

أسس ومهارات الإقناع

MKT124

محاضرة توجيهية

إعداد:

د. دعاء راضي



وصف المقرر

في ضوء مجال التسويق، نجد أن الجمهور محاط دائماً برسائل تهدف إلى التأثير على طريقة التفكير والشعور والتصرف. لذلك يلقي المقرر الضوء على فهم عملية التأثير وأساليب الإقناع.



توصيف المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

وصف المقرر

كما يقدم المقرر نظرة عامة على النظريات الهامة في الإقناع وكيفية تأثير الاتصال، ودور التسويق والإعلان في الإقناع. سيتناول المقرر أيضًا مبادئ الاتصال الإقناعي من منظور إنساني واجتماعي علمي. تشمل الموضوعات مهارات الإقناع، والدعاية، ومصادقية المصدر، وتأطير الرسائل.



توصيف المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

وصف المقرر

ويساعد هذا المقرر الطلاب على بناء مهارات فن الإقناع والتواصل والتأثير وكيفية تطبيق استراتيجيات الإقناع في الحملات التسويقية.



توصيف مقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

الهدف من المقرر:

في نهاية هذا المقرر نجد أن مخرجات التعلم تتمثل في قدرة الطلاب على ما يلي:

- ✓ أن يعرف الطالب أسس الاتصال الإقناعي.
- ✓ أن يفهم الطالب العلاقة بين التأثير والإقناع وعلاقته بالسلوك الإنساني.
- ✓ أن يحدد الطالب عناصر ومكونات الإقناع
- ✓ أن يفهم ويحلل الطالب نظريات واستراتيجيات الإقناع



أهداف المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

الهدف من المقرر:

في نهاية هذا المقرر نجد أن مخرجات التعلم تتمثل في قدرة الطلاب على ما يلي:

✓ أن يحدد ويستخدم الطالب فنون ومهارات الإقناع

✓ أن يعرف الطالب أساليب بناء الرسالة الإقناعية وأنواع الاستمالات

✓ أن يميز الطالب بين الأدوات التكنولوجية المختلفة ودورها في الاتصال الإقناعي



أهداف المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

الهدف من المقرر:

في نهاية هذا المقرر نجد أن مخرجات التعلم تتمثل في قدرة الطلاب على ما يلي:

- ✓ أن يفهم الطالب العلاقة بين الإعلان والإقناع
- ✓ أن يحلل ويطبق الطالب استراتيجيات الإقناع في الحملات التسويقية
- ✓ أن يقيم الطالب مدى نجاح الرسالة الدعائية والإقناعية



أهداف المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

موضوعات المقرر:

- ✓ مفهوم الإقناع
- ✓ أسس الاتصال الإقناعي
- ✓ علاقة الإقناع بالتأثير والسلوك الإنساني
- ✓ عناصر ومكونات الإقناع
- ✓ نظريات واستراتيجيات الإقناع
- ✓ فنون ومهارات الإقناع



موضوعات مقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

موضوعات المقرر

- ✓ أساليب ومهارات التفاوض
- ✓ أساليب الإقناع ووسائله في الاتصال الإقناعي
- ✓ أساليب بناء الرسالة الإقناعية
- ✓ مفهوم وأنواع الاستمالات المستخدمة في الرسالة الإقناعية



موضوعات مقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

موضوعات المقرر:

- ✓ التكنولوجيا والاتصال الإقناعي
- ✓ استراتيجيات الإقناع في الحملات التسويقية
- ✓ الإعلان والإقناع
- ✓ الأنواع المختلفة للدعاية وطرق الإقناع
- ✓ مدى نجاح الرسالة الدعائية والإقناعية



موضوعات المقرر: أسس ومهارات الإقناع

كود المقرر MKT124
بكالوريوس التسويق الرقمي

الموضوع	الأسبوع
محاضرة توجيهية	الأسبوع ١
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٢
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٣
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٤
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير آخر موعد للاعتذار عن الفصل أو عن مقرر	الأسبوع ٥
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٦
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٧
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٨
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ٩
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ١٠
محاضرة - حلقة نقاش - اختبار قصير	الأسبوع ١١
حلقة نقاش	الأسبوع ١٢
بداية الاختبارات النهائية	الأسبوع ١٣
نهاية الاختبارات النهائية	نهاية الدراسة

محاضرة مُسجلة أسبوعيًا - السبت من كل أسبوع

حضور المحاضرة - حل الأسئلة المصاحبة

اختبار قصير مُصاحب للمحاضرة بشكل أسبوعي

8 درجات لكل اختبار قصير - بمجموع 80%

حلقة نقاش افتراضية أسبوعية لمناقشة محتوى المحاضرة المُسجلة

الحضور اختياري

الاختبار النهائي

20%

الاختبارات القصيرة متاحة أسبوعيًا حسب مخطط الأسابيع الدراسية للفصل الدراسي الأول 2026، من يوم السبت الساعة 10:00 مساءً وحتى السبت التالي الساعة 9:00 مساءً.

