

سيكولوجية الإتصال الفعال , التأثير , الإقناع واعداد وتنفيذ استراتيجية التفاوض

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
١٥ ديسمبر - ٢٠٢٤	القاهرة	٢٩٥٠	سجل الآن

وصف الدورة التدريبية

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 التعامل مع المواقف المختلفة التي تتعرض لها في عملك. سوف تساعدك هذه الدورة التدريبية العملية على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة.

هدف الدورة التدريبية

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تفهم أوضاع معينة ليعبر بها عن شخصيته وحالته النفسية. وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- كيفية إظهار الشخص لتعبيرات معينة بأجزاء من جسده لكي يعطي انطباعا عن نفسه لدى الآخرين وبخاصة إذا كان هذا الشخص في مواجهة صعوبة يمكن للعبارات أن تهرب من لسانه.
- 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.
- كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراسى.
- انقاذ المواقف عندها يفقد الطرف الآخر الاهتمام بها تقول فضلا عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما نعرضه.
- التعرف على رأي أحد الأشخاص أو مبالغته فيها يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.
- كيفية فهم لغة الجسد الخاصة بالرجال والنساء.
- تقديم مجموعة من التدريبات المكثفة يمكن تجربتها لقراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المختلفة.

خطة الدورة التدريبية

الوحدة الأولى:

مهارات الاتصال الطريق للقوة الذاتية

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

الوحدة الثانية:

ماهية وأساسيات لغة الجسد

- أهمية لغة الجسد
- لغة الجسد واستخداماتها العامة.
- الأخطاء.
- الحدود الفاصلة عند الوقوف.
- لغة الجسد في حركات هجتهمة

- التأكد من دلالات لغة الجسد.
- من يهتمع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة

الوحدة الثالثة:

اعرف ما تفكر فيه

- لماذا تعد قراءة الآخرين أمرا بالغ الأهمية.
- ماهي الأربع ثغرات لمعرفة واكتشاف الآخرين.
- ماهي الصفات العشر لقارئ الأشخاص الماهر.
- ماهي السمات الأربع عشر للشخصية.

الوحدة الرابعة:

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.

الوحدة الخامسة:

طرق إلقاء المحاضرات

- كيف تؤثر وتتأثر عن طريق الوجه والجسد.
- المقدمة □ نغمة الصوت.
- الجهور
- كيف أتصرف إذا تعرضت لمقاطعة؟

الوحدة السادسة:

التفاوض

- أساسيات التفاوض.
- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جهاعية.
- وجهك دليل شخصيتك؟
- العين الناطقة
- أنواع الأذن ، الخد ، الذقن ، الرقبة دلالتها.
- كيف استخدم لغة الجسد لإنجاح تفاوض تجاري.

الوحدة السابعة:

لغة الجسد في مجال العمل

- كيف أتفادي كشف ابتسامتي المزيفة.
- هل طريقة دخول الاجتماع تؤثر على سير الاجتماع.
- كيف تكون المصافحة الإيجابية.
- العادات السيئة التي يجب تجنبها في الاجتماع.
- ماذا يعني هرش أو فرك مؤخرة الرأس.
- العين «تتمر»
- ماذا يجب أن أفعل ولا أفعل لهاتفان ال (Contact Eye ؟)
- هل إشارات الجسد وسيلة للنجاح في مقابلة شخصية؟
- ما الحركات أو الإشارات الضارة في المقابلة الشخصية؟

الوحدة الثامنة:

لغة الجسد والعلاقات المصاحبة P.R

- ما هي حركات الجسد وما هي الأجزاء التي تعبر عنها.
- هل هناك ما يسمى بدراسة المسافات.
- هل تستطيع كشف شخصية الآخرين من خلال مظهرهم.
- هل طريقة الوقوف والجلوس لها تأثير على الآخرين.
- كيف يكون الاتصال الفعال والتواصل بين الناس؟
- كيف أطبق عمليا الأجزاء الخمسة للتحية.
- ما هي أنواع العلاقات.
- هل يحتاج الشخص لقدرات معينة لإقامة علاقة.
- ما هي الأشياء التي يمكن تجربتها للتدريب على قراءة لغة الجسد واكتشاف الإشارات المضللة.
- التعامل مع الشخصيات العصبية.

الوحدة التاسعة:

لغة الجسد خارج محيط العمل

- الشك وعدم التصديق.
- قواعد الأتيكيت الدولية.
- لغة الأصابع حول العالم
- لغة الجسد الإيجابية.
- لغة الجسد السلبية.
- مختبر عهلى في لغة الجسد داخل بيئة العمل.

هذه الدورة التدريبية موجهة إلى:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.