



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



AGILE LEADERS
Training Center



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

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. عموماً، يجد القادة صعوبة كبيرة في إقناع فرقهم بتنفيذ التغيير. هذا هو ما تهدف هذه الدورة إلى تحسينه. تاريخياً، 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 حكمها

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 تنفع.
- 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 النعمدة 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 هامة 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 المنطق Logos، والنطق 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 بها 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 والكليشيمات.
- إجراء عروض تقديمية لا تُنسى دون أن تكون مفرطاً في العاطفة.
- استخدام تقنيات سرد القصص التي أثبتت فعاليتها من قبل الكتاب المحترفين والمعلنين.



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



HR TRAINING & DEVELOPMENT

دورات إدارة و تطوير الموارد البشرية



دورات إدارة و تحليل البيانات ودورات علم البيانات



دورات إدارة الجودة وتطوير العمليات



الدورات التدريبية في مجال البيئة والاستدامة



دورات التسويق وإدارة علاقات العملاء وإدارة المبيعات



دورات التدريب القانوني والمشتريات والتعاقدات



دورات الاتصال الجماهيري و السياسات والعلاقات العامة



دورات الذهن السيرياني ودورات تقنية المعلومات



دورات الصيانة ودورات المجالات الهندسية المتنوعة



دورات الصحة والسلامة والذهن المهني



دورات السكرتارية و إدارة المكاتب



دورات الحوكمة وإدارة المخاطر والامتثال



AGILE LEADERS
Training Center

فئات الدورات التدريبية



دورات معتمدة بشهادة CPD



دورات في مجالات القيادة والإدارة



دورات المهارات الشخصية وتطوير الذات



دورات الحاسبة و التمويل و دورات الإدارة
المالية



دورات مكتب إدارة المشاريع وإدارة المشاريع
الرشيقة



دورات معتمدة من قبل هيئات دولية

مدن التدريب



اسطنبول - تركيا



أهستردام - هولندا



أكرا - غانا



أثينا - اليونان



الرياض - المملكة العربية السعودية



الدوحة - قطر



الدار البيضاء - المغرب



الجبيل - المملكة العربية السعودية



باريس - فرنسا



المنامة - مملكة البحرين



الكويت - الكويت



القاهرة - مصر



براغ - جمهورية التشيك



بانكوك - تايلاند



بالي - جمهورية إندونيسيا



باكو - أذربيجان

مدن التدريب



جاكرتا - جمهورية إندونيسيا



تبليسي - جورجيا



بوكيت - تايلاند



برشلونة - إسبانيا



روما - إيطاليا



دبي - الإمارات العربية المتحدة



جوهانسبرغ - جنوب إفريقيا



جنيف - سويسرا



شرم الشيخ - مصر



سيول - كوريا الجنوبية



سان دييغو - الولايات المتحدة الأمريكية



زنجبار - تنزانيا



طوكيو - اليابان



طشقند - أوزبكستان



طرابزون - تركيا



شيكاغو - الولايات المتحدة الأمريكية

مدن التدريب



كوالالمبور - ماليزيا



فيينا - النمسا



عن بعد - منصة زووم



عمان - المملكة الأردنية الهاشمية



ماربيا - اسبانيا



لندن - المملكة المتحدة



لانكاوي - ماليزيا



كيب تاون - جنوب إفريقيا



ميلان - إيطاليا



مونترنو - سويسرا



مسقط - سلطنة عمان



مدريد - إسبانيا



نيس - فرنسا



نيروبي - كينيا



ميونخ - ألمانيا

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