الآخرين بذكاء الدورة التدريبية: فن التأثير والإقناع - التأثير على سلوكيات

اغسطس ٢٠٢٦ ٢١ - ١٧

فيينا

٥٧٠٠ € (للشخص الواحد)

Ref: #IS8926_229046

مقدمة الدورة التدريبية / لمحة عامة:

على الصعيدين الشخصي التفاعلات، تبرز مهارات التأثير والإقناع كركيزة في عالمنا المعاصر، حيث تتشابك العلاقات وتتعدد في مصممة خصيصًا لتأخذ ،BIG BEN Training Center والمهني. هذه الدورة التدريبية، التي يقدمها أساسية لتحقيق النجاح السلوك البشري. فن التأثير والإقناع، مستندة إلى أحدث الأبحاث في المشاركين في رحلة شاملة من الصفر إلى الاحتراف مهارات التواصل المؤثر، مع التركيز سنستكشف خلالها آليات تغيير السلوك، وكيفية بناء علم النفس الاجتماعي وديناميكيات من أعمال قيادة سلوكيات الآخرين بذكاء وفعالية. تعتمد على التطبيقات العملية التي تمكن المشاركين من الثقة، وتطوير بشكل كبير في فهم(Lewin رواد علم النفس الاجتماعي مثل كورت ليفين (Kurt الدورة على رؤى أكاديمية عميقة، مستلهمة تحليل السلوكيات، وتطبيق استراتيجيات الإقناع الجماعة وتغيير السلوك. سيتعلم المشاركون كيفية ديناميكيات ، الذي أسهم BIG BEN Training من خلال المواقف، سواء في بيئة العمل أو في العلاقات الفعال، وتعزيز التأثير الإيجابي في مختلف ببراعة والتقنيات اللازمة ليصبحوا قادة مؤثرين، قادرين هذه الدورة إلى تزويد المتدربين بالأدوات الشخصية. يهدف Center واقتدار. على إلهام وتحفيز الآخرين، وتحقيق أهدافهم

لـ: الفئات المستهدفة / هذه الدورة التدريبية مناسبة

- المدراء والقادة في جميع المستويات الإدارية.
- الموظفون في أقسام المبيعات والتسويق.
- المتخصصون في الموارد البشرية والتدريب.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الصغيرة والمتوسطة.
- المستشارون والمدربون.
- العاملون في مجال العلاقات العامة والإعلام.
- الشخصي: أي شخص يسعى لتطوير مهاراته في التواصل والتأثير

القطاعات والصناعات المستهدفة:

- القطاع الحكومي والهيئات التنظيمية.
- التجارة): القطاع الخاص بجميع فروعه (الخدمات، الصناعة،
- القطاع المصرفي والمالي.
- قطاع الرعاية الصحية.
- قطاع التعليم والتدريب.
- قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات.
- المنظمات غير الربحية والجمعيات الأهلية.

الأقسام المؤسسية المستهدفة:

- إدارة المبيعات والتسويق.
- إدارة الموارد البشرية.
- إدارة العمليات.
- إدارة المشاريع.
- إدارة العلاقات العامة.
- إدارة خدمة العملاء.
- إدارة التطوير التنظيمي.

أهداف الدورة التدريبية:

أتقن المهارات التالية: بنهاية هذه الدورة التدريبية، سيكون المتدرب قد

- السلوك البشري. فهم عميق لمفاهيم التأثير والإقناع وديناميكيات
- السياقات. تطبيق استراتيجيات الإقناع الفعال في مختلف
- وراءها. تحليل سلوكيات الآخرين وتحديد الدوافع الكامنة
- ونبرة الصوت. تطوير مهارات التواصل المؤثر، بما في ذلك لغة الجسد
- بناء الثقة والمصداقية لتعزيز قوة التأثير الشخصي.
- المشتركة. قيادة سلوكيات الفرق والأفراد نحو تحقيق الأهداف
- استخدام التأثير الإيجابي في حل النزاعات والتفاوض.
- تعزيز القدرة على إلهام وتحفيز الآخرين.
- تطبيق مبادئ علم النفس الاجتماعي في بيئة العمل.
- القيادي. تطوير الذكاء العاطفي لتعزيز مهارات التأثير

منهجية الدورة التدريبية:

التأثير والإقناع. يتم وشاملة تضمن أقصى استفادة للمشاركين، مع التركيز تعتمد هذه الدورة التدريبية على منهجية تفاعلية وديناميكيات السلوك البشري، دمج المحاضرات النظرية التي تستعرض أحدث الأبحاث في على التطبيق العملي لمفاهيم ممارسة المهارات المكتسبة. تتضمن المنهجية دراسات مع ورش العمل التطبيقية التي تتيح للمشاركين علم النفس الاجتماعي يتم تشجيع العمل الجماعي العمل المختلفة، مما يساعد على ربط المفاهيم حالة واقعية مستوحاة من تحديات التأثير في بيئات المشاركين، مما يعزز فهمهم لاستراتيجيات الإقناع والمناقشات التفاعلية لتبادل الخبرات والرؤى بين النظرية بالواقع العملي. BIG BEN Training لتقييم تقدم كل متدرب في تطوير مهارات التأثير وتغيير السلوك. كما يتم توفير تغذية راجعة فردية لضمان استيعاب المفاهيم المعقدة مثل على توفير بيئة تعليمية محفزة، تستخدم أساليب الشخصي والقيادي. يحرص Center على تطبيق الجانب النظري، بل تمتد لتشمل تمارين لعب الأدوار تحليل السلوك وبناء الثقة. لا تقتصر المنهجية على تدريب حديثة الآخرين بذكاء وفعالية. فن الإقناع في مواقف حقيقية، مما يمكنهم من قيادة والمحاكاة التي تعزز من قدرة المشاركين سلوكيات

