



للتدريب و الاستشارات الإدارية
Muthabara Training Center
muthabara.ae

مهارات الإتصال الإقناعي الفعال

بتاريخ	اماكن الإنعقاد	الرسوم (\$)	احجز مقعدك
٢٢ ديسمبر - ٢٦ ديسمبر ٢٠٢٤	شرم الشيخ	٣٢٠٠	سجل الآن

أهداف البرنامج:

تزويد المشاركين بالمهارات الجديدة في عملية الإتصال الإنساني بصفة عامة , والإتصال الإقناعي بصفة خاصة , مما يساهم في تفعيل أنشطة العلاقات العامة والإعلام وزيادة فاعلية الإتصال في الفئات الجماهيرية المختلفة.

المستفيدون:

العاملون في المجال الإعلامي ورجال العلاقات العامة.

المحتويات:

- الإتصال الإقناعي : -
- مداخل أساسية :
- مفهومات الإتصال الإقناعي

- العناصر الهكونة للإتصال الإقناعى (قنوات الإتصال الإقناعى - مزاياها - عيوبها).
- التكامل بين قنوات الإتصال الإقناعى الجهايرية والشخصية .
- الخطوات الأساسية للإتصال الإقناعى : التعرض للوسيلة
- التعرض للمحتوى
- دراسة المحتوى
- فهم المحتوى .
- التصديق
- الإستجابة
- ملاحظات هامة على خطوات الإتصال الإقناعى .
- مراحل تخطيط برنامج نهوذجى للإتصال الإقناعى : - جمع المعلومات اللازمة وتحليلها -
- تحديد الأهداف الإتصالية وواصفات القائمين بالإتصال الإقناعية .
- تحديد مزيج الإتصال الإقناعى :
- إختلاف المقدرة الإقناعية للرسائل
- الإقناعى الفعال
- مضمون الرسائل الإتصالية الإتصالية
- فئات الجمهور المستهدف : -
- صعوبة دراسة جمهور وسائل الإتصال
- دراسة تأثير الإتصال الإقناعى ورجع
- الخصائص الأولية لأنواع الجماهير المختلفة .
- الصدى .
- الصعوبات التى تواجه عهليات الإتصال الإقناعى :
- عدم وجود مجال للخبرة المشتركة بين القائم بالإتصال والجمهور
- غياب رجع الصدى .
- القيود الخارجية المؤثرة على إهكانية الإتصال الإقناعى الفعال
- القيود الداخلية المؤثرة على إهكانية الإتصال الإقناعى الفعال
- عيوب أساسية فى المزيج المثالى للإتصال الإقناعى .
- أساليب الإقناع الفعالة المستخدمة فى الرسائل الإتصالية :
- تحديد الهداىل أو البدايات
- وضوح الأهداف مقابل إستنتاجها ذهنياً
- تقديم الرسالة لأدلة وشواهد .
- عرض جانب واحد من الموضوع مقابل عرض الجانبين
- ترتيب الحجج الإقناعية داخل الرسالة .
- إستخدام الإتجاهات الموجودة لدى الجمهور

- تأثير رأي الأغلبية
- تأثير تراكم التعرض والتكرار . الخلاصة والنتائج
- لغة الرسالة وأسلوبها
- الهجوم الجانبي والهجوم المباشر
- التلوين
- الإنسيابية .
- الاستهالات المستخدمة في الرسائل الإقناعية :
- الإستهالات العاطفية
- الإستهالات العقلانية
- إستهالات التخويف
- إستهالات إستثارة التوقعات الإجتماعية
- إستهالات إعادة تشكيل المعرفة .
- أسس زيادة فاعلية المواد الإعلامية المستخدمة في الحملات الإتصالية الإقناعية
- عوامل زيادة فاعلية المواد الإتصالية المطبوعة - عوامل زيادة فاعلية المواد السمعية والمرئية

أساليب التدريب:

- المحاضرة القصيرة
- النقاش و الحوار
- العمل ضمن مجموعات
- التمارين الجماعية



00971504646499

info@muthabara.ae 

www.muthabara.ae 