

الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

22 – 26 فبراير 2027

أمستردام (هولندا)

UK Traininig

PARTNER



الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

المرجع: 132299_3217 التاريخ: 22 - 26 فبراير 2027 المكان: أمستردام (هولندا) الرسوم: GBP 5200

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 ءءفاء ءءءء هءءك من ءل موءف ءواصلي.
- بناء العلاءة بسرعة وسوءولة: اسءراءءءاء لبناء الأءة من اللءة الأولى.
- الءس الءسي ومعناهم: ءعلم ءءفاء مراقءة إءاءاء الءسم واللغة ءئر اللفظاء.
- المرونة والءءئر: ءءفاء الءءف مع أنماط الءواصل المءءلفة.
- قنواء الءواصل الءلاء: ءف ءسءءم الصوء والإءماءاء والءفاعل مع الآءرءن.
- ءءءء أنماط الءواصل المفضلة: فهم أسلوبك المفضل وأسلوب الآءرءن وءءفاء ءقلل الءوءر.

اليوم الءاءى: الءعامل مع المءاءءاء الصءبة

- نموءء ACHE لءءءفف الءوءر: ءعلم ءءفاء اسءءءام هءا النموءء فى المواءف الصءبة.
- إعطاء ملاءءاء صاءقة: ءءفاء ءءءءم النصاءء بشكل مباشر وبناء.
- الاسءءءاء للاسءءءاء للأراء المءءلفة: ءعلم ءءفاء الرء على الرءوء المءوءقة للملاءءاء.
- عقاءة الرء-الرء وأهماءها فى الإصرار: ءعلم ءءفاء ءءءء ءلول ءعود بالنفع على الءمءع.

اليوم الءاء: ءصمء عرض ءءءءمى اءءراءى

- العناصر الءمسة الرءساءة لءصمء عرض ءءءءمى اءءراءى.
- المشءلة: ما هى المشءلة؟: ءءءء وءوضء المشءلة بشكل فعال.
- PowerPoint: اسءءءاماءه وعىوبه: ءءفاء الاسءءاءة من PowerPoint وءءءق أفضل الءاءء.
- طرق ءءءءم أخرى: اسءءءاف طرق بءءلة لعرض الأفكار.
- البساءة فى الءصمء: ءءب الءعقء والءركء على الفءرة الأساسية.
- ءرءب الشراءء بشكل منطقى: ءءفاء ءنظءم المءلومااء بشكل ىءناغم مع الفءرة العامة.
- اسءءءام الرسوم الءوضءاءة: ءءفاء اءءءار الرسوم الءوضءاءة الءى ءءعم الفءرة.
- الاسءمرارة فى الءصمء: ءءفاء ءءق الءناسق بءن الشراءء.
- ءءب الإءئاب: أهمية ءقلل النصوص والءركء على الرسائل الأساسية.
- اسءءءام الرسوم الببائءة: اسءءءام الرسوم الببائءة بشكل فعال.
- ءنسءق الألوان بشكل ءءء: ءف ىمكن أن ءؤءر الألوان على رسالة العرض.
- رء Word Excel PowerPoint: طرق ءمء الملاءاء وءءولءها 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؟ الإيجابيات 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

