

الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

20 – 16 نوفمبر 2026

مالى (المالديف)

UK Traininig

PARTNER



الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

المرجع: 130553_3217 التاريخ: 16 - 20 نوفمبر 2026 المكان: مالي (المالديف) الرسوم: GBP 5400

مقدمة

في هذه الدورة التدريبية، سيتعلم المشاركون كيفية التفريق بين أساليب التواصل المختلفة وتطوير عقلية "الربح-الربح" لتصبح أكثر فعالية في أي موقف. من خلال استخدام الأعمدة الأربعة للتواصل، سيتعلم المشاركون كيفية تحديد النتيجة التي يرغبون في الحصول عليها من أي موقف عن طريق التأثير والإقناع. كما سيكتسبون مهارات بناء علاقات مهنية مع الآخرين، ومراقبة نجاحاتهم، والمرونة في التكيف مع التغييرات. بالإضافة إلى ذلك، سيتعرفون على الأسباب الشائعة لفشل التواصل وكيفية حلها.

جزء أساسي من كونك متواصلًا مؤثرًا هو القدرة على تقديم العروض بثقة واحترافية. من خلال هذه الدورة، سيتم تقديم تدريب مباشر للمشاركين حول أسلوب تقديم العروض لديهم. سيتم عرض أفضل الممارسات حول كيفية استخدام الصوت، وحركات الجسم، واختيار الكلمات. من خلال التكرار، سيكتسب المشاركون الثقة بينما يتم بناء المهارات بشكل تدريجي. كما سيُعرض عليهم كيفية إنشاء عرض تقديمي منظم بشكل جيد وكيفية التفاعل بشكل احترافي مع الوسائل البصرية، بما في ذلك PowerPoint.

أهداف الدورة

- استخدام الأعمدة الأربعة للتواصل الفعال لبناء تواصل أكثر تأثيرًا.
- التعامل مع المحادثات الصعبة بمهارة دون الشعور بالذنب.
- تطبيق عقلية الربح-الربح وتعزيز القدرة على التوجيه والإصرار.
- تصميم وتقديم عرض تقديمي احترافي يؤثر ويحقق أهدافك.
- التغلب على القلق عند تقديم العروض.
- تعزيز مهارات التواصل الاحترافي وبناء الثقة عند تقديم الأفكار.
- تطوير مهارات التواصل الفعال لمتابعة المشاريع مع مديري المشاريع والمديرين.

UK Traininig

PARTNER



مهاور الءورة

اليوم الأول: الأعمءة الأربعة للتواصل الفعال

- ءءءء الءءءءة المرءوءة: ءعلم ءءءءة ءءءءء هءءءك من ءل موءفف ءواصلء.
- بناء العلاءة بسرعة وسوءولة: اسءراءءءءاء لبناء الأءة من اللءة الأولى.
- الءس الءسء ومعناهم: ءعلم ءءءءة مرابعبة إءشاءاء الءسم واللغة ءئر اللفظءة.
- المرونة والءءئر: ءءءءة الءءء مع أنماط الءواصل المءءلفة.
- قنواء الءواصل الءلاء: ءءف ءسءءء الصوء والإءماءاء والءفاعل مع الآءرءن.
- ءءءء أنماط الءواصل المفضلة: فهم أسلوبك المفضل وأسلوب الآءرءن وءءءءة ءقلءل الءوءر.

اليوم الءاءء: الءعامل مع المءاءءاء الصعبة

- نموءء ACHE لءءءءف الءوءر: ءعلم ءءءءة اسءءءءم هءا الءموءء في المواقف الصعبة.
- إعطاء ملاءءاء صاءقة: ءءءءة ءءءءم الءصاءء بشكل مباشر وبناء.
- الاسءءءاء للاسءءءاءة للأراء المءءلفة: ءعلم ءءءءة الرء على الرءوء المءوءوءة للملاءءاء.
- عقلءة الرء-الرء وأهمءءها في الإصرار: ءعلم ءءءءة ءءءءء ءلول ءعود بالنفع على الءمءع.

