



القيادة النسائية: الحضور التنفيذي والتأثير والتفاوض

07 - 11 Jun 2027

دبي - فندق خمس نجوم في وسط النعمال



القيادة النسائية: الحضور التنفيذي والتأثير والتفاوض

المرجع: 1046_4573 التاريخ: 07 - 11 Jun 2027 الموقع: دبي - فندق خمس نجوم في وسط الأعمال الرسوم: SAR 19500

العقود التقني: مهارس - أسلوب التطبيق: لعب أدوار

مقدمة

تخسر المؤسسات جزءاً من قدرتها القيادية حين تتجاوز كفاءات نسائية مؤهلة عند شغل المناصب العليا، أو حين تصل هذه الكفاءات إليها دون الحضور والشبكات والرعاية التي تحدد كيفية ممارسة التأثير. ولا تتعلق هذه الفجوة في الغالب بالكفاءة، بل بطريقة عمل الحضور والإقناع والمناصرة في البيئات التنفيذية. تزود هذه الدورة من كور كونسبت المديرات بنماذج معتمدة في الحضور التنفيذي والتأثير والتفاوض، وبالتدريب على تطبيقها تحت الضغط. وتتدرب المشاركات على محادثات عالية الأهمية مع تغذية راجعة منظومة، ويخرجن بخطة شخصية للتأثير والحضور مبنية على أصحاب المصلحة لديهن.

أهداف الدورة

- تقييم الحضور التنفيذي الشخصي وفق أبعاد الوقار والتواصل والمظهر باستخدام تغذية راجعة منظومة بتقييم 360 درجة
- تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتخطيط استراتيجيات التأثير باستخدام تحليل القوة والالتهام ومبادئ Cialdini في الإقناع
- إيصال رسائل وعروض تنفيذية موجزة باستخدام هيكل الموقف والتعقيد والحل ومركزات الإقناع الثلاثة عند Aristotle
- التفاوض على نطاق الدور والموارد والشروط باستخدام التفاوض القائم على المبادئ وبديل تفاوضي معد مسبقاً BATNA
- الرد على المقاطعة والنسلة العدائية ومواقف العضلة المزدوجة في الاجتماعات بأساليب حازمة ومتزنة
- بناء خطة شخصية للتأثير والحضور تتضمن إجراءات للرعاية وبناء الشبكات يستطيع المدير المباشر مراجعتها

الفئة المستهدفة

- المديرات اللواتي يقدن فرقاً أو وظائف أو مشاريع ويستعددن لمناصب عليا
- رئيسات الإدارات اللواتي يقدمون عروضاً أمام اللجان التنفيذية ومجالس الإدارة
- الاختصاصيات والمستشارات اللواتي يحتجن إلى التأثير في القرارات دون سلطة رسمية
- مديرات البرامج والمشاريع اللواتي يتفاوضن على الموارد عبر حدود الإدارات
- المديرات المرشحات لمسارات تعاقب القيادات أو برامج أصحاب الإمكانيات العالية

محاور الدورة

اليوم الأول: القيادة والظهور والحضور التنفيذي

- بيانات مسار القيادات النسائية وفجوات الظهور
- نموذج Hewlett للحضور التنفيذي: الوقار والتواصل والمظهر
- تغذية راجعة بتقييم 360 درجة للحضور والتقييم الذاتي
- مبدأ الرؤية من الخارج Outsight عند Ibarra والهوية القيادية
- أبحاث العضلة المزدوجة بين الكفاءة والقبول

اليوم الثاني: أطر التأثير والإقناع

- مبادئ Cialdini السبعة في الإقناع
- المصداقية والعاطفة والهنطق عند Aristotle في الرسائل القيادية
- نموذج SCARF لتوقع ردود الفعل تجاه محاولات التأثير
- مصادر القوة عند Raven and French
- تحديد أصحاب المصلحة وخريطة التأثير بهصفوفة القوة والاهتمام

اليوم الثالث: التواصل التنفيذي في التطبيق

- هيكل الرسالة: الموقف والتعقيد والحل
- تصميم العروض لمجالس الإدارة واللجان التنفيذية
- أساليب الصوت ووضعيات الجسد وإيقاع الحديث للسيطرة على القاعة
- الردود الحازمة على المقاطعة ونسب الجهد إلى الغير
- صياغة بيان القيمة الشخصية

اليوم الرابع: التفاوض والرعاية والموافق الصعبة

- التفاوض القائم على المبادئ وإعداد البديل التفاوضي BATNA
- التفاوض القائم على المصالح بشأن نطاق الدور والموارد والنزاع
- الرعاية مقابل الإرشاد: بناء مجلس استشاري شخصي
- رسم خريطة الشبكة المهنية الاستراتيجية وتخطيط المعاملة بالمثل
- أسلوب الجسر والتحويل في الرد على الأسئلة العدائية

اليوم الخامس: تطبيقات لعب الأدوار وخطة التأثير

- لعب أدوار: عرض مقترح على لجنة تنفيذية ومشكلة
- لعب أدوار: التفاوض على النطاق والموارد لدور جديد
- لعب أدوار: الثبات على الموقف أمام التحدي في اجتياز قيادي
- إعداد مسودة الخطة الشخصية للتأثير والحضور
- مجموعات توجيه ثلاثية بين الزميلات وعرض الخطة

المهارات المكتسبة

- الحضور التنفيذي
- التأثير في أصحاب المصلحة
- التواصل المقنع
- التفاوض القائم على المصالح
- بناء علاقات الرعاية
- بناء الشبكات الاستراتيجية
- التواصل الحازم
- العرض أمام القيادات التنفيذية

لهذا تحضر هذه الدورة

- تعودين إلى عملك بخطة شخصية للتأثير والحضور خاصة بأصحاب المصلحة لديك، وقد اختبرتها مع زميلاتك
- تدخلين الاجتماعات العليا برسالة معدة وطلب واضح وردود جاهزة لأي تحد
- تتدربين على مفاوضات النطاق والموارد والندوار قبل خوضها فعلياً
- تبين شبكة مع قيادات نسائية من قطاعات ودول مختلفة يواجهن قرارات مماثلة

الخاتمة

يعتهد التأثير في المستويات العليا على الطريقة التي ترى بها القادة وتسمع ويدافع عنها بقدر اعتناهم على النتائج التي تحققها. تنتقل هذه الدورة من الحضور التنفيذي والظهور، مروراً بأهم نماذج الإقناع والقوة، وصولاً إلى التواصل التنفيذي والتفاوض والرعاية. ويخصص اليوم الأخير للتدرب على الأحداث التي تصنع المسارات المهنية وإعداد خطة شخصية للتأثير والحضور، فتتلك كل مشاركة منهجية مدروسة للقاءات والقرارات التي تسعى إلى التأثير فيها.