



دورة متقدمة في تقنيات الإقناع و التفاوض و التغلب على مقاومة التغيير

02 Jun 2025 - 20 Jun 0006
أهستردام



دورة متقدمة في تقنيات الإقناع و التفاوض و التغلب على مقاومة التغيير

المرجع: 103590_247317 التاريخ: 02 Jun 2025 - 20 Jun 0006 الموقع: أمستردام الرسوم: Euro 4800

نظرة عامة على الدورة

إتقان فن الإقناع الذهني هو علم وفن في ذات الوقت. العديد من القادة يجدون صعوبة في تغيير الأشخاص. وتعزى هذه الصعوبة ببساطة إلى السلوك الانعكاسي للمقاومة. عمومًا، يجد القادة صعوبة كبيرة في إقناع فرقهم بتنفيذ التغيير. هذا هو ما تهدف هذه الدورة إلى تحسينه. تاريخيًا، يُعرف الإقناع بأنه فن وعلم تغيير سلوكيات وأفعال الآخرين بواسطة تغيير أرائهم ومواقفهم. ستساعد هذه الدورة الأشخاص الذين يهدفون إلى تغيير النزاع والسلوكيات على المستويين الصغير والكبير الرأي العام.

الجمهور المستهدف:

- القادة الذين يرغبون في تعلم استراتيجيات الأكثر تأثيرًا بين الناس.
- مسؤولو العلاقات العامة
- مدراء التسويق والترويج
- مسؤولو الموارد البشرية
- الأشخاص المهتمون بتحريك الرأي العام ودفع الناس للعمل.

الأقسام المستهدفة:

- أي قسم تنظيمي.

القطاعات المستهدفة

- أي قطاع أو صناعة.
- الهيئات الحكومية وهياكلها

أهداف الدورة

في نهاية هذه الدورة سينهون المشاركون من:

- تنمية مهارات الإقناع لديهم.
- تحريك الآخرين نحو العمل بشكل مكثف.
- إتقان الخصائص الشخصية لأكثر الأشخاص إقناعًا.
- اكتشاف "أسئلة التأثير الداخلي" التي يجب طرحها على نفسك قبل أيحادثة مهمة.
- التعرف على ما يجب قوله لجعل الآخرين يقتنعون.



منهجية التدريب

يتم التدريب من خلال المحاضرات المساعدة بعروض سمعية بصرية. يتم ضمان مشاركة المتدربين من خلال تجسيد الحوار. كما سيتم مناقشة دراسات الحالة لمساعدة الجمهور. وسيتم تحفيز المشاركون على مشاركة تجاربهم في مكان العمل. تُناقش دراسات الحالة بالتفصيل من قبل المدرب لتعزيز العملية التدريبية.

أدوات الدورة

- قائمة التحقق في الإقناع.
- قالب سكاوير.
- مواد قراءة.
- كتيب الدورة

محتوى الدورة

اليوم 1 الاتصال كواحد من مهارات التفاوض الإقناعية

- الموضوع 1: نموذج "بيرلو" للاتصال بعمق.
- الموضوع 2: مناقشة نظام الحقيقة.
- الموضوع 3: الحواجز أمام الاتصال الفعال.
- الموضوع 4: المهارات الاتصالية الأكثر حاجة.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

اليوم 2 ما وراء المبادئ الستة للإقناع

- الموضوع 1: مقدمة في فن الإقناع.
- الموضوع 2: أساطير الإقناع.
- الموضوع 3: الصفات الشخصية للمقنعين.
- الموضوع 4: قائمة التحقق في الإقناع.
- الموضوع 5: إطار عمل الإقناع.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

اليوم 3 أدوات الإقناع وتحريك الرأي العام

- الموضوع 1: فهم طبيعة الرأي.
- الموضوع 2: تعلم نظريات تغيير الرأي.
- الموضوع 3: الأدلة التي تنفع.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

اليوم 4 الإقناع الذهني وسرد القصص

- الموضوع 1: تعريف قصة جيدة.



