BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات العرض الشفهي

26 – 30 يوليو 2027

مانشستر (المملكة المتحدة)

UK Traininig

PARTNER



مهارات العرض الشفهي

المرجع: 324952_3254888 **التاريخ:** 26 – 30 يوليو 2027 **المكان:** مانشستر (المملكة المتحدة) **الرسوم:** GBP 5200

مقدمة

تُعد مهارات العرض الشفهي من القدرات الأساسية التي يحتاجها المديرون التنفيذيون، وقادة الفرق، والموظفون على اختلاف مستوياتهم الوظيفية في المؤسسات الحكومية والخاصة.

ففي بيئة العمل سريعة التطور بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، تكتسب القدرة على إيصال الأفكار بوضوح وإقناع الآخرين أهمية متزايدة لتعزيز الأداء المؤسسي وتحقيق الأهداف الاستراتيجية.

سواء كنت في قطاع النفط والغاز، أو البنوك والخدمات المالية، أو الاتصالات، أو تعمل ضمن إدارات مثل الموارد البشرية، إدارة المشاريع، التسويق والمبيعات، فإن مهارات العرض الشفهي تمثل ركيزة أساسية لنجاحك المهني.

تساعدك هذه الدورة على اكتساب مهارات عملية في التواصل والتأثير، وصقل قدراتك القيادية، وتحقيق نتائج ملموسة ضمن فريقك أو مؤسستك.

تم تصميم محتوى الدورة بعناية ليتناسب مع الاحتياجات الواقعية للمهنيين في منطقتنا، مع التركيز على أحدث الاتجاهات وأفضل الممارسات العالمية.

انضم إلى هذه الرحلة التعليمية لتطوير مهاراتك في الإقناع، التأثير، وبناء الثقة، واكتشف كيف يمكن لهذه المهارات أن تكون نقطة تحول حقيقية في مسارك المهني.

أهداف الدورة

- التعرف على المبادئ الأساسية لمهارات العرض الشفهي وكيفية توظيفها بفعالية في بيئة العمل.
- تطبيق أساليب وتقنيات التواصل الناجح التي تناسب جمهورك المستهدف.
- تحليل أنماط الجمهور المختلفة وتكييف أسلوب العرض وفقاً لذلك.
- تطوير الثقة بالنفس والقدرة على التحكم في نبرة الصوت ولغة الجسد.
- بناء عروض تقديمية جذابة ومقنعة باستخدام الوسائل البصرية المناسبة.
- ممارسة مهارات الإقناع والتأثير ضمن العروض الرسمية وغير الرسمية.
- التعامل مع الأسئلة والمداخلات بثقة واحترافية.
- تعزيز القدرة على تقييم وتحسين الأداء الشخصي في العرض الشفهي.



محاور الدورة

اليوم الأول: الأساسيات والتهيئة

- التعريف بمفهوم مهارات العرض الشفهي وأهميته في بيئة العمل.
- مناقشة دور العرض الشفهي في بناء الثقة وتحقيق الأهداف المؤسسية.
- فهم العلاقة بين مهارات العرض والقدرات القيادية.
- التعرف على أساليب مختلفة للتواصل مع الجمهور.
- مقدمة حول استخدام الوسائل البصرية لدعم الرسائل.
- تمارين تطبيقية لتقييم أسلوب العرض الحالي لدى المشاركين.

اليوم الثاني: بناء الهيكل الأساسي للعرض

- تحديد الأهداف الرئيسة لكل عرض.
- كيفية تنظيم محتوى العرض بشكل منطقي وجذاب.
- اختيار الرسائل الأساسية التي يريد المشارك إيصالها.
- تحديد النقاط الداعمة والمعلومات الأساسية.
- تصميم الشرائح التقديمية باستخدام مبادئ التصميم الجيد.
- تمارين عملية لبناء عروض موجزة ومؤثرة.

اليوم الثالث: مهارات الإلقاء والتواصل الفعال

- تحسين نبرة الصوت والتحكم في سرعته.
- استخدام لغة الجسد والتعبيرات الوجهية بشكل فعال.
- كيفية التواصل البصري مع الجمهور لإبقاء الانتباه.
- استراتيجيات كسر الحواجز النفسية وزيادة الثقة بالنفس.
- أساليب التغلب على القلق والخوف أثناء الإلقاء.
- جلسات تدريبية قصيرة للتطبيق العملي وتحليل الأداء.



اليوم الرابع: التفاعل مع الجمهور ومعالجة الأسئلة

- قراءة وفهم ردود فعل الجمهور أثناء العرض.
- كيفية تحفيز المشاركة والحوار البناء.
- استراتيجيات التعامل مع الأسئلة الصعبة والمداخلات المفاجئة.
- طرق إعادة توجيه النقاش بما يخدم أهداف العرض.
- إدارة الوقت بشكل فعّال أثناء العرض.
- تمارين جماعية لتبادل الخبرات وتحسين مهارات التفاعل.

اليوم الخامس: التقييم والتطوير المستمر

- مراجعة عروض المشاركين وتقديم تغذية راجعة بناءة.
- تحليل نقاط القوة والفرص للتحسين في الأداء الشخصي.
- بناء خطة تطوير شخصية لمهارات العرض الشفهي بعد الدورة.
- التعرف على أدوات وتقنيات حديثة لتحسين الأداء المستقبلي.
- مناقشة التحديات الواقعية وكيفية التعامل معها.
- تلخيص الدورة وتقديم نصائح عملية للتطبيق المستمر في بيئة العمل.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الإيجابيات والسلبيات

- اكتساب مهارات عرض شفهي عملية قابلة للتطبيق في سياقات مهنية متنوعة.
- تعزيز الثقة بالنفس وتحسين القدرة على الإقناع والتأثير.
- تطوير العروض التقديمية بما يلائم مختلف شرائح الجمهور.
- تحسين مهارات التواصل والتفاعل داخل الفريق وخارجه.
- زيادة فرص الترقّي الوظيفي من خلال تحسين الأداء المؤسسي.
- مواكبة أحدث الممارسات العالمية في مهارات العرض الشفهي.
- تعزيز القدرة على بناء صورة احترافية ومؤثرة أمام الجمهور.
- توفير فرصة للتدريب العملي والتغذية الراجعة المباشرة من خبراء المجال.

الخاتمة

في عالم الأعمال المعاصر بمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، لم تعد مهارات العرض الشفهي خياراً إضافياً، بل ضرورة حقيقية لنجاح الأفراد والمؤسسات.



تقدم هذه الدورة إطاراً عملياً شاملاً لصقل مهاراتك في الإلقاء والتواصل، بما يلبي تطلعاتك الوظيفية ويعزز مساهمتك الاستراتيجية في منظمتك.سواء كنت في بداية مسيرتك المهنية أو تتولى مناصب قيادية عليا، ستجد في هذه الدورة الأدوات والتقنيات التي تمكنك من تقديم عروض وافية، مقنعة، وفعالة.

ستساعدك المعرفة والخبرة المكتسبة في تعزيز قدراتك القيادية، وتحقيق أهدافك الشخصية والمؤسسية بطرق مبتكرة وقائمة على أحدث الممارسات العالمية.من خلال التدريبات العملية، والتغذية الراجعة المباشرة، وخطط التطوير الفردية، ستصبح قادراً على مواجهة التحديات بثقة وصقل مهاراتك لتكون قائداً ومؤثراً في كل سياق.

انضم إلينا اليوم لتبدأ رحلتك نحو التميز في مهارات العرض الشفهي، ولتجعل من صوتك أداة للتغيير الإيجابي وتحقيق النجاح المستدام.

