British Training

الدورة التدريبية التواصل الاستراتيجي والتفاوض الذكي لتحقيق النجاح المهني والتميز التنظيمي

#LD3060

الدورة التدريبية التواصل الاستراتيجي والتفاوض الذكي لتحقيق النجاح المهني والتميز التنظيمي

المقدمة:

في عالم تُحدد فيه جودة التفاعلات المهنية ملامح النجاح، يبرز المركز البريطاني للتدريب كشريك استراتيجي في بناء كفاءات متقدمة عبر برامج مصممة باحترافية عالية. هذه الدورة تُعد منصة متكاملة لفهم العمق النفسي والاستراتيجي للتواصل الفعال، وتمكين المشاركين من أدوات التفاوض الذكي التي تحقق مصالح طويلة المدى. هنا، لن تتعلم كيف تتحدث فحسب، بل كيف تُحدث تأثيرًا دائمًا.

الأهداف التدريبية وأثر التدريب:

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

- استراتيجيات متقدمة لفك شفرة لغة الجسد ونبرة الصوت في التواصل.
- تقنيات التفاوض القائم على المصلحة المشتركة (مبدأ Win–Win).
- استخدام الأدوات النفسية لقراءة احتياجات الطرف الآخر وتحفيزه.
- تصميم حجج مقنعة مدعومة بالبيانات والمنطق العاطفي.
- إدارة الصراعات بذكاء وتحويلها إلى فرص للتعاون.
- بناء الثقة واستدامة العلاقات المهنية عبر التواصل غير اللفظي.
- توظيف التكنولوجيا الحديثة لتعزيز فعالية الحوارات التفاوضية.

الكفاءات والمهارات المستهدفة:

- تحليل السياقات التواصلية بدقة.
- إدارة العواطف الشخصية وعواطف الآخرين تحت الضغط.
- تصميم رسائل مخصصة وفقًا لشخصية المتلقي.
- التفكير التكتيكي في صياغة العروض التفاوضية.
- استخدام الأسئلة الذكية للكشف عن المعلومات الخفية.
- بناء التحالفات الاستراتيجية عبر التفاوض طويل المدى.

الفئات المستهدفة:

تم تصميم هذه الدورة التدريبية خصيصًا لـ:

- القيادات الإدارية ومديري الفرق.
- المحترفون في مجال المبيعات والعلاقات العامة.
- رواد الأعمال ومديري المشاريع.
- العاملون في قطاع الموارد البشرية وتطوير الموظفين.
- المختصون في حل النزاعات والوساطة.
- أي فرد يسعى لتعزيز تأثيره المهني عبر التواصل الاستراتيجي.

محتوى الدورة التدريبية:

الوحدة الأولى ـ الأسس العلمية للتواصل الفعّال:

- فهم مكونات عملية التواصل (المرسل، المستقبل، السياق).
- تحليل معوقات التواصل الفعّال (الضوضاء الذهنية والثقافية).
- تطوير مهارات الاستماع الفعّال بتركيز عالٍ.
- دور الوعي الذاتي في تحسين نبرة الصوت وإيقاع الكلام.
- توظيف الإيماءات وتعابير الوجه لتعزيز الرسالة.
- تصميم رسائل واضحة ومختصرة خالية من الغموض.

الوحدة الثانية ـ استراتيجيات التفاوض المتقدمة:

- الفرق بين التفاوض التنافسي والتكاملي.
- تقنيات تحديد "منطقة الاتفاق الممكنة" (ZOPA).
- استخدام أسلوب BATNA لتقوية الموقف التفاوضي.
- فن التنازلات الذكية وربطها بمكاسب مستقبلية.
- إدارة الوقت والضغط النفسي أثناء المفاوضات.
- دراسة حالات واقعية لتفاوضات معقدة (ناجحة وفاشلة).

الوحدة الثالثة ـ الذكاء العاطفي في التفاعلات المهنية:

- تحليل أنماط الشخصيات باستخدام نموذج DISC.
- إدارة الغضب والإحباط في المواقف الصعبة.
- تطوير التعاطف كأداة لبناء جسور الثقة.
- قراءة المشاعر الخفية عبر نبرة الصوت وتعبيرات العين.
- تصميم رسائل تتوافق مع الحالة العاطفية للطرف الآخر.

الوحدة الرابعة ـ فن الإقناع والتأثير الاستراتيجي:

- مبادئ الإقناع الستة وفقًا لعلم النفس (نظرية روبرت سيالديني).
- بناء الحجج المنطقية والعاطفية في آنٍ واحد.
- توظيف القصص والأمثلة الواقعية لتعزيز المصداقية.
- تقنيات الرد على الاعتراضات دون إثارة الجدل.
- استخدام البيانات والإحصائيات لدعم المواقف.

الوحدة الخامسة ـ التطبيقات العملية وتنمية الخبرة:

- محاكاة تفاوضية واقعية مع تقييم فوري.
- تحليل فيديوهات لتفاعلات تواصلية وتفاوضية.
- تصميم خطة تواصل شخصية مخصصة لكل مشارك.
- ورشة عمل لصياغة عروض تفاوضية متكاملة.
- تقييم ذاتي لمستوى التقدم ووضع أهداف تطويرية.