BLACKBIRD FOR TRAINING

الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

24 – 28 مايو 2027

كوالالمبور (ماليزيا)

UK Traininig

PARTNER



www.blackbird-training.com

الاحتراف في تصميم العرض التقديمي

المرجع: 290761_3217 **التاريخ:** 24 – 28 مايو 2027 **المكان:** كوالالمبور (ماليزيا) **الرسوم:** GBP 4200

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 متواصلاً 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 مُنظم 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 الفعّال لمتابعة المشاريع مع مديري المشاريع والمديرين.



محاور الدورة

اليوم الأول: الأعمدة الأربعة للتواصل الفعال

- تحديد النتيجة المرجوة: تعلم كيفية تحديد هدفك من كل موقف تواصلي.
- بناء العلاقة بسرعة وسهولة: استراتيجيات لبناء الثقة من اللحظة الأولى.
- الحس الحسي ومعناه: تعلم كيفية مراقبة إشارات الجسم واللغة غير اللفظية.
- المرونة والتغيير: كيفية التكيف مع أنماط التواصل المختلفة.
- قنوات التواصل الثلاث: كيف تستخدم الصوت والإيماءات والتفاعل مع الآخرين.
- تحديد أنماط التواصل المفضلة: فهم أسلوبك المفضل وأسلوب الآخرين وكيفية تقليل التوتر.

اليوم الثاني: التعامل مع المحادثات الصعبة

- نموذج ACHE لتخفيف التوتر: تعلم كيفية استخدام هذا النموذج في المواقف الصعبة.
- إعطاء ملاحظات صادقة: كيفية تقديم النصائح بشكل مباشر وبناء.
- الاستعداد للاستجابة للأراء المختلفة: تعلم كيفية الرد على الردود المتوقعة للملاحظات.
- عقلية الربح-الربح وأهميتها في الإصرار: تعلم كيفية تحديد حلول تعود بالنفع على الجميع.

اليوم الثالث: تصميم عرض تقديمي احترافي

- العناصر الخمسة الرئيسية لتصميم عرض تقديمي احترافي.
- المشكلة: ما هي المشكلة؟: تحديد وتوضيح المشكلة بشكل فعال.
- PowerPoint: استخداماته وعيوبه: كيفية الاستفادة من PowerPoint وتحقيق أفضل النتائج.
- طرق تقديم أخرى: استكشاف طرق بديلة لعرض الأفكار.
- البساطة في التصميم: تجنب التعقيد والتركيز على الفكرة الأساسية.
- ترتيب الشرائح بشكل منطقي: كيفية تنظيم المعلومات بشكل يتناغم مع الفكرة العامة.
- استخدام الرسوم التوضيحية: كيفية اختيار الرسوم التوضيحية التي تدعم الفكرة.
- الاستمرارية في التصميم: كيفية تحقيق التناسق بين الشرائح.
- تجنب الإطناب: أهمية تقليل النصوص والتركيز على الرسائل الأساسية.
- استخدام الرسوم البيانية: استخدام الرسوم البيانية بشكل فعال.
- تنسيق الألوان بشكل جيد: كيف يمكن أن تؤثر الألوان على رسالة العرض.
- ربط Word و Excel بـ PowerPoint: طرق دمج الملفات وتحويلها إلى قوالب PowerPoint.



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.
- نبرة الصوت والتفاعل مع الجمهور: تعلم كيفية إدارة نبرة 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 هادئًا 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 قائدًا 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 مقدمًا محترفًا، فإن هذه الدورة ستساعدك على إنشاء عروض تقديمية رائعة تحقق أهدافك.



الخاتمة

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

