Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

سيكلوجية الإتصال الفعال

4 - 8 أغسطس 2025

مدريد (اسبانيا)

Pestana CR7 Gran Vía

سيكلوجية الإتصال الفعال

رمز الدورة: PS159 تاريخ الإنعقاد: 4 - 8 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: مدريد (اسبانيا) - Vía Gran CR7 Pestana رسوم الإشتراك: 5500 Euro

مقدمة

تعد لغة الجسد وسيلة اتصال مهمة بالآخرين نستخدمها جميعا 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 والتعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك. سوف تساعدك هذه الدورة التدريبية على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة.

أهداف البرنامج :

سيكون المشاركون في نهاية البرنامج التدريبي قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليعبر بها عن شخصيته وحالته النفسية وفي نفس الوقت معرفة الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- كيفية إظهار الشخص لتعبيرات معينة بإجزاء من جسده لكي يعطي انطباعا عن نفسه لدى الآخرين وبخاصة إذا كان هذا الشخص في مواجهة صعبة يمكن للعبارات أن تهرب من لسانه.
- تلمس الصدق او الكذب في أقوال الطرف الآخر من خلال الحركات التي تصدر عن أجزاء جسده.
- توضيح أشكال الإبتسامات الصادقة والإبتسامات الصفراء حتى يكون الشخص على علم تام بنفسية الطرف الآخر.
- كيفية التعامل مع الشخصيات صعبي المراس.
- إنقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامة الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء مانعرضه.
- التعرف على رأي أحد الاشخاص أو مبالغته فيما يقول و التعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة اثناء المفاوضات.
- كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.
- تقديم مجموعة من التدريبات المكثفة يمكن تجريبها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الاشارات المختلفة.

الجمهور المستهدف:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.
- مدراء المكاتب كبار الشخصيات.
- كافة المتدربين والمتخرجين والراغبين في زيادة قدراتهم الإدارية.
- كل من يرغب بتطوير مهاراته وخبراته ويرى الحاجة إلى هذه الدورة .

المحاور العامة للبرنامج :

اليوم الأول :

مهارات الاتصال الطريق للقوة الذاتية:

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

- طاقتك مفتاح التحكم بلغة جسدك وفهم الآخرين:

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

اليوم الثاني :

- 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.

اليوم الثالث :

- طرق إلقاء المحاضرات:

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

- التفاوض:

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

اليوم الرابع :

- لغة الجسد في مجال العمل:

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

اليوم الخامس :

- لغة الجسد والعلاقات المصاحبة:

- ماهي حركات الجسد وماهي الأجزاء التي تعبر عنها.
- هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات.
- هل تستطيع كشف شخصية الآخرين من خلال مظهرهم.
- هل طريقة الوقوف والجلوس لها تاثير على الآخرين .
- كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس.
- كيف اطبق عمليا الأجزاء الخمسة للتحية.
- ماهي أنواع العلاقات.
- هل يحتاج الشخص لقدرات معينة لإقامة علاقة.
- ماهي الأشياء التي يمكن تجربتها للتدريب على قراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المضللة.
- ختام البرنامج.