القيادة و الادارة · ML5

# الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

Lisbon · 6 - 10 ديسمبر 2026

| | | |
|---|---|---|
| التاريخ<br>**6 - 10 ديسمبر 2026** | المدينة<br>**Lisbon** | المدة<br>**أسبوع واحد** |
| الرسوم<br>**£5,150 GBP** | الرمز<br>**ML5** | اللغة<br>**العربية** |

## المقدمة

لكي تكون فعّالا ، ستحتاج إلى بناء مهارات للتأثير على الآخرين. التأثير على الآخرين ليس مثل التلاعب بهم أو إكراههم. إنه ليس مثل البيع (على الرغم من أنه قد يكون مثل بيع فكرة ، في بعض الأحيان). هذه التوصيفات الخاطئة حول التأثير تجعل البعض يخجل منه تمامًا. هذا خطأ.

لا شك أن نجاح وفاعلية أي نوع من المؤسسات يعتمد بالدرجة الأولى على نجاح وفعالية موظفيها، الأمر الذي جعل العديد من المهتمين بتطوير وتنمية المؤسسات يبحثوا بشكل أساسي في موضوع الفاعلية الشخصية وكيفية تنميتها واستخدامها كمدخل أساسي من أجل تحقيق الفاعلية المؤسسية.

أحيانًا يخلط الناس بين التأثير والإقناع. هذا أقرب من المقارنات الأخرى.

### تمنحك هذه الدورة التدريبية إكتساب الآتي:

- النموذج المستخدم في هذا البرنامج من أهم وأقوى النماذج والذي أثبت نجاحه في مختلف أنواع المؤسسات العالمية
- لا يهتم النموذج المستخدم في البرنامج بتكوين وبناء الفاعلية الشخصية فقط، بل أيضاً يهتم بكيفية إظهار واستخدام تلك الفاعلية في العمل
- الجدارات التي ستكتسبها خلال البرنامج سترفع من فاعليتك الشخصية داخل وخارج العمل، وبالتالي ستشعر بأثر سريع جداً في مختلف مجالات حياتك
- المهارات التي يقدمها البرنامج من خلال نموذج الفاعلية الشخصية، هي مهارات أساسية لا غنى عنها لأي موظف يبحث عن التميز

## اهداف دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

### بعد الانتهاء من هذه الدورة حول الفعالية الشخصية والتأثير، سيتمكن المشاركون من:

- استخدام أنسب استراتيجيات التفاوض في العمل وحل المشاكل الخلافية
- التحدث والعرض أمام الآخرين بفاعلية
- استيعاب المفاهيم الأساسية للفاعلية الشخصية ومراحل تكوينها واستخدامها
- اتقان احدث اساليب الاقناع والتأثير في الآخرين
- التواصل بشكل أكثر فاعلية مع كافة الأطراف المحيطة به

## منهجية دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

يعتمد البرنامج في المقام الأول على الأساليب التشاركية ، وذلك باستخدام المناقشات المنظمة ، ومجموعات العمل ، وجلسات العصف الذهني ، ودراسات الحالة ، ولعب الأدوار ، والألعاب التدريبية المناسبة لنزع فتيل التوتر وتشجيع المتدربين على ذلك ، فهو ينشطك لتحقيق أهداف برنامجك.

تتميز طريقة التدريب في هذا البرنامج بكونه يجمع بين التدريب والاستشارة. يزود المدربون مجموعات العمل بالدعم اللازم للمساهمة بشكل شخصي ومباشر في تطوير مستويات الإدارة والقيادة.

