

€ TRAINING

العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع

2 - 6 مارس 2025

المنامة (البحرين)

Fraser Suites Seef Bahrain

العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع

رمز الدورة: Z547 تاريخ الإنعقاد: 2 - 6 مارس 2025 دولة الإنعقاد: المنامة (البحرين) - Bahrain Seef Suites Fraser التكلفة: 4475 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

يهدف هذا البرنامج إلى تطوير مهارات المشاركين في العلاقات العامة والتفاوض لتمكينهم من التأثير والإقناع بفعالية في بيئة العمل. حيث يركز على أساليب بناء الثقة، وتحليل الجمهور، وتصميم استراتيجيات تواصل قوية تساعد على تعزيز الرسائل وبناء علاقات مؤثرة ومستدامة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- اكتساب أساسيات العلاقات العامة وأهميتها في التأثير على الجمهور.
- اكتساب مهارات التفاوض الفعّال التي تعزز قدرة الإقناع.
- تطوير استراتيجيات تواصل تهدف إلى بناء الثقة والعلاقات الإيجابية.
- تحليل الجمهور المستهدف وتصميم رسائل مؤثرة.
- تحسين القدرة على إدارة الحوار وبناء توافق بين الأطراف.

الفئات المستهدفة:

- الموظفون العاملون في أقسام العلاقات العامة.
- مسؤولو التواصل والإعلام.
- مدراء التسويق والمبيعات.
- الأفراد الذين يتطلب عملهم التفاوض والإقناع.
- الموظفون الذين يتعاملون بانتظام مع العملاء والشركاء.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات العلاقات العامة وتأثيرها على الجمهور:

- تعريف العلاقات العامة وأهدافها الأساسية.
- أهمية العلاقات العامة في بناء صورة مؤسسية إيجابية.
- تحليل الجمهور وفهم احتياجاته.
- استخدام العلاقات العامة في تعزيز التأثير المؤسسي.
- استراتيجيات بناء الثقة مع الجمهور.

الوحدة الثانية:

مهارات التفاوض الفعّال:

- مبادئ التفاوض وأهميته في العلاقات العامة.
- أدوات التفاوض والإقناع.
- الاستراتيجيات الناجحة للتفاوض وتحقيق الأهداف.
- طرق التعامل مع الاعتراضات والمواقف الصعبة.
- أساليب بناء توافق بين الأطراف لتحقيق نتائج إيجابية.

الوحدة الثالثة:

تطوير مهارات الإقناع والتأثير:

- أسس التأثير والإقناع وكيفية توظيفها في العلاقات العامة.
- تصميم رسائل قوية تتناسب مع احتياجات الجمهور.
- استخدام اللغة اللفظية وغير اللفظية في التأثير.
- استراتيجيات التحفيز والإقناع النفسي.

الوحدة الرابعة:

التواصل وبناء العلاقات الإيجابية:

- كيفية بناء علاقات طويلة الأمد مع الشركاء والجمهور.
- مهارات التواصل الفعّال وإيصال الرسائل بوضوح.
- فن الاستماع الفعّال وفهم ردود الفعل.
- تقنيات تحسين التواصل في بيئة العمل.
- تعزيز التعاون الجماعي والتفاعل الإيجابي.

الوحدة الخامسة:

إدارة الأزمات الإعلامية والتواصل في الظروف الصعبة:

- فهم أنواع الأزمات وتأثيرها على الصورة العامة للمؤسسة.
- استراتيجيات فعالة للتواصل أثناء الأزمات وحالات الطوارئ.
- إعداد خطط طوارئ للعلاقات العامة وإدارة التواصل في الأزمات.
- مهارات التصريح الإعلامي وكيفية التفاعل مع وسائل الإعلام أثناء الأزمات.