BLACKBIRD FOR TRAINING

مهارات العرض والتقديم

January 2027 22 – 18

تورونتو (كندا)



مهارات العرض والتقديم

المرجع: 332715_3255133 **التاريخ:** 18 – 22 January 2027 **المكان:** تورونتو (كندا) **الرسوم:** GBP 5900

مقدمة

تُعتبر مهارات العرض والتقديم من أكثر المهارات تأثيرًا في بيئات العمل الحديثة. فهي لا تقتصر على نقل المعلومات، بل تشمل القدرة على الإقناع، بناء الثقة، وتحفيز الآخرين. امتلاك هذه المهارات يعزز حضور الفرد أمام الجمهور ويمنحه القدرة على عرض أفكاره بوضوح، مما يزيد من فرص النجاح والتأثير في القرارات.

تركّز هذه الدورة على إكساب المشاركين خطوات عملية وأدوات فعّالة لتطوير قدراتهم في إعداد وتقديم عروض منظمة واحترافية، مع الجمع بين الجانب النظري والتطبيق العملي.

أهداف الدورة

بنهاية هذه الدورة سيكون المشاركون قادرين على:

- التعرف على الأساسيات التي تجعل العرض التقديمي مؤثرًا وناجحًا.
- إعداد محتوى عرض منظم يحقق هدفًا واضحًا.
- استخدام لغة الجسد ونبرة الصوت لإيصال الرسائل بفاعلية.
- تطبيق تقنيات للسيطرة على التوتر وزيادة الثقة بالنفس.
- الاستفادة من الوسائل البصرية لدعم الرسالة.
- التفاعل مع الجمهور والرد على الأسئلة بمرونة.
- تقديم عرض متكامل يعكس الاحترافية ويترك انطباعًا إيجابيًا.



محاور الدورة

اليوم الأول: أساسيات العرض الفعّال

- ما هي مهارات العرض والتقديم ولماذا هي مهمة.
- عناصر العرض الناجح.
- الأخطاء الشائعة في العروض التقديمية.
- التعرف على أنماط الجمهور المختلفة.
- دور مقدم العرض في بناء الثقة.
- تمرين أولي لتقييم القدرات الحالية.

اليوم الثاني: إعداد العرض وبناء المحتوى

- خطوات إعداد عرض متكامل.
- تحديد الهدف الرئيسي من العرض.
- تنظيم الأفكار في هيكل منطقي.
- كتابة مقدمة مشوقة وخاتمة قوية.
- تصميم الشرائح بشكل جذاب وبسيط.
- ورشة عمل على إعداد عرض قصير.

اليوم الثالث: مهارات الإلقاء والتواصل

- التحكم في نبرة الصوت واستخدامها للتأثير.
- أهمية لغة الجسد وتعبيرات الوجه.
- كيفية استخدام التواصل البصري بفاعلية.
- التحكم في الوقت المخصص للعرض.
- استراتيجيات للتغلب على التوتر والخوف.
- تمرين إلقاء أمام المجموعة.



اليوم الرابع: التفاعل مع الجمهور

- طرق جذب انتباه الجمهور من البداية للنهاية.
- كيفية التعامل مع الأسئلة المختلفة.
- استراتيجيات مواجهة الاعتراضات.
- إشراك الجمهور في الحوار والنقاش.
- أمثلة عملية لعروض ناجحة.
- محاكاة تفاعلية لتجربة تقديم عرض.

اليوم الخامس: التطبيق العملي والتقييم

- تقديم عروض كاملة من المشاركين.
- تقييم الأداء بشكل فردي وجماعي.
- مناقشة نقاط القوة وفرص التحسين.
- إعداد خطة شخصية لتطوير مهارات العرض.
- مراجعة شاملة لمفاهيم الدورة.
- توزيع الشهادات على المشاركين.

لماذا يجب عليك حضور هذه الدورة؟ الايجابيات والسلبيات!

- اكتساب معرفة عملية بأساسيات مهارات العرض والتقديم.
- تعلم كيفية إعداد عروض مقنعة ومرتبة.
- زيادة الثقة بالنفس عند التحدث أمام الجمهور.
- تحسين استخدام الوسائل البصرية لدعم الرسالة.
- تطوير القدرة على التفاعل مع الحضور وإدارة النقاش.
- تعزيز مهارات التواصل والإقناع.
- الاطلاع على أحدث الأساليب في بناء العروض.
- تحقيق تميز مهني وشخصي في مختلف المواقف.

الخاتمة

إن مهارات العرض والتقديم ليست مجرد قدرة على التحدث أمام الآخرين، بل هي أداة استراتيجية تساعد في نقل الأفكار بوضوح، إقناع الآخرين، وتحقيق أهداف مهنية وشخصية. من خلال هذه الدورة، يتمكن المشاركون من اكتساب خطوات عملية وأساليب حصرية تجعل عروضهم أكثر تأثيرًا واحترافية.



وبذلك يصبح تطوير هذه المهارات استثمارًا حقيقيًا في تعزيز الكفاءة الشخصية والمهنية، وبناء حضور قوي وفعّال في مختلف المواقف.

