

# تصميم وإلقاء العروض التقديمية

## لمحة عامة

- لماذا تبقى بعض الخطابات والعروض التقديمية راسخة في ذاكرتنا إلى الأبد في حين يتلاشى البعض الآخر عند الانتهاء منها؟ هل السبب هو الموضوع أو المتحدث أو المواد المستخدمة؟ في هذه الدورة، ستتعلم كيفية استخدام كل الموارد المتاحة لديك لتحويل العروض التقديمية من عروض روتينية إلى عروض جذابة، وذلك من خلال التمرس على بناء مقدمات استثنائية ومحتوى مترابط وخاتمة رائعة. وسيكون لهذه الدورة تأثير كبير على فعالية الخطابات والعروض التي تقدمها، بغض النظر عن الموضوع أو الجمهور أو الأدوات المستخدمة. وتعتمد هذه الدورة أيضاً على التدريب العملي وستوفر لك الفرصة لتقديم عدد من الخطابات والعروض (من اختيارك) وتلقي الملاحظات على التصميم والتقديم، وتقديم لك التقنيات التي ستساعدك بالتخلص من الشعور بالقلق والتمكن من تقديم العرض بثقة.

## المنهجية

- تستخدم هذه الدورة مزيجاً من تقنيات التدريب التفاعلية مثل العروض التقديمية الموجزة التي يقدمها المستشار والمشاركون وتمرين لعب الأدوار (المتدرب عليها والمرتجلة) وإتاحة الفرصة للمشاركين بمشاهدة عروضهم التي قدموها والمسجلة على شريط فيديو، بالإضافة إلى ردود الفعل الفردية والجماعية.

## أهداف الدورة

سيتمكن المشاركون في نهاية الدورة من:

- تحديد الأسباب الرئيسية للعروض التقديمية المملّة وغير الفعالة وطرق التغلب عليها
- التخطيط والتحضير والقيام بعرض ناجح وفعال باستخدام منهج منظم وبسيط
- بناء العرض التقديمي باستخدام الركائز الثلاثة الهامة
- عرض الخصائص اللفظية وغير اللفظية الصحيحة والأساسية في العروض التقديمية الفعالة
- تحديد الأسباب الرئيسية التي تؤدي إلى القلق من التحدث أمام الجمهور وطرق التخلص منه
- دراسة خصائص التواصل اللفظي وغير اللفظي اللازمة لتقديم عروض مميزة
- استخدام وسائل الإيضاح البصرية الأكثر شيوعاً لتعزيز جاذبية العرض التقديمي

## الفئات المستهدفة

- جميع الموظفين الذين يرغبون بتحسين مهارات العرض بشكل ملحوظ باستخدام منهج عملي وفعال. وهذه الدورة مفيدة للموظفين الذين يقدمون عروض تقديمية عن المبيعات أو تطوير الأعمال أو عروض دورية للإدارة العليا.

## محاورة الدورة

- تصمفم وإلقاء العروض التقدفمفة
- الخطابات
- التواصل اللفظف والتواصل غير اللفظف
- بناء العلاقات
- التأففير والإلهام
- ردود الفعل

### مقدمة

- مقارنة بفن التقدفم والإلقاء والعروض التقدفمفة (الباوربوفنت)
- لماذا ففشل معظم المقدمفن فف ترك انطباع إفجابف
- مفرات العرض الففقال
- أهملفة التحضفر
- الأنسة Clicker ولماذا ففجب أن تكون مدركاً لعضورها
- السفد Murphy وكفف فمكن أن ففسد العرض التقدفمف
- طرق التغلب على العرض الممل

### إعداد العرض التقدفمف

- جمع البفانات الأولفة
- المصادر المختلفة للبفانات ومحتوى العرض التقدفمف
- ما هو مقدار المعلومات الذي ففجب أن تبدأ به؟
- انتقاء المعلومات
- الركائز الثلاثة الهامة
- تخصصف الوقت: كفف فمكنك معرفة مقدار الوقت الذي ففحتاجه
- صبغة المادة الأساسية والأسلوب والدعم وتأففرها على طريقة تقدفم العرض
- تشبفه العرض التقدفمف بسندوفشة الهمبرغر: لماذا لا ففجب زفادة محتوى العرض
- متى ففجب التركيز على الأسلوب ومتى ففجب تعزيز الدعم

### هفكلفة العرض الففقال

- إفتتاح العرض بنجاح: كفف ففجذب انتباه الجمهور
- الموجز: ما الذي ففجب ذكره فف محتوى العرض
- النقات الرئفسة للعرض
- قاعدة الثلاثة
- تلخفص النقات الهامة قبل الإنفهاء من العرض: بعض النصائح والأخطاء الشائعة

## دور التواصل غير اللفظي في العرض التقديمي

- اليدان والساقان والعيون
- التحرك أو البقاء في مكان واحد؟
- نصائح حول وضعيات الجسم الفعّالة
- قاعدة حركة اليدين ووقفة الجسم
- خصائص الصوت
- تجنب استخدام العبارات المبتذلة والكلاسيكية
- اللباس والمظهر العام
- حسن المظهر واللباس: ما هي القواعد؟

## قلق التحدث أمام الجمهور

- الأسباب التي تجعل معظم المقدمين يشعرون بالتوتر
- هرمون الأدرينالين وتأثيره على العرض
- التعامل مع قلق التحدث أمام الجمهور: الحلول الآنية والطويلة الأمد
- ما الذي يقوم به المقدمون الناجحون؟

## وسائل الإيضاح البصرية

- استخدام الأدوات والوسائل الداعمة لتعزيز التأثير البصري
- توزيع المواد: متى وكيف
- أسرار وتقنيات استعمال لوحات الكتابة
- الرسوم التوضيحية والصور
- الباوربوينت: ما الذي يجب أن يعرفه كل مقدم

