



البرنامج التدريبي	مهارات التعامل مع الآخرين
لغة البرنامج	اللغة العربية
مدة البرنامج	15 ساعة
اهداف البرنامج	<p>تمكين المشاركين من تطوير مهاراتهم الشخصية وإدارة الذات والتعامل مع الآخرين مما يترك انطبعا مبهرا 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 مهنيا بموجب خطة تطوير ذاتي تهدف الى:</p> <ul style="list-style-type: none">- تطوير مهارات الاتصال المهني- بناء علاقات مهنية طويلة المدى- ازالة حواجز الاتصال وبناء علاقات عمل متينة تؤدي الى اداء مهني عالي- تجنب المشاكل التي قد تحصل بسبب الاتصالات الضعيفة- التعامل مع اعضاء فريق العمل بنمط ايجابي تام محفز يدعم الانجاز وتحقيق الاهداف
محتويات البرنامج	<ul style="list-style-type: none">- التمييز بين السمع والاستماع- تشخيص المهارات التي يستوجب تطويرها لخلق اتصالات كلامية فعالة- توجيه الاسئلة والتواصل الراسي- كيف تستخدم الاتصالات غير الكلامية لدعم الاتصال الفعال وبناء العلاقات المهنية- مهارات بدء وإدارة الحوار والتقدم به- بدء الحوارات بقوة وتأثير عال- المتابعة وتعزيز العلاقات- فهم الآخرين وبناء علاقات مؤثرة في الآخرين



<p>- تطوير طرق تبادل النقد البناء</p> <p>- فهم تأثير الاحداث والعواطف على الآخرين</p> <p>- المقدرة على فتح المفاوضات وادارتها وغلقتها</p> <p>- التصرف بشكل فعال مؤثر وترك الانطباعات العالية عند الآخرين.</p>	
<p>مخرجات التعلم</p> <p>میتمكن المشاركون في نهاية البرنامج من:</p> <p>في نهاية البرنامج يتمكن المشاركون من :</p> <p>- تشخيص ذاتي للحواجز الموجودة في الاتصال وكيفية التغلب عليها</p> <p>- تقييم ومراجعة المهارات الكلامية وغير الكلامية</p> <p>- الحوارات الجيدة المركزة في حالات العمل</p> <p>- توجيه الاسئلة والتعامل مع اجاباتها</p> <p>- توجيه الاستفسارات ذات التقييم</p> <p>- المناقشة بكفاءة عالية</p> <p>- النظر الى المواضيع من زوايا عديدة والتاثير في الآخرين</p> <p>- كيفية استخدام الوقائع والعواطف في افهام الآخرين</p> <p>- تبادل النقد البناء</p> <p>- التهيأ للمفاوضات</p> <p>- خلق الانطباعات الاولى الجيدة</p> <p>- عدم اخذ الامور بشكل شخصي او مهين</p>	
<ul style="list-style-type: none">• الافراد الذين يرغبون بتطوير مهاراتهم الشخصية وترك الانطباع المبهر عند الآخرين• القادة والمشرفين• اعضاء فريق المبيعات	<p>الفئة المستهدفة</p>
<p>- الشرح والمناقشات</p> <p>- الحالات الدراسية</p> <p>- التمارين العملية ولعب الادوار</p> <p>- العصف الذهني</p>	<p>المادة التدريبية / التكنولوجيا المستخدمة</p>