطاقة الخاصة بك لإقناع الآخرين.
- فهم الشخص الذي تحاول التأثير فيه - واقنعه من خلال الأخذ والعطاء.
- القدرة على تطوير العلاقات وتنميتها داخل مؤسستك وخارجها.
- القدرة على إنشاء بيئة عمل تعاونية للحصول على نتائج أسرع وأفضل.
- بيع أفكارك بنجاح وتنفيذ التغيير.
- تحقيق الثقة وعلاقات العطاء والتخفيض لأعلى وأسفل وعبر المؤسسة.
- التأثير على الناس أثناء إسقاط الثقة بالنفس دون أن تكون انتهازيًا.
- تكييف أسلوبك مع الشخص أو الموقف الذي تتعامل معه.
- تحديد أساليب التفاوض المختلفة التي تعزز نتائج الفوز.

الكفاءات المستهدفة:

- قوة الشخصية.
- سمات المؤثرات الفعالة / غير الفعالة.
- النموذج العقلي للتأثير.
- بناء العلاقات.
- أهمية الشناء مع تفضيلات أسلوب الاتصال عند التأثير على الآخرين.
- تحديد أسلوب التواصل المفضل لديك وأسلوب الآخرين.
- المكونات الرئيسية لمهارات التواصل المقنعة: الاكتشاف ، الإعداد ، الحوار.
- طرق حل النزاع.
- المبادئ الأساسية للتفاوض.

محتوى الدورة

الوحدة الأولى، قوة الشخصية:

- فهم قوتك الشخصية
- سلوكيات السلطة الشخصية
- سمات المؤثرات الفعالة / غير الفعالة
- قوتك بالنسبة للشخص الآخر
- التأثير على الاستراتيجيات
- نموذج الالتزام: لماذا لا يتم الالتزام من الآخرين عن طريق الصدفة
- المعاملة بالمثل والعلاقات، الخطوة الأولى في عملية التأثير

الوحدة الثانية، النموذج العقلي للتأثير:

- تقييم المعاملة بالمثل ودراسة الحالة
- مبادئ المعاملة بالمثل
- بناء العلاقات
- خلق شراكة
- أسلوب الاتصال

الوحدة الثالثة، أهمية الثناء مع تفضيلات أسلوب الاتصال عند التأثير على الآخرين:

- أساليب التواصل المختلفة التي تصادفك في العمل
- تحديد أسلوب التواصل المفضل لديك وأسلوب الآخرين
- تأثير دورة الإحالة السلبية
- الإقناع

الوحدة الرابعة، المكونات الرئيسية لمهارات التواصل المقنعة: الاكتشاف ، الإعداد ، الحوار:

- الحاجة إلى التكيف مع مختلف الجماهير
- فهم العالم من الشخص الآخر
- دور الاستثمار والمخاطر في الإقناع
- تحقيق المصادقية
- إدارة أصحاب المصلحة
- الوصول إلى هدف مشترك
- بيع موقعك من خلال تقديم الأدلة
- يربط عاطفياً
- أفضل شكل من أشكال الاتصال: الاستماع ، والاستجابة
- ممارسة الإقناع في تقنيات الأعمال
- عندما يأتي الصراع بينك وبين نتائجك المرغوبة

الوحدة الخامسة، طرق حل النزاع:

- نشاط الصراع
- إعطاء وتلقي ردود الفعل
- باستخدام عقلية الفوز
- الحصول على نتائج أفضل من خلال التفاوض
- السلطة والمعلومات والتوقيت والنهج
- المبادئ الأساسية للتفاوض
- خطوات مختلفة في التفاوض
- نشاط التفاوض النهائي
- تطوير خطة العمل