BLACKBIRD FOR TRAINING

دورة مهارات التحدث أمام الجمهور والعروض التقديمية

16 – 20 مايو 2027

تونس (تونس)

دورة مهارات التحدث أمام الجمهور والعروض التقديمية

المرجع: 322668_3254827 **التاريخ:** 16 – 20 مايو 2027 **المكان:** تونس (تونس) **الرسوم:** GBP 4200

مقدمة

في عالم الأعمال والقيادة، يُعتبر إتقان مهارات التحدث أمام الجمهور والعروض التقديمية أمرًا ضروريًا للتواصل الفعّال والتأثير العميق. سواء كنت تقدم عرضًا تجاريًا، تقود اجتماعًا لفريق العمل، أو تلقي كلمة في مؤتمر، فإن مهارات العرض التقديمي الفعّالة تلعب دورًا حاسمًا في إيصال رسالتك بوضوح وثقة.

تم تصميم هذه الدورة التدريبية في مهارات العرض التقديمي لتمكين المشاركين من اكتساب الثقة، والتعرف على التقنيات والاستراتيجيات اللازمة لتقديم عروض تقديمية جذابة ومقنعة. بدءًا من التغلب على رهبة المسرح وصولاً إلى إتقان فن سرد القصص، سيتعلم المشاركون كيفية إيصال الرسائل بوضوح وإقناع، مما يجعل كل عرض تقديمي مؤثرًا ولا يُنسى.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة التدريبية في مهارات التحدث والعروض التقديمية، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم أساسيات التحدث أمام الجمهور ومهارات العرض التقديمي الفعّالة.
- تطوير الثقة بالنفس والتغلب على القلق عند التحدث أمام الجمهور.
- هيكلة العروض التقديمية بطريقة منطقية وجذابة لشد انتباه الجمهور.
- إتقان لغة الجسد، وأساليب الإلقاء الصوتي، واستخدام الوسائل البصرية لتعزيز التواصل.
- التعامل مع أسئلة الجمهور والمواقف غير المتوقعة بثقة وهدوء.

محاور الدورة

اليوم الأول: مقدمة في التحدث أمام الجمهور والتغلب على الخوف

- ما هو التحدث أمام الجمهور؟ — فهم تعريفه وأهميته في البيئات المهنية.
- لماذا التحدث أمام الجمهور مهم؟ — استكشاف تأثيره على النمو المهني والقيادة.
- التعرف على المخاوف الشائعة عند التحدث أمام الجمهور واستراتيجيات التغلب على رهبة المسرح.
- تقنيات لتعزيز الثقة بالنفس وتقليل القلق أثناء العروض التقديمية.
- فهم الجمهور المستهدف: تصميم الرسالة لتحقيق أكبر تأثير.
- تمارين عملية: التقييم الذاتي وجلسات تدريبية على التحدث أمام الجمهور.

اليوم الثاني: إعداد العروض التقديمية المؤثرة

- القواعد الثلاث للعروض التقديمية: التحضير، التدريب، الأداء.
- هيكلة العرض التقديمي: المقدمة، المحتوى، الخاتمة.
- تقنيات لخلق مقدمات جذابة وخواتم قوية تترك انطباعًا مؤثرًا.
- استخدام سرد القصص كأداة فعّالة للتواصل المؤثر.
- تطبيق تقنيات الإقناع للتأثير على الجمهور.
- مهارات العرض التجاري: كيفية تصميم رسائل قوية ومؤثرة في بيئات الأعمال.
- فهم أهمية مهارات العرض التقديمي في النجاح المهني.

اليوم الثالث: إتقان تقنيات الإلقاء والتقديم

- لغة الجسد: أهمية الوقوف الصحيح، الإيماءات، والتواصل البصري.
- تنوع الصوت: تحسين الإلقاء من خلال نبرة الصوت، الحدة، الحجم، والسرعة.
- إدارة الوسائل البصرية بشكل فعّال العروض التقديمية، الرسوم البيانية، الإنفوجرافيك.
- التعامل مع التواجد على المسرح: إتقان الحركة، التفاعل، وجذب انتباه الجمهور.
- جلسة عملية: تقديم عرض تقديمي قصير والحصول على ملاحظات بناءة.
- فهم تعريف مهارات العرض التقديمي وكيفية توظيفها لتحقيق تأثير أكبر.

اليوم الرابع: التفاعل مع الجمهور وإدارة التحديات

- تقنيات التفاعل مع الجمهور والحفاظ على اهتمامه طوال العرض.
- كيفية التعامل مع الأسئلة الصعبة وإدارة المقاطعات بثقة واحترافية.
- تحويل الاعتراضات إلى فرص للتوضيح وتعزيز الرسالة.
- بناء علاقات قوية وخلق تواصل فعّال مع الجمهور.
- أنشطة جماعية: محاكاة لمواقف صعبة وممارسة تقنيات التحدث أمام الجمهور.
- تعلم كيف تمارس التحدث أمام الجمهور بشكل مستمر لتحسين الأداء.

اليوم الخامس: العرض النهائي والتقييم

- التحضير للعرض النهائي: تنظيم الأفكار والتدريب على الإلقاء.
- تقديم العرض النهائي أمام المجموعة مع تطبيق كل ما تم تعلمه.
- تلقي الملاحظات البنّاءة حول الأداء والنقاط القابلة للتحسين.
- تحليل الأداء ووضع أهداف للتحسين المستمر.
- جلسة نقاش وأسئلة لتوضيح النقاط ومراجعة أهم المهارات المكتسبة.
- فهم طرق التحدث أمام الجمهور وأفضل الممارسات لتحقيق التأثير المطلوب.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- إتقان مهارات التحدث أمام الجمهور للتواصل بثقة في أي بيئة عمل.
- تعلم كيفية تحسين مهارات العرض التقديمي لجذب وإقناع أي جمهور.
- تطوير القدرة على التعامل مع الأسئلة الصعبة والمواقف المفاجئة بثقة ومرونة.
- تعزيز الصورة المهنية والحضور القيادي من خلال تقنيات التحدث المؤثرة.
- فهم أهمية مهارات العرض التقديمي في النجاح المهني والقيادي.
- اكتساب خبرة عملية من خلال تمارين التحدث أمام الجمهور والتدريب على مهارات العرض.
- تعلم تقنيات التحدث أمام الجمهور لجذب اهتمام الجمهور والحفاظ عليه.
- تطوير مهارات العرض التجاري لتوصيل الرسائل بشكل فعّال في بيئات الأعمال.

الخاتمة

إتقان مهارات التحدث أمام الجمهور والعروض التقديمية هو مفتاح النجاح في التطوير المهني وتعزيز الحضور القيادي. من خلال هذه الدورة، سيتمكن المشاركون من اكتساب الثقة والتقنيات العملية اللازمة لتقديم عروض تقديمية مؤثرة ومقنعة في مختلف المواقف.

عبر تمارين عملية وتوجيهات من خبراء، سيغادر المشاركون هذه الدورة بالمهارات اللازمة لـ التأثير على الجمهور، إيصال الأفكار بوضوح، والقيادة بثقة. إن فهم مبادئ التحدث أمام الجمهور وتطوير مهارات العرض التقديمي الفعّالة لا يعزز فقط النمو الشخصي، بل يساهم أيضًا في تحقيق النجاح في مختلف المجالات المهنية.