



دورات التنسيق والاتصال الإداري

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

الكود	المدينة	الفندق	بداية التدريب	نهاية التدريب	عدد الساعات	السعر
100	تورنتو (كندا)	قاعة فندقية	2026-08-31	2026-09-04	25	EUR 5950

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 العلاقات الاجتماعية المختلفة
- ماذا تفعل عندما تتحدث الى الآخرين

مفاهيم اساسية في الاتصال وبناء اتصالات فعالة

- معنى الاتصال – عناصر – اشكاله
- معوقات الاتصال
- كيف تحسن اتصالاتك 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 أسلوبك في الاتصال؟
- انت حسدي؟ حساس؟ متملس؟

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 تنتقض الآخرين
- المحاور الست للتأثير واقتناع الآخرين
- كيف تتعامل مع الناس بنجاح
- كيف تشعر من امامك بالود من اول لحظة

الاتصال بين الأشخاص

- الاتصال غير الشفهي ولغة الجسد – استخدامهما 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
- أهمية 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



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 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 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.