



جامعة الجميع الذكية
EVERYONE'S SMART UNIVERSITY

Everyone's Smart University

Assignment 1(Spring 2021)

Student Name وسيم حاتم كامل عز الدين اسم الطالب

Students I.D 2021202155..... الرقم الجامعي

Section

Bachelor

Date

18 / 02 / 2021

Course Code

(CMM201)

COMMUNICATION SKILLS

Instructions:

- يغلق الواجب يوم الإثنين ١ مارس في تمام الساعة ٩ مساءً.
- الواجب سؤال واحد مقالي من ٤ درجات.
- لا تقل عدد الكلمات عن 400 كلمة ولا تزيد عن 600 كلمة.
- الإجابة متاحة باللغة الإنجليزية أو اللغة العربية مع مراعاة أن تكون المصطلحات العلمية باللغة الإنجليزية.
- يُمنع منعاً باتاً نسخ الإجابة من أي مصدر آخر. عكس ذلك، سيتم إلغاء درجة الواجب تماماً.
- يرجى ضرورة تحويل هذا الملف بعد الإجابة إلى صيغة pdf بعد الانتهاء من الواجب ورفعته على المودل.

Instructor's Name: Dr. Merna Emad

Read the story below and, as you evaluate the passage below, consider whether this behavior is appropriate for this professional context.

Mark is a top-performing salesperson at a pharmaceutical supply company. As a reward for his performance, he is treated to a trip to the corporate office in California to meet the chief executive officer, Ms. Mills. Ms.

Mills is known around the office as the “Wicked Witch of the West” because of her short and sometimes abrasive demeanor. Mark’s coworkers share “horror stories” of their encounters with her, stating that she rarely makes eye contact, never smiles, and dislikes being approached unless she initiates the conversation.

Although he is excited to travel, he is also nervous about what he and Ms. Mills might talk about. He prepares by thinking about how he can share his sales strategies and techniques. On the day of the meeting, he waits patiently for Ms. Mills’s assistant to call him into her office. When he is escorted in to meet her, he is shocked to see a petite woman behind the large desk smiling back at him with kind eyes. He approaches, shakes her hand, and waits for her permission to sit. Ms. Mills is nothing like the horrible person they made her out to be. Ms. Mills asks Mark several thoughtful questions about why he is successful, ways the staff can be supported, and how the company fits in with his professional goals. Mark feels more and more comfortable as she leans forward to listen intently to what he is saying. Mark loosens his tie, crosses his legs, and begins sharing stories of how he feels his immediate supervisor has

dropped the ball on more than one occasion and that the team would be better if more money were allocated to incentives and bonuses. Mark immediately sees Ms. Mills's eyes begin to squint and her brow furrow. She stands up abruptly and says in a gruff voice that their time is up and that her assistant will show him out.

Answer the following question accordingly:

1. Given the professional context, what would you have done the same and/or differently if you were in Mark's position?
2. Do you think Mark accurately evaluated the context? Why or why not?
3. What communication factors led to the change in the chief executive officer's disposition?
4. How could the KEYS process help Mark improve his communication skills?

ترجمة السؤال السابق

اقرأ القصة أدناه، وأثناء قيامك بتقييم القصة أدناه، فكر فيما إذا كان السلوك المتبع أدناه مناسباً للسياق المهني.

يعمل مارك كمندوب مبيعات ناجح في شركة توريد الأدوية. كمكافأة على أدائه، تم إرساله في بعثة عمل إلى مكتب الشركة في كاليفورنيا للقاء الرئيس التنفيذي، السيدة ميلز.

تُعرف ميلز في المكتب باسم "ساحرة الغرب الشريرة" بسبب سلوكها القاسي في بعض الأحيان. يشارك زملاء مارك في العمل "قصص الرعب" عن لقاءاتهم معها، قائلين إنها نادرًا ما تتواصل بالعين، ولا تبتسم أبدًا، ولا تحب الاقتراب منها ما لم تبدأ المحادثة.

على الرغم من أن مارك كان يشعر بالحماس لل سفر، إلا أنه كان قلق أيضًا بشأن ما قد يحدث بينه وبين السيدة ميلز. ولكنه، ركز أن يستعد لعرض استراتيجيات وتقنيات البيع المختلفة في اجتماعه مع ميلز.

في يوم الاجتماع، انتظر بصبر مساعد السيدة ميلز للاتصال به في مكتبها. عندما دخل المكتب للقائها، صُدم لرؤية امرأة صغيرة الحجم خلف المكتب الكبير تبتسم له بعيون لطيفة. يقترب ويصافحها وينتظر إذنها بالجلوس. السيدة ميلز لا تبدو هذا الشخص المرعب الذي كان يسمع عنه. تسأل السيدة ميلز مارك عدة أسئلة مدروسة حول سبب نجاحه، والطرق التي يمكن بها دعم الموظفين، وكيف تتناسب الشركة مع أهدافه المهنية.