يتم احتساب الغياب من خلال حل الطالب للاختبار القصير المصاحب للمحاضرة المسجلة الأسبوعية، وفي حال تغيب الطالب عن أربعة اختبارات قصيرة يعد في هذه الحالة محرومًا من دخول الاختبار النهائي للمقرر.

آخر موعد للاعتذار عن أي اختبار قصير يكون قبل إغلاق موعد الاختبار، مع إرفاق الدلائل الثبوتية للأعذار القهرية أو المرضية عبر نموذج الأعذار عن اختبار قصير على منصة (SIS).

الاختبار النهائي يُعقد في موعد محدد، ويُفتح فقط في الساعة المعلنة له عبر صفحة كل مقرر بالمنصة التعليمية، ولا يمكن الدخول خارج هذا الوقت.

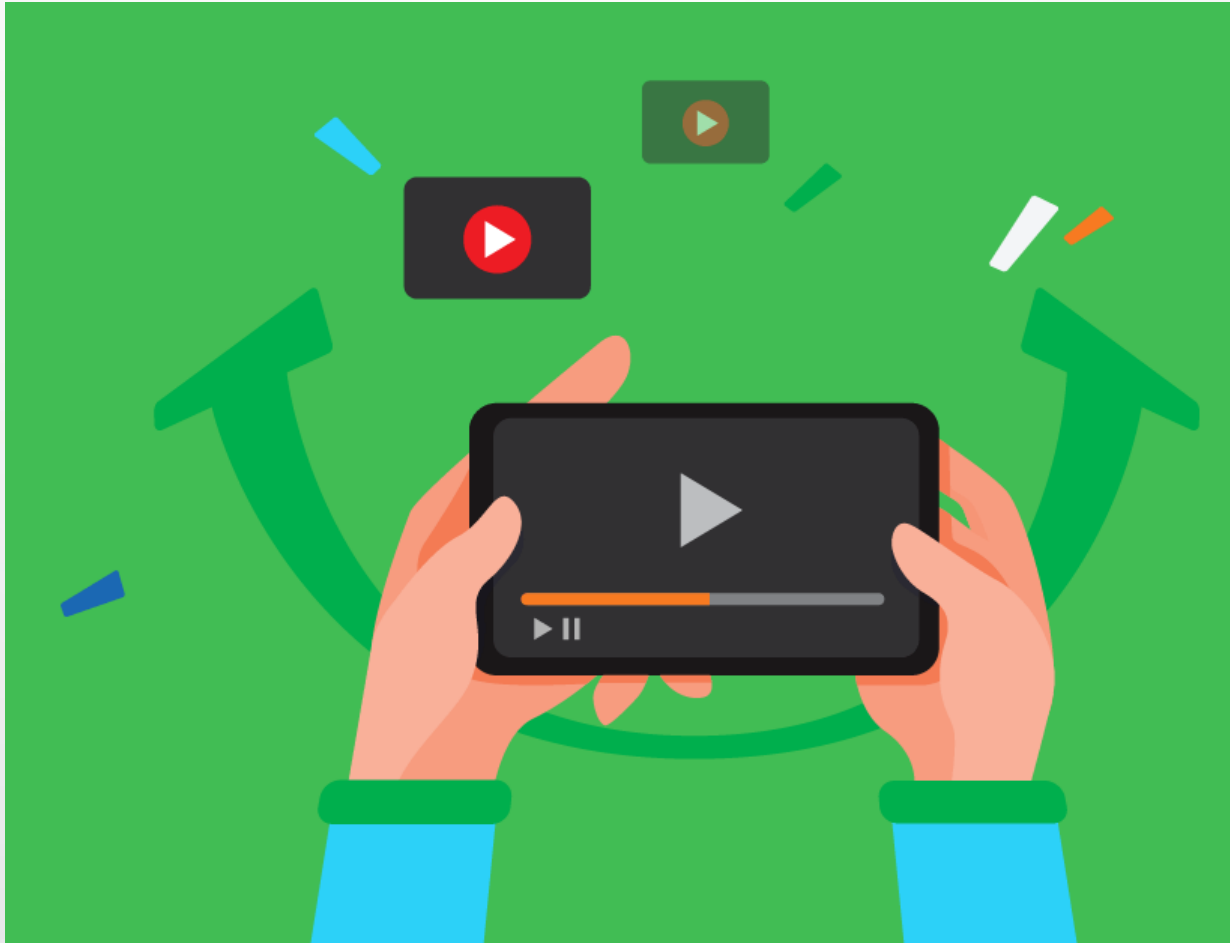
آخر موعد للاعتذار عن الاختبار النهائي يكون قبل موعد عقد الاختبار، مع إرفاق الدلائل الثبوتية لأي عذر قهري أو طبي عبر نموذج الأعذار عن اختبار نهائي على منصة (SIS)، ولن يُقبل أي عذر بعد انتهاء الموعد.

