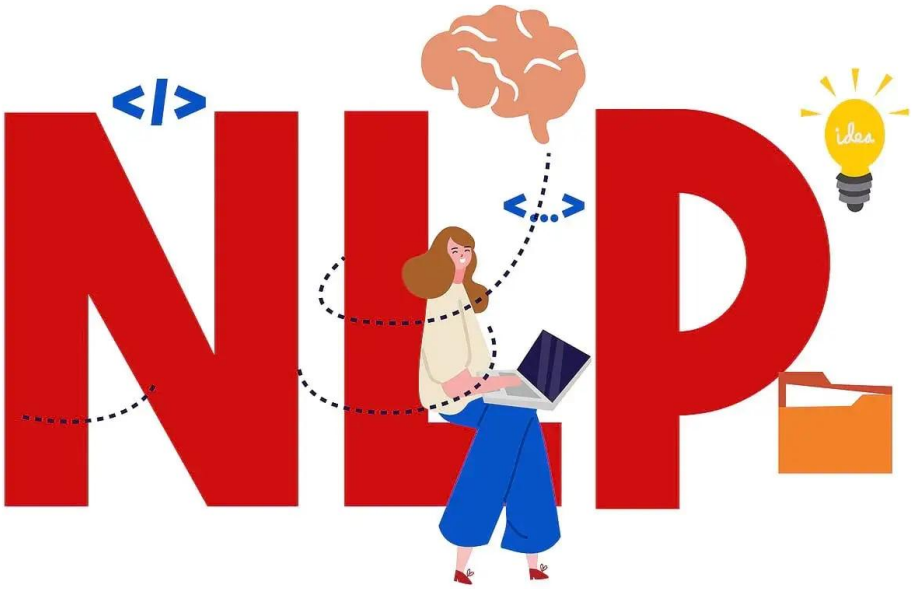


تطوير مهارات العرض باستخدام برمجة اللغة العصبية (NLP)

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2-125

هدف الكورس

:عند الانتهاء من هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .فهم ما يحتاج جمهورك لرؤيته للحفاظ على تفاعلهم
- .تعزيز نبرة صوتك ولغة جسدك أثناء التحدث أمام الجمهور
- .جذب الجمهور بمعلومات ثاقبة
- .استخدام تقنيات تعلم متنوعة لضمان تذكر جمهورك لعرضك التقديمي
- .إضافة بُعد استراتيجي مقنع إلى عرضك التقديمي
- .إشراك الجمهور حيثما أمكن ليشعروا بأهميتهم
- .تطوير تقنيات التعبير الواضح والموجز
- .التغلب على الخوف من التحدث أمام الجمهور وتطوير الثقة في قدراتك الشخصية
- .فهم كيفية مساعدة البرمجة اللغوية العصبية في تطوير مسارك المهني المختار

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة لأي شخص يسعى لزيادة ثقته في التحدث أمام الجمهور أو يحتاج إلى تطوير مهاراته في العرض التقديمي استعدادًا لدور وظيفي جديد. ستكون هذه الدورة مفيدة بشكل خاص لـ:

- المتخصصين في التسويق
- مديري الحسابات
- تنفيذيي الحسابات
- قادة الفرق
- المشرفين
- فرق المبيعات
- أي شخص يتطور إلى دور يتطلب التحدث أمام الجمهور

منهجية التدريب

يعتمد هذا الدورة على مجموعة متنوعة من أساليب التعلم للكبار لتعزيز الفهم. سيشاهد المشاركون أمثلة على أساليب العرض المتميزة ويشاركون في أنشطة جماعية لتحسين أساليبهم في التحدث.

سيتم تقديم دراسات حالة واقعية للمشاركين وتوفير سيناريوهات تمثيلية ذات صلة لتطبيق عروضهم التقديمية. كما سيتم دعوتهم لمشاركة تجاربهم ومناقشة الأدوات والتقنيات للتغلب على التوتر.

الملخص

إذا كنت تعمل في مهنة تتطلب منك تقديم المعلومات أو إعداد عروض مبيعات للمنتجات، فمن المهم أن تظهر بثقة ومعرفة وجاذبية أمام الجمهور. الخوف من التقديم أمام الناس هو أحد الأسباب الرئيسية لتوقف التطور في المناصب التنفيذية والإدارية.
على الرغم من أن التحدث أمام الجمهور قد يكون مرهقًا، إلا أن هناك العديد من الأدوات والتقنيات الأساسية التي تساعدك على التغلب على هذا الخوف وتقديم عرض مقنع وذو تأثير وهدف أكبر لمجموعة كبيرة.

تقنيات البرمجة اللغوية العصبية يمكن أن تساعدك في إزالة الخوف من التقديم وتزويدك بتقنيات متقدمة في التحدث تساعدك على التفاعل بثقة مع الجمهور. هذا يتيح لك الحصول على دعم للمشاريع، ونقل معلوماتك بطريقة منظمة، وتقديم نفسك بصورة أكثر احترافية.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: What is Neuro-Linguistic Programming

- What is NLP?
- How does NLP work?
- NLP basic techniques and tools.
- How important is it to be in control?
- Opening your speech.
- Gaining immediate interest in your topic.
- How to write an exciting presentation.
- How to remember your presentation without reading your notes.

Section 2: Essential Presentation Techniques

- Your topic and how to get others involved.
- How long should your presentation be based on your topic?
- Reducing a presentation to fit within a timeframe.
- Increasing your presentation time without waffling.
- Which information is important, and what can you remove?
- The Dos and Don’ts.
- Concluding with finesse.
- Conclusion tools and techniques.

Section 3: Adjusting Your Tone & Speed for Your Audience

- Judging the correct tone.
- How to overcome nerves when they hit.
- Relieving stress through a simple exercise.
- Props, slides, and interactivity.
- Using the right voice to grab the audience’s attention.
- Adjust your speed so people can understand you.

Section 4: Body Language & Assessing Your Audience

- The power of hand gestures.
- Maintaining eye contact.
- Involve every person in the audience.
- How to handle crowds with no seating arrangement.
- Delivering to smaller audiences.

- Delivering to larger audiences.
- How to act professionally if something goes wrong.

Section 5: Involving Your Audience

- Using props and handouts.
- Asking for audience participation.
- ‘Show of hands’ questioning.
- Creating a two-way conversation when public speaking.
- NLP techniques that invite external involvement.

Section 6: Planning Your Presentation

- Your slide deck and accompanying notes.
- How to conduct your presentation using NLP techniques.
- PowerPoint slides - the expert way.
- Font sizes and styles are essential for visibility.
- Practical presentation exercises with audience evaluations.
- Planning your next presentation.

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

شهادات Holistique Training معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم (BAC) وخدمة اعتماد التطوير المهني المستمر (CPD)، كما أنها معتمدة وفق معايير ISO 9001 وISO 21001 وISO 29993.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة، CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training. التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

خدمة العملاء والعلاقات العامة, القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



ما هو علم نفس العملاء؟ فهم سلوكيات العملاء وتأثيرها على استراتيجيات الأعمال

علم نفس العملاء هو مجال من مجالات علم النفس الذي يركز على فهم سلوكيات العملاء وتفسيرها بناءً على المبادئ النفسية. يعد هذا العلم أساسياً في عالم الأعمال، حيث يساعد الشركات على فهم كيفية اتخاذ العملاء لقرارات الشراء وما الذي يحفزهم للانخراط مع العلامات التجارية. من خلال تحليل العوامل النفسية التي