



مهارات الاقناع والتأثير على الآخرين

30 سبتمبر - 04 اكتوبر 2024

روما (إيطاليا)



مهارات الإقناع والتأثير على الآخرين

رمز الدورة: 120545_114498 تاريخ الإنعقاد: 30 سبتمبر - 04 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: روما (إيطاليا) التكلفة: 4900 اليورو

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 تكون من البدء في التأثير على الناس.
- استخدام بشكل فعال قاعدة الطاقة الخاصة بك للإقناع الآخرين.
- فهم الشخص الذي تحاول التأثير فيه - واقعنه من خلال النبذ والعطاء.
- القدرة على تطوير العلاقات وتقويتها داخل مؤسستك وخارجها.
- القدرة على إنشاء بيئة عمل تعاونية للحصول على نتائج أسرع وأفضل.
- بيع أفكارك بنجاح وتنفيذ التغيير.
- تحقيق الثقة وعلاقات العطاء والتفاوض لجعل وأسفل عبر المؤسسة.
- التأثير على الناس أثناء إسقاط الثقة بالنفس دون أن تكون انتهازيًا.
- تكييف أساليبك مع الشخص أو الموقف الذي تتعامل معه.
- تحديد أساليب التفاوض المختلفة التي تعزز نتائج الفوز.

الكتفاهات المستهدفة:

- قوة الشخصية.
- سمات المؤثرات الفعالة / غير الفعالة.
- النهج العقلي للتأثير.
- بناء العلاقات.
- أهمية الثناء وتقديرات أسلوب الاتصال عند التأثير على الآخرين.
- تحديد أساليب 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 وال العلاقات. 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 و 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 المصداقية
- إدارة أصحاب المصلحة
- الوصول إلى هدف وشترك
- بيع موقعك من خلال تقدير النداء
- يربط عاطفياً
- أفضل شكل من أشكال الاتصال: الاستماع ، والاستجواب
- ممارسة الإقناع في تقنيات التعامل
- عندما يأتي الصراع بينك وبين نتائجك المرغوبة



الوحدة الخامسة، طرق حل النزاع:

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



نحوذج تسجيل :
وهارات الاقناع والتأثير على الآخرين

رمز الدورة: 120545 تاريخ الإنعقاد: 30 سبتمبر - 04 أكتوبر 2024 دولة الإنعقاد: روما (إيطاليا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات الوشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

اسم الشركة:
العنوان:
المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

المسمي الوظيفي:
الهاتف / الجوال:
البريد الإلكتروني الشخصي:
البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي