

مهارات العرض والتقديم أمام الجمهور

المقدمة

إن التعرف على المهارات الأساسية للعرض والتقديم والإلقاء و مواصفات العرض الفعال وتنمية مهارات المشاركين في التخطيط والإعداد لتقديم العرض . كما أن تنمية مهارات المشاركين في تنظيم الأفكار والموضوعات بتسلسل منطقي ومقنع و تعريفهم بمعوقات العرض والتقديم وكيفية التغلب عليها . و يعتبر استخدام السلوكيات الفعالة في العرض والتقديم في مجال الاستماع والإنصات الجيد . و تنمية المهارات في اختيار أنسب الوسائل المساعدة لتحقيق أعلى فعالية للعرض كما يعتبر تزويد المشاركين بأساليب التأثير على الحاضرين وتجنب الأخطاء الشائعة في نقل المعلومات من خلال الخطابة .

الأهداف

زيادة القدرة على فهم أبعاد العروض التقديمية و فهم طبيعة العلاقة بين المقدم والحضور التخطيط والتحضير والقيام بعرض ناجح وفعال باستخدام منهج منظم وبسيط
إكساب المشاركين مهارات إدارة الوقت قبل وأثناء العرض التقديمي
دراسة خصائص التواصل اللفظي وغير اللفظي اللازمة لتقديم عروض مميزة
تعزيز بناء الثقة في الأداء لدى المشاركين أثناء العرض التقديمي وطرق الاسترخاء والتخلص من الخوف من التحدث أمام الجمهور
الإلمام بطرق توصيل المحتوى وحسن استخدام أدوات و وسائل وسائل الإيضاح البصرية والسمعية الأكثر فعالية لتعزيز جاذبية العرض التقديمي
تدريب المشاركين على مهارات تقديم التغذية الراجعة وطرق تقويم وقياس الأثر وطرق تصميم استمارات وأساليب التقويم و دورها في تحسين الأداء المستمر.

الكفاءات

إعداد العرض التقديمي
وضع هيكل عام للعرض
دور التواصل في العرض التقديمي
الثقة في الأداء أثناء العرض والتقديم
وسائل الإيضاح البصرية.

المستهدفون

جميع الموظفين بكافة مواقعهم

المحتوى

ما هو العرض التقديمي..؟

الفرق بين التقديم وإلقاء الخطاب والعرض التقديمي
العلاقة بين المحاضر والحضور
أهمية الإعداد والتحضير
أهمية ترك انطباع إيجابي وسبل تحقيقه
طرق التغلب على العرض المعمل

إعداد العرض التقديمي

مراحل إعداد العرض
أهداف العرض التقديمي
التعرف علي الجمهور
البحث وأهمية وضع الخطوط العريضة
جمع البيانات الأولية وانتقاء المعلومات
مكان العرض وترتيباته
وضع هيكل عام للعرض : - المقدمة - الجزء الرئيسي - الخاتمة
أساليب كسر الجليد والافتتاح المبهر
تخصيص الوقت: مقدار الوقت الذي تحتاجه
فنون إدارة الوقت أثناء العرض التقديمي
تصميم الحقائق التدريبية بطريقة CP3 الفعالة
مهارات التسلسل المنطقي في العرض
إطارات مقترحة للمشاركة

دور التواصل في العرض التقديمي

الكاريزما والأنماط المختلفة للمقدمين
لغة الجسد: التواصل الغير لفظي و دوره في دعم الألفة
نصائح حول حركة اليدين و وضعيات الجسم والحركة المتزنة
الموضوعات والنقاشات المنهي التحدث فيها أثناء العرض
تنوع استخدام نبرة الصوت وأهميته
وسائل تحفيز المتدربين للتدريب (نظرية ديفيد ميكلاينيد)
الحل الأمثل للتعامل مع اللزمات
قواعد حسن المظهر والهندام

الثقة في الأداء أثناء العرض والتقديم

الإعداد والتأهيل النفسي (بناء الثقة)
أسباب القلق والتوتر من التحدث أمام الجمهور
مهارات التنفس والاسترخاء والتغلب على القلق والاستمتاع بالعرض
عادات وحلول المقدمون الناجحون (تجارب واقعية)
خطوات لعمل تدريب ناجح (البروفة)
تدريب عملي على عمل عرض تقديمي ناجح

وسائل الإيضاح البصرية

طرق توصيل المحتوى
أدوات و وسائل التأثير البصري
تقنيات استعمال لوحات الكتابة
الرسوم التوضيحية والصور
قواعد التصميم والصياغة النصية
عدد الشرائح وتوظيف الألوان
الجدول والمخططات وأعمدة الرسم البياني
النشرات التي توزع مع العرض التقديمي
الاستخدام الأمثل والأخطاء شائعة في استخدام ال power poi nt
أحدث البرامج المستخدمة عالمياً في العروض التقديمية .

إدارة الحوار وتقييم الأداء

التعامل مع الجمهور

التعامل مع الأسئلة

نصائح للتعامل مع الجمهور الغير منظم

أنواع الجمهور العدائي وكيفية التعامل معه

فن إدارة المواقف المحرجة

التقويم والتغذية والراجعة

طرق تقويم وقياس الأثر التدريبي للعرض التقديمي

تصميم استمارات وأساليب التقويم .

