



مهارات الاقناع والتأثير

2024 نوفمبر 28 - 24  
أونلاين



## مهارات الاقناع والتأثير

رمز الدورة: 120008\_99039 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أولابن التكلفة: 1500 اليورو

### المقدمة:

تعد القدرة على تخطيط وتنفيذ اتصالات عالية الجودة في مكان العمل واحدة من السمات الرئيسية للمدير والقائد الحديث. إن تطوير هذه الكفاءة أمر حيوي لتعزيز المهارات الإدارية بالنظر إلى أن التواصل الفعال ضروري للنجاح الحالي والمستقبلي لأي منظمة ومع ذلك، نظراً لأننا نعمل الآن في بيئة ثقيلة التكنولوجية وضعيف الوقت، فلا يحتاج القادة فقط إلى الفهم بل يحتاجون إلى الفهم "وبسرعة"، التواصل الحقيقي يدور حول فهم الذات أولاً ثم معرفة على وجه اليقين، كيف يختلف الذخون عنك وكيف تصل رسالتك إليهم، ستركز هذه الدورة التدريبية بعنوان "فنون الاتصال المتقدم" على هذه العناصر كأساسيات أساسية للتواصل ثم تبني على العديد من المهارات الأساسية ذات الصلة، كما ستركز هذه الدورة التدريبية أيضاً على ضرورة تطوير كل من المهارات الشخصية والموقف الصحيح للتواصل الفعال.

### الفئات المستهدفة:

- 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:

- فهم كيفية تخطيط وتنفيذ الاتصالات.
- الوعي بأسلوب التواصل.
- كيفية القراءة والتكيف مع الملاحظات ولغة الجسد.
- زيادة المهارة في العرض والاستجاب والاستماع والملاحظة.
- الممارسة والثقة في توصيل الاتصالات.

### الكفاءات المستهدفة:

- التخطيط للتواصل واختيار الطريق الصحيح.
- النهج الإبداعية وال منهجية.
- الوعي الذاتي بأسلوب التواصل.
- قراءة الذخون وإدارة تصوراتهم.
- أوضح مهارات العرض.
- إيصال رسالتك.
- التعامل مع الصراع وفهم الاختلافات وبناء الثقة.

### محتوى الدورة

#### الوحدة الأولى، التواصل مع نفسك:

- ما هو التواصل؟
- أنواع الاتصال
- دورك ومعتقداتك عند التواصل
- كيفية الاستماع
- قراءة الناس
- تنمية وعيك

## الوحدة الثانية، التواصل اللفظي:

- الوعي الذاتي والذكاء العاطفي
- أنواع الاتصال
- فهم قوة صوتك ووقوفك
- اللغة الإيجابية واللغة السلبية
- إعطاء وتلقي الملاحظات

## الوحدة الثالثة، التواصل غير اللفظي:

- نطاق الاتصالات غير اللفظية
- لغة الجسد
- إبهامات
- التواصل في الاجتماعات
- أوجزت الاتصالات المكتوبة

## الوحدة الرابعة، فنون لتقدير العروض:

- التحضير للعرض
- التخطيط لها تقوله وما لا تقوله
- مساعدات بصرية و Stagecraft
- استخدام جلسات الأسئلة والأجوبة لصالحك
- تغيير حالتك العاطفية للنجاح
- ممارسة العرض والتغذية الراجعة

## الوحدة الخامسة، التأثير والإقناع وإدارة الصراع:

- نهوذج للإقناع، الدفع مقابل السحب
- فهم الصراع ومواقفه
- من تعتقد نفسك؟
- التحدث بشكل تنظيري
- التواصل عبر الثقافات
- التخطيط للإحداث فرق

نموذج تسجيل :  
مهارات الاقناع والتأثير

رمز الدورة: 120008 تاريخ الإنعقاد: 24 - 28 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: أونلاين التكلفة: 1500 اليورو

معلومات المشارك

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

معلومات جهة العمل

اسم الشركة: .....

العنوان: .....

الهدينة / الدولة: .....

معلومات الشخص المسؤول عن ترشيح الموظفين

الاسم الكامل (السيد / السيدة):

.....

الهسمى الوظيفي: .....

الهاتف / الجوال: .....

البريد الإلكتروني الشخصي: .....

البريد الإلكتروني الرسمي: .....

طرق الدفع

الرجاء إرسال الفاتورة لي

الرجاء إرسال الفاتورة لشركتي