



دورة تطوير القدرة على الإقناع وتحسين مهارات تقديم العروض الفعّالة



دورة تطوير القدرة على الإقناع وتحسين مهارات تقديم العروض الفعالة

المرجع: 103600180_253710 التاريخ: 20 - 24 Jan 2025 الموقع: دبي - Road Zayed Sheikh Marriott by Inn Residence
الرسوم: Euro 3700

نظرة عامة

هي دورة متخصصة ومصممة للفراد الساعين إلى التميز في فن التواصل. هذه الدورة مصممة بعناية لصقل مهارات العرض لديك، وهدجة مع فن التواصل الإقناعي. مُدركين للدور الحاسم لمهارات العرض في النجاح المهني، نتعوق في تقنيات العرض المختلفة وتطبيقها الاستراتيجي في النُحوار القيادية. مع التركيز الشديد على مهارات التواصل والعرض، سيكتشف المشاركون طرقًا مبتكرة لرفع قدراتهم في الخطابة العامة والتفاعل، مما يعزز بشكل كبير تأثيرهم وفعاليتهم في أي بيئة عمل.

الجمهور المستهدف

- المديرون التنفيذيون
- المحترفون في مجال المبيعات والتسويق
- ومسقو التعليم في الجامعات
- الاستشاريون التجاريون

الأقسام المستهدفة

- المبيعات والتسويق
- التدريب والتطوير التنظيمي
- الموارد البشرية
- القيادة والاستراتيجية
- علاقات العملاء والشؤون العامة

القطاعات المستهدفة

- خدمات التكنولوجيا والبرمجيات
- التعليم
- الرعاية الصحية
- التجزئة والسلع الاستهلاكية
- الإعلام والاتصالات
- الهيئات الحكومية ومافي حكها

أهداف الدورة

في نهاية هذه الدورة سيتمكن المشاركون من:

- إتقان أساسيات مهارات العرض الفعالة
- تقنيات صياغة وتقديم عروض تقديمية جذابة



- استراتيجيات لتعزيز المهارات الشخصية في العروض
- مهارات عرض متقدمة للمتحدثين ذوي الخبرة
- ادراك دور مهارات العرض في القيادة الناجحة

منهجية التدريب

تستخدم هذه الدورة مزيجاً ديناميكياً من العروض التدريبية، وورش العمل التفاعلية، ودراسات الحالة الواقعية، والأنشطة الجماعية، كلها مصممة لتعزيز بيئة تدريب شاملة ومشوقة، سيتم تشجيع المشاركين على الانخراط في سيناريوهات عرض مختلفة، مع تلقي تغذية راجعة بناءة لتعزيز مهاراتهم. نركز منهجيتنا على التطبيق العملي

أدوات الدورة

- برامج العرض والقوالب.
- المواد التعليمية والقراءة.
- كتيب الدورة

محتوى الدورة

اليوم 1: فهم الأساسيات

- الموضوع 1: نموذج "بيرلو" للتواصل والعروض التقديمية
- الموضوع 2: دراسة الجمهور وتصنيفهم.
- الموضوع 3: دراسة الرسالة "AIDA" ونهج أخرى.
- المراجعة: التأمل في تأثير مهارات التواصل الأساسية على العرض

اليوم 2: التركيز على المقدم

- الموضوع 1: تقنيات التغلب على رهاب الخطابة.
- الموضوع 2: إتقان نبرة صوتك.
- الموضوع 3: إتقان لغة الجسد
- المراجعة: التأمل في تأثير المقدم على العرض

اليوم 3: التركيز على التصميم والمحتوى

- الموضوع 1: قواعد محتوى العرض.
- الموضوع 2: "Google Slides" مقابل "Ms PP" مقابل "Prezi"
- الموضوع 3: الخرائط الذهنية لتصميم عرضك.
- الموضوع 4: نظرية الألوان والقواعد العامة.
- المراجعة: ورش عمل وتطبيقات.



اليوم 4: تقنيات مختلفة لجذب الجمهور 1

- الموضوع 1: سرد القصص والخطابة العامة.
- الموضوع 2: إنشاء لوحة قصة وخلق قصة من موضوعك.
- المراجعة: ورش عمل وتطبيقات.

اليوم 5: تقنيات مختلفة لجذب الجمهور 2

- الموضوع 1: تقنيات وأدوات بالتعليب.
- الموضوع 2: "هيتز مينتي" واستطلاعات التفاعلية.
- المراجعة: ورش عمل وتطبيقات.

كيف تختلف هذه الدورة عن دورات الخطابة العامة الأخرى:

على عكس العديد من الدورات التي تقدم نهجاً يناسب الجميع، تم تنظيم هذه الدورة بعناية في خمسة أيام، كل يوم يركز على جانب مختلف من مهارات العرض. من فهم أساسيات التواصل إلى إتقان تقنيات جذب الجمهور، تضمن الدورة منحى تدريب شامل.

نهج التواصل العميقة: تتعمق في اليوم الأول في نهج التواصل "بيرلو"، ميزة فريدة ليست شائعة في دورات الخطابة العامة القياسية. يوفر هذا النهج فهماً أساسياً لعمليّة الاتصال، مما يعزز فعالية عروضك.

تحليل الجمهور الشخصي: تؤكد الدورة على أهمية تحليل الجمهور مع قسم مخصص لدراسة وتصنيف الجمهور. يضمن هذا النهج أن المشاركين يركزون على تخصيص عروضهم للاحتياجات وتفضيلات جمهورهم الخاص، مما يجعل تواصلهم أكثر تأثيراً.

