Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

دورة: سيكولوجية الاتصال الفعال، التأثير، الإقناع وإعداد وتنفيذ إستراتيجية التفاوض

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	السعر	لغة الدورة ـ الساعات
CAC-100	الباحة	قاعة فندقية	2026-03-22	2026-03-26	SR 9950	العربية ـ 25

مقدمة الدورة التدريبية

تلعب لغة الجسد دورًا أساسيًا في عملية التواصل والتفاعل مع الآخرين، حيث تشكل نسبة كبيرة من الرسائل التي ننقلها خلال المواقف اليومية دون الحاجة إلى كلمات. يُعد فهم إشارات وحركات الجسد مهارة حيوية تساهم في تعزيز العلاقات، وتقوية التأثير الشخصي، وتحقيق تواصل أكثر فاعلية في مختلف المجالات، سواء في بيئة العمل أو الحياة الشخصية.

الهدف العام للدورة التدريبية

تهدف هذه الدورة التدريبية للمساعدة 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.

اهداف الدورة التدريبية

- التعرف على كيفية وضح حجر الأساس او الدعامات الأساسية التي يقوم عليها فن التواصل
- كيفية إزالة العوائق والحواجز التي قد تقف في طريق ديناميكيات التواصل والتفويض مع الآخرين
- كيف تؤثر في الآخرين وتدفعهم للعمل من اجلك
- كيف يمكن السيطرة على تصرفات الآخرين وترك انطباع جيد في نفوسهم

- كيف تنتقض الآخرين وتتعامل معهم بنجاح
- التعرف على المحاور الست للتأثير وايقاع الآخرين
- كيف تشعر من امامك بالود من اول لحظة
- التعرف على الأسباب 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
- الارتقاء بمهارتك التفاوضية والتحكم في حياتك داخل العمل من خلال التفاوض

الفئات المستهدفة

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

المحتويات العلمية للدورة التدريبية

كيف تتواصل مع الآخرين

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

مفاهيم اساسية 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 بمرؤوسيك
- الممنوعات العشرون في الاتصال مع الآخرين
- تطبيقات في عملية الاتصال "ما هو اسلوبك في الاتصال؟
- انت حسدي؟ حساس؟ متملس؟

الأبداع في التأثير في الآخرين

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

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

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

- ماذا يقصد بالاستراتيجية
- استراتيجيات التفاوض وفقا للوقت والسلوك التفاوضي
- اختيار استراتيجية التفاوض الفعالة
- تقسيم الاستراتيجيات وفقا للنتائج

العوامل المحددة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات التفاوض

- الحاجات واتجاهات تحقيقها
- اهمية التواصل الى 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

مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب يعتمد على أحدث الأساليب العلمية والمهنية في مجالات التدريب وتنمية الموارد البشرية، بهدف رفع كفاءة الأفراد والمؤسسات. يتم تنفيذ البرامج التدريبية وفق منهجية متكاملة تشمل:

- المحاضرات النظرية المدعومة بعروض تقديمية (PowerPoint) ومقاطع مرئية (فيديوهات وأفلام قصيرة).
- التقييم العلمي للمتدربين قبل وبعد البرنامج لقياس مدى التطور والتحصيل العلمي.
- جلسات العصف الذهني وتطبيقات عملية للأدوار من خلال تمثيل المواقف العملية.
- دراسة حالات عملية مصممة خصيصًا لتلائم المادة العلمية وطبيعة عمل المشاركين.
- اختبارات تقييمية تُجرى في نهاية الدورة لتحديد مدى تحقيق الأهداف التدريبية.

يحصل كل مشارك على المادة العلمية والعملية للبرنامج مطبوعة ومحفوظة على CD أو فلاش ميموري، مع تقديم تقارير مفصلة تشمل الحضور والنتائج النهائية مع التقييم العام للبرنامج.

يتم إعداد المادة العلمية للبرامج التدريبية بطريقة احترافية على يد نخبة من الخبراء والمتخصصين في مختلف المجالات والتخصصات. في ختام البرنامج، يحصل المشاركون على شهادة حضور مهنية موقعة ومعتمدة من مركز الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب .

أوقات البرامج التدريبية :

- من الساعة 9:00 صباحًا حتى 2:00 ظهرًا

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.
- جميع الاسعار لا تتضمن 15 % ضريبة القيمة المضافة

Mobile | 00966536473335 : Mobile | 00966112695229 : Phone : 00966552365295
info@scandinavianacademy.co : Email | https://scandinavianacademy.co : Web site
المملكة العربية السعودية ـ الرياض ـ حي الخليج ـ شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر ـ 13223 ـ مكتب رقم 5 | P.O.BOX : 13224

SCANDINAVIAN
ACADEMY
Scandinavian
Academy
Training Center
00966112695229
info@scandinavianacademy.co
المملكة العربية السعودية - الرياض - حي الخليج - شارع الشيخ عبد العزيز بن عبد الرحمن بن بشر - 13223 - مكتب رقم 5
Riyadh - Al Khaleej District - Sheikh Abdul Aziz Bin Abdul Rahman Bin Bishr Street - 13223 - Office No. 5