

لغة التدريب:

عربي / انجليزي

أساليب التدريب:

- من خلال شرائح العرض
- استخدام الوسائل السمعية والبصرية
- مناقشة تفاعلية
- المشاركة من خلال التمارين
- تعليم تطبيقي و فعلي
- تطبيق النشاطات المتنوعة
- حالات واقعية وعميلة
- ورش العمل
- برامج المحاكاة
- استخدام الألعاب ذات الصلة وتمثيل الادوار

مقدمة:

في هذا البرنامج يتم تزويد المشاركين بمجموعة من المفاهيم العلمية والعملية في كيفية تحليل السلوك الإنساني والعلاقات التبادلية وفهم الطبيعة البشرية

أهداف الدورة:

- إكساب المشاركين المهارات والمعارف اللازمة التي تمكنهم من التفاوض بفاعلية
- تنمية مهارات المشاركين وتمكينهم من استخدام أساليب التفاوض وممارسة لغة الجسد، وخلق علاقات بناءة مع الآخرين

محاور الدورة:

- الإختلافات الإدراكية بين البشر وأهمية فهمها للتعامل الفعال والمؤثر .
- وسائل وأساليب الاتصال
- أنواع الاتصال
- مفهوم التفاوض
- الفرق بين التفاوض والمفاهيم الأخرى مثل المساومة
- متطلبات التفاوض الفعال
- صفات المفاوض الفعال
- التخطيط لعملية التفاوض
- الاتصالات غير اللفظية في التفاوض
- الشخصية والسلوك التفاوضي
- مقومات الاتصال التفاوضي
- أهم إستراتيجيات التفاوض
- إستراتيجيات لغة الجسد

لمن هذه الدورة:

شاغلو الوظائف المختلفة التي تتضمن مهامهم القيادية التعامل مع رؤوسين وزملاء من أنماط مختلفة داخل أو خارج المنظمة بهدف الإقناع والتأثير وتحقيق الأهداف بفاعلية