BLACKBIRD FOR TRAINING

التقديم المؤثر: بناء الثقة في التواصل

23 – 27 أغسطس 2027

فيينا (النمسا)



التقديم المؤثر: بناء الثقة في التواصل

المرجع: 175635_3254722 **التاريخ:** 23 – 27 أغسطس 2027 **المكان:** فيينا (النمسا) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

دورة "التقديم المؤثر: بناء الثقة في التواصل" مصممة لمساعدة المشاركين على تحسين مهاراتهم في التقديم والتواصل الفعال. تركز الدورة على بناء الثقة عند التقديم أمام أي جمهور، بالإضافة إلى إتقان تقنيات التواصل الفعّال للتفاعل مع الجمهور بشكل مؤثر. سيتعلم المشاركون كيفية تنظيم العروض التقديمية بشكل مؤثر، استخدام لغة الجسد والصوت بشكل فعال، والتغلب على التوتر. بنهاية الدورة، سيكون لدى المشاركين الأدوات اللازمة للتواصل بوضوح وثقة، مما يترك أثرًا طويلاً.

أهداف الدورة

بنهاية الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- تعريف التقديم بشكل فعّال وكيفية تطبيقه في الحياة العملية.
- بناء الثقة في التحدث أمام الجمهور وتقديم العروض.
- تعلم تقنيات بناء التواصل مع الجمهور والحفاظ على تفاعلهم.
- فهم كيفية هيكلة العروض التقديمية لتحقيق أقصى تأثير.
- إتقان استخدام لغة الجسد والتسليم الصوتي لتعزيز الرسالة.
- التغلب على التوتر وإدارة القلق المرتبط بالتقديم.
- تعلم كيفية التعامل مع الأسئلة الصعبة والحفاظ على السيطرة.
- استخدام الوسائل البصرية بفعالية لدعم الرسالة.
- تحسين المهارات التقديمية للتواصل بوضوح وإقناع.



محاور الدورة

اليوم 1: مقدمة في العروض التقديمية المؤثرة

- فهم المبادئ الأساسية للتحدث أمام الجمهور بشكل مؤثر.
- تعلم كيفية الاتصال مع الجمهور والحفاظ على انتباهه.
- استكشاف العناصر الأساسية لتصميم عرض تقديمي مقنع.
- البدء في بناء أسلوبك الخاص للتحدث لتحقيق أقصى تأثير.
- مناقشة كيفية التغلب على مشكلة التقديم الشائعة.

اليوم 2: إتقان فن الإلقاء

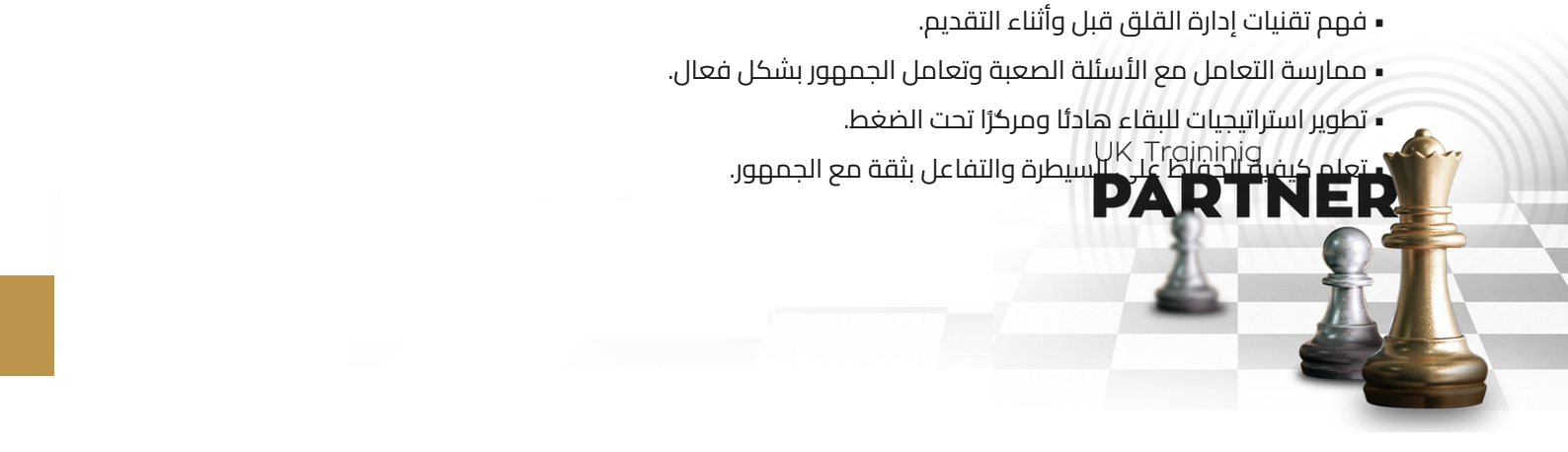
- تعلم كيفية تحسين التسليم الصوتي ونبرة الصوت.
- فهم دور لغة الجسد في التواصل الفعّال.
- ممارسة الوضعية والإيماءات والتواصل بالعين لجذب انتباه الجمهور.
- اكتشاف كيفية استخدام الإيقاع والتوقفات لتحسين الرسالة.
- بناء الثقة في التحدث بشكل طبيعي ودون تردد.

