

"كيفية تحسين محركات البحث من خلال تأثير وإقناع القادة: دليل SEO"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2 - 229

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم دور التأثير والإقناع في القيادة الفعّالة.
- تطبيق المبادئ النفسية المثبتة للإقناع في بيئات العمل.
- بناء المصداقية والثقة كأساس للتأثير.
- تكييف استراتيجيات الإقناع لتناسب الجماهير والسياقات المختلفة.

- تطوير خطة تأثير شخصية لدعم الأهداف القيادية.

الجمهور

تُعد هذه الدورة مثالية لـ:

- القادة الحاليين والطموحين في مختلف المستويات.
- المديرين المسؤولين عن قيادة التغيير أو تعزيز التوافق.
- المتخصصين في الموارد البشرية ومدربي القيادة.
- مديري المشاريع الذين يتعاونون مع فرق متعددة الوظائف.
- رواد الأعمال والمديرين التنفيذيين الذين يطمحون لتعزيز تأثيرهم الإقناعي.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات التفاعلية، وتمارين لعب الأدوار، ودراسات حالة من الواقع. سيقوم المشاركون بممارسة استراتيجيات التأثير والإقناع، وتلقي التغذية الراجعة، وتصميم خطط عمل لتطبيق هذه التقنيات في أدوارهم القيادية الخاصة.

الملخص

تم تصميم هذه الدورة التدريبية لمساعدة القادة على استغلال قوة التأثير والإقناع لإلهام الفرق، ودفع عجلة التغيير، وتحقيق الأهداف التنظيمية. إن القيادة الفعّالة لا تقتصر على السلطة فحسب، بل تشمل أيضًا القدرة على تشكيل القرارات، وبناء الثقة، وتحفيز الآخرين من خلال التواصل المؤثر والمصداقية.

سيستكشف المشاركون المبادئ النفسية للتأثير، وتقنيات الإقناع العملية، واستراتيجيات تطبيقها بشكل أخلاقي في سياقات القيادة. من خلال إتقان هذه المهارات، سيتمكن القادة من تعزيز التعاون، وإدارة المقاومة، وإحداث تأثير دائم في منظماتهم.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: The Role of Influence in Leadership

- .Influence vs. authority: understanding the difference
- .Why persuasion matters in modern leadership
- .Case studies of leaders who excelled through influence

Section 2: Psychological Principles of Persuasion

- Cialdini’s Six Principles of Persuasion: reciprocity, commitment, social proof, authority, .liking, scarcity
- .Emotional intelligence and its link to persuasion
- .Ethical considerations in using influence

Section 3: Building Credibility and Trust

- .Establishing authenticity as a leader
- .The role of integrity and consistency in influence
- .Communication techniques that build rapport and trust
- .Active listening as a persuasion tool

Section 4: Adapting Persuasion Strategies

- .(Tailoring messages to different audiences (executives, teams, stakeholders
- .Persuasion in negotiations and conflict resolution
- .Storytelling as a tool for influence
- .Overcoming resistance and objections

Section 5: Developing a Personal Influence Plan

- .Assessing your current influence style
- .Identifying strengths and gaps in persuasion skills
- .Creating a personal influence and persuasion roadmap
- .Aligning influence strategies with long-term leadership goals

تفاصيل الشهادة

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

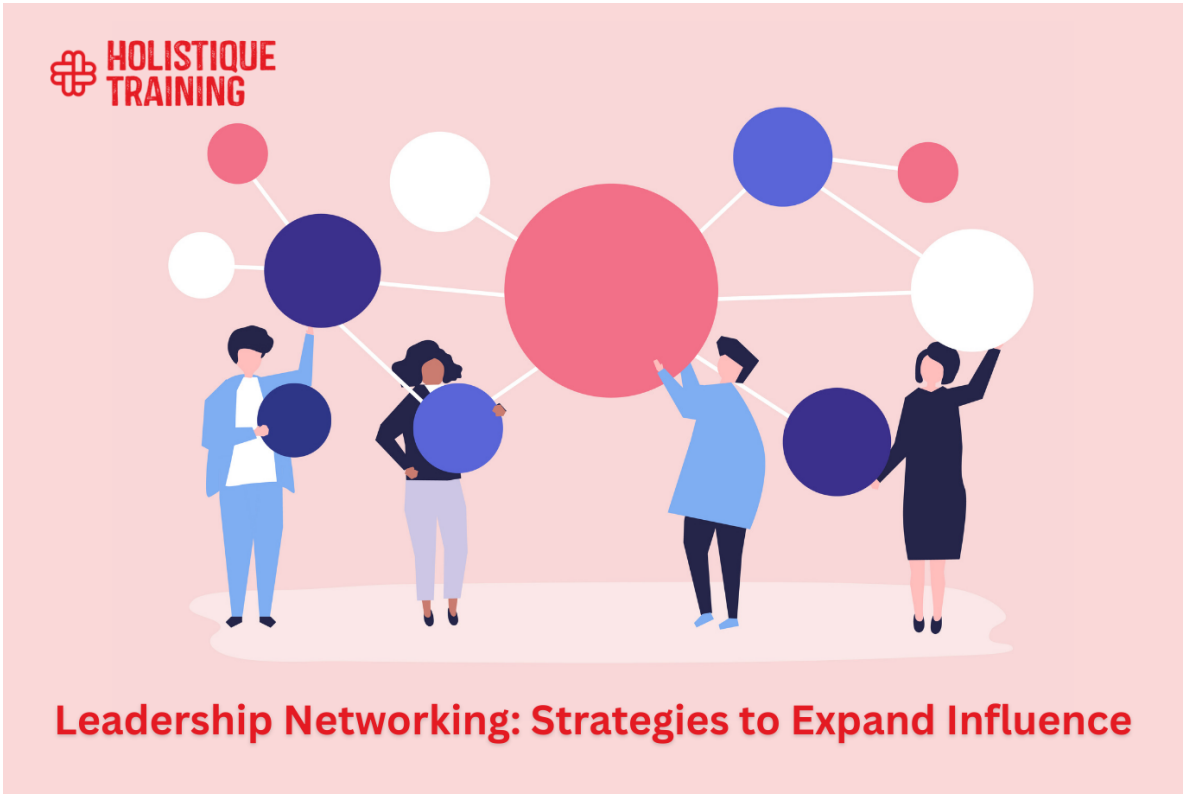
وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر

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

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Leadership Networking: Strategies to Expand Influence

Discover how leadership networking expands influence, builds credibility, and drives

.innovation. Learn strategies, case studies, and future trends