خريطة المحتوى التدريبي (محاور الدورة التدريبية):

الوحدة الأولى: أساسيات التأثير والإقناع

- مفهوم التأثير والإقناع: التعريف والفرق بينهما.
- والمهنية. أهمية التأثير والإقناع في الحياة الشخصية
- مبادئ علم النفس الاجتماعي وتأثيرها على السلوك.
- أنواع التأثير: الشخصي، الاجتماعي، القيادي.
- المنطق، العاطفة. العوامل المؤثرة في عملية الإقناع: المصداقية،
- النماذج الأساسية لتغيير السلوك.
- التأثير الإيجابي: بناء بيئة محفزة.

الوحدة الثانية: فهم وتحليل سلوكيات الآخرين

- مقدمة في تحليل السلوك البشري.
- دوافع السلوك: الاحتياجات، القيم، المعتقدات.
- أنماط الشخصية وتأثيرها على الاستجابة للإقناع.
- قراءة لغة الجسد والإشارات غير اللفظية.
- فهم التواصل غير اللفظي في عملية التأثير.
- الاستماع الفعال والتعاطف كأدوات للتأثير.
- تحديد المقاومة وكيفية التعامل معها.

الوحدة الثالثة: استراتيجيات الإقناع الفعال

- تقنيات الإقناع الكلاسيكية والحديثة.
- بناء الحجج المنطقية والعاطفية.
- فن السرد القصصي في الإقناع.
- استخدام الدليل الاجتماعي والندرة.
- تقنيات التأثير في المفاوضات وحل النزاعات.
- المرؤوسين. الإقناع في بيئة العمل: الزملاء، الرؤساء،
- تطبيق استراتيجيات الإقناع في المبيعات والتسويق.

الوحدة الرابعة: بناء الثقة والمصداقية

- أهمية الثقة في عملية التأثير.
- عناصر بناء المصداقية: الكفاءة، النزاهة، الدفء.
- استراتيجيات بناء العلاقات القوية.
- التواصل الشفاف والصادق.
- التعامل مع الاعتراضات وبناء الجسور.
- المسؤولية الاجتماعية والتأثير الإيجابي.
- تعزيز السمعة الشخصية والمهنية.

الوحدة الخامسة: قيادة السلوك والتأثير القيادي

- مفهوم القيادة المؤثرة.
- الذكاء العاطفي ودوره في التأثير القيادي.
- تحفيز وإلهام الفرق والأفراد.
- التأثير على اتخاذ القرارات الجماعية.
- إدارة التغيير من خلال التأثير.
- بناء ثقافة التأثير الإيجابي في المؤسسات.
- التأثير في التنمية البشرية وتطوير الذات.

الأسئلة المتكررة:

التسجيل في الدورة؟ ما هي المؤهلات أو المتطلبات اللازمة للمشاركين قبل

لا توجد شروط مسبقة.

الإجمالي لساعات الدورة التدريبية؟ كم تستغرق مدة الجلسة اليومية، وما هو العدد

إجمالي المدة إلى بمعدل يومي يتراوح بين ٤ إلى ٥ ساعات، تشمل فترات تمتد هذه الدورة التدريبية على مدار خمسة أيام،

ساعة تدريبية. ٢٥-٢٠ راحة وأنشطة تفاعلية، ليصل

سؤال للتأمل:

الفرد واستقلاليته؟ يسهم في بناء مجتمعات أكثر تماسكًا وتقدمًا، مع كيف يمكن للتأثير الواعي على سلوكيات الآخرين أن

الحفاظ على حرية

ما الذي يميز هذه الدورة عن غيرها من الدورات؟

ليغوص في التطبيقات العملية فريدًا وشاملا في فن التأثير والإقناع، يتجاوز تتميز هذه الدورة التدريبية بكونها تقدم نهجًا مستندين إلى أحدث كيف" تفعل ذلك بذكاء وفعالية،" العميقة. نحن لا نركز فقط على "ماذا" تفعل، بل على مجرد سرد النظريات تقديم أمثلة عملية ودراسات البشري. ما يميزنا هو التركيز على الرؤى الأبحاث في علم النفس الاجتماعي وديناميكيات السلوك السلوك وبناء الثقة بشكل ملموس. بدلاً من التركيز حالة واقعية تمكن المشاركين من فهم آليات تغيير الأكاديمية المتينة، مع بما في ذلك لغة ونعلمك كيفية تحليل السلوك، وفهم الدوافع الكامنة، على الأدوات السطحية. نغوص في جوهر فن الإقناع، على قيادة سلوكيات الآخرين بذكاء، ليس الجسد ونبرة الصوت. هذه الدورة مصممة لتزويدك وتطوير مهارات التواصل المؤثر، تمكنك من أن والمصداقية والتأثير الإيجابي. إنها ليست مجرد بالتلاعب، بل من خلال بناء علاقات قائمة على الثقة بالقدرة الآخرين، وتحقيق أهدافك ببراعة واقتدار في أي تصبح قائدًا مؤثرًا، قادرًا على إلهام وتحفيز دورة تدريبية، بل هي تجربة تحويلية سياق، سواء كان شخصيًا أو مهنيًا.