

المقدمة:

في بيئات العمل الحديثة التي تتسم بالتغير المستمر والسرعة المتزايدة، تُعتبر مجموعات العمل من العناصر الأساسية لتحقيق الأهداف التنظيمية المنشودة. ولكن في الوقت ذاته، قد تنشأ خلافات بين أعضاء هذه المجموعات نتيجة لاختلاف الشخصيات أو تضارب المصالح، أو بسبب قلة مهارات التواصل بين الأفراد. لذلك، فإن القدرة على حل الخلافات بشكل احترافي وفقال تُعد أمرًا ضروريًا، لأنها تساهم في رفع مستوى الإنتاجية وتوفير بيئة عمل أكثر تعاونًا وانسجامًا، مما يتيح تحقيق الأهداف المشتركة بسهولة وسلاسة.

في سياق متصل، يمثل التعامل مع الشخصيات الصعبة داخل بيئة العمل تحديًا كبيرًا أمام القادة والموظفين على حد سواء. فبعض الزملاء أو العملاء قد يظهرون سلوكيات معقدة أو متطلبة تؤثر سلبًا على مناخ العمل العام. لذلك، فإن امتلاك مهارات التعامل مع هذه الشخصيات الصعبة يعد من الضروريات الأساسية للحفاظ على بيئة عمل إيجابية وهادئة. وتتطلب هذه المهارة فهماً عميقًا لأنماط الشخصيات المختلفة، بالإضافة إلى الصبر والذكاء العاطفي، بحيث يمكن تحويل التحديات المرتبطة بهذه الشخصيات إلى فرص لتعزيز التعاون والتفاهم المشترك.

ومن خلال هذه الدورة التدريبية المتخصصة في حل الخلافات بين مجموعات العمل والتعامل مع الشخصيات الصعبة، سيتمكن المشاركون من اكتساب مهارات علمية وعملية تساعد على التعامل بفعالية مع الشخصيات الصعبة داخل فرق العمل، وحل النزاعات بطريقة تضمن تعزيز بيئة عمل مبنية على الثقة والاحترام المتبادل.

الفئات المستهدفة:

تستهدف هذه الدورة مجموعة متنوعة من المهنيين الذين يرغبون في تحسين قدراتهم على حل الخلافات والتفاعل الإيجابي مع زملائهم، ومن بين هؤلاء:

- العاملون في مجالات العلاقات العامة على المستويات التنفيذية والإدارية، حيث تعتمد كفاءتهم على القدرة في إدارة الشخصيات الصعبة وتقديم حلول مناسبة للخلافات التي تنشأ.
- الدبلوماسيون والصحفيون والإعلاميون الذين يواجهون تحديات التعامل مع شخصيات مختلفة في أوقات الضغط الشديد، ويحتاجون إلى مهارات خاصة لإدارة الحوارات الصعبة.
- المتخصصون في مجالات التسويق، المبيعات، الاستعلامات، وخدمة العملاء، الذين يتطلب عملهم التفاعل المستمر مع عملاء متنوعين، مما يستلزم معرفة كيفية التعامل مع الشخصيات الصعبة لضمان رضا العملاء.
- العاملون في المنظمات التطوعية والمجتمعية والإنسانية الذين يسعون إلى تطوير مهاراتهم في إدارة الخلافات داخل فرقهم وتعزيز العلاقات بين أعضاء المجموعات المختلفة.
- المدربون والمحاضرون الذين يتعاملون مع مجموعات متعددة ويحتاجون إلى استراتيجيات فعالة لإدارة الحوارات البناءة مع الشخصيات الصعبة.
- بالإضافة إلى كل من يرغب في تحسين مهاراته في التعامل مع الشخصيات الصعبة واكتساب استراتيجيات جديدة تساهم في خلق بيئة عمل تعاونية ومنتجة.

الأهداف التدريبية:

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم الهيكل التنظيمي الحديث وكيف أصبح العميل أو الزميل أحد المحاور الرئيسية في بيئة العمل.
- إدراك أن العميل أو الزميل، باحتياجاته المختلفة، يشكل عاملاً رئيسياً في نجاح أي منظمة، مما يتطلب تطوير مهارات خاصة للتعامل مع الشخصيات الصعبة لضمان تعاون مثمر.
- تحليل أنماط الشخصيات المتنوعة داخل فرق العمل، مع التركيز على كيفية التعامل مع الشخصيات الصعبة بفعالية، وتطبيق استراتيجيات متطورة لحل النزاعات.
- إدراك أهمية التعامل مع الخلافات بين الموظفين بطريقة احترافية تخلق بيئة عمل إيجابية تدعم الإنتاجية الجماعية.
- تطوير مهارات التفاوض والتواصل الفعال التي تساعد على حل المشكلات وتعزيز التفاهم والاحترام داخل فرق العمل.
- إتقان مهارات التعامل مع الشخصيات الصعبة عبر تطبيق أساليب علمية مدروسة، تساهم في تقليل التوتر وتعزيز التعاون بين أعضاء الفريق.
- اكتساب أدوات تحليلية متقدمة لمعالجة الخلافات باستخدام استراتيجيات متطورة، وفهم كيفية التعامل مع الشخصيات الصعبة في بيئات العمل المختلفة.
- تطبيق نصائح وتوصيات عملية تساعد على بناء علاقات عمل أكثر مرونة وقوة.

