

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 الآخرين، ومراقبة نجاحهم، ويكونون مرنين للتغيير. سيفهمون أيضاً النسب الشائعة للفشل في التواصل ويعرفون ما يجب فعله لحلها.

كجزء من كونك متواصل و هوثر 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 اطلاعهم على أفضل الممارسات حول كيفية استخدام أصواتهم وحركات أجسادهم واختيار الصياغة. من خلال التكرار، سوف ينمون بثقة بخطوة بخطوة ضمن مهارات متعددة الطبقات. كما سيتم اطلاعهم على كيفية إنشاء عرض تقديمي منظم بشكل جيد وكيفية التفاعل بشكل احترافي مع أدواتهم البصرية، بما في ذلك PowerPoint.

### أهداف الدورة

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

### محاور الدورة

#### اليوم الأول: الركائز الأربع للتواصل الفعال

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

#### تحديد أساليب التواصل المفضلة

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

#### اليوم الثاني: التعامل مع المحدثات الصعبة

- استخدام نموذج ACHE لنزع فتيل التوتر.
- إعطاء ملاحظات صادقة.

UK Training  
**PARTNER**

- الاستعداد للاستجابات التقليدية اتجاه التغذية الراجعة.

#### تحديد عقلية الربح للجميع وفهم أهميتها للجزر

- السلوكيات السلبية والحازمة والعدوانية.
- أن تكون حازماً.
- استكشاف نهوذج 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.
- الإبهامات.
- 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.
- القيام ببروفة.
- أهم النصائح لتهدئة الأعصاب.
- تصور النجاح.

#### مهارات الاتصال القوية

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

UK Traininig  
**PARTNER**

## Blackbird Training Clients



UK Training  
**PARTNER**

## البرامج التدريبية

إدارة المشافي  
القطاع العام  
ورشات عمل خاصة  
النفط والغاز  
هندسة الاتصالات  
تكنولوجيا المعلومات  
الصحة والسلاحة  
القانون وإدارة العقود  
الجهارك و السلاحة  
الطيران والصلاح الجوية  
الإدارة العليا

## البرامج التقنية لبرامج الإدارة

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



BLACKBIRD |  
FOR TRAINING



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



+44 7401 1773 35  
+44 7480 775526



Sales@blackbird-training.com



www.blackbird-training.com

UK Training

**PARTNER**

