



دورة:
التفاوض والإقناع والتأثير والعرض

9 - 13 أغسطس 2026
دبي (الإمارات العربية المتحدة)

التفاوض والإقناع والتأثير والعرض

رمز الدورة: RR13108 تاريخ الإنعقاد: 9 - 13 أغسطس 2026 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - رسوم الإشتراك: Euro 5200

المقدمة:

في بيئة العمل الحديثة، لم تعد المعرفة وحدها كافية لتحقيق النجاح، بل أصبحت مهارات التأثير والتواصل الفعّال والتفاوض المحترف من أهم أدوات التميز القيادي والشخصي. تمثل مهارات التفاوض والإقناع والعرض ركيزة أساسية في بناء العلاقات المهنية، وحسم الصفقات، والتأثير على صنع القرار، وتحقيق الأهداف بطريقة سليمة وذكية.

تهدف هذه الدورة إلى تطوير القدرات الذاتية والمهارات العملية لدى المشاركين في مجالات التفاوض الاحترافي، الإقناع الفعّال، التأثير الاستراتيجي، والعرض المؤثر للأفكار. وستعتمد الدورة على أسلوب تدريبي تطبيقي تفاعلي، يتضمن تمارين، محاكاة مواقف حقيقية، ونماذج من الحياة العملية تساعد المشاركين على تحويل النظريات إلى أدوات قابلة للتنفيذ.

أهداف البرنامج:

بنهاية الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- تطبيق المبادئ والأساليب الفعالة للتفاوض المهني.
- استخدام تقنيات الإقناع المبنية على علم النفس والسلوك الإنساني.
- التأثير بفعالية على الأفراد وصنع القرار في مختلف المستويات.
- تقديم عروض تقديمية قوية ومؤثرة تدعم الأهداف المرجوة.
- التعامل مع الاعتراضات والمواقف الصعبة خلال التفاوض والعرض.

الكفاءات المستهدفة:

- مهارات التفاوض المهني والناجح
- الإقناع باستخدام أدوات نفسية ولغوية فعالة
- التأثير على الأفراد والجماعات وصنع القرار
- مهارات العرض والتقديم الاحترافي للأفكار
- الذكاء العاطفي والتواصل غير اللفظي

الجمهور المستهدف:

- المدراء والقادة التنفيذيون
- مسؤولو المبيعات والتسويق

- مسؤولو العلاقات العامة والاتصال المؤسسي
- العاملون في التفاوض مع العملاء أو الموردين
- المستشارون ورواد الأعمال
- أي شخص يسعى لتعزيز تأثيره المهني والشخصي

المحاور التدريبية:

اليوم الأول: مدخل إلى فن التفاوض

- تعريف التفاوض وأهميته في الحياة المهنية
- أنماط التفاوض: التنافسي والتعاوني
- مراحل العملية التفاوضية
- الاستعداد للتفاوض: جمع المعلومات وتحديد الأهداف
- مهارات بناء الثقة وبداية التفاوض بذكاء

اليوم الثاني: مهارات الإقناع الفعّال

- مفهوم الإقناع وفلسفته النفسية
- قوانين الإقناع الستة Cialdini
- استخدام اللغة الإيجابية والجسد في الإقناع
- أساليب الإقناع العقلي والعاطفي
- فن التعامل مع الرفض وتغيير القناعات

اليوم الثالث: التأثير الاستراتيجي على صنع القرار

- الفرق بين الإقناع والتأثير
- فهم خريطة النفوذ في المؤسسات
- أدوات التأثير القيادي وصناعة الصورة الذهنية
- الذكاء العاطفي كأداة للتأثير
- حالات تطبيقية من الحياة المؤسسية

اليوم الرابع: العرض والتقديم المؤثر

- عناصر العرض الناجح: المحتوى، الأسلوب، الأداء

- إعداد العرض بطريقة احترافية PPT, Storytelling...
- مهارات الإلقاء والتفاعل مع الجمهور
- التعامل مع الأسئلة الصعبة والمعارضة
- تدريبات عملية محاكاة عروض واقعية

اليوم الخامس: تكامل المهارات في محاكاة شاملة

- تمرين عملي في التفاوض الجماعي لجنة/مشتري/بائع...
- محاكاة حالة واقعية: عرض مشروع وإقناع لجنة تنفيذية
- تحليل الأداء الجماعي والفردى
- تقديم التغذية الراجعة المهنية
- مراجعة شاملة + شهادات المشاركة