

الاحتراف في مهارات التواصل

UK Traininig

**PARTNER**



## الاحتراف في مهارات التواصل

### مقدمة

سواء كنت تتواصل تحت الضغط، أو تدير التحديات في العلاقات الشخصية، أو تتطلع إلى بناء علاقة دائمة، فإن أسلوب التواصل الخاص بك وكفاءتك هما حجر الزاوية لتحسين فرصك في تحقيق أهدافك.

الهدف من هذه الدورة هو مساعدتك في أن تصبح متواصل أكثر فعالية من خلال تحديد أنماط تفكير الناس وطرق التعلم المفضلة وون خلال تكييف تواصلك وفقاً لذلك. سيؤدي ذلك الحصول على فهم أفضل لكيفية تواصلك مع الآخرين وكذلك كيفية تواصل الآخرين معك وإلى تحسين العلاقات التجارية والشخصية. علاوة على ذلك، ستساعدك هذه الدورة التدريبية على ضبط طريقة تفاعلك مع الآخرين، والتي يمكن أن تكون مفتاح مكان عملك ونجاحك بشكل عام.

### أهداف دورة الاحتراف في مهارات التواصل

- استخدام أدوات التواصل المتقدمة والمهارات لإيصال أنواع مختلفة من الرسائل.
- تحديد أنماط الاستماع الشخصية المختلفة واكتشاف أنماطها الخاصة.
- تطبيق البراهج العالية "meta" لتحسين فهم الناس.
- التوصيف والاستفادة من قوة لغة الجسد.
- ممارسة واستخدام مهارات الحزم في المواقف المختلفة.
- إظهار استخدام أسرار التأثير للتواصل الفعال.

### محاور دورة الاحتراف في مهارات التواصل

#### اليوم الأول

#### تعريف التواصل الفعال

- التواصل: التعريف والخصائص.
- أساطير حول التواصل.
- وظائف التواصل.
- قوانين التواصل الأربعة.
- تطور التواصل.
- التواصل للحصول على نتائج.
- فهم عناصر التواصل.
- عنصر الضوضاء.
- قاعدة مهرابيان 7-38-55.
- التغلب على قلق التواصل والعقبات الأخرى.
- آداب التواصل.

#### اليوم الثاني

#### فن الاستماع

UK Training  
**PARTNER**



- مشاكل الاستهزاء الشائعة.
- إرشادات للاستهزاء الفعال.
- تقنيات الاستهزاء وإعادة الصياغة الفعالة.
- فهم أنواع الاستهزاء المختلفة: الأنواع النشطة والسلبية.
- تحسين معدل تذكر المعلومات.
- تقييم ملفات الاستهزاء الشخصية.

#### مرشحات الاستهزاء الداخلية

- فهم نظام الفلترة.
- قنوات الإدخال الحسية.
- أنظمة الفلترة الداخلية: ال 6 طبقات.
- البراوح ال 6 العالية meta للاستهزاء.
- التغلب على الفلاتر الستة عند التواصل.
- تجنب ضياع المعلومات.

#### اليوم الثالث

##### إتقان لغة الجسد

- فن لغة الجسد.
- مكونات التواصل غير اللفظي.
- قوة المظهر.
- التواصل من خلال الألوان.
- تقييم مهارات لغة الجسد.
- استنباط أنواع التفكير من خلال حركة العين.
- بناء العلاقة باستخدام لغة الجسد.

#### اليوم الرابع

##### مهارات الحزم المتقدمة

- فهم الحزم: التعريف والقيم.
- مكونات الأنماط السلبية والحازمة والعدوانية.
- حقوق الحزم والمسؤوليات.
- أنشطة لتطبيق السلوك الحازم.
- إدارة النقد بشكل حازم.

#### اليوم الخامس

##### قوة التأثير والإقناع

- تعريف وخصائص التأثير.
- المبادئ ال 6 للإقناع: كيفية تطبيقها.
- أساس ومصادر القوة.
- التعامل مع الأشخاص الصعبين باستخدام الإقناع.

UK Training  
**PARTNER**

## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

المهارات الاحترافية  
الهالية والحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الهوراد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
الرشاقة والارتقاء



BLACKBIRD  
FOR TRAINING



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

