

اسم المقرر:	أسس الإقناع
رمز المقرر:	علق 203
الساعات المعتمدة:	3 ساعات
السنة / المستوى الذي يقدم فيه المقرر:	السنة الأولى - المستوى الثاني
البرنامج:	العلوم الإدارية والإنسانية - العلاقات العامة
الكلية:	الكلية التطبيقية
المؤسسة:	جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية

أهداف المقرر:

يهدف المقرر إلى إكساب الطلبة مهارات الإقناع والتفاوض بالكتابة والصوت ولغة الجسد وتطبيق نظريات الإقناع للوصول إلى تحقيق الأهداف.

موضوعات المقرر:

م	قائمة الموضوعات
1	مفهوم الإقناع وأهميته.
2	الثقة وبناء الشخصية المقنعة.
3	محركات الإقناع/ الدين، اللغة، الإحسان.
4	محركات الإقناع/ المحبة، رد الجميل، الندرة.
5	محركات الإقناع/ السلطة، التباين، الرأي العام.
6	الإقناع/ بالكتابة، بالخطابة، بالصوت والجسد.
7	نظريات الإقناع (التعلم، الميول، الاتساق)
8	نظريات الإقناع (المعالجة المعلوماتية، الإقناع الإعلامي).
9	مفهوم التفاوض وأهميته وعناصره.
10	استراتيجيات التفاوض.



مراجع المقرر:

<ul style="list-style-type: none">• حبيب، راكان (2009) هندسة الإقناع في الاتصال الإنساني: دار جدة.• العوفي، عبداللطيف (1994) الإقناع في حملات التوعية الاعلامية: مكتبة الملك فهد الوطنية• الدخيل، دخيل (2009) تكنيكيات في الإقناع: مكتبة الشفري	المرجع الرئيس للمقرر
<ul style="list-style-type: none">• هاري ميلز (2004) فن الإقناع: مكتبة جرير.• خباز، نجوى (2005) قوة الإقناع: شعاع للنشر والعلوم..• رزق، على (1994) نظريات في أساليب الإقناع: دار الصفاة للنشر والتوزيع.	المراجع المساندة
المكتبة الرقمية السعودية: https://sdl.edu.sa/SDLPortal/Publishers.aspx	المصادر الإلكترونية
موقع المقرر على شبكة الانترنت من خلال منصة blackboard يتم من خلاله تسليم الواجبات الكترونيا وطرح أسئلة النقاش ورفع محتوى المقرر بحيث يتاح للطلاب الرجوع للمحاضرات بشكل كامل، ونشر الاختبارات القصيرة الإلكترونية، والفيديوهات التعليمية المرتبطة بالمقرر، كما يتم عرض الاعلانات الخاصة بالمقرر وتقديم التغذية الراجعة المباشرة وفق ما يراه أستاذ المقرر.	أخرى