اليوم 3: تصميم وسائل بصرية داعمة ومؤثرة

- تعلم كيفية تصميم وسائل بصرية تدعم وتعزز الرسالة.
- استكشاف تقنيات فعّالة في PowerPoint لتحسين العروض التقديمية.
- فهم أهمية الوضوح والبساطة في الشرائح.
- ممارسة استخدام الوسائل البصرية بثقة أثناء العروض.
- تطوير استراتيجيات لدمج الصور والرسوم البيانية لتفاعل أفضل مع الجمهور.

اليوم 4: التعامل مع القلق وإدارة التفاعل مع الجمهور

- تعلم استراتيجيات للتقليل من القلق وبناء الثقة للتقديم أمام الجمهور.
- فهم تقنيات إدارة القلق قبل وأثناء التقديم.
- ممارسة التعامل مع الأسئلة الصعبة وتعامل الجمهور بشكل فعال.
- تطوير استراتيجيات للبقاء هادئًا ومركزًا تحت الضغط.
- تعلم كيفية الحفاظ على السيطرة والتفاعل بثقة مع الجمهور.



اليوم 5: تقديم العروض بثقة وتلقي الملاحظات

- ممارسة تقديم العرض بثقة وتأثير.
- تلقي ملاحظات بناءة من الزملاء والمدربين.
- تحسين العرض بناءً على الملاحظات والتقييم الذاتي.
- تعلم كيفية تعديل أسلوب التقديم وفقًا لنوع الجمهور والمناسبة.
- بناء خطة للتطوير المستمر وتحسين مهارات التقديم.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب الثقة في التقديم أمام أي جمهور.
- تعلم كيفية بناء التواصل مع الجمهور والحفاظ على تفاعلهم.
- التغلب على القلق والتقديم بوضوح وأناقة.
- إتقان تقنيات تقديم عروض مؤثرة لا تُنسى.
- تحسين مهاراتك في التعامل مع الأسئلة الصعبة والحفاظ على التحكم في العرض.
- تعزيز مهارات التواصل لتحقيق النجاح المهني.
- استخدام الوسائل البصرية بفعالية لدعم وتقوية رسالتك.
- بناء مهارات التأثير والإقناع من خلال العروض التقديمية.

الخاتمة

دورة "التقديم المؤثر: بناء الثقة في التواصل" تمنح المشاركين المهارات اللازمة للتقديم بثقة وفعالية. من خلال تعلم كيفية هيكلة العروض التقديمية، استخدام لغة الجسد بشكل صحيح، والتعامل مع القلق، سيغادر المشاركون الدورة واثقين في قدرتهم على التواصل بوضوح وترك أثر دائم.

سجل الآن للحصول على الأدوات والاستراتيجيات اللازمة لتقديم عروض مؤثرة وتحقيق التواصل الفعّال!

