BLACKBIRD FOR TRAINING

التواصل التجاري الفعّال للمهندسين

29 مارس – 2 أبريل 2027

براغ (التشيك)

التواصل التجاري الفعّال للمهندسين

المرجع: 317519_3254684 **التاريخ:** 29 مارس – 2 أبريل 2027 **المكان:** براغ (التشيك) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

يواجه المهندسون العديد من التحديات عند محاولة التواصل بفعالية مع بيئات الأعمال، حيث يُعد الاتصال الفعّال مهارة حيوية لربط المعرفة التقنية بالأهداف التنظيمية. بدون هذه المهارة، قد يواجه المهندسون صعوبة في نقل أفكارهم بوضوح وإحداث تأثير إيجابي في اتخاذ القرارات.

تم تصميم دورة التواصل التجاري الفعّال للمهندسين لمساعدة المهندسين على تعزيز مهاراتهم في تقديم الأفكار بوضوح، كتابة الوثائق المهنية، والتعاون الفعّال مع الفرق المتنوعة. توفر هذه الدورة الأدوات اللازمة لتحويل خبرتك التقنية إلى نجاح تجاري من خلال الاتصال التجاري الاستراتيجي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أهمية التواصل التجاري الفعّال في أدوار المهندسين.
- تعلم كيفية تقديم المفاهيم التقنية بوضوح للجماهير غير التقنية.
- تطوير مهارات كتابة الرسائل الإلكترونية، التقارير، والعروض المهنية.
- إتقان مهارات العروض التقديمية لتواصل فعال وواضح.
- تحسين مهارات التواصل الشفوي وغير الشفوي لتعزيز التعاون.
- بناء الثقة في المشاركة في الاجتماعات والنقاشات.
- تعلم استراتيجيات للتغلب على عقبات التواصل الشائعة.
- تعزيز العمل الجماعي من خلال تحسين التواصل البيني.
- تقوية مهارات الاستماع النشط لفهم احتياجات أصحاب المصلحة.
- محاذاة التواصل التقني مع أهداف الأعمال لتحقيق تأثير أكبر.

محاور الدورة

اليوم الأول: أسس التواصل التجاري الفعّال

- فهم دور التواصل للمهندسين في البيئة المهنية.
- تعلم الفروق بين التواصل التقني و التواصل التجاري.
- إتقان أساسيات الوضوح والإيجاز في التواصل لأغراض العمل.
- تقييم مهاراتك الحالية في التواصل وتحديد مجالات التحسين.

اليوم الثاني: مهارات الكتابة للمهندسين

- تطوير تقنيات كتابة البريد الإلكتروني المهنية.
- تعلم كيفية كتابة تقارير وعروض مهنية موجزة وواضحة.
- ممارسة تلخيص المعلومات التقنية لجمهور غير تقني.
- فهم هيكل ونبرة الكتابة المهنية في الأعمال.

اليوم الثالث: مهارات التواصل الشفوي والعروض التقديمية

- إتقان تقنيات تقديم عروض مؤثرة ومقنعة.
- ممارسة تبسيط المفاهيم المعقدة لجمهور مختلف.
- تحسين مهارات التواصل الشفوي للاجتماعات والنقاشات.
- بناء الثقة في التحدث أمام الجمهور والرد على الأسئلة خلال العروض.

اليوم الرابع: التواصل غير الشفوي والاستماع النشط

- تعلم أهمية لغة الجسد في التواصل المهني.
- تطوير الثقة من خلال الإشارات غير الشفوية.
- ممارسة الاستماع النشط لفهم واستجابة فعّالة.
- التغلب على عقبات التواصل الشائعة من خلال استراتيجيات عملية.

اليوم الخامس: التواصل التعاوني وديناميكيات الفريق

- تعزيز العمل الجماعي من خلال تحسين التواصل البيني.
- تعلم كيفية التعاون بفعالية مع فرق غير تقنية.
- ممارسة تقنيات حل النزاعات وتقديم ملاحظات بنّاءة لتحسين التواصل داخل الفريق.
- تطوير خطة عمل لتطبيق مهارات التواصل في المشاريع الهندسية الواقعية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- تحسين قدرتك على التواصل الفعّال للأفكار التقنية مع أصحاب المصلحة غير التقنيين.
- بناء علاقات أقوى مع الفرق غير التقنية وأصحاب المصلحة من خلال تحسين مهارات التواصل.
- تعزيز مهاراتك في كتابة الوثائق المهنية بما في ذلك التقارير، الرسائل الإلكترونية، والعروض.
- تقديم عروض مؤثرة يمكن أن تؤثر في القرارات وتؤدي إلى النجاح التجاري.
- اكتساب الثقة في إدارة الاجتماعات وقيادة النقاشات وتقديم الأفكار بوضوح.
- تعزيز العمل الجماعي والتعاون من خلال التواصل الواضح في بيئات الأعمال.

الخاتمة

دورة التواصل التجاري الفعّال للمهندسين هي دورة أساسية للمهندسين الذين يرغبون في التميز في بيئات العمل المهنية. من خلال التركيز على تحسين التواصل التجاري ومحاذاة الخبرات التقنية مع أهداف الأعمال، توفر هذه الدورة المهارات والثقة اللازمة لتعزيز التعاون، التأثير في القرارات، وتحقيق نتائج مهنية ناجحة.

سجل الآن لتعزيز مهاراتك في التواصل التجاري وضمان أن تساهم خبراتك التقنية في نجاح منظمتك من خلال التواصل التجاري الاستراتيجي!