

- أصحاب الأعمال
- مديري المشاريع
- مديري الشراكات
- محلي الأعمال
- التنفيذيين
- المديرين
- المتخصصين في العلاقات العامة
- المتحدثين العاميين

منهجية التدريب

يستخدم هذا البرنامج التدريبي مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم والاستيعاب الكامل. سيقوم المشاركون بمراجعة أفضل الطرق لعرض فكرة على أصحاب المصلحة للحصول على دعمهم وفهم الفروق الدقيقة في التواصل الخارجي، والذكاء العاطفي، ولغة الجسد.

سيشاهد المشاركون مقاطع فيديو تناقش أهمية خطة المشروع الاستراتيجية مع مراعاة جميع العناصر الأساسية للتفكير المستقبلي. بعد ذلك، سيخوضون عرضاً تقديمياً بقيادة مدرب لفهم ما يمكن توقعه من وسائل الإعلام والاهتمام الخارجي. وكيفية التعامل مع السلبية من الصحافة أو المصادر المنافسة بشكل احترافي.

الملخص

في عالم الأعمال الحديث والمتغير، يُعتبر إتقان فن التأثير وإحداث الأثر من خلال التواصل الفعال أمراً ذا أهمية كبيرة. تُمكن هذه المهارات المتخصصة الأفراد من تشكيل التصورات، ودفع القرارات، وتحقيق نتائج إيجابية.

يتطلب النهج الاستراتيجي في التواصل التجاري استخداماً ماهراً للغة وفهماً عميقاً للجمهور والسياق والأهداف المرجوة. يمكن للمحترفين التنقل بمهارة في البيئات المؤسسية المعقدة من خلال تحسين تقنيات التأثير والاستفادة من استراتيجيات التواصل المقنعة.

سواء كان الأمر يتعلق بعرض الأفكار بشكل مقنع، أو الحصول على دعم للمشاريع الأساسية، أو التواصل بفعالية عبر المنصات التكنولوجية المختلفة، فإن القدرة على التأثير وإحداث الأثر من خلال التواصل التجاري تُعد حجر الزاوية في القيادة الناجحة وفعالية المنظمات.

Section 1: The Power of Persuasion

- Foundations of persuasive communication.
- Crafting compelling and convincing messages.
- Utilising persuasive techniques in various contexts.
 - Effective storytelling for persuasive impact.
- Navigating resistance and overcoming objections.
 - Building credibility and trust in persuasion.
 - Tailoring messages to diverse audiences.
- Ethical considerations in the power of persuasion.
 - Practical exercises for honing persuasive skills.
- Applying persuasion in leadership and business scenarios.

Section 2: Gaining Buy-in for Innovation

- Strategies for gaining buy-in from stakeholders.
- Communicating the value and benefits of innovation.
- Overcoming resistance to change and fostering a culture of openness.
 - Building strong alliances with key decision-makers.
 - Crafting persuasive proposals for innovative projects.
- Addressing concerns and uncertainties surrounding innovation.
- Aligning innovation goals with overall organisational objectives.
- Demonstrating the positive impact of innovation on the bottom line.
 - Engaging and involving stakeholders in the innovation process.
- Case studies: Successful approaches to gaining buy-in for innovation.

Section 3: Navigating Organisational Dynamics

- Understanding the intricacies of organisational dynamics.
 - Navigating hierarchies and communication structures.
 - Building effective relationships with diverse stakeholders.
- Identifying and managing power dynamics within the organisation.
 - Strategies for successful teamwork and collaboration.
 - Adapting leadership styles to fit organisational dynamics.
- Addressing conflicts and challenges within the organisational context.
 - Leveraging organisational culture for positive outcomes.
- Navigating change and uncertainty in dynamic environments.

- Developing skills for influencing and driving positive organisational change.

Section 4: Media & Stakeholder Communication Strategies

- Crafting effective media and stakeholder communication plans.
 - Navigating media landscapes and communication channels.
 - Building positive relationships with key stakeholders.
 - Tailoring messages for diverse audiences and platforms.
 - Crisis communication strategies and reputation management.
 - Engaging with traditional and digital media effectively.
 - Using storytelling techniques for impactful communication.
 - Aligning communication strategies with organisational goals.
 - Ethical considerations in media and stakeholder interactions.
- Practical exercises for honing media and stakeholder communication skills.

Section 5: The Art of Public Speaking

- Mastering the fundamentals of public speaking.
- Effective techniques for engaging and captivating an audience.
 - Structuring and delivering impactful speeches.
 - Overcoming nervousness and building confidence.
- Adapting communication style to different speaking situations.
 - Handling challenging questions and interactions with finesse.
 - Utilising visual aids for enhanced presentation impact.
- Creating and delivering persuasive messages through public speaking.
 - Navigating diverse speaking platforms and contexts.
- Continuous improvement and refinement of public speaking skills.

تفاصيل الشهادة

Holistique Training عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993، ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة تقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

مقالات ذات صلة



Impact Evaluation: Definition, Methods & Best Practices

Embark on a journey through the world of impact evaluation, understanding its purpose, methods, and challenges. From distinguishing outcomes and impacts to navigating methodologies, this exploration unveils the importance of clear definitions, ethical considerations, and iterative feedback in crafting impactful assessments

YouTube Video

<https://www.youtube.com/embed/kSjpraywheg?si=8gpF2315-qaPMIZI>