دورة التواصل الإقناعي الأخلاقي والتأثير المهني

AGILE LEADERS
Training Center

20 – 24 سبتمبر 2027

أديس أبابا

دورة التواصل الإقناعي الأخلاقي والتأثير المهني

المرجع: 730_223948 **التاريخ:** 20 – 24 سبتمبر 2027 **المكان:** أديس أبابا **الرسوم:** 4500 Euro

نظرة عامة

دورة التواصل الإقناعي الأخلاقي والتأثير المهني لمدة أسبوع، وهي دورة مهنية للمديرين والمهنيين وفرق المبيعات وقادة المشاريع والموظفين المتعاملين مع أصحاب المصلحة، ويعود المشاركون منها بخطة تأثير أصحاب المصلحة والتواصل الإقناعي. يحللون الجمهور ويصوغون الرسائل ويثبتون المصداقية ويستخدمون الأدلة والقصص والأسئلة ويديرون الاعتراضات والتفاوض والخطوات التالية المسؤولة. تفصل الدورة التأثير عن التلاعب عبر الشفافية والمنفعة المتبادلة. تطور أجايل للتدريب التواصل الإقناعي الأخلاقي.

الفئة المستهدفة

- المديرون المسؤولون عن كسب الدعم بين الإدارات
- المهنيون المسؤولون عن المقترحات ومحادثات القرار
- فرق المبيعات المسؤولة عن الاحتياجات والاعتراضات والاتفاقات
- قادة المشاريع المسؤولون عن مواءمة أصحاب المصلحة
- الموظفون المسؤولون عن التأثير من دون سلطة رسمية

تفترض الدورة أن المشاركين يجرون محادثات مهنية، وتستبعد التلاعب والحملات السياسية والقيادة التنفيذية وتقنيات الخطابة المتخصصة.

الإدارات والقطاعات المستهدفة

تدعم الدورة الإدارات والقطاعات التي تعتمد قراراتها على الأدلة والثقة ومواءمة أصحاب المصلحة.

- المشاريع والعمليات وفرق التغيير
- المبيعات وإدارة الحسابات وحلول العملاء
- الرعاية الصحية والتعليم والخدمات المهنية
- التقنية والخدمات المصرفية والتصنيع
- المشتريات والموارد البشرية والاتصال الداخلي

AGILE LEADERS
Training Center

أهداف التعلم

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تحليل مصالح الجمهور ومخاوفه ومعايير قراره
- بناء رسائل موثوقة باستخدام الادعاءات والأدلة
- تطبيق طرق التأطير وطرح الأسئلة والإنصات
- استخدام القصص من دون إضعاف الدعم الواقعي
- تقييم الاعتراضات وخيارات التفاوض
- بناء خطة أخلاقية للتأثير في أصحاب المصلحة

جدول الدورة

اليوم 1: أسس التأثير الأخلاقي

- قائمة فحص حدود التأثير والتلاعب
- بيان نتيجة المنفعة المتبادلة
- قائمة مصادر المصداقية
- لوحة غرض الإقناع ومخاطره
- اختبار قرار التأثير المسؤول

اليوم 2: تصميم الجمهور والرسالة

- خريطة قوة أصحاب المصلحة واهتماماتهم
- ملف مخاوف الجمهور ودوافعه
- جدول تحليل معايير القرار
- إطار الادعاء والدليل والصلة
- ورقة مقارنة التأطير الهادف

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 3: الحوار واستخدام القصص

- حلقة استجابة الإنصات الفعال
- قمع الأسئلة التشخيصية
- طريقة تلخيص وجهة النظر
- مصفوفة اختيار الدليل والقصة
- هيكل السرد الموثوق

اليوم 4: الاعتراضات والتفاوض

- شبكة أنواع الاعتراضات وأسبابها
- طريقة الإقرار والاستيضاح والاستجابة
- خريطة فصل المصالح عن المواقف
- جدول تقييم الخيارات والمقايضات
- سجل الاتفاق والخطوة التالية

اليوم 5: ممارسة التواصل الإقناعي

- تمرين: تشخيص جمهور من أصحاب المصلحة
- تمرين: تأطير ادعاء بدليل موثوق
- تمرين: الاستجابة للمقاومة عبر الأسئلة
- تمرين: التفاوض على خطوة تالية مسؤولة
- المشروع الختامي: خطة تأثير أصحاب المصلحة والتواصل الإقناعي

التمارين التطبيقية

تستخدم الدورة أنشطة مقترحة من المشاريع والمبيعات والرعاية الصحية والتقنية.

- نشاط مقترح: رسم مصالح أحد أصحاب المصلحة ومخاوفه وقوته ومعايير قراره.
- نشاط مقترح: بناء ادعاء باستخدام دليل وتأطير ملائم للجمهور.
- نشاط مقترح: اختبار ما إذا كانت القصة توضح الحقائق الأساسية أو تشتت عنها.
- نشاط مقترح: إدارة اعتراض وتسجيل خطوة تالية تحقق منفعة متبادلة.

AGILE LEADERS
Training Center

الأسئلة الشائعة

لمن تناسب دورة التواصل الإقناعي الأخلاقي، وماذا تفترض؟

تناسب الدورة المديرين والمهنيين وفرق المبيعات وقادة المشاريع والموظفين المتعاملين مع أصحاب المصلحة، وتفترض خبرة في المحادثات والقرارات المهنية المعتادة.

كيف يختلف التواصل الإقناعي الأخلاقي عن التدريب على مهارات العرض؟

يركز التواصل الإقناعي الأخلاقي على مصالح الجمهور والحوار والأدلة والاعتراضات والتفاوض والقرارات، بينما يركز تدريب العرض على تقديم المعلومات إلى مجموعة.

ما الذي يجعل التواصل الإقناعي في العمل أخلاقيا؟

يكون التواصل الإقناعي أخلاقيا عندما يكون الغرض واضحا، وتمثل الأدلة بدقة، وتحترم حرية الاختيار، وتعالج المخاوف الجوهرية، وتتيح الخطوة المقترحة قرارا واعيا.

كيف توازن مهارات التواصل الإقناعي بين الأدلة وسرد القصص؟

تحمل الأدلة الادعاء، بينما توضح القصة السياق أو النتيجة؛ ولا ينبغي أن تخفي القصة حقائق ضعيفة أو تستبدل المعلومات اللازمة للقرار.

الخاتمة

يعود المشاركون بخطة تأثير أصحاب المصلحة والتواصل الإقناعي التي تضم ملفات الجمهور وأطر الرسائل وخيارات الأدلة والأسئلة واستجابات الاعتراض وخيارات التفاوض والخطوات التالية. تحول الخطة محاولات التأثير المرتجلة إلى محادثات معدة بحدود أخلاقية. وتدعم قرارات العمل مع الحفاظ على الشفافية وحرية الاختيار والعلاقات المهنية.