€TRAINING

العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع



17 - 21 نوفمبر 2024

المنامة (البحرين)

Fraser Suites Seef Bahrain

العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع

رمز الدورة: Z547 تاريخ الإنعقاد: 17 - 21 نوفمبر 2024 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) - Bahrain Seef Suites Fraser التكلفة: 4475 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

سياخذك هذا البرنامج خطوة بخطوة من خلال الأساليب التي أثبتت جدارتها في تخطيط وإدارة العلاقات العامة، وباتباع هذه الخطوات سوف يحقق محترفو العلاقات العامة النتائج التي يمكن قياسها والإبلاغ عنها مرة أخرى إلى الإدارة العليا، والمساهمة بشكل مباشر في نجاح المنظمة من خلال تعزيز سمعتها وتحسين علاقاتها.ستظهر لك أهمية أساسيات العلاقات العامة، ومدى أهميتها لفهم السمعة والعلاقات التنظيمية، وغالبًا ما يكون محترف العلاقات العامة في موقف صعب ومربك، لذلك سيمكنك حضور هذه الدورة من تطوير المهارات اللازمة لتقديم خطط عملية وقابلة للتحقيق تكتسب من خلالها ثقة الإدارة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على أسس العلاقات العامة والتخطيط ومكوناتهم.
- اكتساب مهارات العلاقات العامة.
- اكتساب مهارات التفاوض للعلاقات العامة.
- التعرف على كيفية إدارة التأثير والإقناع.
- التعرف على كيفية التواصل والعرض الفعال.
- معرفة كيفية تطبيق التأثير الشخصي والإقناع.

الفئات المستهدفة:

- مدراء العلاقات العامة.
- المديرون والمسؤولون عن الإعلام.
- المديرون والمسؤولون عن المراسم والبروتوكول.
- المديرون الذين يرغبون في إضافة مهارات اتصال عالية المستوى إلى حقائبهم الشخصية.
- مديرو ورؤساء إدارات وأقسام العلاقات العامة الدولية والمحلية.
- المرشحون لشغل وظائف في العلاقات العامة.
- الأخصائيون والمرشحون لشغل تلك الوظائف ممن لديهم خبرة عملية في نفس التخصص.
- موظفو العلاقات العامة والاتصالات الذين يرغبون في تحديث مهاراتهم.
- المتخصصون في الموارد البشرية الذين لديهم أدوار الاتصالات.
- كل فرد يتضمن مجال عمله القيام بعملية التفاوض.
- أي شخص طموح ويرغب في بناء أو تحسين مهارات التفاوض.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مقدمة في العلاقات العامة:

- أسس العلاقات العامة.
- مكونات العلاقات العامة والتخطيط.
- الجماهير المستهدفة الرئيسية.

- العلاقات الاعلامية.
- وسائل الإعلام التقليدية والجديدة.
- العلاقات الإعلامية الفعالة.

مهارات العلاقات العامة:

- الكتابة للعلاقات العامة.
- المشاريع الاجتماعية والعلاقات العامة.
- العلاقات العامة في التسويق الاجتماعي.
- طرق العلاقات الاجتماعية العامة.
- أحداث الأزمة وإعداد الخطة.
- إدارة الأزمات والتواصل العام.

الوحدة الثانية:

مهارات التفاوض للعلاقات العامة:

- المفاوضات.
- فهم خريطة عملية المفاوضات.
- بناء الثقة.
- استراتيجية المفاوضات.
- اتفاق مهمل.
- فض النزاعات.
- الإعداد المسبق للمفاوضات.
- الانخراط في المفاوضات.
- وضع اللمسات الأخيرة على المفاوضات وإبلاغ الاتفاق.
- تقييم عمليات التفاوض.

الوحدة الثالثة:

إدارة التأثير والإقناع:

- فهم النفوذ والإقناع.
- فهم دورة الاتصالات.
- تحليل هرم الاتصالات.
- معرفة قوة الكلمات في عملية الاتصال.
- فهم الدماغ أثناء عملية الاتصال.
- فهم مفاتيح الخطابة الناجحة
- كيفية تطوير وتقديم خطاب حيوي.
- كيف ترتدي ملابس احترافية ومناسبة.
- معرفة الطرق الصحيحة والخاطئة في موقف الجسم.
- كيفية استخدام صوتك بشكل فعال.
- اكتشاف قوة الرسوم التوضيحية والقصص.
- تعلم كيفية التغلب على مخاوف التحدث أمام الجمهور.
- كيفية الاستماع بنشاط والرد وفقاً لذلك.
- تعرف قوة النفوذ.

الوحدة الرابعة:

التواصل والعرض الفعال:

- كيفية تنظيم العرض التقديمي الخاص بك.
- كيفية إعداد وتقديم عرض تقديمي للكمبيوتر " Point Power".

- ما يجب القيام به قبل العرض التقديمي.
- فهم تأثير التواصل المرئي.
- فهم سيكولوجية الابتسامة في التواصل.
- كيفية تقديم الجمهور عبر الثقافات.
- الميزات التي تجذب الجمهور.
- كيفية تحليل جمهورك.
- استخدام التصوير المرئي الإيجابي.
- كيفية استخدام الهاتف بشكل فعال ومهني.
- كيفية صنع القرار الفعال في عملية الاتصال.
- كيفية استخدام مهارات التفاوض الاستراتيجي.
- اكتشاف 9 مفاتيح لتقديم عرض تقديمي فعال.
- تعلم كيفية تطوير نظام الإيداع المنظم.
- تعلم كيفية الحصول على مواد مصدر جيد.

الوحدة الخامسة:

تطبيق التأثير الشخصي والإقناع:

- تطبيق التأثير الشخصي والإقناعي.
- تحليل المبادئ الاستراتيجية التسعة للتواصل الفعال.
- قم بتطبيق مبادئ الاتصال هذه في "بيان العمل" لحياتك ودمجها في البنية التحتية لشركتك.
- كيف تكون استباقياً وتحقق الأشياء.
- ممارسات التواصل الأساسية للنجاح المستمر.