اليوم الءاءء: ءصمء عرض ءءءءمء اءءراءء

- العناصر الءمسة الرءسءة لءصمء عرض ءءءءمء اءءراءء.
- المشءلة: ما هء المشءلة؟: ءءءءء وءوؤءء المشءلة بشكل فعال.
- PowerPoint: اسءءءاءاءه وعءوبه: ءءءءة الاسءفاءءة من PowerPoint وءءءءق أفضل الءاءء.
- طرق ءءءءم أخرى: اسءءءءاف طرق بءءلة لعرض الأفكار.
- البساءة في الءصمء: ءءءب الءعقءء والءركءز على الفءرة الأساسية.
- ءرءءب الشراءء بشكل منطءق: ءءءءة ءنظءم المءلوءماء بشكل ٱءناغم مع الفءرة العامة.
- اسءءءءم الرسوم الءوؤءءءة: ءءءءة اءءءار الرسوم الءوؤءءءة الءء ءءعم الفءرة.
- الاسءمرارة في الءصمء: ءءءءة ءءءق الءناسق بءن الشراءء.
- ءءءب الإءئاب: أهمية ءقلءل النصوص والءركءز على الرساءل الأساسية.
- اسءءءءم الرسوم البءاءءة: اسءءءءم الرسوم البءاءءة بشكل فعال.
- ءنسءق الألوان بشكل ءءء: ءءف ٱمكن أن ءؤءر الألوان على رسالة العرض.
- رءب Word Excel PowerPoint: طرق ءمء الملاءاء وءءلءلها إلى قواء PowerPoint.

UK Training
PARTNER



اليوم الرابع: تقديم عرض مؤثر

- قنوات التواصل الثلاث في العرض التقديمي: كيفية استخدام الصوت، الجسد، والكلمات أثناء التقديم.
- وضع الجسم: كيفية الجلوس أو الوقوف أثناء التقديم بشكل احترافي.
- الذراعين واليدين: تأثير الإيماءات وحركات اليد في تعزيز العرض.
- الإيماءات: كيفية استخدام الإيماءات بشكل يتناغم مع رسالتك.
- التقديم بدون ملاحظات أو أدوات: تعلم كيف تكون أكثر مرونة في عرضك دون الحاجة إلى الملاحظات.
- استخدام الصوت بشكل فعال: كيف يمكن للصوت أن يعزز أو يضعف تأثير العرض.
- تعابير الوجه: تأثير تعابير الوجه في نقل الرسالة.
- الكلمات المستخدمة: أهمية اختيار الكلمات المؤثرة في العرض.
- نبذة الصوت والتفاعل مع الجمهور: تعلم كيفية إدارة نبذة الصوت للحصول على أفضل استجابة من الجمهور.

اليوم الخامس: التغلب على القلق عند التقديم

- التخطيط والتحضير: أهمية التحضير المسبق قبل التقديم.
- التدريب: كيفية تحسين مهاراتك من خلال التكرار والممارسة.
- أهم النصائح لتهدئة الأعصاب: تقنيات للحد من القلق أثناء التقديم.
- تصور النجاح: أهمية تصور النجاح في تحسين الأداء.
- مهارات الاتصال القوية: كيفية تحسين التواصل للحصول على أكبر تأثير.
- فهم التصورات وكيفية تشكيلها: تعلم كيفية إدراك الرسائل المختلفة التي تنقلها.
- إجراء تعديلات صغيرة لإحداث تغييرات كبيرة: كيفية تحسين الأداء بشكل تدريجي.
- إدراك قوة التواصل الواثق: كيف يساعدك التواصل الواثق في النجاح.
- البقاء هادئاً في الأزمات: تعلم كيفية الحفاظ على هدوئك في المواقف الصعبة.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إذا كنت ترغب في تصميم عروض تقديمية احترافية تنال إعجاب جمهورك، فإن هذه الدورة هي الفرصة المثالية لك.
- تعلم أفضل تقنيات التصميم التقديمي التي ستساعدك في إنشاء عروض تقديمية مؤثرة تستهدف فئة متنوعة من الجمهور.
- يمكنك اكتساب مهارات تقديم احترافية على يد محترفين لتصبح قائداً في أي ميدان.
- الدورة تمنحك الأدوات اللازمة لتصميم وتقديم عروض تقديمية باستخدام PowerPoint بطريقة احترافية وبأساليب متقدمة.
- سواء كنت ترغب في تحسين مهاراتك في تقديم العروض أو تسعى لأن تصبح مقدماً محترفاً، فإن هذه الدورة ستساعدك على إنشاء عروض تقديمية رائعة تحقق أهدافك.

UK Traininig

PARTNER



الخاتمة

هذه الدورة تمنحك المهارات الأساسية والضرورية لتحقيق النجاح في تقديم العروض التقديمية بطريقة احترافية، من تصميم العرض التقديمي إلى التواصل الفعال مع الجمهور. من خلال استخدام تقنيات متقدمة مثل PowerPoint و التدريب على تقديم العروض، ستتمكن من التأثير في جمهورك بثقة وحرفية. سجل الآن وابدأ في تحسين مهاراتك في تقديم العروض وتنمية قدراتك على التواصل بشكل احترافي!

UK Traininig

PARTNER

