

# € TRAINING

مهارات تقدير العروض التقديمية الاحترافية

25 - 29 مايو 2025  
كوالالمبور (ماليزيا)



## مهارات تقديم العروض التقديمية الاحترافية

رمز الدورة: O530 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 مايو 2025 دولة الإنعقاد: كوالالمبور (ماليزيا) - التكلفة: 5300 يورو

### مقدمة عن البرنامج التدريبي:

تعد العروض التقديمية جزءًا أساسيًا من الحياة العملية، ويهدف هذا البرنامج إلى تعزيز ثقة المشاركين وتحسين قدراتهم في تقديم عروض جذابة وفعّالة. حيث يركز على تطوير المهارات اللازمة للتواصل الفعّال مع الجمهور، وبناء محتوى مترابط ومقنع، والتغلب على القلق أثناء التقديم. كما يوفر تقنيات وأدوات عملية لتحويل العروض من روتينية إلى ملهمة.

### أهداف البرنامج التدريبي:

#### في نهاية البرنامج سيكون المشاركون قادرين على:

- تحديد أسباب ضعف العروض التقديمية وتطبيق أساليب لتحسينها.
- تصميم عروض تقديمية احترافية باستخدام الركائز الأساسية للعروض الفعّالة.
- استخدام الوسائل البصرية والمساعدات التوضيحية لتحقيق التأثير الأمثل.
- التواصل بفعالية مع الجمهور والتحكم في التوتر أثناء التقديم.
- تقديم رسائل واضحة ومقنعة باستخدام مهارات العرض اللفظية وغير اللفظية.

### الفئات المستهدفة:

- المدراء التنفيذيون والمسؤولون عن تقديم عروض أمام مجالس الإدارة.
- مسؤولو المبيعات والتسويق الذين يقدمون عروض للعملاء أو المستثمرين.
- قادة فرق العمل الراغبون في تحسين مهارات العرض التقديمي.
- الموظفون الذين تتطلب وظائفهم إعداد وتقديم عروض احترافية.
- الأكاديميون والمدربون الذين يقدمون عروض تعليمية أو تدريبية.

### محاو البرنامج التدريبي:

#### الوحدة الأولى:

#### أساسيات العرض التقديمي:

- الفرق بين التقديم، الإلقاء، والعروض التقديمية باستخدام الأدوات.
- أسباب فشل العروض التقديمية وكيفية التغلب عليها.
- ميزات العرض التقديمي الفعّال وأهمية التحضير.
- طرق جمع البيانات واختيار المعلومات المناسبة للعرض.
- مصادر البيانات وكيفية استخدامها بفعالية.

#### الوحدة الثانية:

#### دور التواصل غير اللفظي في العروض التقديمية:

- أهمية المظهر العام واللباس المناسب في تعزيز الصورة المهنية.
- استخدام الإيماءات وتعبيرات الوجه لتوضيح الرسائل وتعزيز التواصل.
- قواعد حركة اليدين ووضعيات الجسم أثناء التقديم.
- تحسين التواصل البصري مع الجمهور لتعزيز الثقة والانتباه.
- تأثير لغة الجسد على الانطباع العام للمقدم وأثرها على الجمهور.

## الوحدة الثالثة:

### تعزيز التأثير باستخدام الوسائل البصرية:

- استخدام الأدوات المساعدة مثل الرسوم التوضيحية والصور.
- تقنيات احترافية لاستخدام لوحات الكتابة والمواد الموزعة.
- تصميم الشرائح باستخدام برنامج الباوربوينت بفعالية.
- تعزيز الرسائل الرئيسية من خلال وسائل الإيضاح.
- الأخطاء الشائعة في الوسائل البصرية وكيفية تجنبها.

## الوحدة الرابعة:

### التغلب على القلق أثناء التقديم:

- فهم أسباب القلق وتأثيره على الأداء أثناء التقديم.
- استراتيجيات إدارة التوتر والسيطرة على الأعصاب قبل وأثناء العرض.
- تقنيات التنفس والاسترخاء لتعزيز الثقة بالنفس.
- طرق التعامل مع الأخطاء المفاجئة أثناء التقديم.
- بناء الثقة الذاتية من خلال التحضير والممارسة الفعّالة.

## الوحدة الخامسة:

### بناء العرض التقديمي المثالي:

- كيفية جذب انتباه الجمهور في بداية العرض.
- بناء نقاط رئيسية واضحة ومنظمة للعرض.
- كيفية إعداد موجز قوي لمحتوى العرض.
- تلخيص النقاط الهامة واستخدام أساليب ختامية مؤثرة.
- الأخطاء الشائعة في هيكله العروض وكيفية تجنبها.