

A photograph showing a group of people in a professional setting, likely a training or workshop. They are gathered around a wooden table, looking down at it. On the table, there are several circular icons representing different concepts: a computer monitor, a document, a cloud, a sun, a gear, and a graph. The word "MANAGEMENT" is prominently displayed in large blue letters across the middle of the table. The background is a yellow wall.

SCANDINAVIAN
ACADEMY

الأكاديمية الإسكندنافية
للتدريب والتطوير





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

ال코드	المدينة	الفندق	نهاية التدريب	بداية التدريب	السعر	لغة الدورة - الساعات
CAC-100	لوس أنجلوس (أمريكا)	Hotel Meeting Room	2026-03-30	2026-04-03	€ 6950	العربية - 25

مقدمة الدورة التدريبية

تلعب لغة الجسد دوراً أساسياً 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 الجسم مهارة حيوية تساهُم في تعزيز العلاقات، وتنمية التأثير الشخصي، وتحقيق تواصل أكثر فاعلية في مختلف المجالات، سواء في بيئة العمل أو الحياة الشخصية.

الهدف العام للدورة التدريبية

تهدف هذه الدورة التدريبية 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 الجسم واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقاتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محیط أسرتك أو زملاءك أو ما شابه، كما يساعدك على التعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك.

أهداف الدورة التدريبية

- التعرف على كيفية وضح حجر الأساس أو الدعامات الأساسية التي يقوم عليها فن التواصل
- كيفية إزالة العوائق والحواجز التي قد توقف في طريق ديناميكيات التواصل والتوفيق 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 الست للتأثير وايقاع الآخرين
- كيف تشعر من امامك بالود 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**
- الارتقاء بمهاراتك 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 تواصل مع الآخرين

- كيف تحقيق النجاح في التواصل مع الآخرين والأسباب التي قد تؤدي الى 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 اقامة العلاقات الاجتماعية المختلفة
- ماذا تفعل عندما تتحدث الى 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؟ متensus؟

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 تنتقضن الآخرين
- المحاورة المست للتأثير واقناع الآخرين
- 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 المجتمعات 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 وفقاً للوقت والسلوك التفاوضي
- اختيار استراتيجية التفاوض الفعالة
- تقسيم الاستراتيجيات وفقاً للنتائج

العوامل المحددة لاختيار استراتيجيات وتكتيكات 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



الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير تعتمد 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 بعرض تقديمي (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 خصيصاً 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 الأكاديمية الإسكندنافية للتدريب والتطوير.

أوقات البرنامج:

- من الساعة 9:00 صباحاً حتى 2:00 ظهراً في المدن العربية.
- من الساعة 10:00 صباحاً حتى 3:00 ظهراً في المدن الأوروبية والآسيوية.

البرامج التدريبية تتضمن :

- بوفيه يومي يقدم أثناء المحاضرات لضمان راحة المشاركين.



الأكاديمية الس堪динافية للتدريب والتطوير

English Courses +46700414979 Arabic Courses +46700414959 +46114759991

scandinavianacademy.net info@scandinavianacademy.net

Timmermansgatan 100 B.O.X 60359 Norrköping - Sweden