€TRAINING

سيكولوجية الإتصال الفعال

8 - 12 إبريل 2024

باريس (فرنسا)

سيكولوجية الإتصال الفعال

رمز الدورة: O59 تاريخ الإنعقاد: 8 - 12 إبريل 2024 دولة الإنعقاد: باريس (فرنسا) - التكلفة: 5940 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يهدف البرنامج التدريبي الى للمساعدة على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة، حيث تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين نستخدمها جميعاً بشكل يومي، لذلك فإن التدريب على كيفية فهم لغة الجسد واستخدامها بطريقة فعالة قد يحسن من علاقاتنا بالآخرين بدرجة كبيرة في محيط أسرتك أو زملاءك أو ما شابه، كما يساعدك على التعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك.

أهداف الدورة التدريبية:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليعبر بها عن شخصيته وحالته النفسية، وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- تلمس الصدق أو الكذب في أقوال الطرف الآخر من خلال الحركات التي تصدر عن أجزاء جسده.
- توضيح أشكال الابتسامات الصادقة والابتسامات الصفراء حتى يكون الشخص على علم تام بنفسية الطرف الآخر.
- فهم كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما نعرضه.
- التعرف على رأى أحد الأشخاص أو مبالغته فيما يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.
- كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.
- تجاوز مجموعة من التدريبات المكثفة يمكن تجريبها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

الفئات المستهدفة:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- كل من يجد في نفسه الحاجة لهذه الدورة ويرغب بتطوير مهاراته وخبراته.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مهارات الاتصال "الطريق للقوة الذاتية":

- ماهية وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات العشرون في اتصالاتك مع الآخرين
- لغة الجسد أحد الأركان الأساسية للاتصالات الناجحة.

الوحدة الثانية:

ماهية وأساسيات لغة الجسد:

- أهمية لغة الجسد.
- لغة الجسد واستخدامتها العامة.
- الأخطاء.

- الحدود الفاصلة عند الوقوف.
- لغة الجسد في حركات مجتمعة.
- التأكد من دلالات لغة الجسد.
- من يتمتع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة.

الوحدة الثالثة:

طاقتك مفتاح التحكم بلغة جسدك وفهم الاخرين:

- ماهي انواع الطاقة وكيف تزيد منها.
- اكتساب ثقة الآخرين.
- المصافحة.
- مواضع الجلوس عند البيع.
- التعامل مع مجموعة صغيرة من العملاء.

طرق إلقاء المحاضرات:

- كيف تؤثر وتتأثر عن طريق الوجه والجسد.
- الجمهور.

الوحدة الرابعة:

التفاوض:

- أساسيات التفاوض.
- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جماعية.
- العين الناطقة.
- أنواع الأذن - الخد - الذقن .
- كيف استخدام لغة الجسد لانجاح تفاوض تجاري.

لغة الجسد في مجال العمل:

- كيف أتفادى كشف ابتسامتي المزيفة.
- هل طريقة دخول الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع.
- كيف تكون المصافحة الايجابية.
- العادات السيئة التي يجب تجنبها في الاجتماع.

الوحدة الخامسة:

لغة الجسد والعلاقات المصاحبة:

- ماهي حركات الجسد وماهي الاجزاء التي تعبر عنها.
- هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات.
- هل تستطيع كشف شخصية الآخرين من خلال مظهرهم.
- هل طريقة الوقوف والجلوس لها تأثير على الاخرين.
- كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس.
- كيف أطبق عملياً الاجزاء الخمسة للتحية.
- ماهي أنواع العلاقات.