

€ TRAINING

العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع

2025 - 21 إبريل
دوسلدورف (ألمانيا)



العلاقات العامة ومهارات التفاوض في التأثير والإقناع

رمز الدورة: Z547 تاريخ الإنعقاد: 21 - 25 إبريل 2025 دولة الإنعقاد: دوسلدورف (ألمانيا) - التكلفة: 6000 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تمثل العلاقات العامة أداة استراتيجية في بناء الصورة المؤسسية وتعزيز التواصل مع الجمهور والشركاء. تعتمد على استخدام مهارات التفاوض والتأثير لضمان تحقيق الأهداف المؤسسية وتعزيز مكانة المؤسسات في بيئاتها المختلفة. ويلعب التفاوض دوراً محورياً في العلاقات العامة من خلال إدارة الحوار وبناء الثقة وإقناع الأطراف المختلفة لتحقيق توافق يخدم المصالح المشتركة. يركز هذا البرنامج على تطوير مهارات المشاركين في التواصل والتفاوض والتأثير، مع التركيز على كيفية التعامل مع الجمهور وطرق بناء علاقات إيجابية وتحقيق نتائج مؤثرة في بيئات الأعمال والمجالات الإعلامية المختلفة.

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية هذا البرنامج، سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد المبادئ الأساسية للعلاقات العامة ودورها في تعزيز التأثير المؤسسي.
- تحليل تقنيات التفاوض الفعّال وتوظيفها لتحقيق نتائج إيجابية.
- تطوير مهارات الإقناع والتأثير في الاتصال مع الجمهور وأصحاب المصلحة.
- التعرف على استراتيجيات بناء علاقات طويلة الأمد تعزز المصداقية والثقة.
- تقييم أساليب إدارة الأزمات الإعلامية والتواصل الفعّال في المواقف الحساسة.

الفئات المستهدفة:

- أخصائيو العلاقات العامة والإعلام.
- مدراء الاتصال المؤسسي والتسويق.
- الموظفون المسؤولون عن التواصل مع العملاء والشركاء.
- قادة الفرق ومدبرو الأقسام في المؤسسات المختلفة.
- الموظفون في مجال إدارة الأزمات والتواصل الإعلامي.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

أساسيات العلاقات العامة وتأثيرها على الجمهور:

- مفهوم العلاقات العامة وأدوارها في بيئات العمل المختلفة.
- العلاقة بين العلاقات العامة وإدارة السمعة المؤسسية.
- عملية تحليل الجمهور المستهدف وفهم احتياجاته وتوقعاته.
- دور العلاقات العامة في بناء التأثير المؤسسي وتعزيز الثقة.
- الاستراتيجيات المستخدمة في تحسين الصورة العامة للمؤسسة.

الوحدة الثانية:

مهارات التفاوض الفعّال:

- المبادئ الأساسية للتفاوض وأهميته في العلاقات العامة.
- الأدوات والاستراتيجيات المستخدمة لتحقيق نتائج تفاوضية ناجحة.
- الأساليب الفعّالة للتعامل مع الاعتراضات والمواقف الصعبة.

- دور الذكاء العاطفي في تعزيز مهارات التفاوض والإقناع.
- استراتيجيات بناء توافق بين الأطراف المختلفة لتحقيق أهداف مشتركة.

الوحدة الثالثة:

تطوير مهارات الإقناع والتأثير:

- العوامل التي تؤثر على قدرة الفرد على الإقناع والتأثير.
- مبادئ تطوير استراتيجيات إقناع فعالة تتناسب مع الجمهور المستهدف.
- طرق توظيف تقنيات التواصل اللفظي وغير اللفظي لتعزيز التأثير.
- كيفية استخدام علم النفس السلوكي في الإقناع والتأثير.
- أهمية بناء رسائل قوية وفعالة تعزز الاستجابة الإيجابية لدى الجمهور.

الوحدة الرابعة:

التواصل وبناء العلاقات الإيجابية:

- أسس بناء علاقات مهنية ناجحة مع الجمهور والشركاء.
- مهارات التواصل الفعال ودورها في تقوية العلاقات المؤسسية.
- أهمية الاستماع النشط في تعزيز الفهم وتحقيق التواصل الفعال.
- أساليب التعامل مع تحديات التواصل في بيئات العمل المختلفة.
- تعزيز بيئة تعاون إيجابية من خلال تقنيات التواصل الفعالة.

الوحدة الخامسة:

إدارة الأزمات الإعلامية والتواصل في الظروف الصعبة:

- أنواع الأزمات وتأثيرها على السمعة المؤسسية.
- استراتيجيات الاتصال الفعال أثناء الأزمات لتعزيز ثقة الجمهور.
- خطوات تطوير خطط إدارة الأزمات لضمان استجابة سريعة وفعالة.
- مبادئ التعامل مع وسائل الإعلام والتصريحات الصحفية خلال الأزمات.
- تقنيات الحد من تداعيات الأزمات الإعلامية واستعادة الصورة الإيجابية.