

فن الإقناع وكسب النقاشات

8 – 12 مارس 2027

مدريد

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

فن الإقناع وكسب النقاشات

المرجع: 28520_36384 **التاريخ:** 8 – 12 مارس 2027 **المكان:** مدريد **الرسوم:** Euro 5700

AGILE LEADERS
Training Center

نظرة عامة على الدورة

تزود هذه الدورة التدريبية المشاركين بأساليب فعالة للإقناع والنقاش والتفكير النقدي. تركز على بناء حجج قوية مع تجنب المغالطات المنطقية. سيقوم المشاركون بتعزيز مهاراتهم في التحدث أمام الجمهور والتواصل الإقناعي، وتعلم كيفية تحديد الأخطاء المنطقية. تعتبر هذه الدورة مثالية للمهنيين الساعين للتأثير على القرارات وتحسين التواصل ضمن فرق العمل.

الفئة المستهدفة

- المهنيون التجاريون والمدراء وقادة الفرق
- محترفو المبيعات والتسويق
- المتحدثون العامون والمدافعون والمؤثرون
- المعجون والمدربون
- المحامون والمناظرون والمفاوضون

الإدارات المستهدفة

- إدارات المبيعات والتسويق
- فرق القيادة والإدارة
- الإدارات القانونية والامتثال
- الموارد البشرية وتطوير المواهب
- فرق علاقات العملاء وحل النزاعات

القطاعات المستهدفة

- الخدمات المؤسسية والتجارية
- مؤسسات التعليم والتدريب
- القطاعات القانونية والدفاعية
- صناعات الإعلام والتواصل
- العلاقات العامة والإعلان

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على تقنيات التفكير المنطقي والتفكير النقدي وفهمها
- استيعاب المغالطات المنطقية الشائعة والقدرة على تمييزها
- شرح كيفية بناء وتقديم حجج إقناعية بوضوح ودقة
- تصنيف الاستراتيجيات البلاغية وتوظيفها للتأثير الفعّال على القرارات
- مناقشة طرق إدارة النقاشات والمفاوضات بثقة واحترافية
- تلخيص المغالطات في النقاشات اليومية لتقوية الحوارات
- مقارنة تقنيات الإقناع الأخلاقي لضمان النجاح في بيئة العمل

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات الإقناع

- مقدمة في الإقناع وفن الحجاج
- دور الاستدلال المنطقي في كسب النقاشات
- التعرف على المغالطات المنطقية في المحادثات اليومية
- فهم مغالطة القياس الإساءي
- كيفية استخدام وتجنب مغالطة النبر
- بناء الحجج الإقناعية: الهيكل والوضوح
- مراجعة وتأمل: تحليل أساسيات الإقناع

اليوم الثاني: تقنيات الحجاج

- فن تجنب مغالطة العرض
- الاستدلال المنطقي والحجج الشرطية
- تحديد مغالطة إثبات التالي ومواجهتها
- الغموض في الحجج: مغالطة البرهان المزدوج أو التباس المعنى
- استخدام القياسات التناظرية بفعالية دون الوقوع في مغالطة التناظر
- قوة التبسيط: تجنب الثنائية الزائفة
- مراجعة وتأمل: التقنيات الأساسية لحجج أقوى

اليوم الثالث: الإتقان البلاغي

- التعمية العلمية: كيفية رصد ومواجهة الإفراط في استخدام المصطلحات المعقدة
- فهم المعضلة المفتعلة ومواجهتها
- إتقان الاستراتيجيات البلاغية: مغالطة السؤال المركب
- مغالطة التركيب: كيف تفشل التعميمات
- التكمن من القياس المخفي وتأثيره على الإقناع
- تقنيات تحديد واستخدام تقنيات الإقناع الأخلاقي
- مراجعة وتأمل: بناء الثقة في البلاغة

اليوم الرابع: الحجاج المتقدم

- تجنب المقدمات المتناقضة في الحجج
- مغالطة التفكير الدائري وكيفية رصدها
- استخدام النداءات العاطفية بفعالية ودون مغالطات
- مغالطة المنحدر الزلق: أمثلة وطرق التجنب
- تحليل الحجج المعقدة في البيئات المهنية
- استراتيجيات تفكيك الاعتراضات المتقدمة
- مراجعة وتأمل: تقييم مهارات الحجاج المتقدمة

اليوم الخامس: التطبيق الشامل وتقنيات التفاوض

- دمج استراتيجيات الإقناع في عروض العمل التقديمية
- إدارة المفاوضات الصعبة باستخدام المنطق السليم
- جلسات محاكاة حية للنقاشات والدفاع عن المواقف
- تطبيقات عملية لتجاوز المقاومة الفكرية لدى الآخرين
- تقييم الأداء الشخصي في الإقناع والنقاش
- الختام وتوزيع شهادات إتمام الدورة التدريبية
- مراجعة وتأمل: التخطيط للنمو المهني المستقبلي في فن الإقناع

الأسئلة الشائعة

من هو المعني الأساسي بحضور هذه الدورة؟

تستهدف الدورة المدراء، وقادة الفرق، وأخصائيي المبيعات، وكل مهني يسعى لتعزيز تأثيره وقدرته على النقاش وإقناع الآخرين بفعالية.

هل تتضمن الدورة تطبيقات عملية؟

نعم، تعتمد الدورة على دراسات حالة واقعية، وتمارين لعب أدوار، وورش عمل تفاعلية لضمان تطبيق المهارات المكتسبة.

AGILE LEADERS
Training Center

ما هي المواد التدريبية التي يحصل عليها المشارك؟

يحصل المشاركون على كتاب إلكتروني، وقوالب جاهزة لبناء الحجج والعروض التقديمية، وقائمة تدقيق لتجنب المغالطات، إلى جانب مصادر رقمية إضافية.