يحق لإدارة الجامعة النظر في بعض الظروف القهرية.



حلقات النقاش





You Tube

https://www.youtube.com/channel/UCNbYV__Y_f8swsahMTdlxVA



<https://midocean.edu.km>

المحاضرات والاختبارات



أهمية علم الإقناع

- يلعب الإقناع دوراً رئيسياً وحيوياً في حياة أي فرد، ويمكننا القول بأن كل من كان طرفاً في نشاط اتصالي هادف في عموم النظر إلى الإنسان ، فهو ممارس للإقناع والتأثير غالباً ومن ذلك:

- الإعلامي يريد إقناع المتلقي.
- السياسي يريد إقناع الجمهور بجدوى سياسته وأهميته برامجه.
- رجل العلاقات العامة يسعى لتسويق المنتجات والخدمات لدى الجمهور المستهدف.

أهمية علم الإقناع

- أضف إلى ذلك فإن التسارع التكنولوجي، والتقدم العلمي والمعرفي وتزايد الاتجاه نحو العولمة، حيث التقنية الرقمية الجديدة التي أضحت هي لغة الحياة، وقوامها اليومي، وضعنا أمام حتمية لا بد منها وهي إتقان مهارات الإقناع.
- نحن نخضع لتلك الوسائل الإلكترونية والتكنولوجية الحديثة التي أحاطت بنا من كل جانب من جوانب حياتنا اليومية، ابتداء من الهاتف المحمول وصولاً إلى الأقمار الفضائية، والمدارات الأثرية التي يستعملها البعض للتأثير وتشكيل التوجهات ومروراً بوسائل الإعلام والإعلان، بكل أشكالها وأدوات التسويق الحديثة.

مجالات استخدام الإقناع

- جميعنا يمارس في حياته اليومية عملية الإقناع، ويخضع بالمقابل لهذه العملية بشكل أو بآخر، سواء من قبل مندوبي المبيعات والبرامج الدعائية ووسائل الإعلام المختلفة، أو من قبل أشخاص معينين في حياته، لذلك تعتبر هذه العملية قوة فعالة منتشرة بشدة في جميع مواقف حياتنا في المجال الاجتماعي والتعليمي ، والمجال الإداري والتجاري والسياسي ، والأكثر انتشارًا واستخدامًا هو مجال الدعاية والإعلان.
- وبما أن لهذه المهارة تأثيرًا أساسيًا على الأفراد والمجتمع ككل، فإن استعمال الإقناع لتحقيق أهداف إيجابية، سيعود بالنفع والفائدة على الآخرين.

المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع

- **تعريف مهارات الإقناع:**
- على الرغم من أهمية مهارات الإقناع وسعة استخدامها ودورها الحاسم في شتى ميادين الحياة إلا أنه لم يتفق على تعريف موحد وشامل لمهارات الإقناع، بل قدمت تعريفات متعددة ومتنوعة عامة للإقناع تارة والتأثير تارة أخرى، لذلك من المهم استعراض المعنى اللغوي مع المعنى الاصطلاحي لمهارات الإقناع وصولاً لتعريف جامع شامل يفي بالغرض.
- **المهارة لغة:** وتعني الحذق في الشيء، والإحكام له، والأداء المتقن له ويقال: مَهَرَ الشيءَ مهارةً أي: أحكمه وصار به حاذقاً وصار به حاذقاً فهو ماهر، ويقال: مَهَرَ في العلم وفي الصناعة وغيرهما.

المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع

- **تعريف مهارات الإقناع:**
- **المهارة اصطلاحًا:** توجه العلماء للمعنى الاصطلاحي للمهارة بالعديد من التعاريف منها:
«السهولة والدقة في إجراء عمل من الأعمال بدقة مع مراعاة الظروف القائمة وغيرها، وهي تنمو نتيجة لعملية التعلم والتدريب».
- وعرفت المهارة بأنها: «أداء بدني أو ذهني يؤدي لمستوى عال من الإتقان، عن طريق الفهم والممارسة والدقة بأقل جهد وأقل وقت ممكن».
- مما سبق نجد أن **المهارة** اصطلاحًا هي: «القدرة على أداء عمل معين بإتقان، والتمكن منه مع الاقتصاد في الجهد والوقت وتحقيق الأمان».

المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع

- تعريف مهارات الإقناع:
- الإقناع لغة: من قنع بالشيء أي رضي به، وفي معجم مقاييس اللغة أن "قَنَعَ" له أصلان هما:
الأول: الإقبال على الشيء وهو الإقناع، والثاني: يدل على استدارة في الشيء.
- أما في الاصطلاح فنجد الكثير من التعريفات للإقناع منها:
 - تعريف أرسطو الذي قال فيه أنه: فن حمل الناس على فعل شيء لم يفعلوه في المعتاد إذا لم يطلب منهم ذلك.
 - ويقول هاري ميلز في تعريفه للإقناع: هو عملية تغيير أو تعزيز الموقف أو المعتقدات أو السلوك.

المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع

- **تعريف مهارات الإقناع:**
- العالم "بريمبك" يرى أن الإقناع هو: محاولة مقصودة لتعديل التفكير والسلوك عن طريق التأثير البارع في دوافع المتلقي نحو غايات محددة.
- كما يعرف بأنه "الجهد المنظم المدروس الذي يستخدم وسائل مختلفة للتأثير على آراء الآخرين وأفكارهم، بحيث يجعلهم يقبلون ويوافقون على وجهة النظر في موضوع معين، وذلك من خلال المعرفة النفسية والاجتماعية لذلك الجمهور المستهدف".

المفاهيم الأساسية لمهارات الإقناع

- تعريف مهارات الإقناع:
- الإقناع اصطلاحًا :
- عملية إحداث تغيير أو تعزيز لموقف، أو لمعتقد أو لسلوك ما، من خلال تبني أسلوب اتصالي تستخدم فيه أدوات التأثير.
- عملية مقصودة من المقنع إلى من يريد إقناعه، تهدف إلى تغيير أو تعديل سلوك ما أو تعزيز لموقف ما أو تشكيل معتقد وتوجه لسلوك مطلوب.



يطرح "التواصل الاستراتيجي"

تطور التأثير: نحو أثر مستدام



- الشعار، محمد راتب. (٢٠٢٠). "مهارات الإقناع بالوسائل الإلكترونية". الجامعة الافتراضية السورية، سوريا. متاح على الرابط <https://pedia.svuonline.org/course/view.php?id=531&lang=ar>
- لاكاني، ديف؛ عاطف، زينب؛ عادل، سارة. (٢٠١٦). "الإقناع: فن الفوز بما تريد.". مؤسسة هنداوي، المملكة المتحدة. متاح على الرابط [/https://www.hindawi.org/books/80637930](https://www.hindawi.org/books/80637930)
- عبد الفتاح، أماني. (٢٠١٨). "مهارات الاتصال والتفاعل والعلاقات الإنسانية". مكتبة الأنجلو المصرية، مصر.
- ب. سيالديني، روبرت؛ الأيوبي، سامر. (٢٠١٠). "كتاب التأثير: علم نفس الإقناع". العبيكان - كلمة ، المملكة العربية السعودية. متاح على الرابط <https://books4arabs.com/B7/books4arab.com.BOOK0205.pdf>
- بورج، جيمس. (٢٠٠٩). "الإقناع: فن إقناع الآخرين". مكتبة جرير، المملكة العربية السعودية. متاح على الرابط <https://maktbah.net/%D9%83%D8%AA%D8%A7%D8%A8-%D8%A7%D9%84%D8%A5%D9%82%D9%86%D8%A7%D8%B9-%D9%81%D9%86-%D8%A5%D9%82%D9%86%D8%A7%D8%B9-%D8%A7%D9%84%D8%A3%D8%AE%D8%B1%D9%8A%D9%86-%D8%AC%D9%8A%D9%85%D8%B3-%D8%A8%D9%88%D8%B1>
- الشوا، سوزان. (٢٠٠٧). "فن الإقناع: فنون ومهارات جديدة تقنيات فعالة". الأجيال للنشر والتوزيع، مصر. متاح على الرابط <https://books-library.net/free-68512381-download>



Thank You

شكراً