

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 بتسلاسل منطقي ومقنع وتعريفهم بمعوقات العرض والتقديم وكيفية التغلب عليها . و يعتبر استخدام السلوكيات الفعالة في العرض والتقديم في مجال الاستماع والإنصات الجيد . و تنمية المهارات في اختيار أنساب 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 الالزمة لتقديم عروض مميزة تعزيز بناء الثقة في الأداء لدى المشاركين أثناء العرض التقديمي وطرق الاسترخاء والتخلص من الخوف من التحدث أمام الجمهور الإلعام بطرق توصيل المحتوى وحسن استخدام أدوات ووسائل الإيضاح البصرية والسمعية الأكثر فعالية لتعزيز جاذبية العرض التقديمي تدريب المشاركين على مهارات تقديم التغذية الراجعة وطرق تقويم وقياس الأثر وطرق تصميم استumarات وأساليب التقويم ودورها 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.

المُسْتَهْدِفُون
جُمِيعُ الْمَوْظِفِينَ بِكُلِّهِمْ مَوْاقِعُهُمْ

المحتوى

ما هو العرض التقديمي..؟

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

إعداد العرض التقديمي

مراحل إعداد العرض

أهداف العرض التقديمي

التعرف على 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 الحقائب التدريبية بطريقة CP3 الفعالة

مهارات التسلسل المنطقي في العرض

إطارات مقترحة للمشاركة

دور التواصل في العرض التقديمي

الكاريزما والأنعاط المختلفة للمقدمين

لغة الجسد: التواصل الغير لفظي و دوره في دعم الألفة

نصائح حول حركة اليدين و وضعيات الجسم والحركة المترنة

الموضوعات والنقاشات المنهي التحدث فيها أثناء العرض

تنوع استخدام نبرة الصوت وأهميته

وسائل تحفيز المتدربين للتدريب (نظرية ديفيد ميكلانيد)

الحل الأمثل للتعامل مع اللزمات

قواعد حسن المظهر والهندام

الثقة في الأداء أثناء العرض والتقطيم

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 ووسائل التأثير البصري

تقنيات استعمال لوحات الكتابة

الرسوم التوضيحية والصور

قواعد التصميم والصياغة النصية

عدد الشرائح وتوظيف الألوان

الجداول والمخططات وأعمدة الرسم البياني

النشرات التي توزع مع العرض التقديمي

الاستخدام الأمثل والأخطاء شائعة في استخدام الـ power point

أحدث البرامج المستخدمة عالمياً في العروض التقديمية .

إدارة الدوار وتقدير 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 التدريسي للعرض التقديمي
تصميم استمرارات وأساليب التقويم .

