



مهارات التعامل مع الآخرين	البرنامج التدريبي
اللغة العربية	لغة البرنامج
15 ساعة	مدة البرنامج
<p>تمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم الشخصية وادارة الذات والتعامل مع الآخرين مما يترك انطباعاً مبهراً ويمكن من عمل علاقات مهنية طويلة المدى تؤدي الى النجاح المستمر والتقدم. يقوم المشاركون باستخدام اداة تقييم ذاتي لمراجعة المهارات الشخصية وتحديد ما يجب تحسينه وتطويره مهنياً بمحض خطة تطوير ذاتي تهدف الى:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- تطوير مهارات الاتصال المهني</li><li>- بناء علاقات مهنية طويلة المدى</li><li>- ازالة حواجز الاتصال وبناء علاقات عمل متينة تؤدي الى اداء مهني عالي</li><li>- تجنب المشاكل التي قد تحصل بسبب الاتصالات الضعيفة</li><li>- التعامل مع اعضاء فريق العمل بنمط ايجابي تام محفز بدعم الانجاز وتحقيق الاهداف</li></ul>	اهداف البرنامج
<ul style="list-style-type: none"><li>- التمييز بين السمع والاستماع</li><li>- تشخيص المهارات التي يستوجب تطويرها لخلق اتصالات كلامية فعالة</li><li>- توجيه الاسئلة والتواصل الراسي</li><li>- كيف تستخدم الاتصالات غير الكلامية لدعم الاتصال الفعال وبناء العلاقات المهنية</li><li>- مهارات بدء وادارة الحوار والتقدم به</li><li>- بدء الحوارات بقوة وتاثير عالٍ- المتابعة وتعزيز العلاقات</li><li>- فهم الآخرين وبناء علاقات مؤثرة في الآخرين</li></ul>	محتويات البرنامج



- تطوير طرق تبادل النقد البناء
- فهم تأثير الاحداث والعواطف على الاخرين
- المقدرة على فتح المفاوضات وادارتها وغلقها
- التصرف بشكل فعال مؤثر وترك الانطباعات العالية عند الاخرين.

#### مخرجات التعلم

- يمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:
- في نهاية البرنامج يمكن المشاركون من :
- تشخيص ذاتي للحاجز الموجودة في الاتصال وكيفية التغلب عليها
  - تقييم ومراجعة المهارات الكلامية وغير الكلامية
  - الحوارات الجيدة المركزة في حالات العمل
  - توجيه الاسئلة والتعامل مع اجاباتها
  - توجيه الاستفسارات ذات التقييم
  - المناقشة بكفاءة عالية
  - النظر الى المواضيع من زوايا عديدة والتاثير في الاخرين
  - كيفية استخدام الواقع والعواطف في افهام الاخرين
  - تبادل النقد البناء
  - التهيئة للمفاوضات
  - خلق الانطباعات الاولى الجيدة
  - عدم اخذ الامور بشكل شخصي او مهين

- الافراد الذين يرغبون بتطوير مهاراتهم الشخصية وترك الانطباع المبهر عند الآخرين
- القادة والمشرفين
- اعضاء فريق المبيعات

#### الفئة المستهدفة

- الشرح والمناقشات
- الحالات الدراسية
- التمارين العملية ولعب الادوار
- العصف الذهني

#### المادة التدريبية / التكنولوجيا المستخدمة