

مهارات وتقنيات الإحاطة الفعالة

2027 – 13 سبتمبر

بانكوك (تايلاند)

UK Traininig

PARTNER



مهارات وتقنيات الإحاطة الفعالة

المرجع: 180731_3254879 التاريخ: 13 - 24 سبتمبر 2027 المكان: بانكوك (تايلاند) الرسوم: GBP 9700

مقدمة

في بيئة العمل الديناميكية الحالية، تعد القدرة على تقديم الإحاطات الموجزة والمقنعة والاستراتيجية مهارة أساسية للقادة والمديرين والمهنيين في مختلف القطاعات. تهدف هذه الدورة إلى تزويد المشاركين بمهارات متقدمة وتقنيات حديثة لإعداد وتقديم الإحاطات باستخدام أدوات الاتصال الحديثة، وتقنيات السرد القصصي الإقناعي، والمنصات الرقمية. سيتعلم المشاركون كيفية التأثير على اتخاذ القرارات، وتوصيل المعلومات الأساسية بفعالية، وتخصيص الإحاطات لمختلف الأطراف المعنية والسياقات.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- تطوير رسائل إحاطة واضحة ومقنعة مصممة خصيصًا للجمهور المستهدف.
- هيكلة وتقديم الإحاطات بثقة وسلطة.
- استخدام الأدوات البصرية والرقمية لتعزيز فعالية الإحاطات.
- تطبيق استراتيجيات الاتصال الحديثة، بما في ذلك إدارة العبء المعرفي وتقنيات سرد البيانات.

محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات الإحاطة الفعالة

- فهم الغرض من الإحاطات وأنواعها المختلفة في المؤسسات الحديثة.
- تحديد المكونات الأساسية للإحاطة الفعالة.
- تحليل احتياجات وتوقعات الجمهور لتكييف الاتصال.
- استكشاف علم نفس الانتباه واحتفاظ المعلومات.

UK Traininig

PARTNER



اليوم الثاني: هيكلية الإحاطة

- تنظيم المعلومات بشكل منطقي ووضع هيكلية واضحة.
- تطبيق مبدأ الهرم وتقنيات هيكلية الرسائل أولاً message-first.
- استخدام المخططات وقوالب الإحاطة القياسية.
- إدارة الوقت بفعالية أثناء الإحاطات.

اليوم الثالث: تطوير المحتوى والوضوح

- التركيز على الرسائل الأساسية والأولويات.
- إزالة المعلومات غير الضرورية لتحقيق الوضوح والإيجاز.
- تكيف اللغة والنبرة لتناسب الجمهور المستهدف.
- تقليل العبء المعرفي من خلال مواد مختصرة.

اليوم الرابع: الأدوات البصرية والرقمية

- تصميم شرائح وأدوات بصرية مؤثرة.
- دمج المخططات، الرسوم البيانية، وتقنيات عرض البيانات.
- دمج الوسائط المتعددة والعناصر التفاعلية.
- استخدام المنصات الحديثة مثل Microsoft Teams، Zoom، Prezigi.

اليوم الخامس: مهارات الإلقاء - اللفظية وغير اللفظية

- التحكم في طبقة الصوت، السرعة، والتنغيم.
- استخدام لغة الجسد وتعابير الوجه لتعزيز الاتصال.
- تطبيق تقنيات الإلقاء المقنعة والجذابة.
- إدارة القلق وبناء حضور قوي.

اليوم السادس: التفاعل مع الأطراف المعنية

- تحديد شخصيات الأطراف المعنية وتكييف الإحاطات لهم.
- التعامل مع الأسئلة والتعليقات بدبلوماسية ولباقة.
- التأثير على صناع القرار من خلال الرسائل الاستراتيجية.
- تخصيص الإحاطات للقادة التنفيذيين مقابل الفرق التقنية.

UK Training

PARTNER



اليوم السابع: الإحاطة في الأزمات والمواقف الحساسة

- الاتصال الفعال تحت الضغط.
- هيكلية الإحاطات العاجلة وتقارير الحالة.
- تطبيق أطر الاتصال في الأزمات.
- الحفاظ على المصداقية والثبات في السيناريوهات الصعبة.

اليوم الثامن: الإحاطات القائمة على البيانات

- استخدام الأدلة والبيانات لدعم الرسائل.
- عرض البيانات بصيغ ملائمة لاتخاذ القرارات المستنيرة.
- توظيف لوحات المعلومات والتحديثات في الوقت الفعلي.
- تجنب التحميل الزائد للبيانات والتحيز.

اليوم التاسع: السرد القصصي في الإحاطات

- تحسين الإحاطات من خلال البنية السردية.
- استخدام الذكاء العاطفي للتواصل مع الجمهور.
- دمج دراسات الحالة والتشبيهات بفعالية.
- تحقيق التوازن بين السرد القصصي والمحتوى المنطقي والواقعي.

اليوم العاشر: التكامل النهائي والاتجاهات المستقبلية

- تطوير أسلوب شخصي في تقديم الإحاطات.
- الاستفادة من مراجعات الزملاء والتغذية الراجعة.
- استكشاف تطبيقات الذكاء الاصطناعي والأدوات الذكية في الإحاطة.
- التعرف على الاتجاهات الحديثة في الاتصال التنفيذي وأشكال الإحاطات المستقبلية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- اكتساب مهارات متقدمة في الإحاطة وتوظيف أدوات الاتصال الحديثة.
- تحسين القدرة على التأثير في صناع القرار والتواصل الفعال مع مختلف الأطراف.
- استخدام السرد القصصي والتصورات البيانية لتحقيق تأثير أكبر.
- الاستعداد للتعامل مع مواقف الأزمات بثقة واحترافية.

UK Training
PARTNER



الخاتمة

تمثل مهارات وتقنيات الإحاطة الفعالة ركيزة أساسية للنجاح المهني والقيادي. من خلال هذه الدورة، ستتمكن من تطوير أسلوبك الشخصي في تقديم الإحاطات، واستخدام الأدوات الرقمية والمرئية بشكل احترافي، وتحقيق التأثير الإيجابي على الجمهور وصناع القرار.

انضم إلينا لتصبح متمرستًا في إيصال الرسائل الاستراتيجية، وتحقيق التميز في جميع مواقف الإحاطة!

UK Training

PARTNER

