MERCURY

مهارات العرض والإقناع للمستشارين

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

MERCURY

مهارات العرض والإقناع للمستشارين

مقدمة:

تعتبر مهارات العرض والإقناع من الأدوات الأساسية التي يجب على المستشارين امتلاكها لتحقيق النجاح في بيئة العمل. تتطلب هذه المهارات القدرة على التأثير في الآخرين، سواء كان ذلك خلال الاجتماعات أو العروض التقديمية أو النقاشات المهنية. هذا الدورة التدريبية في مهارات العرض والإقناع للمستشارين، تهدف إلى تعزيز قدرة المستشارين على تقديم الأفكار والمقترحات بشكل مقنع واحترافي، مع التركيز على تقنيات العرض الفعالة.

كما تهتم دورة مهارات العرض والإقناع للمستشارين، بتعليم المشاركين كيفية التأثير في جمهورهم واستخدام استراتيجيات الإقناع القائمة على التفكير المنطقي والعاطفي. من خلال تقنيات العرض المثلى، يتعلم المستشارون كيفية إدارة التفاعلات والرد على الاعتراضات بكفاءة. الهدف هو تمكين المستشارين من توصيل رسائلهم بشكل مؤثر وبالتالي تحسين نتائج الأعمال. ستتضمن أدوات وأساليب مبتكرة لتحسين القدرة على التأثير والإقناع في سياقات العمل المختلفة.

الفئات المستهدفة:

تستهدف دورة مهارات العرض والإقناع للمستشارين، الفئات والمحترفين الذين يسعون للاكتساب المعرفة والمهارات:

- المستشارون العاملون في المجالات المختلفة.
- المهنيون الذين يتعاملون مع العملاء بشكل مستمر.
- المسؤولون عن تقديم العروض داخل المؤسسات.
- الأفراد الذين يسعون لتطوير مهاراتهم في مجال الإقناع.
- مدراء المشاريع والمشرفون الذين يطمحون لتحسين تواصلهم مع فرق العمل.
- محترفو التسويق والمبيعات.
- الأفراد الذين يواجهون تحديات في التأثير على الآخرين.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية هذا البرنامج التدريبي في مهارات العرض والإقناع للمستشارين، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات وتقنيات مهارات العرض والإقناع.
- تطوير القدرة على إعداد العروض التقديمية المؤثرة.
- تعلم كيفية استقطاب انتباه الجمهور منذ اللحظات الأولى.
- تحليل أساليب الإقناع الفعالة في بيئة العمل.
- توظيف استراتيجيات التأثير بناءً على مواقف العمل المختلفة.
- ممارسة الرد على الاعتراضات بأسلوب مقنع.
- تطبيق تقنيات العرض بشكل احترافي وفعّال.
- تعزيز مهارات التأثير لدى المشاركين من خلال التدريبات العملية.
- تطوير الأساليب الشخصية في التواصل والإقناع لتحقيق النجاح المهني.

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

MERCURY

الكفاءات المستهدفة:

سيكتسب المشاركون الكفاءات التالية من خلال برنامج مهارات العرض والإقناع للمستشارين:

- القدرة على تقديم عروض مقنعة وموثرة.
- فهم كيفية التعامل مع الجمهور وإدارة الانطباع الأول.
- القدرة على تحفيز وتحقيق الاستجابة الإيجابية من الجمهور.
- التمكن من استخدام استراتيجيات التأثير والإقناع الموجهة.
- المهارة في إدارة الاعتراضات والرد عليها بكفاءة.
- فهم وتطبيق أساليب العرض المتنوعة مثل العروض المرئية والصوتية.
- القدرة على توجيه الرسائل حسب احتياجات المستمعين وتوقعاتهم.
- تطوير تقنيات الإقناع المبنيّة على الاستجابة العاطفية والمنطقية.
- تحسين الثقة بالنفس أثناء تقديم العروض والعمل مع الجمهور.
- مهارات في إدارة الوقت أثناء العروض وضمان وصول الرسالة بوضوح.

