

# الإقناع والتأثير والحضور الفعال لمديري البرامج والمشاريع

مقدمة:

- يجب على مديري البرامج والمشاريع الإقناع بسرعة، وبتأثير دائم كبير. يجب عليهم إقناع وإدارة حضورهم القيادي لنجاح البرنامج أو المشروع. حتى لو كنت مدير برنامج أو مشروع تقليدي أو تدير برامج أو مشاريع مرنة ، فإن التواصل المقنع أمر حيوي لنجاحك. التواصل بشكل أكثر إقناعاً سيؤدي إلى إدارة أكثر فعالية للمخاطر، تم تصميم هذه الدورة التدريبية المكثفة، الإقناع والتأثير والحضور الفعال لمديري البرامج والمشاريع ، لتقديم شرح الثالوث الخطابي واستخدامه في الإقناع ، إنشاء وجود مقنع وجدير بالثقة (روح) ، إنشاء رسائل منطوقة ومكتوبة ذات تأثير عاطفي لبناء التفاهم ، استخدام العواطف في التواصل الجيد، صياغة رسالة مقنعة عاطفياً، وتطوير السلامة النفسية ضمن فريق المشروع ومع أصحاب المصلحة.

أهداف الدورة:

- اتقان مهارات الإقناع والتأثير والحضور التنفيذي الفعال
- امتلاك الكاريزما والإلهام والتأثير لتحقيق أقصى فرص النجاح
- قوة مزج المنطق والعواطف وحضورك الشخصي لزيادة قدراتك المقنعة
- أفضل الممارسات للتعامل بفعالية مع تدفقات المعلومات المعقدة في البرامج والمشاريع
- إنشاء رسائل منطوقة ومكتوبة ذات تأثير عاطفي لبناء التفاهم
- كيفية استخدام الإدارة المنسقة لأدوات المعنى لبناء فرق البرنامج أو المشروع ، والتفاوض مع أصحاب المصلحة ، وإقناع المديرين التنفيذيين لدعم البرامج / المشاريع الخاصة بك

محتوى البرنامج:

استراتيجيات السحر الشخصي:

- نم ثقتك بنفسك: واعترافك بذاتك
- تعلم تكوين الرؤى: لإلهام تابعيك
- روح لنفسك .. لإظهار مواهبك وقدراتك
- خاطر .. و لكن بحساب
- استخدم لغة جسد إيجابية
- تعلم " قراءة " الآخرين بدقة
- الثقافة وعمق التفكير

كاريزما الحضور الفعال:

- الكاريزما والشخصية الجذابة charisma
- اول استخدام لمصطلح الكاريزما
- العوامل التي تساهم في ان يصبح الشخص ذو شخصية جذابة
- لماذا يتمتع البعض بالشخصية الكاريزمية دون غيرهم؟
- صفات الشخصية القوية والجذابة
- تطبيق عملي اختبار الكاريزما

## التأثير الكاريزمي في الآخرين:

- التحلي بمشاعر قوية ورياضة
- التمكن من مزامنة لغة الجسد مع الحوار
- التفكير جيدا قبل التحدث
- القدرة على إقناع الآخرين

## الكاريزما في التعامل مع أصحاب المصلحة والتأثير فيهم:

- المداخل السهلة إلى العقول والقلوب
- الاحترام والتقدير
- التسامح والبحث عن العذر
- ابحث عن العوامل المشتركة
- الإعجاب والثناء الصادق
- خاطب الدوافع النبيلة
- احفظ أسماء من تقابلهم
- حافظ على الابتسامة

## مقدمة في الإقناع والتأثير:

- نشاط حاجتنا للإقناع التأثير
- قوة التأثير
- الفرق بين الاتصال والتواصل والإقناع والتأثير
- استبيان لتقييم درجة الذكاء الإقناعيين
- أركان الإقناع: الهدف – الجمهور – الرسالة

## دبلوماسية الإقناع والتأثير في الآخرين:

- ماهية دبلوماسية الإقناع
- مبادئ وقوانين الإقناع.
- استخدام محركات السلوك من أجل الإقناع
- استراتيجيات وأساليب الإقناع
- معوقات التأثير والإقناع
- مهارات الإقناع بالإيجاب
- استخدام لغة الجسد للإقناع والتأثير

## الاتصال المقنع والمؤثر:

- التعبير عن آرائك، وأفكارك، وطلباتك بثقة
- الاتصال المقنع، كسب موافقة الآخرين
- التأكد من أن اتصالك واضح، ومحدد، وسهل الفهم
- فهم واكتساب مهارة إنصات أكثر حيوية وفعالية
- تعزيز مهارات الاستجواب لديك