



الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

باريس (فرنسا) -

16-12-2024

الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

رمز الدورة : ML5 : تاريخ الإنعقاد : 16-12-2024 دولة الإنعقاد : باريس (فرنسا) - رسوم الإشتراك : 4555 £

المقدمة

لكي تكون فعلاً ، ستحتاج إلى بناء مهارات للتأثير على الآخرين. التأثير على الآخرين ليس مثل التلاعب بهم أو إكراههم. إنه ليس مثل البيع (على الرغم من أنه قد يكون مثل بيع فكرة ، في بعض الأحيان). هذه التوصيفات الخاطئة حول التأثير تجعل البعض يخلط بينه تمامًا. هذا خطأ.

لا شك أن نجاح وفاعلية أي نوع من المؤسسات يعتمد بالدرجة الأولى على نجاح وفعالية موظفيها، الأمر الذي جعل العديد من المهتمين بتطوير وتنمية المؤسسات يبحثوا بشكل أساسي في موضوع الفاعلية الشخصية وكيفية تهيئتها واستخدامها كمدخل أساسي من أجل تحقيق الفاعلية المؤسسية.

أحياناً يخلط الناس بين التأثير والاقناع. هذا أقرب من المقارنات الأخرى.

تهنك هذه الدورة التدريبية إكتساب التالي:

- النموذج المستخدم في هذا البرنامج من أهم وأقوى النماذج والذي أثبت نجاحه في مختلف أنواع المؤسسات العالمية
- لا يهتم النموذج المستخدم في البرنامج بتكوين وبناء الفاعلية الشخصية فقط، بل أيضاً يهتم بكيفية إظهار واستخدام تلك الفاعلية في العمل
- الجدارات التي ستكتسبها خلال البرنامج سترفع من فاعليتك الشخصية داخل وخارج العمل، وبالتالي ستشعر بأثر سريع جداً في مختلف مجالات حياتك
- المهارات التي يقدمها البرنامج من خلال نموذج الفاعلية الشخصية، هي مهارات أساسية لا غنى عنها لأي موظف يبحث عن التميز

اهداف دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

بعد الانتهاء من هذه الدورة حول الفاعلية الشخصية والتأثير، سيتوكن المشاركون من:

- استخدام أنسب استراتيجيات التفاوض في العمل وحل المشاكل الخلافية
- التحدث والعرض أمام الآخرين بفاعلية
- استيعاب المفاهيم الأساسية للفاعلية الشخصية ومراحل تكوينها واستخدامها
- اتقان أحدث أساليب الاقناع والتأثير في الآخرين
- التواصل بشكل أكثر فاعلية مع كافة الأطراف المحيطة به

منهجية دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، واللعب التدرجبة المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون ومجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

تأثير دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير على المؤسسة

سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:

- زيادة الفاعلية المؤسسية بسبب زيادة الفاعلية الشخصية للعاملين
- سهولة في تعبير الموظفين عن آرائهم ومقترحاتهم وافكارهم التطويرية بشكل فعال
- تكوين مناخ ايجابي بين العاملين قائم على التفاهم والتواصل الايجابي الفعال
- قدرة أعلى على التفاهم بين المستويات الإدارية المختلفة
- حل المشاكل الخلافية بين العاملين بشكل تكاهلي لا بشكل تصادمي

التأثير الشخصي للفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق الهزايا التالية:

- تطوير القدرة على إقناع الآخرين بدلوهاسية
- حل المشاكل الخلافية بأساليب غير تقليدية وبدون ضغوط
- تطوير الفاعلية الشخصية بها يعود على الموظف بالنفع بشكل مباشر
- زيادة النثر الشخصي في المجتمع المحيط بالعمل وخارج العمل
- تحسين القدرة على العرض والتحدث أمام الجمهور
- تحسين العلاقات مع الآخرين (زملاء □ رؤساء □ مروضين)

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية مناسبة لهجوعت واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:

- مديروا المشاريع
- مديري الانقسام
- المشرفون
- مديري الادارات
- المديراء التنفيذيون

أي فرد يوكل اليه مهمة قيادة فريق أو حتى العمل ضمن أعضاءه

محاور الدورة

اليوم الاول

- اتقان عملية الإنصات
- أهمية التواصل الفعال ودوره في الفاعلية الشخصية
- الانتقال من القاعدة الذهبية للقاعدة البلاطينية في التواصل مع الاخرين
- مفهوما الفاعلية الشخصية

- القواعد النسائية للتواصل الإنساني الفعال
- النهوض الحديث للفاعلية الشخصية
- فن التعامل مع معوقات الإتصال
- ما هيبة التواصل الفعال

اليوم الثاني

- استراتيجيات وأساليب الإقناع AIDA , MONROE ...
- استخدام لغة الجسد للإقناع والتأني
- معوقات التأثير والإقناع
- استخدام حركات السلوك من أجل الإقناع
- كيف تقنع الآخرين بكلمة "لا"
- ماهية دبلوهاسية الإقناع

اليوم الثالث

- قواعد وأسس العملية التفاوضية
- الحماية من والتعامل مع الاستراتيجيات الغير أخلاقية في التفاوض
- فن استخدام الهزايا والهدايات
- الاستراتيجيات والنسائيب التفاوضية الاخلاقية مثل LIM , ZOPA , PATNA ...
- إستراتيجية ومتطلبات وفن استخدام قاعدة Win Win
- التعامل مع المواقف التفاوضية الخلاقية
- خطوات العملية التفاوضية
- ماهية وأهمية التفاوض في الفاعلية الشخصية

اليوم الرابع

- استراتيجيات التعامل مع الخوف قبل وأثناء العرض والتحدث أمام الجمهور
- القواعد النسائية لاستخدام برنامج العرض PowerPoint
- اسلوب Ps5 للاستعداد للعرض
- فن استخدام لغة الجسد، وقراءة لغة جسد الجمهور
- مهارات ما قبل العرض والتحدث أمام الجمهور
- اساليب HOOK للعرض والتحدث أمام الجمهور
- استخدام صوتك لصالحك
- شروط ومواصفات وأهمية العرض الفعال والتحدث أمام الجمهور

اليوم الخامس

- اسلوب الكرم الاجتهاعي من أجل التأثير
- الذكاء الاجتهاعي وقت المشاكل والضعوط (دائرة التأثير والإهتمام)
- معنى الذكاء الاجتهاعي واستخدامه في بناء العلاقات الفعالة
- اسرار الإنطباع الذول
- فن التأثير في الشخصيات المختلفة
- فلاتر ومرشحات العقل البشري