محتوى الدورة:

الوحدة 1: مقدمة في مهارات العرض والإقناع:

- تعريف مهارات العرض والإقناع.
- أهمية الإقناع في مجال الاستشارات.
- العلاقة بين التأثير والإقناع.
- كيف يمكن للمستشار أن يستخدم الإقناع في تقديم المشورة.
- المهارات الأساسية للمستشار الناجح في العرض والإقناع.
- الفرق بين العرض التقليدي والعرض المقنع.
- أسس بناء عرض موثر.
- استراتيجيات جذب انتباه الجمهور.
- تأثير لغة الجسد على الإقناع.

الوحدة 2: التحضير للعروض التقديمية:

- تحديد أهداف العرض بوضوح.
- كيفية تحليل الجمهور واستهداف احتياجاته.
- بناء الرسالة الرئيسية للعرض.
- كيفية إعداد محتوى العروض بشكل دقيق.
- تنسيق الأفكار والمحتوى ضمن هيكل منطقي.
- استخدام الأدوات التكنولوجية في العروض.
- الأساليب الفعّالة لاستخدام الوسائط المرئية.
- تصميم العروض بما يتناسب مع الجمهور المستهدف.
- أهمية التدريبات المبدئية وتحسين الأداء.

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

MERCURY

الوحدة 3: استراتيجيات التأثير والإقناع:

- استراتيجيات بناء الثقة في العرض.
- التأثير من خلال التواصل اللفظي وغير اللفظي.
- استخدام لغة الجسد للتأكيد على الرسالة.
- تعزيز المصداقية خلال العروض.
- استخدام الحجج المقنعة المبنية على البيانات.
- التأثير العاطفي: كيفية التأثير في مشاعر الجمهور.
- استراتيجيات التأثير على العقل الباطن.
- التقنيات المستخدمة في إقناع الجمهور المتشكك.
- فهم النمط الشخصي للمستمع واختيار أساليب التأثير المناسبة.

الوحدة 4: التعامل مع الاعتراضات والردود:

- أنواع الاعتراضات المختلفة في العروض.
- كيفية التوقع والاستعداد للاعتراضات.
- استراتيجيات الرد على الاعتراضات بفعالية.
- تقنيات الاستماع النشط للرد على الاعتراضات.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص للإقناع.
- التعامل مع الاعتراضات العاطفية والمنطقية.
- تقنيات التهدئة والتقليل من التوتر أثناء العروض.
- كيفية إعادة توجيه المحادثة بعد الاعتراضات.
- أهمية الحفاظ على التوازن والاحترافية أثناء الرد على الاعتراضات.

الوحدة 5: ممارسات العرض المتقدم والتقييم الذاتي:

- تقنيات التقييم الذاتي لتحسين مهارات العرض.
- كيفية استخدام التعليقات لتطوير الأداء.
- الاستفادة من التغذية الراجعة من الجمهور.
- تقنيات التحسين المستمر في العروض.
- كيفية تحفيز الجمهور والحفاظ على انتباههم طوال العرض.
- التعامل مع الضغط أثناء العروض الكبرى.
- أهمية التكيف مع مواقف مختلفة أثناء العرض.
- تقنيات التحضير الذهني للمستشار قبل العرض.
- طرق اختبار وتحليل فعالية العرض.

خلاصة وتوصيات الدورة التدريبية:

تعد مهارات العرض والإقناع أساسًا لتحقيق النجاح المهني للمستشارين. من خلال تطبيق استراتيجيات الإقناع الفعّالة، يمكن للمستشار تحسين قدرته على التأثير في الجمهور وتحقيق نتائج إيجابية. يجب أن يركز المشاركون على الممارسة المستمرة والتقييم الذاتي لتحسين أدائهم في هذا المجال. يُوصى بالاستمرار في تطوير المهارات من خلال تجارب حقيقية لتحسين التأثير والقدرة على الإقناع في بيئة العمل.