



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



AGILE LEADERS
Training Center

22 - 26 Mar 2027

عُمان



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

المرجع: 36322_24077 التاريخ: 22 - 26 Mar 2027 الموقع: عمان الرسوم: Euro 4100

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 الذراء والسلوكيات على المستويين الصغير والكبير الرأي العام.

الجمهور المستهدف:

- القادة الذين يرغبون في تعلم استراتيجيات الأكثر تأثيراً 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 ومافي حكها

أهداف الدورة

في نهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- تنمية مهارات الإقناع لديهم.
- تحريك الآخرين نحو العمل بشكل مكثف.
- إتقان الخصائص الشخصية لأكثر الأشخاص إقناعاً.
- اكتشاف "أسئلة التأثير الداخلي" التي يجب طرحها على نفسك قبل أي محادثة 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 سكامبر.
- 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: الدالة التي تقنع.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها



اليوم 4 الإقناع الذهني وسرد القصص

- الموضوع 1: تعريف قصة جيدة.
- الموضوع 2: بناء مكتبتك القصصية.
- الموضوع 3: هيكل قصة جيدة.
- الموضوع 4: أصبح بطل سردك القصصية.
- المراجعة: تلخيص النقاط الرئيسية ومراجعتها

اليوم 5 أدوات الإبداع في الإقناع

- الموضوع 1: التفكير التقاربي مقابل التفكير التباعد.
- 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. Ethos، والنطق Logos، والعاطفة Pathos هي النعومة الثلاثة التي تخلق خطاباً إقناعياً ناجحاً أو محتوياً.

عند الاستناد إلى الخلاق، 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. عندها 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 الأنواع الثلاثة الرئيسية من الإقناع: الخلاق Ethos، الاستناد إلى الخلاق، والنطق Logos، الاستناد إلى المنطق، والعاطفة Pathos، سيناقش المشاركون أيضاً أكثر أنواع الحجج شيوعاً وكيف تتدرج ضمن هذه الفئات.

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

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

في هذه الدورة، سيتعلم المشاركون كيفية استخدام الخلاق 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. الهام النخريين للعمل من خلال تسخير عقلياتهم بطرق تعمل لصالح الجميع المعنيين. ستكتسب في هذه الدورة كيفية:

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

فئات الدورات التدريبية

الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة	دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات
دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات	دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية
دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات	دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة
دورات التدريب القانوني والهشتريات والتعاقدات	دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات
دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال	دورات السكرتارية و إدارة المكاتب
دورات الصحة والسلامة والذهن المهني	دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة
دورات المحاسبة و التهويل و دورات الإدارة المالية	دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات
دورات في مجالات القيادة والإدارة	دورات معتمدة من قبل هيئات دولية
دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع الرشيقية	



معدن التدريب

أكر غانا	أثينا اليونان	أبوظبي الإمارات العربية المتحدة
الجبيل المملكة العربية السعودية	استنبول تركيا	أهستردام هولندا
الرياض المملكة العربية السعودية	الدوحة قطر	الدار البيضاء المغرب
المنامة مملكة البحرين	الكويت الكويت	القاهرة مصر
بانكوك تايلند	باكو أذربيجان	باريس فرنسا
برلين ألمانيا	برشلونة إسبانيا	براغ جمهورية التشيك
تيليسي جورجيا	بوكيت تايلاند	بورتو البرتغال
جنيف سويسرا	جاكارتا جمهورية إندونيسيا	تورنتو كندا
روما إيطاليا	حلي الإمارات العربية المتحدة	جوهانسبرغ جنوب أفريقيا
سنغافورة سنغافورة	سان دييغو الولايات المتحدة الأمريكية	زنجان تنزانيا
شيكاغو الولايات المتحدة الأمريكية	شرم الشيخ مصر	سيول كوريا الجنوبية
طوكيو اليابان	طشقند أوزبكستان	طرابزون تركيا
فرانكفورت ألمانيا	عن بعد منصة زووم	عمان المملكة الأردنية الهاشمية

مدن التدريب

كيب تاون جنوب افريقيا	كوالالمبور ماليزيا	فيينا النمسا
لندن المملكة المتحدة	لشبونة البرتغال	لانكاوي ماليزيا
مسقط سلطنة عمان	هدريد اسبانيا	ماربيا اسبانيا
ميونخ ألمانيا	ميلان إيطاليا	مونترو سويسرا
	نيويورك الولايات المتحدة الأمريكية	نيروبي كينيا