Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:
مهارات التأثير والإقناع القيادي للمستشارين

14 - 18 يونيو 2027

باكو

مهارات التأثير والإقناع القيادي للمستشارين

رمز الدورة: LS13356 تاريخ الإنعقاد: 14 - 18 يونيو 2027 دولة الإنعقاد: باكو - رسوم الإشتراك: 5775 Euro

المقدمة:

في البيئة المهنية الحديثة، لم يعد الدور الاستشاري مجرد تقديم توصيات أو حلول مكتوبة، بل أصبح جوهر العمل الاستشاري مبنيًا على القدرة على التأثير وصناعة القرار داخل المؤسسات. فنجاح المستشار يعتمد بدرجة كبيرة على مهارته في إقناع أصحاب المصلحة، إدارة الحوارات الحساسة، بناء الثقة، واستخدام أدوات التأثير الإيجابي لتوجيه المؤسسة نحو القرار الصحيح.

تشير الدراسات الحديثة إلى أن 75% من نجاح المستشارين يعتمد على مهاراتهم القيادية في التأثير، بينما تعتمد الـ 25% المتبقية على المعرفة الفنية. ولذلك صُمّمت هذه الدورة لتزويد المستشارين بالمهارات التي تمكّنهم من بناء حضور قيادي قوي، وخلق علاقات مهنية فعّالة، وإدارة المفاوضات باحتراف، وتحويل التواصل إلى قوة تأثير حقيقية.

سيركز البرنامج على أدوات علم النفس القيادي، استراتيجيات الإقناع الحديثة، تحليل الشخصيات، التعامل مع الاعتراضات، إدارة النقاشات المتقدمة، إضافة إلى ممارسات عملية تساعد المستشارين على تطوير تأثيرهم داخل المؤسسات.

أهداف البرنامج:

بنهاية البرنامج سيكون المشارك قادراً على:

- تعزيز مهارات التأثير والإقناع من منظور قيادي.
- فهم أسس التأثير النفسي والسلوكي ودوره في العمل الاستشاري.
- بناء حضور قيادي قوي وفعّال داخل الاجتماعات والمقابلات المهنية.
- تطبيق نماذج الإقناع الحديثة مثل نموذج Cialdini ومصفوفة التأثير القيادي.
- تحليل أنماط الشخصيات والتعامل معها بفعالية لتحقيق التأثير المطلوب.
- إدارة الاعتراضات وتحويلها إلى فرص للإقناع.
- استخدام أدوات التفاوض الإقناعي لتحقيق نتائج عالية.
- تقديم عروض مؤثرة ومقنعة لأصحاب القرار.

الكفاءات المستهدفة:

- الكفاءة القيادية في التأثير.
- مهارة الإقناع والتفاوض.
- التواصل الفعّال والاتصال المؤثر.
- قراءة وتحليل الشخصيات.
- إدارة الاجتماعات والمحادثات الحساسة.

- الذكاء العاطفي في الإقناع.
- بناء الثقة والعلاقات المهنية.
- مهارات العرض والتقديم الإقناعي.

الجمهور المستهدف:

- المستشارون الإداريون والفنيون والاستراتيجيون.
- المستشارون القانونيون والمستشارون التنفيذيون.
- المدراء وقادة الفرق الذين يحتاجون مهارات تأثير عالية.
- مسؤولو التطوير المؤسسي والموارد البشرية.
- كل من يتعامل مع أصحاب القرار أو يقدم توصيات أو تحليلات احترافية.

المحاور التدريبية

اليوم الأول: مدخل إلى مهارات التأثير القيادي للمستشارين

- مفهوم التأثير والإقناع القيادي ودوره في العمل الاستشاري.
- الفرق بين الإقناع التقليدي والتأثير القيادي العميق.
- عناصر التأثير الثلاثة: المصداقية - المنطق - العاطفة.
- بناء الثقة المهنية مع العملاء وأصحاب القرار.
- علم النفس القيادي وتأثيره على العلاقات المهنية.
- اختبارات تشخيصية: أسلوب التأثير الشخصي.

اليوم الثاني: أدوات ونماذج الإقناع الاحترافية

- نموذج Cialdini الشهير في الإقناع 6 مبادئ التأثير.
- استخدام القصص والروايات في الإقناع المهني.
- الإطار الذهني Control Frame وتأثيره في الاجتماعات.
- كيفية استخدام لغة الجسد لرفع التأثير.
- هندسة الرسالة الإقناعية: منطق - عاطفة - دليل.

اليوم الثالث: تحليل الشخصيات والتعامل مع الاعتراضات

- تصنيفات الشخصيات DISC - MBTI - Social Styles.

- استراتيجيات التأثير المناسبة لكل شخصية.
- مهارة قراءة الإشارات غير اللفظية.
- فن التعامل مع الاعتراضات من منظور استشاري.
- تحويل الاعتراض إلى فرصة لبناء الإقناع.

اليوم الرابع: التأثير من خلال التفاوض والاتصال القيادي

- مبادئ التفاوض الإقناعي للمستشارين.
- إدارة المحادثات الصعبة.
- أدوات التواصل القيادي المؤثر.
- التأثير في الاجتماعات والحوار الجماعي.
- بناء التحالفات مع أصحاب المصلحة.
- تطبيق عملي: السيناريوهات الواقعية للتفاوض الاستشاري.

اليوم الخامس: الإقناع من خلال العروض القيادية والرسائل المهنية

- تصميم العروض المؤثرة للمستويات التنفيذية.
- كيفية تقديم التوصيات بأسلوب قيادي مقنع.
- إدارة النقاش بعد العرض والرد على الأسئلة الحرجة.
- بناء خطة التأثير المهنية للمستشار.
- ورشة عمل نهائية:
    - إعداد عرض استشاري
    - التقييم والتحسين
- توزيع الشهادات وختام البرنامج.