تشعر مارك براحة أكبر لأنها تميل إلى الأمام لتستمع باهتمام لما يقوله. قام مارك بفك رباطة عنقه، ووضع ساق على ساق أثناء المحادثة، وبدأ في مشاركة قصص عن شعوره بأن مديره المباشر قد أسقط الكرة في أكثر من مناسبة وأن الفريق سيكون أفضل إذا تم تخصيص المزيد من الأموال للحوافز والمكافآت. يرى مارك على الفور أن عيون السيدة ميلز تبدأ في التحول. ووقفت فجأة وقالت بصوت خشن أن وقتهم قد انتهى الآن.

أجب عن الأسئلة التالية وفقًا لذلك:

1. بالنظر إلى السياق المهني، ماذا كنت ستفعل الشيء نفسه و / أو بشكل مختلف إذا كنت مكان مارك؟

2. هل تعتقد أن مارك تصرف على نحو دقيق وقيم الموقف بدقة؟ لما ولما لا؟

3. ما هي عوامل الاتصال التي أدت إلى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي؟

4. كيف يمكن لعملية KEYS أن تساعد مارك في تحسين مهارات الاتصال لديه؟

التواصل هو عملية تعاونيه باستخدام الرسائل لخلق اتصال في الواقع الاجتماعي والمشاركة من خلال التفاعل الاجتماعي لذلك الاتصال من تحقيق امكانيه التغيير والنمو

ارتبط النجاح في الانتاجيه والمبيعات بالمسافه بين مندوبي المبيعات والتوقعات ووضع مندوب المبيعات وتقنيات الصافح ه وتعبيرات الوجه وحركات الذراع وحركات اليد ووضع الساقين والقدمين

مارك تباهى بنفسه لما شاف ميلز مهتمه ومستمتع.

فك ربطه العنق ساق ع ساق م تنفع لمقابله رئيس او مقابله عمل او مقابله شخصيه.

كلمته عن رئيسه الي قبل وهاذي تعتبر نقطه ضده.

مارك شخصيته لها حضور وادائه جيد.

ميلز شخصيته قياديه وصعبه وصلبه.

ميلز معجبه في مارك وحاولت التقرب منه لكن بسبب تصرف الطائش قامت بتغير رأيها

مارك عنده تصرف خاطئ قام يذم مديره لانها سالت عن الطرق التي يمكن دعم بها الموظفين

مارك يحمل روح محبه للتطوير والنهوض وتوجد له خوف من المدير التنفيذي بسب سماع تعليقات الزملاء لكنه ركز ع ابهارها بطريقه عرضه للاستراتيجيات التي يتبعها.

خالف الرسم الي تصوره للسيدة وتوقعه حس بالامان والارتياح لهيئه ميلز.

اسأله ميلز كانت بدقه دليل على انها قائده مهتمه بأدق التفاصيل.

مارك خائنه المظاهر وشعر انها باستماعها مهتمه وانه نال اعجابها وطريقته باستماعها مهتمه وانه نال اعجابها وطريقته بالارتياح فك ربطة العنق وساق على ساق وهذا يتنافى مع سياسه المقابله.

وعوامل الاتصال الي ادت الى التغيير في تصرف الرئيس التنفيذي قلبت عليه لما حط رجل على رجل وكان تواصل غير لفظي عشان كذا انهت اللقاء معه

واهمال التواصل اللفظي ونقطه التحول بالتواصل

الحوافز والمكافآت ما يتطلب هذا يصير وقت يكون راضي عن عملك المدير ممكن وقتها يعطيك مكافئه على عملك بس مو منطقي تروح عند المدير وتقول عملت كذا كذا واريد مكانه عليهم

وتباهى بنفسه على رئيسه السابق فكان رد فعل ميلز طبيعي وهي الحده ب التصرف لانتهاء المقابله.

كن واضحاً **clear** عليك ان تكون واضحاً اثناء توصيل رسالتك.

اختصر **concise** لاتسهب في الكلام وحاول ان تختصر حتى لا تسبب في الشعور بالملل او الضجر من الحوار معك.

كن واقعي **Concrete** حاول ان تدعم رسائلك بالدلائل والاحصائيات والذي بدوره يثبت صحة كلامك ويبعث ثقه كبيره في نفس من يتحاور معك ليكمل الحديث.

KEYS:

K: أي انك تعرف نفسك وحركاتك والحركات التي تفعلها تاشر بيدك تمسح جبينك وشعرك ويدك.

E: تعني قيم نفسك رسائلك غير اللفظيه متوافقه مع مشاعرك وجلوسك بشكل مريح وهدوءك في الحوار وانصاتك بشكل كبير

Y: تعني تفاعلك مع المفاجأه هل ردات ,الفعل متوافقه مع المواقف المتفاجئه ولا تركيزك على الهدف مايتشتت.

S: تعني تحليلك للأحداث الذي الذي مريت بيهها وردات فعلك هل تناسبت مع المواقف ولا مبالغ بها

Communication factors

Verbal nonverbal

Professional context

Body language

Facil expressions