BLACKBIRD FOR TRAINING

التواصل والإقناع في صناعة الترفيه

June 2027 17 – 13

دبي (الإمارات العربية المتحدة)



التواصل والإقناع في صناعة الترفيه

المرجع: 327489_3254965 **التاريخ:** 13 – 17 June 2027 **المكان:** دبي (الإمارات العربية المتحدة) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في عالم تسيطر فيه الصورة والصوت والتجربة، أصبحت مهارات التواصل والإقناع حجر الأساس في نجاح أي نشاط ضمن صناعة الترفيه. لا يقتصر الأمر على إنتاج محتوى جيد، بل يتعلق بقدرتك على بناء رسائل قوية، تصل إلى الجمهور، وتؤثر عليه، وتقوده نحو التفاعل. تقدم هذه الدورة منظورًا شاملاً حول المفاهيم الأساسية للتواصل والإقناع، وتسلّط الضوء على استراتيجيات مستخدمة في أكثر الصناعات ديناميكية وتأثيرًا في العالم.

صُممت هذه الدورة لتخاطب احتياجات جمهور واسع من العاملين في مختلف القطاعات، مع التركيز على تنمية المهارات المعرفية في مجال التواصل المؤثر ضمن السياقات الإعلامية والترفيهية، بما يسهم في رفع مستوى الفعالية الاتصالية داخل المؤسسات.

أهداف الدورة

- فهم المبادئ الأساسية للتواصل في سياق صناعة الترفيه.
- التعرف على آليات الإقناع النفسي والسلوكي.
- تحليل نماذج الاتصال المؤثرة في الجمهور.
- استكشاف الفروق بين الإقناع المباشر وغير المباشر.
- تحديد عناصر الرسالة الترفيهية الفعالة.
- اكتساب مهارات صياغة الرسائل التفاعلية.
- فهم الدور الذي يلعبه السياق الثقافي في التأثير.
- التعرف على أخلاقيات الإقناع والحدود المهنية.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في الاتصال الترفيهي

- مفاهيم الاتصال والإقناع في الإعلام.
- العلاقة بين الرسائل الترفيهية وسلوك الجمهور.
- الأنواع المختلفة من التأثير الجماهيري.
- تحليل نماذج كلاسيكية وحديثة في الاتصال.
- خصائص الاتصال في المحتوى الترفيهي.
- تطبيقات الاتصال في السينما، والموسيقى، والمنصات الرقمية.

اليوم الثاني: عناصر الرسالة الاتصالية

- المرسل، الرسالة، الوسيط، المتلقي.
- مكونات الرسائل المقنعة.
- الأطر النظرية في بناء الرسالة.
- أهمية وضوح الهدف الاتصالي.
- التفاعل بين الشكل والمضمون.
- أخطاء شائعة في الاتصال الترفيهي.

اليوم الثالث: استراتيجيات التأثير والإقناع

- الإقناع العاطفي مقابل العقلاني.
- استخدام التكرار والرمزية.
- السرد القصصي كأداة إقناع.
- بناء الرسائل على المرجعية الثقافية.
- التأثير الخفي والإقناع غير المباشر.
- التلاعب الإعلامي: الفروق بين الإقناع والتضليل.



اليوم الرابع: الجمهور والتفاعل

- خصائص الجمهور الرقمي.
- أنماط الاستجابة السلوكية.
- التأثير المتبادل بين الجمهور والمحتوى.
- التفاعل اللحظي عبر المنصات.
- أدوات تحليل الجمهور.
- ملاحظات حول التباين الثقافي.

اليوم الخامس: تقييم الرسائل وتحسين الأداء

- معايير جودة الرسائل الاتصالية.
- أدوات تحليل الأثر.
- مؤشرات التفاعل والقبول.
- رصد ردود الفعل الرقمية.
- التطوير المستمر للمحتوى الاتصالي.
- مراجعة جماعية للمفاهيم الأساسية.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- فهم أعمق لمفاهيم الاتصال والإقناع.
- اكتساب منهجيات تحليل الرسائل الإعلامية.
- تطوير القدرة على بناء رسائل مؤثرة.
- تعزيز الكفاءة الاتصالية في السياقات الترفيهية.
- توسيع الوعي بالنظريات النفسية والسلوكية.
- تحسين القدرة على فهم الجمهور وتوقع تفاعله.
- التعرف على استخدامات الأدوات الرقمية في تحليل الأداء.
- الاطلاع على التحديات الأخلاقية في الإقناع.

الخاتمة

توفر دورة "التواصل والإقناع في صناعة الترفيه" محتوى معرفيًا متكاملاً يساعد المشاركين على إدراك طبيعة التأثير في بيئة ترفيهية متسارعة التغيير. من خلال طرح نظري عميق، ونماذج تحليلية حديثة، يتم تسليط الضوء على كيفية بناء رسالة قادرة على الوصول إلى الجمهور والتفاعل معه بذكاء وفعالية.



تقدم الدورة إطارًا يساعد على التفكير المنظم في الرسائل الترفيهية، وفهم العناصر المؤثرة فيها، وتقييم نتائجها. كما تسهم في تعزيز الحس النقدي تجاه الرسائل الإعلامية المنتشرة، وتدعم التفكير الاستراتيجي في تطوير محتوى مؤثر ومتزن.

