



قوة التأثير على سلوكيات التخزين في إدارة النزاعات

2025 يوليو 11 - 07  
باريس (فرنسا)



## قوة التأثير على سلوكيات الآخرين في إدارة النزاعات

رمز الدورة: 411\_121447 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 اليورو

### المقدمة:

قد تؤدي النزاعات والمشكلات الشخصية بين أعضاء فرق العمل إلى إفساح أكثر الخطط إحكاماً. يهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تحديد السبل المثلى لحل أكثر المواقف تعقيداً عبر اتباع أساليب وتقنيات فعّالة، سيحدّد المشاركون في هذا البرنامج أسلوبهم المفضّل في حل النزاعات وكيفية تعديله لمعالجة المواقف التي يواجهونها. كما سيركّز البرنامج على مهارات التأثير وأسس القوة وكيفية تطبيقها، بالإضافة إلى تزويد المشاركين بالقدرات والكفاءات التي تؤكّنهم من الحد من النزاعات وتحقيق تغييراً إيجابياً.

### الفئات المستهدفة:

- الموظفين والمهنيين الذي يسعون لتنمية مهاراتهم في إدارة وحل النزاعات واستيعاب واحتواء عواطفهم وسلوكياتهم الشخصية وتطبيق النسابيل الفعّالة في إدارة النزاعات في جميع المواقف حتى ولو لم يتمتعوا فيها بالصلاحيات الكاملة.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

### الأهداف التدريبية

#### في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد واستيعاب المصادر المختلفة للنزاعات.
- تعريف الأساليب الشخصية في حل النزاعات.
- تطبيق مهارات التأثير ودراسة العلاقات مع الآخرين.
- إدارة النزاعات في الفرق والمشاركة في حل مشكلات الفريق بفعالية.
- استخدام مهارات التأثير المختلفة وتوظيفها بحسب اختلاف المواقف.
- ممارسة الاستراتيجيات المختلفة للتأثير على الآخرين عاطفياً وعقلياً.

### الكفاءات المستهدفة:

- الإصغاء النشط.
- التعامل مع الرفض والوعي البشري.
- قيادة الآخرين.
- إدارة النزاع.
- حل المشكلات.
- التقييم الذاتي ومراعاة الآخرين.
- استيعاب الاحتياجات التحفيزية.
- التركيز على العملاء.

### محتوى الدورة

#### الوحدة الأولى، تعريفات النزاعات:

- طبيعة ونطاق إدارة النزاعات
- المفاهيم الخاطئة حول النزاعات
- مصادر النزاعات
- العوامل الإيجابية والسلبية للنزاعات
- عندما تقف النزاعات حائلاً بينك وبين تحقيق أهدافك

## الوحدة الثانية، نموذج توهاس- كيلهان في حل النزاعات:

- التقييم والتفسيرات
- طرق التعامل مع النزاع
- الافتراضات ونتيجة النزاع
- إدارة النزاعات واستخدام الأسلوب الملائم للحصول على نتائج فعالة
- طرق حل النزاعات
- تقدير وتلقي الإفادة بالرأي التغذية الراجعة
- الافتراضات في الخلافات
- إنشاء بيئة عمل تعاونية لتعزيز النتائج

## الوحدة الثالثة، التأثير على الآخرين أثناء حل المشكلات:

- استخدام الذكاء العاطفي في إدارة النزاعات
- العمل بفعالية مع أعضاء الفريق
- إدارة العواطف الشخصية والمعلومات والمشكلات
- نصائح للتعامل الفعال مع النزاعات اليومية
- حل النزاعات قبل أن تخرج عن السيطرة
- إدارة النزاعات مع الرؤساء والزملاء
- التفاوض للحصول على نتائج أفضل
- بناء الثقة أو إعادة اكتسابها للتأثير على الآخرين
- تعزيز الثقة في المؤسسة

## الوحدة الرابعة، أهمية عمل الفريق:

- إدارة النزاعات بين أعضاء الفريق
- التعامل مع الاختلال الوظيفي في أدوار الفريق
- تحسين تواصل الفريق
- حل مشكلات الفريق بصورة فعالة
- الاقترب من النزاع ونهط التصعيد

## الوحدة الخامسة، مهارات التأثير أسس القوة، فن التأثير على سلوكيات الآخرين عاطفياً وعقلياً:

- تعريفات مهارات التأثير وأسس القوة
- تغيير أسس القوة
- استخدام أسس القوة في إقناع الآخرين
- تحديد طرق توثيق العلاقات في جميع مستويات المؤسسة
- استيعاب الشخص الذي تحاول التأثير عليه وإقناعه من خلال اتباع أسلوب من
- إقناع الآخرين بأفكارك والنجاح في تطبيق التغيير
- التأثير على الآخرين عبر إظهار الثقة بالنفس دون المبالغة في الضغط
- استراتيجيات تنمية الصفات الشخصية الكاريزما
- تدريب القيادة لتنمية مهارات التأثير والقوة
- التأثير وسيكولوجية الإقناع
- قوة التغيير الشامل
- خطة العمل لتنمية مهاراتك في حل النزاعات والتأثير ضمن أي مستوى في المؤسسة

نهجودج تسجيل :  
قوة التأثير على سلوكيات التخزين في إدارة النزاعات

رمز الدورة: 411 تاريخ الإنعقاد: 07 - 11 يوليو 2025 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) التكلفة: 4900 اليورو

معلومات المشارك

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

معلومات جهة العمل

..... اسم الشركة:

..... العنوان:

..... المدينة / الدولة:

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

النسر الكامل (السيد / السيدة):

.....

..... المهسمى الوظيفي:

..... الهاتف / الجوال:

..... البريد الإلكتروني الشخصي:

..... البريد الإلكتروني الرسمي:

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي