BLACKBIRD FOR TRAINING

إتقان فن الحضور والتأثير

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

إتقان فن الحضور والتأثير

مقدمة

تم تصميم هذه الدورة العملية لمساعدة المهنيين على بناء حضور مهني واثق وموثوق وأصيل، مع تطوير مهارات التواصل والتأثير والإقناع وبناء العلاقات اللازمة لتحقيق تأثير أكبر في بيئة العمل.

سيتعلم المشاركون كيفية التواصل بثقة، والتأثير في مختلف الشخصيات، وبناء الثقة والمصداقية، والتعامل مع المقاومة، وإدارة المحادثات الصعبة، وتعزيز حضورهم المهني وظهورهم القيادي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:



- بناء حضور مهني واثق وموثوق وأصيل.
- استخدام مهارات التواصل اللفظي وغير اللفظي لتحقيق تأثير أكبر.
- تطوير تقنيات فعّالة للتأثير والإقناع.
- بناء الثقة والمصداقية مع الزملاء وأصحاب المصلحة.
- التأثير في الآخرين دون الاعتماد على السلطة الرسمية.
- التعامل مع المحادثات الصعبة والمقاومة والاختلاف بثقة.
- تطبيق تقنيات التفاوض والإقناع في المواقف المهنية.
- إيصال الأفكار بوضوح وإقناع.
- تعزيز الظهور القيادي والعلامة التجارية المهنية الشخصية.
- إعداد خطة عمل عملية للحفاظ على الحضور والتأثير وتطويرهما.

محاور الدورة

اليوم الأول - بناء حضور مهني قوي

1. فهم الحضور المهني وتأثيره.
2. بناء الثقة والمصداقية والأصالة.
3. لغة الجسد، والتواصل البصري، ووضعية الجسم، والتواصل غير اللفظي.
4. الصوت، ونبرة الحديث، وسرعة الكلام، والتواصل اللفظي المؤثر.
5. بناء صورة مهنية قوية ومتسقة.

اليوم الثاني - تطوير مهارات التأثير والإقناع

1. فهم علم النفس ومبادئ التأثير.
2. بناء الثقة والمصداقية والعلاقات المهنية.
3. إقناع والتأثير في الشخصيات المختلفة.
4. الذكاء العاطفي كأداة للتأثير.
5. التأثير دون سلطة رسمية وإدارة المقاومة.



اليوم الثالث - تحقيق التأثير والتواصل التنفيذي

1. .التواصل بوضوح وثقة وسلطة مهنية
2. .التواصل عالي التأثير في الاجتماعات والمواقف المهنية
3. .تقنيات سرد القصص والعروض التقديمية المقنعة
4. .التعامل مع الأسئلة والتحديات والجمهور الصعب
5. .الحضور التنفيذي والتواصل مع كبار أصحاب المصلحة

اليوم الرابع - المحادثات الصعبة والتفاوض والحفاظ على التأثير

1. .التعامل مع المحادثات الصعبة والنزاعات في بيئة العمل
2. .إدارة المقاومة والاعتراضات والاختلاف
3. .تقنيات التفاوض والإقناع في المواقف المهنية
4. .تعزيز الظهور القيادي والعلامة التجارية الشخصية
5. .إعداد خطة عمل شخصية لتطوير الحضور والتأثير والتواصل



!لماذا تحضر هذه الدورة؟ المكاسب والخسائر

المكاسب

- .تعزيز الثقة والحضور المهني
- .تطوير مهارات التواصل والعرض والتقديم
- .تحسين القدرة على التأثير في الآخرين وإقناعهم
- .تعزيز الثقة والمصداقية مع أصحاب المصلحة
- .تحسين القدرة على إدارة المقاومة والاختلاف
- .تطوير مهارات التفاوض وإدارة المحادثات الصعبة
- .زيادة الظهور القيادي والتأثير المهني
- .اكتساب استراتيجيات عملية يمكن تطبيقها مباشرة في بيئة العمل

الخسائر

في حال عدم امتلاك مهارات قوية في الحضور والتواصل والتأثير، قد يواجه المهنيون ما يلي:

- .صعوبة في إيصال الأفكار بفعالية
- .صعوبة في الحصول على الدعم أو التعاون
- .الظهور بمستوى أقل من الثقة أو المصداقية مقارنة بقدراتهم الفعلية
- .صعوبة أكبر في إدارة المحادثات والتعامل مع المواقف الصعبة
- .صعوبة في التعامل مع المقاومة والاعتراضات
- .فقدان فرص التأثير في أصحاب المصلحة الرئيسيين
- .محدودية الظهور المهني والتأثير في بيئة العمل

الخلاصة

توفر هذه الدورة تقنيات عملية لتطوير حضور مهني أقوى، وأن يصبح المشاركون أكثر فعالية في التواصل والتأثير والتفاوض.

سيتعلم المشاركون كيفية ترك انطباع مهني إيجابي، وبناء الثقة، والتأثير في الآخرين، وإدارة المواقف الصعبة في بيئة العمل، والتواصل بفعالية مع الزملاء وأصحاب المصلحة وكبار المسؤولين.

وبنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين استراتيجيات عملية وخطة عمل شخصية يمكن تطبيقها مباشرة في الاجتماعات والعروض التقديمية والمفاوضات والتعامل مع أصحاب المصلحة والمواقف الصعبة في بيئة العمل.



FAQ الأسئلة الشائعة

1. من يجب أن يحضر هذه الدورة؟

المهنيون، والمديرون، وقادة الفرق، والتنفيذيون، والمشرفون، وكل من يسعى إلى تحسين حضوره المهني ومهارات التواصل والتأثير.

2. هل تغطي الدورة كلاً من الحضور والتأثير؟

نعم. تغطي الدورة الحضور المهني، والتواصل، والتأثير، والإقناع، والتفاوض، وبناء العلاقات المهنية.

3. هل تتضمن الدورة التعامل مع المحادثات الصعبة؟

نعم. سيتعلم المشاركون أساليب عملية للتعامل مع المحادثات الصعبة، والمقاومة، والاعتراضات، والاختلاف، والنزاعات في بيئة العمل.

4. هل سيتعلم المشاركون كيفية التأثير دون سلطة رسمية؟

نعم. تتضمن الدورة تقنيات للتأثير في الزملاء وأصحاب المصلحة وغيرهم من المهنيين دون الاعتماد على السلطة الرسمية.

5. هل الدورة عملية؟

نعم. تركز الدورة على التطبيقات العملية في بيئة العمل، بما في ذلك سيناريوهات التواصل، والمحادثات الصعبة، ومواقف التأثير، وتقنيات التفاوض، وإعداد خطة عمل فردية.