التغلب على رهاب الخطابة: مع التعرف على أن الخوف من الخطابة العامة هو حاجز كبير للكثيرين، تتضمن الدورة تقنيات مستهدفة للتغلب على رهاب الخطابة. هذا التركيز على بناء الثقة أمر حاسم لأي شخص يتطلع لتحسين مهارات العرض لديه.

تصميم المحتوى الشامل: من اختيار الأداة العرض الصحيحة إلى فهم نظرية الألوان، يقدم اليوم الثالث نظرة شاملة حول تصميم المحتوى الجذاب. يضمن هذا اليوم أن المشاركين ملهمين بالجوانب التقنية والجمالية لتصميم العرض.

استراتيجيات التفاعل المتقدمة: تتجاوز الدورة مهارات العرض الأساسية بواسطة تقديم استراتيجيات تفاعل الجمهور المتقدمة مثل سرد القصص، التعلم بالتعليب، والاستطلاعات التفاعلية. هذه التقنيات فعالة بشكل خاص في الحفاظ على اهتمام الجمهور وجعل العروض أكثر جاذبية.

ورش عمل عملية: يختتم كل يوم بجلسة تأمل ومراجعة، بما في ذلك ورش عمل وتطبيقات عملية. يضمن هذا النهج العملي أن المشاركين يركزون على الفور ممارسة وتنفيذ ما تعلموه، مما يعزز مهاراتهم بشكل أكثر فعالية.

التركيز على كل من المهارات الناعمة والصلبة: بينما تركز العديد من الدورات حصرياً على المهارات الناعمة للخطابة العامة، توفر هذه الدورة تأكيداً متوازناً على كل من المهارات الناعمة مثل التغلب على الخوف وإتقان لغة الجسد والمهارات الصلبة مثل إتقان أدوات العرض ومبادئ التصميم.

أدوات العرض المتنوعة: تقدم الدورة دراسة مقارنة لأدوات العرض المختلفة مثل "Prezi"، "PowerPoint Microsoft"، و"Slides Google". يسمح هذا للمشاركين باختيار واستخدام أفضل أداة للاحتياجات الخاصة، وهي خيار غالباً ما يتم تجاهله في دورات أخرى.

التحسين المستمر: ليست الدورة مصممة فقط للتدريب واكتساب المعرفة الفورية ولكن للتحسين المستمر. مع بناء كل يوم على السابق وتغطية مجموعة متنوعة من المواضيع، يتم تجهيز المشاركين بمجموعة واسعة من المهارات والاستراتيجيات للاستمرار في تحسين عروضهم طويلاً بعد انتهاء الدورة.

باختصار، تتميز هذه الدورة بتقديمها نهجاً منظمًا، شاملًا، وتفاعلياً لإتقان مهارات العرض، ضماناً أن المشاركين مجهزون لتقديم عروض تقديمية جذابة، فعالة، ووثيقة بأعداد.

WHO WE ARE

Agile Leaders is a renowned training center with a team of experienced experts in vocational training and development. With 20 years of industry experience, we are committed to helping executives and managers replace traditional practices with more effective and agile approaches.

OUR VISION

We aspire to be the top choice training provider for organizations seeking to embrace agile business practices. As we progress towards our vision, our focus becomes increasingly customer-centric and agile.

OUR MISSION

We are dedicated to developing value-adding, customer-centric agile training courses that deliver a clear return on investment. Guided by our core agile values, we ensure our training is actionable and impactful.

WHAT DO WE OFFER

At Agile Leaders, we offer agile, bite-sized training courses that provide a real-life return on investment. Our courses focus on enhancing knowledge, improving skills, and changing attitudes. We achieve this through engaging and interactive training techniques, including Q&As, live discussions, games, and puzzles.



AGILE LEADERS
Training Center

CONTACT US

 UAE, Dubai Investment Park First

 +971585964727
 +447700176600

 sales@agile4training.com



Gamified and Interactive Training

We understand that training delivery can be challenging, both online and offline. To ensure engagement and achieve learning objectives, we have developed our own activities and collaborated with industry-leading solutions to gamify our training sessions. This approach increases interaction levels and guarantees effective learning outcomes.



Our Training Categories

We cover a wide range of training categories to cater to different needs and interests

- Branding, Marketing, Customer Relations, & Sales Programs
- Finance and Accounting Programs
- Human Resources Management Programs
- Management & Leadership Programs
- Political & Public Relations Programs
- Project Management Programs
- Quality & Process Management
- Self-Development Programs

Join Agile Leaders today and embark on a transformative journey towards becoming a more agile and effective leader. Experience our customer-centric approach, actionable training, and guaranteed return on investment. Let us help you unleash your full potential in the dynamic business landscape.



Where to Find Us

You can join our training programs at our centers located in



We also offer online training sessions through the Zoom platform.

- Malaysia**
Kuala Lumpur
- Morocco**
Casablanca
- Spain**
Barcelona
- France**
Paris
- UK**
London
- Italy**
Rome
- Egypt**
Cairo
Sharm El-Sheikh
- Turkey**
Istanbul
- Georgia**
Tbilisi
- Azerbaijan**
Baku
- UAE**
Dubai



UAE, Dubai Investment Park First



+971585964727
+447700176600



sales@agile4training.com