BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات تقديم خطة العمل الفعّالة

22 – 26 فبراير 2027

ميونيخ (ألمانيا)



مهارات تقديم خطة العمل الفعّالة

المرجع: 169028_3254582 **التاريخ:** 22 – 26 فبراير 2027 **المكان:** ميونيخ (ألمانيا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

يُعد عرض خطة العمل أداة حيوية لتحقيق الأهداف الاستراتيجية وضمان نجاح المؤسسات. تم تصميم هذه الدورة التدريبية لتزويد المشاركين بالمعرفة والمهارات اللازمة لإعداد خطة عمل وعرضها بثقة على أصحاب المصلحة. يُعد فهم ما هي خطة العمل، ومعنى خطة العمل، ودورها في الأعمال والمجتمعات أمرًا أساسيًا لتحقيق النجاح.

سيتعلم المشاركون كيفية تعريف تخطيط العمل، وهيكلة خطة عمل تجارية، وتطوير مهارات العرض الفعّالة لتعزيز التواصل والتفاعل. من خلال الاستفادة من التقنيات المثبتة وقوالب خطط العمل، سيكتسبون الثقة في تقديم عروض مؤثرة تحقق النتائج المطلوبة.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من:

- فهم تعريف خطة العمل ودورها في تنفيذ الاستراتيجيات.
- تعلم كيفية تقديم خطة عمل بفعالية لجماهير مختلفة.
- تطوير خطة عمل ذكية SMART تتماشى مع أهداف المؤسسة.
- إتقان مهارات العرض لتعزيز الثقة وجذب انتباه الجمهور.
- توقع الأسئلة والاعتراضات والتعامل معها بوضوح واحترافية.



محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في خطط العمل

- ما هي خطة العمل؟ فهم دورها في تحقيق الأهداف.
- وصف خطة العمل: العناصر الأساسية للخطة الناجحة.
- إعداد خطة العمل: تحديد الأهداف، المهام، والجداول الزمنية.
- مواءمة خطط العمل مع الاستراتيجية: ضمان توافقها مع الأهداف المؤسسية.
- الأخطاء الشائعة في تخطيط العمل: كيفية تجنبها لضمان تنفيذ ناجح.

اليوم الثاني: تطوير خطة العمل

- تعريف تخطيط العمل: تحويل الأهداف الاستراتيجية إلى خطوات عملية.
- خطة عمل ذكية SMART: تحديد أهداف واضحة وقابلة للقياس والتنفيذ.
- خطة العمل التنموية: توزيع الأدوار والمسؤوليات بشكل فعال.
- تنفيذ خطة العمل: وضع استراتيجيات لضمان التنفيذ السلس.
- تخطيط الموارد: تحديد الاحتياجات المالية، التكنولوجية، والبشرية.



اليوم الثالث: هيكلة وتنظيم العرض التقديمي

- كيفية تقديم خطة عمل: تنظيم عرض واضح وجذاب.
- إعداد ملخص تنفيذي: صياغة عرض موجز وفعّال للخطة.
- دورة مهارات العرض التقديمي: تعزيز وضوح الإلقاء والإقناع.
- استخدام الوسائل البصرية بفعالية: الرسوم البيانية والمخططات والقصة البصرية.
- الحفاظ على تفاعل الجمهور: استراتيجيات لتعزيز التفاعل والانتباه.

اليوم الرابع: تقديم العرض بثقة

- مهارات العرض الفعّالة: تطوير أسلوب إلقاء قوي.
- لغة الجسد ونبرة الصوت: تأثير التواصل غير اللفظي على التأثير العام.
- التعامل مع التوتر: طرق عملية لتعزيز الثقة أثناء التقديم.
- إشراك الجمهور: تحفيز المشاركة والأسئلة أثناء العرض.
- إيصال النقاط الأساسية بفعالية: تجنب المعلومات الزائدة والتركيز على الأهم.



اليوم الخامس: التعامل مع الأسئلة والتغذية الراجعة

- توقع الأسئلة والاعتراضات: كيفية التحضير لمخاوف الجمهور.
- الرد بفعالية على التعليقات: تعزيز المصداقية والاحترافية.
- تشجيع الحوار البناء: خلق بيئة تفاعلية أثناء العرض.
- إنهاء العرض بوضوح: تأمين الدعم وتحديد الخطوات القادمة.
- دراسة حالات حول خطط العمل الوطنية وخطط العمل المجتمعية: أمثلة عملية من مختلف القطاعات.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب خبرة في إعداد خطة عمل وتقديمها بفعالية.
- تعلم كيفية تنفيذ خطة عمل بدقة وكفاءة.
- تحسين مهارات العرض لتقديم عروض احترافية ومؤثرة.
- إتقان خطة العمل التنموية لتعزيز النجاح الاستراتيجي.
- تعزيز الثقة في التعامل مع الأسئلة والاعتراضات أثناء العروض التقديمية.

الخاتمة

يُعد عرض خطة العمل مهارة حاسمة للمهنيين الذين يسعون لتحقيق النجاح في مجالات الأعمال والتنمية المؤسسية. توفر هذه الدورة للمشاركين الأدوات اللازمة لتعريف تخطيط العمل، وتطوير خطط عمل ذكية SMART، وتعزيز مهارات العرض الفعّالة. سواء كنت تعمل على خطة عمل مجتمعية، خطة عمل وطنية، أو خطة عمل تجارية، ستكتسب الخبرة اللازمة لتوصيل رؤيتك بوضوح وتحقيق نتائج استراتيجية ملموسة.

انضم الآن لتحسين مهاراتك في التخطيط والعرض التقديمي!

