

## مهارات التفاوض والتأثير والإقناع

### الأهداف:

- تعريف المشاركين بالمفاهيم والأساليب الحديثة في الاتصال والتعامل الإنساني في تحليل وتقييم الأنماط المختلفة والتعامل مع الآخرين
- تطوير الاتجاهات في التعامل مع الآخرين والتعرف على معوقات التعامل والتوصل إلى أساليب التغلب عليها وكيفية النجاح لعملية الاتصال
- التعرف بالمقومات الضرورية لإنجاح عملية الاتصال .

### الموضوعات الرئيسية :

- فنون التأثير والإقناع ومهارات الاتصال والتعامل مع الآخرين
- ( المفهوم والأهمية والأهداف )
- المهارات والملكات السلوكية للمديرين
- تنقيح الآراء والمشاركة الفعالة والقدرة على فهم الآخرين.
- الجوانب الإنسانية وأثرها في تحفيز العاملين .
- القدرة على تغيير السلوك وتقويمه.
- تحليل السلوك الإنساني للأفراد المتعاملين
- العلاقات التبادلية بين الأفراد ( الأساليب / التحاليل )
- العوامل المؤثرة على الأداء الأمثل للسلوك الإنساني
- أنماط الاتصال والتعامل الإنساني
- العوامل المؤثرة على الاتصال والتعامل مع الآخرين .
- عناصر وفنون عملية الاتصال الإداري وسبل التغلب على المعوقات .
- اختبار وسيلة الاتصال المناسبة ؛ وعوامل نجاح عملية الاتصال
- ( عوامل تتعلق بالمرسل / والمستقبل )
- كيفية المساعدة على التركيز في الإصغاء
- مهارات الحديث والمخاطبة الفعالة .
- وصايا التحسين أداء من يتعاملون مع الجمهور
- وصايا لتحسين اتصالاتك مع مديرك
- تطبيقات عملية على تكنولوجيا الإدارة في الاتصال الفعال



### معلومات عن البرنامج:

تاريخ التنفيذ : ١٨ - ٢١ أكتوبر ٢٠١٠

مكان التنفيذ: احد الفنادق الدرجة الأولى

رسوم البرنامج: ٤٠٠ دينار.