

فن الإقناع المؤثر مهارات التأثير النفسي

10 – 14 يناير 2027

بالي

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

فن الإقناع المؤثر مهارات التأثير النفسي

المرجع: 89331_13590 **التاريخ:** 10 – 14 يناير 2027 **المكان:** بالي **الرسوم:** Euro 5700

AGILE LEADERS
Training Center

نظرة عامة على الدورة

يعتبر فن الإقناع المؤثر مهارات التأثير النفسي فناً وعلماً متكاملاً يواجه فيه العديد من القادة تحديات حقيقية في تغيير سلوكيات الأفراد وتوجيه فرق العمل نحو تبني التغيير المطلوب بسبب السلوك الانعكاسي للمقاومة. صممت هذه الدورة خصيصاً لتمكين القادة والمهتمين من إحداث تأثير إيجابي وتغيير الآراء والاتجاهات على المستويين الفردي والعام والرأي العام. يتدرب المشاركون على بناء الروابط العاطفية باستخدام الركائز الثلاث الكلاسيكية من مصداقية ومنطق وعاطفة، لتجاوز عقبات التواصل وتحقيق الأهداف المنشودة بكفاءة عالية وبأدوات عملية قابلة للتطبيق الفوري في بيئة العمل.

الفئة المستهدفة

الأفراد الراغبون في التعرف على الاستراتيجيات الخفية لأكثر الشخصيات تأثيراً وقدرة على الجذب.
القادة والمديرون والتنفيذيون الذين يشعرون بالإرهاق نتيجة عدم استجابة الآخرين لتوجيهاتهم.
كل من يسعى لامتلاك تأثير حازم وقوي ومباشر في الآخرين وتحقيق نتائج ملموسة.
المهتمون بتحريك آراء الرأي العام وتوجيه الجماهير نحو اتخاذ خطوات عملية وفعالة.

الإدارات المستهدفة

إدارة الموارد البشرية وتطوير القيادات.
إدارات التسويق والمبيعات وخدمة العملاء.
إدارات العلاقات العامة والاتصال المؤسسي.
كافة الأقسام والإدارات التنظيمية الأخرى في المؤسسات.

القطاعات المستهدفة

قطاع الأعمال والشركات التجارية بمختلف أحجامها.
القطاع الحكومي وشبه الحكومي والخدمات العامة.
قطاعات التعليم والتدريب والاستشارات.
أي قطاع أو صناعة تسعى لتطوير مهارات الاتصال والتأثير القيادي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

شرح ومناقشة المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع وكيفية تطويرها باحترافية.
تمييز واستيعاب خصائص الشخصيات الأكثر قوة وتأثيراً في مختلف المواقف.
تحديد واستخدام أسئلة التأثير الجوهرية قبل الشروع في أي محادثة أو تفاوض استراتيجي.
تلخيص ووصف القواعد الأساسية لما يجب قوله لكسب تأثير الآخرين وتحفيزهم.
استخدام أدوات ونماذج العمل العملية والحديثة لجعل كل ما تم تعلمه قابلاً للتنفيذ والمرونة.

محاور الدورة

اليوم الأول: التواصل كإحدى مهارات التفاوض الإقناعي، ويتضمن دراسة نموذج بيرلو للاتصال بعمق، ومناقشة نظام الحقيقة، وتحديد حواجز الاتصال الفعال، واستعراض أهم مهارات الاتصال المطلوبة.

اليوم الثاني: تجاوز مبادئ الإقناع الستة، ويشمل مقدمة في فن الإقناع، وتفنيد خرافات الإقناع، ودراسة السمات الشخصية للمؤثرين، وقائمة التحقق السابقة للإقناع، وإطار قطع الإقناع.

اليوم الثالث: أدوات الإقناع وتعبئة الرأي العام، ويتضمن فهم طبيعة الرأي العام، واستعراض نظريات تغيير الآراء، وتحديد الأدلة والبراهين المقنعة.

اليوم الرابع: الإقناع النفسي وفن سرد القصص، ويتضمن تعريف القصة الناجحة، وبناء مكتبة القصص الخاصة، وهيكل القصة المؤثرة، وكيفية تصدر دور البطولة في سرديتك.

اليوم الخامس: أدوات الإبداع في الإقناع، ويشمل التفكير التقاربي مقابل التباعدي، وفهم أنماط التفكير السريع والبطيء، وإتقان منهجية سكامبر، واستخدام الخرائط الذهنية وتقنية قبعات التفكير الست.

الأسئلة الشائعة

س: لمن مخصصة هذه الدورة التدريبية؟
ج: الدورة مصممة خصيصاً للقادة، التنفيذيين، وكل من يسعى لتحسين قدرته على التأثير وإقناع الآخرين في البيئات العملية والمجتمعية.

س: ما هي المنهجية المتبعة في التدريب؟
ج: تعتمد المنهجية على المحاضرات التفاعلية، العروض المرئية والصوتية، التمارين الفردية والجماعية، لعب الأدوار، ودراسة حالات واقعية مستمدة من بيئة العمل.

س: هل تتضمن الدورة أدوات عملية قابلة للتطبيق؟
ج: نعم، تتضمن حقيبة أدوات شاملة تضم قائمة تحقق الإقناع، إطار سرد القصص، نموذج سكامبر، وأدوات التفكير الذهني لضمان التطبيق العملي المرن.

س: كيف تسهم الدورة في التعامل مع مقاومة التغيير؟

ج: تزود المشارك باستراتيجيات نفسية متقدمة تفكك السلوك الانعكاسي للمقاومة وتحول الاعتراضات إلى فرص تعاون مثمرة.