الكفاءات المستهدفة:

بنهاية الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم الهيكل التنظيمي في الفكر الإداري الحديث وأهميته في تعزيز العلاقات داخل المؤسسات.
- تحليل مفهوم العملاء والزملاء ودورهم في تحقيق نجاح المؤسسة.
- إدراك أهمية العميل الداخلي والخارجي وتأثيره المباشر على بيئة العمل العامة.
- تطبيق تقنيات حل الخلافات بفعالية مع فهم طبيعة بيئات العمل التشاركية والاحترافية.
- التعرف على أسباب النزاعات وكيفية التعامل معها بأساليب مهنية.
- استيعاب الدوافع التي تجعل بعض الشخصيات صعبة التعامل، وتعلم كيفية التعامل معها بذكاء وحكمة.
- التمكن من استخدام استراتيجيات عملية لخفض التوتر وتعزيز بيئة العمل الإيجابية عند التعامل مع الشخصيات الصعبة.
- إتقان أساليب تقديم خدمة عالية الجودة داخلياً وخارجياً من خلال التواصل الفعال وسرعة حل المشكلات.
- تطبيق أساليب القياس المقارن لتحسين الأداء المؤسسي من خلال تحليل بيئات العمل المختلفة.
- إعداد خطة عمل واضحة تهدف إلى خلق بيئة عمل تعاونية يسودها التفاهم والتعامل الفعال مع الشخصيات الصعبة.

مهارات التعامل مع الشخصيات الصعبة لتعزيز بيئة العمل:

إن التعامل مع الشخصيات الصعبة داخل المؤسسات يمثل تحدياً يومياً يواجهه الموظفون والقادة على حد سواء، فعندما يبرز هذا النوع من الشخصيات، قد يؤدي ذلك إلى تصاعد التوتر وازدياد النزاعات، مما ينعكس سلباً على بيئة العمل العامة. ولذلك، يعد تطوير مهارات التعامل مع هذه الشخصيات من العناصر الجوهرية لتعزيز التعاون والعمل الجماعي.

ويجب أن نلاحظ أن التعامل مع الشخصيات الصعبة لا يقتصر فقط على المهارات التقنية، بل يتطلب فهماً عميقاً لأنماط السلوك المختلفة، وتوظيف استراتيجيات تواصل ذكية تسهم في خلق بيئة مهنية أكثر انسجاماً وإنتاجية.

محتوى الدورة:

الوحدة الأولى: من يدير مؤسسات الأعمال؟

- الهرم التنظيمي في الفكر الإداري المعاصر.
- مفهوم العملاء وتطور الاهتمام بهم.
- العميل كعامل محوري يدير الشركة.
- كيفية تحقيق الارتباط الوثيق بين العميل والشركة.
- دروس مستفادة من الشركات الناجحة.

الوحدة الثانية: أنماط العملاء وسلوكياتهم

- أهمية العميل في منظومة العمل.
- مختبر أهمية العملاء وطرق التعامل معهم.
- تمارين لفهم اختلافات العملاء.
- مختبر الإدراك المتبادل لفهم الذات كمقدم خدمة.
- كيفية التعامل مع العميل الفاضل.

الوحدة الثالثة: أهمية وأساليب التعامل مع العملاء

- مفهوم التميز في خدمة العملاء.
- دوافع العملاء للتعامل مع شركات معينة.
- تمارين عملية لتعزيز العلاقة مع العملاء.
- استعراض قيم ورؤية شركة فورد في دعم علاقات العملاء.
- استقصاء مناخ التميز وأدوات تقييم الشخصية.

الوحدة الرابعة: المهارات السلوكية للتعامل مع العملاء

- مفهوم الاتصال الفعال وأهميته.
- استقصاء فن الإنصات.
- ملخص مهارات الاتصال في خدمة العملاء.
- استقصاء الاتصالات الشخصية الفعالة.

الوحدة الخامسة: العوامل التي تحقق التميز في خدمة العملاء

- مفهوم الخدمة وجودتها.

- أسرار وقواعد تقديم خدمة عالية الجودة.
- فهم توقعات العملاء وأنواعها.

الوحدة السادسة: التعامل مع شكاوى العملاء

- مهارات الاستماع الفعّال للعملاء.
- خطوات حل المشكلات وتحويل الشكاوى إلى فرص.
- كيفية التعامل مع المواقف الصعبة.
- مراحل الرد على اعتراضات العملاء وتطبيقها عملياً.

الوحدة السابعة: بناء وإدارة جودة الخدمة

- مفهوم جودة الخدمة وأبعادها.
- نماذج تحليل جودة الخدمة.
- خطوات عملية لتحليل وتحسين جودة الخدمة.

الوحدة الثامنة: القياس المقارن لتحسين الجودة

- مفهوم القياس المقارن وأنواعه.
- مراحل القياس المقارن وأدواته.

الوحدة التاسعة: قياس جودة الخدمات من منظور العملاء

- طرق شائعة لقياس جودة الخدمات.
- مؤشرات الشكاوى والرضا والفجوات في الأداء.
- أساليب جمع التغذية الراجعة من العملاء.

الوحدة العاشرة: خطة عمل للتميز في خدمة العملاء

- مبادئ الجودة في خدمة العملاء.
- مبادئ محددة لتقديم خدمة متميزة.
- تطبيق عملي من خلال أفلام تدريبية وحالات دراسية.
- ورش عمل وتقييم وختام البرنامج التدريبي.