- الموضوع 2: بناء مكتبك القصصية.
- الموضوع 3: هيكل قصة جيدة.
- الموضوع 4: أصبح بطل سردك القصصي.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

اليوم 5 أدوات الإبداع في الإقناع

- الموضوع 1: التفكير التقاربي مقابل التفكير التباعي.
- الموضوع 2: فهم أوضاع التفكير السريع والبطيء.
- الموضوع 3: إتقان نهج "سكاوير".
- الموضوع 4: استخدام الخرائط الذهنية.
- الموضوع 5: استخدام تقنية القبعات الست للتفكير.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

أدوات الإقناع

الإقناع هو جانب أساسي من جوانب الاتصال. لكي تكون مقنعاً، يجب أن تخلق اتصالاً عاطفياً بموضوعك. الأخلاق Ethos، والمنطق Logos، والعاطفة Pathos هي العنصر الثلاثة التي تخلق خطاباً إقناعياً ناجحاً أو محتوي.

عند الاستناد إلى الأخلاق، أنت تحاول إثبات أنك من في السلطة في الموضوع الذي تتحدث عنه. للاستناد إلى المنطق، أنت تحاول الإقناع من خلال الأدلة والبيانات. وعند الاستناد إلى العاطفة، أنت تحاول خلق علاقة عاطفية مع جمهورك. يمكن القيام بذلك من خلال سرد القصص أو خلق اتصال عاطفي.

الإقناع مهارة حاسمة يجب عليك صقلها كموهبة، معد محتوي، أو منتج. عندما يمكنك إقناع الآخرين بوجهة نظرك، يمكنك إقناعهم باتخاذ إجراء نيابةً عنك. يمكنك أيضاً استخدام الإقناع كوسيلة للتعبير عن الذات. نظراً لأن الأشخاص الآخرين سيكونون أكثر ميلاً للاستماع إليك إذا كانوا يتفقون مع رأيك.

في هذه الدورة، سيستكشف المشاركون النواحي الثلاثة الرئيسية من الإقناع: الأخلاق Ethos، المنطق Logos، والعاطفة Pathos. سيناقش المشاركون أيضاً أنواع الحجج شيوياً وكيف تدرج ضمن هذه الفئات.

أخيراً، سيناقش المشاركون كيف يمكن استخدام هذه الأدوات، وكيف سيؤثر استخدامها على الحياة اليومية وكيف ترتبط بعالم الأعمال والعلاقات العامة.

من الإقناع هو أداة قوية في سرد القصص والاتصال. عندما تقنع الناس من خلال عواطفهم ومنطقهم وأخلاقيهم، يمكنك جعلهم يشعرون بها تريد أن يشعروا به.

في هذه الدورة، سيتعلم المشاركون كيفية استخدام الأخلاق والمنطق والعاطفة كأدوات للإقناع في سرد القصص. سيتعلم المشاركون كيف تعمل العناصر الثلاثة معاً لخلق سرديات ناجحة.

مبادئ الإقناع

الإقناع هو جوهر نشاط الأعمال. يجب إقناع العملاء بشراء منتجات أو خدمات شركتك. يجب التأثير على الموظفين والزعماء للموافقة على خطة استراتيجية جديدة أو إعادة تنظيم. ولكن على الرغم من الأهمية الحاسمة للإقناع، يكافح معظم التنفيذيين للتواصل، ناهيك عن الإلهام.

مع دورة فن الإقناع الذهني: مهارات الإقناع، ستتعلم كيفية استخدام قدراتك الطبيعية كتنفيذي. إلهام الآخرين للعمل من خلال تسخير عقلياتهم بطرق تعمل لصالح الجميع المعنيين. سنتكسب في هذه الدورة كيفية:

- التواصل بفعالية مع تجنب الأخطاء الشائعة مثل الجرعة والكليشيمات.
- إجراء عروض تقديمية لا تُنسى دون أن تكون مفرطاً في العاطفة.
- استخدام تقنيات سرد القصص التي أثبتت فعاليتها من قبل الكتاب المحترفين والمعلمين.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Political & Public Relations Programs
- Finance and Accounting Programs
- Project Management Programs
- Human Resources Management Programs
- Quality & Process Management
- Management & Leadership Programs
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia** Kuala Lumpur
- Morocco** Casablanca
- Spain** Barcelona
- France** Paris
- UK** London
- Italy** Rome
- Egypt** Cairo, Sharm El-Sheikh
- Turkey** Istanbul
- Georgia** Tbilisi
- Azerbaijan** Baku
- UAE** Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com