MERCURY

مهارات الاقناع والتأثير

26 - 30 ابريل 2027

نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية)

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

مهارات الاقناع والتأثير

الرمز : 120008_173020 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 ابريل 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

المقدمة:

تُعد مهارات الإقناع والتأثير من الركائز الأساسية لنجاح القادة والمديرين والمشرفين، حيث ترتبط مباشرة بقدرتهم على التأثير الإيجابي في الآخرين وتحقيق الأهداف المشتركة. إن فن الإقناع لا يقوم فقط على قوة الكلمات، بل يعتمد أيضاً على قوة التأثير الشخصي، والقدرة على قراءة الآخرين والتكيف مع مواقفهم.

تهدف دورة مهارات الاقناع والتأثير، إلى تطوير مهارات الإقناع في بيئة العمل، وتزويد المشاركين بالأساليب الفعّالة التي تمكّنهم من إقناع الآخرين بثقة. تركّز على كيفية التأثير في الآخرين بإيجابية من خلال تقنيات عملية مدعومة بأمثلة وسيناريوهات واقعية. تتناول أساسيات الإقناع وتطبيقاته العملية في إدارة الفرق، وتكتيكات الإقناع للمحاضرين والمشرفين والعاملين في التدريب.

تقدم هذه الدورة التدريبية في مهارات الاقناع والتأثير، للمشاركين تدريب على استخدام أساليب الإقناع الفعّال في الاجتماعات والعروض التقديمية والمفاوضات. وستمكّنهم من تطوير مهارات التأثير الشخصي بما يتماشى مع متطلبات بيئة العمل الحديثة. سيكتسب المشاركون القدرة على إحداث فرق حقيقي عبر تطبيقات عملية تؤدي إلى تحسين الأداء الفردي والجماعي.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة مهارات الاقناع والتأثير، الفئات والمحترفين الذين يسعون لاكتساب المعرفة والمهارات:

- المدراء والمشرفون الباحثون عن تطوير مهارات الإقناع.
- العاملون في التدريب وتنمية الموارد البشرية.
- المحاضرون ومقدمو الدورات وورش العمل.
- قادة الفرق وأعضاء الإدارات التنفيذية.
- موظفو العلاقات العامة وخدمة العملاء.
- أصحاب الأعمال ورواد المشاريع الناشئة.
- من يرغب في تحسين قوة التأثير الشخصي.
- كل من يسعى لتعلّم كيفية الإقناع والتأثير بثقة.

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات الاقناع والتأثير:

- القدرة على إقناع الآخرين بثقة.
- تنمية مهارات التأثير في بيئة العمل.
- إتقان فن الإقناع عبر الحجج المنطقية.
- قراءة الآخرين وإدارة تصوراتهم.
- تطوير قوة التأثير الشخصي.
- تعزيز مهارات العرض المقنع.
- تطبيق تقنيات الإقناع في التدريب.
- استخدام أساليب التأثير الفعّال في المفاوضات.
- تطوير أساسيات الإقناع للمديرين والمشرفين.
- تصميم رسائل مقنعة وموثرة.
- تحسين مهارات الإقناع للعاملين بالتدريب.
- التعامل مع مواقف الصراع عبر استراتيجيات الإقناع.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات الاقناع والتأثير، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم مبادئ الإقناع كأساس للتأثير في بيئة العمل.
- تحليل أساليب الإقناع الفعّال وتطبيقها في مواقف مختلفة.
- التعرّف على كيفية الإقناع والتأثير بثقة في الاجتماعات.
- تطبيق تقنيات الإقناع في إدارة الفرق بفعالية.
- اكتساب مهارة إقناع الآخرين عبر بناء الحجج المنطقية.
- توظيف فن الإقناع لتعزيز التعاون داخل المؤسسات.
- ممارسة مهارات العرض المقنع والتأثير في الجمهور.
- تطوير أساليب التأثير الإيجابي في المفاوضات.
- التدرّب على تكتيكات الإقناع للمحاضرين والمدرّبين.
- تعزيز مهارات الإقناع للعاملين بالتدريب عبر التطبيقات العملية.
- اكتساب القدرة على قراءة لغة الجسد لفهم مواقف الآخرين.
- صياغة رسائل مقنعة تتناسب مع اختلاف الشخصيات.
- استخدام تقنيات الاستماع النشط لدعم قوة التأثير.
- بناء الثقة كأساس لنجاح أساليب التأثير الفعّال.
- تعزيز مهارات التأثير الشخصي في البيئات متعددة الثقافات.
- التدرّب على استراتيجيات التفاوض التي تدعم الإقناع.
- تقييم المواقف وتحديد الاستراتيجيات الأنسب للتأثير.
- تصميم استراتيجيات إقناع تحقق أهداف المنظمة.
- تطوير القدرة على إدارة الصراع باستخدام أساليب الإقناع.
- تنمية الوعي الذاتي كأساس لتعلّم تأثير الآخرين بإيجابية.

