CONCEPT

القيادة النسائية: الحضور التنفيذي والتأثير والتفاوض

22 – 26 فبراير 2027

برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسامبلا



القيادة النسائية: الحضور التنفيذي والتأثير والتفاوض

المرجع: 1046_4581 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** برشلونة - فندق أربع نجوم في حي إيكسامبلا **الرسوم:** SAR 23500

العمق التقني: ممارس · **أسلوب التطبيق:** لعب أدوار

مقدمة

تخسر المؤسسات جزءا 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 منظمة، ويخرجن بخطة شخصية للتأثير والحضور مبنية على أصحاب المصلحة لديهن.

أهداف الدورة

- تقييم الحضور التنفيذي الشخصي وفق أبعاد الوقار والتواصل والمظهر باستخدام تغذية راجعة منظمة بتقييم 360 درجة
- تحديد أصحاب المصلحة الرئيسيين وتخطيط استراتيجيات التأثير باستخدام تحليل القوة والاهتمام ومبادئ Cialdini في الإقناع
- إيصال رسائل وعروض تنفيذية موجزة باستخدام هيكل الموقف والتعقيد والحل ومرتكزات الإقناع الثلاثة عند Aristotle
- التفاوض على نطاق الدور والموارد والشروط باستخدام التفاوض القائم على المبادئ وبديل تفاوضي معد مسبقا BATNA
- الرد على المقاطعة والأسئلة العدائية ومواقف المعضلة 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 فرقا أو وظائف أو مشاريع ويستعددن لمناصب عليا
- رئيسات الإدارات اللواتي يقدمن عروضا أمام اللجان التنفيذية ومجالس الإدارة
- الأخصائيات 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 الإمكانات 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 المعضلة المزدوجة بين الكفاءة والقبول

اليوم الثاني: أطر التأثير والإقناع

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

اليوم الثالث: التواصل التنفيذي في التطبيق

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

اليوم الرابع: التفاوض والرعاية والمواقف الصعبة

- التفاوض القائم على المبادئ وإعداد البديل التفاوضي BATNA
- التفاوض القائم على المصالح بشأن نطاق الدور والموارد والأجر
- 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 متشككة
- لعب أدوار: التفاوض على النطاق والموارد لدور جديد
- لعب أدوار: الثبات على الموقف أمام التحدي في اجتماع 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

لماذا 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 والأدوار قبل خوضها فعليا
- تبنين شبكة مع قيادات نسائية من قطاعات ودول مختلفة يواجهن قرارات مماثلة

الخاتمة

يعتمد التأثير في المستويات العليا على الطريقة التي ترى بها القائدة وتسمع ويدافع عنها بقدر اعتماده على النتائج التي تحققها. تنتقل هذه الدورة من الحضور التنفيذي والظهور، مرورا بأهم نماذج الإقناع والقوة، وصولا إلى التواصل التنفيذي والتفاوض والرعاية. ويخصص اليوم الأخير للتدرب على المحادثات التي تصنع المسارات المهنية وإعداد خطة شخصية للتأثير والحضور، فتمتلك كل مشاركة منهجية مدروسة للقاعات والقرارات التي تسعى إلى التأثير فيها.