## تأثير دورة الفاعلية الشخصية و مهارات التأثير على المؤسسة

**سيساعد الموظفون الذين يحضرون هذه الدورة التدريبية مؤسستك على تحقيق الفوائد التالية:**

- زيادة الفاعلية المؤسسية بسبب زيادة الفاعلية الشخصية للعاملين
- سهولة في تعبير الموظفين عن أرائهم ومقترحاتهم وافكارهم التطويرية بشكل فعال
- تكوين مناخ ايجابي بين العاملين قائم على التفاهم والتواصل الايجابي الفعال
- قدرة أعلى على التفاهم بين المستويات الإدارية المختلفة
- حل المشاكل الخلافية بين العاملين بشكل تكاملي لا بشكل تصادمي

## التأثير الشخصي لالفاعلية الشخصية و مهارات التأثير

**حضور الموظفين لهذه الدورة التدريبية سوف يساعدهم على تحقيق المزايا التالية:**

- تطوير القدرة على إقناع الآخرين بدبلوماسية
- حل المشاكل الخلافية بأساليب غير تقليدية وبدون ضغوط
- تطوير الفاعلية الشخصية بما يعود على الموظف بالنفع بشكل مباشر
- زيادة الأثر الشخصي في المجتمع المحيط بالعمل وخارج العمل
- تحسين القدرة على العرض والتحدث أمام الجمهور
- تحسين العلاقات مع الآخرين (زملاء – رؤساء – مرؤوسين)

## الفئات المستهدفة

**هذه الدورة التدريبية مناسبة لمجموعة واسعة من المهنيين ولكن سوف تفيد كثيراً:**

- مديروا المشاريع
- مديري الأقسام
- المشرفون
- مديري الادارات
- المدراء التنفيذيون

أي فرد يوكل اليه مهمة قيادة فريق أو حتى العمل ضمن أعضاءه

## محاور الدورة

### اليوم الأول

- **اتقان عملية الإنصات**
- أهمية التواصل الفعال ودوره في الفاعلية الشخصية
- الانتقال من القاعدة الذهبية للقاعدة البلاتينية في التواصل مع اللآخرين
- مفهوم الفاعلية الشخصية
- القواعد الأساسية للتواصل الإنساني الفعال
- النموذج الحديث للفاعلية الشخصية
- فن التعامل مع معوقات الإتصال
- ما هية التواصل الفعال

## اليوم الثاني

- استراتيجيات وأساليب الإقناع AIDA, MONROE ...
- استخدام لغة الجسد للاقناع والتأثي
- معوقات التأثير والإقناع
- استخدام محركات السلوك من أجل الإقناع
- كيف تقنع الأخرين بكلمة "لا"
- ماهية دبلوماسية الإقناع

## اليوم الثالث

- قواعد وأسس العملية التفاوضية
- الحماية من والتعامل مع الاستراتيجيات الغير أخلاقية في التفاوض
- فن استخدام المزايا والمبادلات
- الاستراتيجيات والأساليب التفاوضية الأخلاقية مثل PATNA, ZOPA, LIM ...
- إستراتيجية ومتطلبات وفن استخدام قاعدة Win Win
- التعامل مع المواقف التفاوضية الخلافية
- خطوات العملية التفاوضية
- ماهية وأهمية التفاوض في الفاعلية الشخصية

## اليوم الرابع

- استراتيجيات التعامل مع الخوف قبل وأثناء العرض والتحدث أمام الجمهور
- القواعد الأساسية لاستخدام برنامج العرض PowerPoint
- اسلوب Ps5 للاستعداد للعرض
- فن استخدام لغة الجسد، وقراءة لغة جسد الجمهور
- مهارات ما قبل العرض والتحدث أمام الجمهور
- اساليب HOOK للعرض والتحدث امام الجمهور
- استخدام صوتك لصالحك
- شروط ومواصفات وأهمية العرض الفعال والتحدث أمام الجمهور

## اليوم الخامس

- اسلوب الكرم الإجتماعي من أجل التأثير
- الذكاء الاجتماعي وقت المشاكل والضغوط (دائرة التأثير والإهتمام)
- معنى الذكاء الاجتماعي واستخدامه في بناء العلاقات الفعالة
- اسرار الإنطباع الأول
- فن التأثير في الشخصيات المختلفة
- فلاتر ومرشحات العقل البشري

**سجّل أو استفسر عن هذه الدورة عبر الموقع**
https://www.hplustraining.com/lang-arabic/cities/Portugal/29512
training@hplustraining.com · +44 74 0108 8599 · +90 539 827 59 14