



## مهارات الاتصال الإقناعي الفعال

| بتاريخ                        | اماكن الإنعقاد | الرسوم(\$) | احجز مقعدك               |
|-------------------------------|----------------|------------|--------------------------|
| ١٩ مايو - ٢٣ مايو ٢٠٢٣ . لندن | لندن           | ٥٥٠٠       | <a href="#">سجل الآن</a> |

### أهداف البرنامج:

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

### المستفيدين:

العاملون في المجال الإعلامي ومجال العلاقات العامة.

### المحتويات:

- الاتصال الإقناعي : -
- مدخل أساسية :
- مفهوم الاتصال الإقناعي

• العناصر المكونة للاتصال الإقناعي ( قنوات الاتصال الإقناعي - مزاياها - عيوبها ) .

• التكامل بين قنوات الاتصال الإقناعي الجماهيرية والشخصية .

• الخطوات الأساسية للاتصال الإقناعي : التعرض للوسيلة

• التعرض للمحتوى

• دراسة المحتوى

• فهم المحتوى .

• التصديق

• الاستجابة

• ملاحظات هامة على خطوات الاتصال الإقناعي .

• مرادل تخطيط برنامج نموذجي للاتصال الإقناعي : - جمع المعلومات اللازمة وتحليلها -

• تحديد الأهداف الاتصالية ومواصفات القائمين بالاتصال

• الإقناعية .

• تحديد مزيج الاتصال الإقناعي :

• اختلاف المقدرة الإقناعية للرسائل

• الإقناعي الفعال

• مضمون الرسائل الاتصالية الاتصالية

• غفات الجمهور المستهدف : -

• صعوبة دراسة جمهور وسائل الاتصال

• دراسة تأثير الاتصال الإقناعي ورجع

• الخصائص الأولية لأنواع الجماهير المختلفة .

• الصدى .

• الصعوبات التي تواجه عمليات الاتصال الإقناعي :

• عدم وجود مجال للخبرة المشتركة بين القائم بالاتصال والجمهور

• غياب رجع الصدى .

• القيود الخارجية المؤثرة على إمكانية الاتصال الإقناعي الفعال

• القيود الداخلية المؤثرة على إمكانية الاتصال الإقناعي الفعال

• عيوب أساسية في المزيج المثالى للاتصال الإقناعي .

• أساليب الإقناع الفعالة المستخدمة في الرسائل الاتصالية :

• تحديد المداخل أو البدايات

• وضوح الأهداف مقابل إستنتاجها ضمنياً

• تقديم الرسالة لأدلة وشواهد .

• عرض جانب واحد من الموضوع مقابل عرض الجانبين

• ترتيب الحجج الإقناعية داخل الرسالة .

• استخدام الإتجاهات الموجودة لدى الجمهور

- تأثير رأى الأغلبية
- تأثير تراكم التعرض والتكرار . الخلاصة والنتائج
- لغة الرسالة وأسلوبها
- الهجوم الجانبي والهجوم المباشر
- التلوين
- الانسيابية .
- الاستهلاك المستخدمة في الرسائل الإقناعية :
- الاستهلاك العاطفية
- الاستهلاك العقلانية
- إستهلاك التخويف
- إستهلاك إستثارة التوقعات الإجتماعية
- إستهلاك إعادة تشكيل المعرفة .
- أساس زيادة فاعلية المواد الإعلامية المستخدمة في الحملات الإتصالية الإقناعية
- عوامل زيادة فاعلية المواد الإتصالية المطبوعة - عوامل زيادة فاعلية المواد المسموعة والمرئية

#### **أساليب التدريب:**

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



00201126467555  
info@bptcenter.com  
www.bptcenter.com