

تقنيات الإقناع والتأثير في مجال الأعمال



ماساتشوستس، بوسطن - أمريكا

31 - May 2027 - 04 - Jun 2027

\$8,000

GENTEX[®]
TRAINING CENTER



المقدمة:

إن إتقان تقنيات الإقناع والتأثير ضروري للمحترفين الذين يطمحون لتعزيز تفاعلاتهم التجارية وتحقيق نتائج ملموسة. تقدم دورة تقنيات الإقناع والتأثير في مجال الأعمال المقدمة من مركز جينتكس للتدريب تدريباً شاملاً يهدف إلى تعزيز مهاراتك في إقناع العملاء، والتأثير على الفرق، وتحقيق النجاح المؤسسي. هذه الدورة المكثفة التي تستمر خمسة أيام تزودك باستراتيجيات عملية لتحسين التواصل، ونتائج التفاوض، ومهارات القيادة بشكل كبير.

أهداف دورة تقنيات الإقناع والتأثير في مجال الأعمال:

- فهم شامل لنظريات الإقناع والتأثير المطبقة في بيئة الأعمال.
- إتقان تقنيات التواصل المتقدمة للتأثير على اتخاذ القرارات.
- تعزيز مهارات التفاوض لتحقيق نتائج أفضل.
- التعرف على المبادئ النفسية وراء التأثير على السلوك والمواقف.
- اكتساب استراتيجيات لبناء والحفاظ على علاقات مؤثرة مع أصحاب المصلحة.
- تحديد وتجاوز العقبات الشائعة في عملية الإقناع.
- تطبيق أساليب تأثير أخلاقية لتعزيز المصداقية المهنية.
- فهم التواصل غير اللفظي وأثره في الإقناع.
- القدرة على تقديم عروض تقديمية مقنعة بوضوح وثقة.



منهجية الدورة:

تعتمد الدورة على محاضرات تفاعلية، وتمارين عملية، ودراسات حالة واقعية، ونقاشات جماعية، وأنشطة لعب الأدوار لضمان تجربة تعلم ممتعة.

الفئات المستهدفة:

- المحترفون في مجال الأعمال
- مدراء المبيعات والتسويق
- قادة الفرق والمشرفون
- المدراء التنفيذيون وصناع القرار
- المهنيون الراغبون في تطوير تواصلهم الإقناعي

محتوى دورة تقنيات الإقناع والتأثير في مجال الأعمال:

اليوم الأول: أساسيات الإقناع والتأثير

- مفهوم الإقناع ودوره في الأعمال
- الأسس النفسية للإقناع
- المبادئ الأساسية للتأثير
- تحديد نمطك الشخصي في الإقناع



اليوم الثاني: تقنيات الاتصال المتقدمة

- التواصل الفعال لفظياً وغير لفظياً
- مهارات الاستماع لتعزيز التواصل الإقناعي
- تجاوز عوائق الاتصال
- الأنماط اللغوية المؤثرة

اليوم الثالث: التفاوض وحل النزاعات

- مبادئ التفاوض الفعال
- إدارة وحل النزاعات بطريقة إقناعية
- تكتيكات التأثير في نتائج المفاوضات
- الجوانب الأخلاقية في الإقناع والتفاوض

اليوم الرابع: بناء علاقات مؤثرة

- تقنيات بناء الثقة والمصداقية
- فهم أصحاب المصلحة وتكييف منهجك
- استثمار العلاقات لتعزيز التأثير
- التأثير على جميع مستويات المنظمة



اليوم الخامس: العروض التقديمية الإقناعية والتطبيق العملي

- تطوير رسائل إقناعية
- هيكلة وتقديم العروض التقديمية المؤثرة
- التعامل الفعال مع الاعتراضات
- سيناريوهات لعب الأدوار العملي وجلسات الملاحظات

الخاتمة:

عند إتمامك بنجاح لدورة تقنيات الإقناع والتأثير في مجال الأعمال مع مركز جينتكس للتدريب، ستتمكن من تعزيز قدرتك على التواصل والتأثير بشكل فعال، مما يساهم في تحقيق نجاح مهني ملحوظ وتأثير إيجابي على نمو وإنتاجية مؤسستك.