British Training

الدورة التدريبية إتقان فن النجاح تحت الضغط عبر الذكاء العاطفي والمفاوضات الاستراتيجية الفعّالة

#LD3601

الدورة التدريبية إتقان فن النجاح تحت الضغط عبر الذكاء العاطفي والمفاوضات الاستراتيجية الفعّالة

المقدمة:

في عالم يتسم بالتعقيدات المهنية والضغوط المتزايدة، يقدم المركز البريطاني للتدريب برنامجًا متخصصًا يُعنى بتمكين الأفراد من تحويل التحديات إلى فرص باستخدام أدوات علمية وعملية. تجمع هذه الدورة بين مفاهيم الذكاء العاطفي المتقدمة واستراتيجيات المفاوضات الناجحة، لتعزيز القدرة على اتخاذ قرارات استباقية وقيادة فرق العمل بفاعلية حتى في أصعب الظروف.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

بنهاية حضور هذا البرنامج، سيكون السادة المشاركون قادرين على تطبيق:

- تحليل وتنظيم الانفعالات الشخصية لتحقيق توازن عاطفي تحت الضغط.
- استخدام تقنيات الذكاء العاطفي لتحسين التواصل مع الفرق والشركاء.
- تصميم استراتيجيات مفاوضات مرنة تتكيف مع المواقف عالية التوتر.
- تحويل الصراعات إلى فرص تعاونية عبر فهم دوافع الأطراف المختلفة.
- تطبيق نماذج صنع قرار قائمة على البيانات والعواطف الإيجابية.
- بناء خطط طوارئ فعالة لإدارة الأزمات دون فقدان السيطرة العاطفية.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- التحكم في الاستجابات العاطفية تحت الضغط.
- مهارات الاستماع الفعّال وتحليل لغة الجسد.
- تصميم حلول مبتكرة في المفاوضات المعقدة.
- إدارة الوقت وأولويات المهام في البيئات عالية الإجهاد.
- تطوير المرونة النفسية لمواجهة التحديات المتكررة.
- تعزيز الثقة بالنفس لقيادة الحوارات الحاسمة.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصًا لـ:

- القادة والمديرين في المناصب التنفيذية.
- فرق إدارة الأزمات والمشاريع عالية الخطورة.
- المختصين في الموارد البشرية وتطوير الأداء.
- المحترفين في مجال المبيعات والعلاقات العامة.
- رواد الأعمال وأصحاب المشاريع الناشئة.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى ـ أساسيات الذكاء العاطفي في بيئات العمل المضطربة:

- تعريف الذكاء العاطفي ومكوناته الأربعة (التقييم الذاتي، التنظيم، التحفيز، التعاطف).
- تحليل تأثير الضغط على اتخاذ القرارات العاطفية.
- تمارين عملية لقياس مستوى الذكاء العاطفي الشخصي.
- دراسة حالات لقيادة فرق عمل تحت ضغط زمني.
- أدوات تحويل المشاعر السلبية إلى طاقة إيجابية.

الوحدة الثانية ـ إدارة الضغط وتجنب الاحتراق الوظيفي:

- تحديد مصادر الضغط الخارجية والداخلية.
- تقنيات التنفس والتأمل لاستعادة التركيز.
- بناء عادات يومية تعزز الصمود النفسي.
- تصميم "حقيبة أدوات عاطفية" للتعامل مع المواقف الطارئة.
- تحليل سيناريوهات واقعية لفهم استجابات الدماغ تحت الضغط.

الوحدة الثالثة ـ استراتيجيات المفاوضات في الظروف الصعبة:

- مبادئ المفاوضات الاستراتيجية (التحضير، التنفيذ، المتابعة).
- فن طرح الأسئلة العميقة لفهم احتياجات الطرف الآخر.
- استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت لتعزيز النتائج.
- التعامل مع المفاوضات ذات النتائج غير المتكافئة.
- حالات دراسية لمفاوضات ناجحة في أزمات مالية أو تنظيمية.

الوحدة الرابعة ـ دمج الذكاء العاطفي مع تكتيكات المفاوضات:

- تحويل العواطف إلى أدوات تأثير في الحوارات.
- بناء الثقة عبر الشفافية والتعاطف المتبادل.
- تقنيات إقناع الأطراف المعارضة دون صراع.
- إدارة المفاوضات متعددة الأطراف بضغوط متزامنة.
- محاكاة تفاوضية مع تعقيدات عاطفية وزمنية.

الوحدة الخامسة ـ تطبيقات عملية وتقييم الأداء:

- ورشة عمل لتصميم خطة عمل شخصية للتكيف مع الضغط.
- تمارين محاكاة لمفاوضات عالية الضغط مع تقييم فوري.
- تحليل الأخطاء الشائعة وتصميم حلول استباقية.
- جلسات تبادل خبرات بين المشاركين لتعزيز التعلم التشاركي.
- وضع مؤشرات قياس أداء للتحسين المستمر.