

الاحتراف في تصويم العرض التقديهي

UK Traininig

**PARTNER**



## الاحتراف في تصهيم العرض التقديمي

### مقدمة

في هذه الدورة، سيفهم المشاركون الاختلافات بين أساليب التواصل ويقومون بتطوير عقلية الربح للطرفين لجعلها فعالة في أي ظرف من الظروف. باستخدام الركائز الأربع للتواصل، سيتعلم المشاركون تحديد النتيجة التي يرغبون في الحصول عليها من أي موقف من خلال التأثير والإقناع. سوف يقوم ببناء علاقة مع الأخرين، ومراقبة نجاحهم، ويكونون مرنين للتغيير. سيفهمون أيضاً الأسباب الشائعة للفشل في التواصل ويعرفون ما يجب فعله لحلها.

كجزء من كونك متواصل ومؤثر فعال، من الضروري أن تكون قادر على تقديم العروض بثقة واحتراف. من خلال هذه الدورة، سيتم إعطاء المشاركين تدريباً مباشراً حول أسلوب العرض التقديمي. سيتم إطلاعهم على أفضل الممارسات حول كيفية استخدام أصواتهم وحركات أجسادهم واختيار الصياغة. من خلال التكرار، سوف يبنون بثقة بخطوة بخطوة ضمن مهارات متعددة الطبقات. كما سيتم إطلاعهم على كيفية إنشاء عرض تقديمي منظم بشكل جيد وكيفية التفاعل بشكل احترافي مع أدواتهم البصرية، بما في ذلك PowerPoint.

### أهداف دورة الاحتراف في مهارات التواصل والعرض التقديمي

- الاستفادة من الركائز الأربع للتواصل الفعال
- التحكم في المحدثات الصعبة دون الشعور بالذنب
- تطبيق عقلية الفوز للجميع وأن تكون حازماً
- تصهيم وتقديم عرض احترافي مؤثر
- التغلب على القلق عند التقديم
- أن تكون متواصل واثق ومحترف
- مهارات التواصل الفعال لمتابعة المشاريع مع مديري المشاريع ومديري الإدارات

### محاور دورة الاحتراف في مهارات التواصل والعرض التقديمي

#### اليوم الأول

#### الركائز الأربع للتواصل الفعال

- معرفة النتيجة الخاصة بك
- بناء علاقة بسرعة وسهولة
- حدة الحس وهذا تعني
- المرونة والتغيير
- قنوات التواصل الثلاث

#### تحديد أساليب التواصل المفضلة

- تحديد عاداتك والطريقة المفضلة للتواصل
- التعرف على الأسلوب المفضل لدى الأخرين
- فهم التوتر بين الأنماط المختلفة
- معرفة كيفية الحد من التوتر من خلال استعراض أسلوبك

#### اليوم الثاني

UK Training  
**PARTNER**

### التعامل مع الهجمات الصعبة

- استخدام نهوض ACHE لنزع فتيل التوتر
- إعطاء ملاحظات صادقة
- الاستعداد للاستجابات التقليدية اتجاه التغذية الراجعة

### تحديد عقلية الربح للجميع وفهم أهميتها للجزء

- السلوكيات السلبية والحازمة والعدوانية
- أن تكون حازماً
- استكشاف نهوض مواقف الحياة

### اليوم الثالث

#### تصميم عرض تقديمي احترافي

- العناصر الخمسة الرئيسية
- المشكلة: ما هي المشكلة؟
- استخدام البوربوينت وعبوبه
- طرق أخرى للعرض
- البساطة في التصميم
- الترتيب المنطقي للشرائح
- استخدام صور توضيحية
- توحيد فكرة الشريحة الواحدة
- استهوائية التصميم بين الشرائح
- تجنب الانسحاب
- استخدام الرسوم البيانية
- تنسيق الألوان بشكل جيد
- طرق ربط ملفات الاكسل و word وتغريفها في قوالب عرض point power

### اليوم الرابع

#### تقديم عرض له تأثير

- القنوات الثلاث للتواصل والعرض التقديمي
- كيفية الوقوف
- الساقين والقدمين
- الذراعين واليدين
- الإيماءات
- التدريب بدون ملاحظات أو دعائم
- استخدام الصوت
- تعابير الوجه
- الكلمات المستخدمة
- نبرة الصوت والتفاعل مع الجمهور

### اليوم الخامس

#### التغلب على القلق عند التقديم

- التخطيط والإعداد

UK Training  
**PARTNER**

القيام ببروفة

- أهم النصائح لتهيئة الأعصاب
- تصور النجاح

مهارات الاتصال القوية

- فهم التصورات وكيف نقوم بها
- معرفة كيفية إجراء تعديلات صغيرة للحصول على تغييرات كبيرة
- إدراك قوة التواصل الواثق
- التزام الهدوء في النزاعات

UK Training  
**PARTNER**



## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلامة  
القانون وإدارة العقود  
الجهازك و السلامة  
الطيران والاهلاحة الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية/البرامج الإدارية

المهارات الاحترافية  
الهالية والحاسبة والهيرانية  
الإعلام والعلاقات العامة  
إدارة المشاريع  
الموارد البشرية  
تدقيق الحسابات وضمان الجودة  
التسويق والمبيعات وخدمة العملاء  
السكرتارية وإدارة المكاتب  
سلسلة التوريد والخدمات اللوجستية  
الإدارة والقيادة  
صقل المهارات والإدارة المرنة



International House 185 Tower Bridge  
Road London SE1 2UF United Kingdom



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



training@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

