

€ TRAINING

ديناميكية الاتصال الفعال



ديناميكية الاتصال الفعال

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

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 سيساعدك هذا البرنامج على تعلم فن وأسرار لغة الجسد بسهولة وإتقانها بكل مهارة .

أهداف البرنامج التدريبي:

في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تقديم مجموعة من المفاهيم التي تساعد الشخص في تقمص أوضاع معينة ليحبر بها عن شخصيته وحالته النفسية، وفي نفس الوقت معرفة أحوال وظروف الطرف الآخر.
- 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.
- تعلم كيفية التعامل مع الشخصيات صعبة المراس.
- انقاذ المواقف عندما يفقد الطرف الآخر الاهتمام بما تقول فضلاً عن ملاحظة العلامات الدالة على رغبة الطرف الآخر في شراء ما نعرضه.
- التعرف على رأى أحد الأشخاص أو مبالغته فيما يقول والتعامل مع التغيرات التي تحدث في لحظة أثناء المفاوضات.

الفئة المستهدفة:

- جميع الموظفين في منظمات الأعمال المختلفة.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الأولى:

مهارات الاتصال الطريق للقوة الذاتية:

- ماهية وأهمية الاتصال.
- الاتصال في العلاقات الإنسانية.
- الممنوعات 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 مجتمعة.
- التأكد من دلالات لغة الجسد.

- من يتمتع بالقدرة الأكبر على فهم لغة الجسد ... الرجل أم المرأة.

الوحدة الثالثة:

اعرف ما تفكر فيه:

- لماذا تعد قراءة الآخرين أمراً 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.
- الجمهور.
- كيف أتصرف إذا تعرضت لمقاطعة؟

الوحدة السادسة:

التفاوض:

- أساسيات التفاوض.
- أزمة في التفاوض.
- مفاوضات جماعية.
- 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 أتفادى 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 «انتم»

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 عملياً الأجزاء الخمسة للتحية.
- ما هي أنواع العلاقات.

الوحدة التاسعة:

لغة الجسد خارج محيط العمل:

- الشك وعدم التصديق.
- قواعد الأتيكيت الدولية.
- لغة الأصابع حول العالم

الوحدة العاشرة:

لغة الجسد الإيجابية:

- لغة الجسد السلبية.
- مختبر عملي في لغة الجسد داخل بيئة العمل.