

الاتصال الفعال في العمل





السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

محتويات الحقيبة التدريبية

دليل
المتدرب

197 ورقة



دليل
المدرّب

160 ورقة



اختبار قبلي
وبعدي

11 ورقة



شرائح
العرض

296 شريحة



استمارة
تقييم

5 ورقات



محاو الحقبة التدرىبة

الىوم التدرىبى الاول

الجلسة التدرىبة الاولى: **الاتصال الفعال**

- لـ مفهوم الاتصال.
- لـ أهمية الاتصال.
- لـ عناصر الاتصال الفعال.
- لـ العوامل المؤثرة فى الاتصال.
- لـ الاتصال داخل مكان العمل.
- لـ عوائق وصول المعنى.
- لـ مقارنة بين الاتصال فى اتجاه أو اتجاهين.
- لـ لغة الجسد فى الاتصال.
- لـ مهارات تحسين الاتصال.

الجلسة التدرىبة الثانية: **معوقات الاتصال الفعال**

- لـ الاتصالات الرسمية وغير الرسمية.
- لـ أنماط السلوك.
- لـ أنماط وأشكال الاتصالات التنظيمية.
- لـ معوقات الاتصال.
- لـ مقومات الاتصال الفعال.
- لـ خطوات الاتصال الفعال.
- لـ سبع خطوات لاتصال فعال.

اليوم التدريبي الثاني

الجلسة التدريبية الاولى: **مهارات الاتصال**

- لـ مهارة الاتصال الكتابي.
- لـ مهارات الاتصال الشفهي.
- لـ مهارات الاتصال غير اللفظي.
- لـ العلاقة بين الاتصال اللفظي والاتصال غير اللفظي.

الجلسة التدريبية الثانية: **الحوار والاصغاء الإيجابي**

- لـ مهارة الحوار.
- لـ أصول الحوار.
- لـ صفات المتحدث الجيد.
- لـ أساليب جذب الانتباه.
- لـ العادات السيئة في الحديث.
- لـ نصائح لتحسين مهارة الحوار.
- لـ أدب الحوار.
- لـ الإصغاء الإيجابي.
- لـ مهارات الإصغاء الإيجابي.

اليوم التدريبي الثالث

الجلسة التدريبية الاولى: **التفاوض الفعال**

لـ مفهوم التفاوض.

لـ أنواع التفاوض.

لـ مهارة التفاوض.

لـ خطوات التفاوض.

لـ اهداف التفاوض.

لـ مراحل العملية التفاوضية.

لـ كيف تتفاوض بفاعلية "التعامل مع النزاع".

الجلسة التدريبية الثانية: **فن الإقناع والتأثير في الآخرين**

لـ تعريف الإقناع.

لـ أنواع الإقناع.

لـ مبادئ الإقناع.

لـ نجاح عملية الإقناع.

لـ عناصر العملية الإقناعية.

لـ الاستراتيجيات المختلفة للإقناع.

اليوم التدريبي الرابع

الجلسة التدريبية الاولى: **أنواع المرؤوسين**

- لـ الفرد الخشن المتشدد.
- لـ الفرد مدعى المعرفة.
- لـ الفرد المرح الودود.
- لـ الفرد المتردد.
- لـ الفرد المشاغب.
- لـ الفرد الإيجابي المفكر.
- لـ الفرد العدواني المستعد للشجار دائما.
- لـ الفرد الأرسقراطي المتعالى.
- لـ الفرد الساخر.
- لـ الفرد محتكر الحديث.
- لـ الفرد المحبط.
- لـ الفرد الشاكى.

الجلسة التدريبية الثانية: **انواع المديرين ونمط العلاقات**

- لـ التعامل الفعال مع المرؤوسين.
- لـ الإقناع والتعامل الفعال مع المرؤوسين.
- لـ التعامل مع أخطاء المرؤوسين.
- لـ المدير الدكتاتورى.
- لـ المدير المامل.
- لـ المدير البيروقراطى.
- لـ المدير الزئبقى.
- لـ المدير قائد الفريق.
- لـ مدير الدققة الواحدة.