



## سيكولوجية الاتصال الفعال، التأثير، الاقناع واعداد وتنفيذ Course استراتيجية التفاوض

فندق فور سيزونز الرياض في مركز المملكة	الفندق :	الرياض	المدينة :
2026-01-22	تاريخ النهاية :	2026-01-18	تاريخ البداية :
\$ 3950	السعر :	Week 1	الفترة :



## فكرة الدورة التدريبية

في بيئة العمل المعاصرة، يعتبر التواصل الفعال من أهم المهارات التي يجب أن يتمتع بها القادة والمديرون لضمان نجاح العلاقات المهنية وتحقيق الأهداف التنظيمية.

يهدف هذا البرنامج إلى تمكين المشاركين من إتقان فنون التواصل والتفاوض، والتأثير الإيجابي على الآخرين، والتغلب على العوائق التي قد تحول دون نجاحهم في العمل.

من خلال هذه الدورة، سيتعلّم المشاركون كيفية بناء علاقات قوية، التعامل بفعالية مع مختلف الشخصيات، وتحقيق أفضل النتائج في التواصل والتفاوض ضمن بيئة العمل.

## أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية :

- التعرف على كيفية وضح حجر الأساس او الدعامات الأساسية التي يقوم عليها فن التواصل
- كيفية إزالة العوائق والدوافع التي قد توقف في طريق ديناميكيات التواصل والتفويض مع الآخرين
- كيف تؤثر في الآخرين وتدفعهم للعمل من أجلك
- كيف يمكن السيطرة على تصرفات الآخرين وترك انطباع جيد في نفوسهم
- كيف تنتقض الآخرين وتعامل معهم بنجاح
- التعرف على المحاور السبعة للتأثير وايقاع الآخرين
- كيف تشعر من امامك بالولد من اول لحظة
- التعرف على الأساليب الجيدة في الحديث للحصول على انتباه الآخرين والتفاوض معهم بنجاح
- التعرف على قواعد استخدام وسائل الاتصال الحديثة مثل الاتصال عن بعد وانعقاد الاجتماعات عبر التليفون
- الارقاء بمهاراتك التفاوضية والتحكم في حياتك داخل العمل من خلال التفاوض

## الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- القادة والمديرين.
- فرق العمل.
- المهنيين في مجالات التواصل.
- المتخصصين في المبيعات والتسويق.
- المهتمين بتطوير مهارات التفاوض

+971 50 360 6133

UAE - Dubai

info@highpointtc.com

www.Highpointtc.com



## منهجية الدورة

رتكز البرنامج على تطوير مهارات الاتصال الفعال والتأثير في الآخرين عبر مزيج من المفاهيم النظرية والتطبيقات العملية. يبدأ التدريب بتعزيز فهم المشاركين لأساسيات التواصل، وكيفية تقديم أنفسهم بطريقة مهنية، ومعرفة الأساليب التي تضمن جذب انتباه الآخرين ومعالجة العلامات اللغوية وغير اللغوية بشكل صحيح. كما يركز على بناء اتصالات فعالة مع الرؤساء والمرؤوسين، وتجنب معوقات التواصل، واستخدام الهاتف واللغة المناسبة في مختلف المواقف.

## محاور الدورة

اليوم الأول:

### كيف تواصل مع الآخرين

- كيف تحقيق النجاح في التواصل مع الآخرين والأسباب التي قد تؤدي إلى الفشل
- أهمية الحفاظ على المظهر والأسلوب عند التعامل مع الآخرين
- التعرف على الأساليب الجيدة في الحديث للحصول على انتباه الآخرين
- اختلاف الأساليب بين الرجل والمرأة في إقامة العلاقات الاجتماعية المختلفة
- ماذا تفعل عندما تتحدث إلى الآخرين

### مفاهيم أساسية في الاتصال وبناء اتصالات فعالة

- معنى الاتصال - عناصر - اشكاله
- معوقات الاتصال
- كيف تحسن اتصالك الهاتفي
- طرق جيدة للاتصال برئيسك
- احرص على ان تكون أفضل المدراء
- طرق الاتصال
- قائمة بمتطلبات الاتصال الفعال
- كيف تحسن اتصال بمروءوسيك
- الممنوعات العشرون في الاتصال مع الآخرين
- تطبيقات في عملية الاتصال "ما هو اسلوبك في الاتصال؟
- انت حسدي؟ حساس؟ متملس؟

اليوم الثاني:



## الأبداع في التأثير في الآخرين

- السر الأساسي في التأثير في الآخرين
- كيف تدفع الآخرين للعمل من أجلك
- كيف يمكن السيطرة على تصرفات الآخرين
- كيف يمكن ترك انطباع جيد في نفوس الآخرين
- كيف تستقض الآخرين
- المحاورة المست للتأثير واقناع الآخرين
- كيف تتعامل مع الناس بنجاح
- كيف تشعر من امامك بالود من اول لحظة

اليوم الثالث:

## الاتصال بين الأشخاص

- الاتصال غير الشفهي ولغة الجسد - استخدامها لتعزيز وضعك
- استخدام صوتك لصالحك - النبرة، والسرعة، والأسلوب
- تقديم العرض الشخصية - إحداث التأثير الصحيح
- اكتشاف معوقات الاتصال الفعال والتغلب عليه

## الاتصال الإيجابي والجازم

- أن تقول "نعم" وأن تعلم أنك يجب أن تقول "لا"
- التعبير عن آرائك بأسلوب مباشر وفعال
- المشاركة في الاجتماعات وكسب تعاون الآخرين
- استخدام اللغة الإيجابية الفعالة

اليوم الرابع:

## الاتصال المقنع والمؤثر

- التعبير عن آرائك، وأفكارك، وطلباتك بثقة
- الاتصال المقنع - كسب موافقة الآخرين
- التأكد من أن اتصالك واضح، ومحدد، وسهل الفهم
- فهم واكتساب مهارة إنصات أكثر حيوية وفعالية
- تعزيز مهارات الاستجواب لديك

## الاستراتيجية والتكتيك المناسب للتفاوض

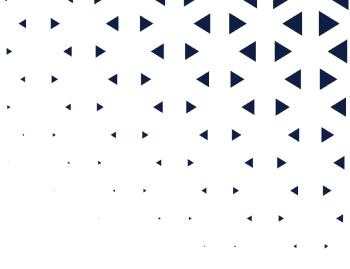
📞 +971 50 360 6133

📍 UAE - Dubai

✉️ info@highpointtc.com

🌐 www.Highpointtc.com





- ماذا يقصد بالاستراتيجية

• استراتيجيات التفاوض وفقاً للوقت والسلوك التفاوضي

• اختيار استراتيجية التفاوض الفعالة

• تقسيم الاستراتيجيات وفقاً للنتائج

اليوم الخامس:

#### العوامل المحددة لاختيار استراتيجيات وتقنيات التفاوض

- الحاجات واتجاهات تحقيقها

• أهمية التواصل إلى اتفاق

• مراكز القوة النسبية للمفاوضين

• السلوك المتوقع للخصم

• اختيار واعداد الفريق التفاوضي

• هل هناك مواصفات للمفاوض الماهر

• هل يفضل الاعتماد على فرد اعمل فريق

• محددات فريق التفاوض

• ماهي اللغة المناسبة للتفاوض

#### الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريسي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هي بونيت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع.  
تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.