دراسة سيناريوهات:

في تدريب مهارات الاقناع والتأثير، سيطور المشاركون قدراتهم من خلال دراسة السيناريوهات التالية:

- اجتماع فريق يحتاج إلى إقناعهم بخطة جديدة.
- مدير يسعى لإقناع موظفيه بزيادة الإنتاجية.
- مدرّب يستخدم تطبيقات الإقناع في التدريب.
- محاضر يطبق تكتيكات الإقناع للمحاضرين.
- موظف علاقات عامة يتعامل مع عميل متردد.
- مشرف يستخدم أساليب الإقناع للمشرفين.
- قائد فريق يطبق تقنيات الإقناع في إدارة الفرق.
- تفاوض بين شركتين يتطلب إقناع الطرف الآخر.
- عرض تقديمي يحتاج إلى تطوير مهارات الإقناع.
- تدريب عملي حول كيفية الإقناع والتأثير بثقة.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: مقدمة في مهارات الإقناع والتأثير:

- تعريف مهارات الإقناع وأهميتها في العمل.
- أساسيات الإقناع ودورها في نجاح العلاقات.
- الفرق بين التأثير الشخصي والإقناع المنطقي.
- كيفية الإقناع والتأثير عبر التواصل الفعّال.
- دور الذكاء العاطفي في بناء الإقناع.
- أساليب الإقناع في بيئة العمل الحديثة.
- التعرف على أنماط الشخصيات وتكييف الرسائل.
- مبادئ بناء الحجج المنطقية والمقنعة.
- تطوير الوعي الذاتي كأساس للإقناع.
- أمثلة عملية على إقناع الآخرين بثقة.

الوحدة الثانية: أساليب الإقناع والتأثير الشخصي:

- قوة التأثير الشخصي ودوره في العمل.
- كيفية تعزيز الثقة بالنفس أثناء الإقناع.
- استخدام لغة الجسد لدعم الرسالة المقنعة.
- أساليب التأثير الفعّال في المفاوضات.
- تقنيات الإقناع للعاملين بالتدريب.
- استراتيجيات التأثير في الاجتماعات.
- استخدام الاستماع النشط لتعزيز التأثير.
- دور المشاعر في فن الإقناع.
- تكتيكات الإقناع للمحاضرين والمدربين.
- إقناع الآخرين عبر التواصل غير اللفظي.
- أمثلة واقعية من بيئة العمل.

الوحدة الثالثة: تطبيقات عملية للإقناع:

- تطبيقات الإقناع في التدريب والتعليم.
- استخدام تقنيات الإقناع في إدارة الفرق.
- مهارات الإقناع للمشرفين وقادة الفرق.
- دراسة حالات عملية في بيئة العمل.
- تصميم رسائل مقنعة للجمهور المستهدف.
- دمج أساليب التأثير الفعّال في العروض.
- تطوير استراتيجيات إقناع تناسب المواقف.
- استخدام الوسائل البصرية لدعم الإقناع.
- تحسين الأداء عبر تقنيات الإقناع.
- تدريبات جماعية على الإقناع.
- تقييم فعالية استراتيجيات الإقناع.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

الوحدة الرابعة: التأثير في الآخرين بإيجابية:

- كيف تؤثر في الآخرين بإيجابية.
- دور القيادة في التأثير على الفرق.
- استراتيجيات بناء الثقة كأساس للتأثير.
- تعزيز التعاون باستخدام فن الإقناع.
- تطوير مهارات الإقناع للعاملين بالتدريب.
- تنمية مهارات التأثير في بيئات متعددة الثقافات.
- كيفية التعامل مع مقاومة الآخرين.
- أمثلة تطبيقية على التأثير الشخصي.
- بناء علاقات طويلة الأمد عبر الإقناع.
- التأثير في بيئة العمل سريعة التغير.

الوحدة الخامسة: الإقناع وإدارة الصراع:

- مفهوم الصراع في بيئة العمل.
- أساليب الإقناع في مواجهة الخلافات.
- استخدام الإقناع كأداة لحل النزاعات.
- استراتيجيات التفاوض القائمة على الإقناع.
- تقنيات الإقناع للمشرفين في مواقف الصراع.
- تطوير مهارات الإقناع في المفاوضات الصعبة.
- إقناع الأطراف المتعارضة بإيجاد حلول.
- دور التأثير الشخصي في إدارة النزاعات.
- أمثلة من مواقف عملية لإدارة الصراع.
- تدريبات على كيفية الإقناع في المفاوضات.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تركّز هذه الدورة على تطوير مهارات الإقناع والتأثير كأدوات أساسية للنجاح المهني. يتم تدريب المشاركين على فنون الإقناع وتطبيقاتها العملية في بيئات العمل والتدريب. تساعد على تعزيز قوة التأثير الشخصي وبناء الثقة مع الآخرين. كما تمنح المشاركين استراتيجيات عملية للتأثير بإيجابية في المواقف المختلفة. التوصية النهائية هي الاستمرار في ممارسة هذه المهارات كجزء من التطوير المهني المستمر.

Dubai - UAE: +971 4 450 5697
Istanbul - Türkiye: +90 539 599 1206
Amman - Jordan: +962 79 712 3347

MERCURY

نموذج تسجيل :
مهارات الاقناع والتأثير

الرمز : 120008 تاريخ الإنعقاد: 26 - 30 ابريل 2027 دولة الإنعقاد: نيويورك (الولايات المتحدة الأمريكية) التكلفة: 7200 اليورو

معلومات المشارك

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....
العنوان: .....
المدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الأسم الكامل (السيد / السيدة):
.....
المسمى الوظيفي: .....
الهاتف / الجوال: .....
البريد الإلكتروني الشخصي: .....
البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لي

☐ الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي