

تقديم بثقة: إتقان العروض التقديمية للمحترفين

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: MG2 - 236

هدف الكورس

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتواصل الفعّال وتصميم العروض التقديمية.
- هيكلة الرسائل التي تجذب الجمهور — بدءًا من العروض القصيرة (عرض المصعد) إلى العروض الكاملة.
- استخدام السرد القصصي، والتأثير العاطفي، والتقنيات الإقناعية لنقل الأفكار.
- عرض البيانات والحقائق بطريقة لا تُنسى وذات تأثير.

- إتقان الإلقاء الصوتي، ولغة الجسد، والحضور لنقل الثقة والمصداقية.
- تكييف أسلوب العرض التقديمي ليتناسب مع الصيغ المختلفة: الاجتماعات، والخطابات العامة، والعروض، والجلسات الافتراضية.

الجمهور

مثالي لـ:

- المهنيين الذين يحتاجون إلى عرض الأفكار على الفرق أو العملاء أو المسؤولين التنفيذيين.
- رواد الأعمال وقادة المشاريع ومطورو الأعمال الذين يقدمون المقترحات.
- المعلمين والمدربين والمتحدثين العامين.
- المديرين وقادة الفرق المسؤولين عن العروض التقديمية والتقارير والتواصل مع أصحاب المصلحة.
- أي شخص يسعى لتحسين مهارات التحدث أمام الجمهور، وسرد القصص، والتواصل الإقناعي.

منهجية التدريب

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات وورش العمل الخاصة بصياغة الرسائل وسرد القصص، ومعامل الصوت ولغة الجسد، وجلسات تصور البيانات، والبروفات الكاملة للعروض التقديمية مع ملاحظات من الزملاء والمدربين. يتم التركيز على الممارسة والتأمل والتحسين لبناء الثقة الحقيقية والمهارة.

الملخص

تُزوّد هذه الدورة المحترفين بالمهارات اللازمة لإعداد وتقديم عروض تقديمية قوية، مقنعة، ولا تُنسى، سواء كانت حضورية أو عبر الإنترنت. تجمع الدورة بين أكثر قوانين التواصل فعالية، وأطر السرد القصصي، وتقنيات الصوت ولغة الجسد، واستراتيجيات عرض البيانات لتحويل أي فكرة إلى رسالة جذابة تُحدث صدى وتقنع وتحفز على العمل.
سواء كنت تتحدث إلى زملاء العمل أو العملاء أو أصحاب المصلحة أو جمهور كبير، فإن هذا البرنامج يعزز من ثقتك ووضوحك وحضورك — مما يساعدك على التقديم بسلطة وصدق وتأثير.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Foundations of Persuasive Communication

- (The core laws of effective communication (clarity, simplicity, relevance.
- Understanding your audience: needs, context, expectations.
- Defining your goal: inform, persuade, inspire, sell, or lead.
- Differences between elevator pitches, short talks, and full presentations.

Section 2: Storytelling & Message Structuring

- (Building a “message map” — from idea to story arc (beginning, conflict, resolution.
- Applying storytelling techniques that engage emotions and logic.
- Crafting strong openings, impactful closings, and memorable transitions.
- The “Rule of Three” and other structural tools for clarity and impact.

Section 3: Data & Visuals — Making Facts Memorable

- Methods to present data so it sticks: simplification, analogies, visualisation.
- Designing slides or visual aids that support — not distract from — the message.
- Balancing numbers and narration: when to show data, when to tell a story.
- Building multi-sensory presentations: visuals, voice, gestures, emotion.

Section 4: Delivery Mastery — Voice, Body Language & Presence

- Vocal techniques: projection, pacing, tone, articulation.
- Body language: posture, gestures, eye contact, movement.
- Authenticity & presence: how to “own the stage” with confidence and calm.
- Handling nerves, pressure, and unexpected situations.

Section 5: Adapting for Formats — Meetings, Pitches & Virtual Presentations

- (Short pitches: delivering strong messages in 1–3 minutes (elevator pitch / quick updates.
- Full presentations: pacing, structure, and audience engagement for longer formats.
- Virtual presentations: adjusting delivery, visuals, engagement techniques for online sessions.
- Interactive Q&A, handling objections, and keeping audience attention.

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 (CPD)، وفق معايير ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق ISO 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

القيادة والإدارة

مقالات ذات صلة



Top Public Speaking Courses Online

Public speaking is crucial for effective communication and leadership. It involves clear articulation, persuasive argumentation, and audience engagement. Mastering it boosts professional credibility, enhances confidence, and helps influence and motivate others. Strong public speaking skills are key for successful interactions and achieving

.communication goals