



دورة سيكولوجية الاتصال الفعال

تحليل لغة الجسد وفهم الإشارات الدقيقة، مع التركيز على اكتساب الثقة والتأثير على الآخرين.

المدينة :	القاهرة	الفندق :	قاعة فندقية
تاريخ البداية :	2026-12-27	تاريخ النهاية :	2026-12-31
الفترة :	Week 1	السعر :	\$ 3950

فكرة الدورة التدريبية

يهدف هذا البرنامج الى المساعدة على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة، حيث تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين نستخدمها جميعاً بشكل يومي، لذلك فإن التدريب على كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقاتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محيط أسرتك أو زملاءك أو ما شابه، كما يساعدك على التعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك.

أهداف الدورة التدريبية

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليبر بها عن شخصيته وحالته النفسية، وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- تلمس الصدق أو الكذب في أقوال الطرف الآخر من خلال الحركات التي تصدر عن أجزاء جسده.
- توضيح أشكال الابتسامات الصادقة والابتسامات الصفراء حتى يكون الشخص على علم تام بنفسية الطرف الآخر.
- فهم كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما نعرضه.
- التعرف على رأى أحد الأشخاص أو مبالغته فيما يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.
- كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذا البرنامج ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

منهجية الدورة

يعتمد البرنامج على الدمج بين الشرح النظري والتطبيق العملي من خلال ورش عمل وتمارين تفاعلية. يتم استخدام أمثلة واقعية لتحليل لغة

الجسد، ومحاكاة مواقف التفاوض والاجتماعات لتطبيق المهارات. يشمل التدريب جلسات جماعية وفردية لتحسين القدرة على التواصل وفهم الآخرين. كما يتم دمج تقنيات التقييم الذاتي والتغذية الراجعة لتعزيز التعلم المستمر. يختتم البرنامج بمراجعة شاملة للمهارات المكتسبة وتطبيقها على مواقف حياتية ومهنية متنوعة.

محاور الدورة

اليوم الأول: مهارات الاتصال "الطريق للقوة الذاتية"

- ماهي وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشرة في اتصالاتك مع الآخرين
- لغة الجسد أحد الأركان الأساسية للاتصالات الناجحة.

اليوم الثاني: ماهي وأساسيات لغة الجسد

- أهمية لغة الجسد.
- لغة الجسد واستخداماتها العامة.
- الأخطاء.
- الحدود الفاصلة عند الوقوف.
- لغة الجسد في حركات مجتمعة.
- التأكد من دلالات لغة الجسد.
- من يتمتع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة.

اليوم الثالث: طاقتك مفتاح التحكم بلغة جسدك وفهم الآخرين

- ماهي انواع الطاقة وكيف تزيد منها.
- اكتساب ثقة الآخرين.
- المصافحة.
- مواضع الجلوس عند البيع.
- التعامل مع مجموعة صغيرة من العملاء.
- طرق إلقاء المحاضرات.
- كيف تؤثر وتتأثر عن طريق الوجه والجسد.
- الجمهور.

اليوم الرابع: التفاوض

- أساسيات التفاوض.

- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جماعية.
- العين الناطقة.
- أنواع الأذن - الخد - الذقن.
- كيف استخدام لغة الجسد لإنجاح تفاوض تجاري.
- لغة الجسد في مجال العمل
- كيف أتفادى كشف ابتسامتي المزيفة.
- هل طريقة دخول الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع.
- كيف تكون المصافحة الايجابية.
- العادات السيئة التي يجب تجنبها في الاجتماع.

اليوم الخامس: لغة الجسد والعلاقات المصاحبة

- ماهي حركات الجسد وماهي الاجزاء التي تعبر عنها.
- هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات.
- هل تستطيع كشف شخصية الآخرين من خلال مظهرهم.
- هل طريقة الوقوف والجلوس لها تأثير على الآخرين.
- كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس.
- كيف أطبق عملياً الاجزاء الخمسة للتحية.
- ماهي أنواع العلاقات.
- هل يحتاج الشخص لقدرات معينة لإقامة علاقة.
- ماهي الأشياء التي يمكن تجربتها للتدريب على قراءة لغة الجسد واكتشاف الاشارات المضللة.
- ختام البرنامج.

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة رسمية صادرة عن مركز هاي بوينت للتدريب والاستشارات الإدارية، تثبت المعرفة المتخصصة والمهارات المهنية التي اكتسبوها خلال الدورة. تعد هذه الشهادة بمثابة دليل رسمي على كفاءتهم المهنية والتزامهم الراسخ بالتطوير الذاتي المستمر والتقدم الوظيفي. علاوة على ذلك، تمثل إضافة نوعية هامة إلى سيرتهم المهنية، مما يعزز فرص التقدم الوظيفي ويقوي آفاق التميز والتفوق داخل مؤسساتهم وفي سوق العمل بشكل عام.