دورة السرد القصصي للأعمال وتصميم العروض الإقناعية

28 يونيو – 2 يوليو 2027

بورتو

AGILE LEADERS
Training Center

AGILE LEADERS
Training Center

دورة السرد القصصي للأعمال وتصميم العروض الإقناعية

المرجع: 221466_1644 **التاريخ:** 28 يونيو – 2 يوليو 2027 **المكان:** بورتو **الرسوم:** Euro 5700

نظرة عامة على الدورة

دورة السرد القصصي للأعمال وتصميم العروض الإقناعية برنامج تطبيقي لمدة أسبوع للمهنيين الذين يحولون الأفكار المعقدة والمقترحات والأدلة والتوصيات إلى روايات واضحة موجهة لاتخاذ القرار. يبني المشاركون حزمة عرض أعمال إقناعي تضم موجز الجمهور وبنية الرسالة وخريطة الأدلة وبنك القصص والتسلسل البصري وخطة الإلقاء واستراتيجية الرد. تميز الدورة بين التأثير الأخلاقي والتلاعب، وتتناول نسب المصادر والسرية وحدود الأدلة والاستخدام المسؤول للعاطفة. تقدم أجايل للتدريب ممارسة منظمة وتغذية راجعة لتطوير التواصل المهني.

الفئات المستهدفة

- القادة والمديرون الذين يعرضون مقترحات أو مبادرات تغيير
- الاستشاريون الذين يحولون التحليل إلى توصيات للعميل
- مختصو المبيعات وتطوير الأعمال الذين يعدون عروض القيمة
- مديرو المشاريع والمنتجات والبرامج الساعون إلى قرار أو موارد
- المختصون الفنيون الذين يشرحون الأدلة المعقدة لغير المختصين
- مقدمو الإحاطات التنفيذية وعروض أصحاب المصلحة

أهداف الدورة

- تحديد الجمهور والقرار والمقاومة والفعل المطلوب
- اختزال المادة المعقدة في رسالة محورية قابلة للدفاع
- اختيار قصة تخدم نقطة الأعمال وبناؤها
- ربط الادعاءات بأدلة موثوقة وبيان حدودها
- تصميم افتتاح ومسار سردي وتسلسل بصري ودعوة للفعل
- الإلقاء بإيقاع وصوت وحضور وتفاعل منضبط
- الاستعداد للأسئلة والاعتراضات ووجهات النظر البديلة
- اختبار عرض أعمال كامل وتحسينه

AGILE LEADERS
Training Center

محتوى الدورة

اليوم 1: الجمهور والقرار والغرض الإقناعي

- سياق القرار وخريطة أصحاب المصلحة
- احتياجات الجمهور ومعتقداته وقيوده
- هدف التأثير والفعل القابل للملاحظة
- الرسالة المحورية واختبار الجملة الواحدة
- الحدود الأخلاقية للإقناع

اليوم 2: الأدلة وهندسة الرسالة

- الادعاء والدليل والاستدلال والدلالة
- موثوقية المصدر ونسب المعلومات
- وجهات النظر المنافسة والاعتراضات
- هرمية الرسالة والنقاط الداعمة
- خريطة الأدلة وانتقاء المحتوى

اليوم 3: اختيار القصة وتصميم السرد

- أنواع قصص الأعمال واستخداماتها
- السياق والتوتر والاختيار والنتيجة
- الشخصية والرهان والتفصيل والملاءمة
- الافتتاح والانتقال والعودة والخاتمة
- بنك القصص وفحص السرية

اليوم 4: بنية العرض والتسلسل البصري

- المشكلة والفرصة والتوصية والقيمة
- رحلة الجمهور من الوضع الحالي إلى المطلوب
- غرض الشريحة والدليل البصري
- الدعوة للفعل والالتزام والخطوة التالية
- تدقيق الاتساق والاختصار

AGILE LEADERS
Training Center

اليوم 5: الإلقاء والأسئلة والتحسين

- الإيقاع والصوت والوقفة والحضور
- البروفة الموقوتة والملاحظة المنظمة
- الأسئلة المتوقعة والاعتراضات الصعبة
- الاستجابة دون مبالغة أو دفاعية
- العرض الختامي وخطة التحسين

التمارين العملية

- تحويل موقف أعمال إلى موجز جمهور وقرار
- إعادة تنظيم توصية كثيفة البيانات في هرم رسالة
- بناء قصة قصيرة توضح نقطة دون تضخيم الدليل
- تحسين افتتاح ضعيف ودعوة غير واضحة للفعل
- التدرب على الرد على الأسئلة المتشككة والأولويات المتنافسة
- تقديم عرض موقوت وتعديله بناء على الملاحظات

مخرجات الدورة

- موجز الجمهور والقرار
- الرسالة المحورية وخريطة الأدلة
- بنك قصص الأعمال
- مسار العرض وتسلسله البصري
- مصفوفة الاعتراضات والردود
- بطاقة تقييم البروفة
- حزمة عرض الأعمال الإقناعي

أسئلة شائعة

هل هذه دورة عامة في الخطابة؟

لا. تركز الدورة على قرارات الأعمال والمقترحات والتوصيات والعروض المهنية، وتخدم ممارسة الإلقاء هذا الغرض.

AGILE LEADERS
Training Center

هل يلزم إحضار عرض قائم؟

لا. يمكن بناء عرض من حالة تدريبية، ويستطيع المشارك إحضار مقترح حقيقي غير سري لزيادة صلة التطبيق بعمله.

هل تحل القصة محل الدليل؟

لا. تساعد القصة على توضيح المعنى والنتيجة، بينما تحتاج الادعاءات إلى دليل مناسب ونسب واضح وبيان لعدم اليقين.

هل تشمل الدورة برنامجا محددا لتصميم الشرائح؟

تغطي غرض الشريحة والتسلسل البصري وعرض الأدلة، لكنها ليست تدريبا على برنامج تقني بعينه.

ما التقييم الختامي؟

يقدم المشاركون عرض أعمال موقوتا، ويجيبون عن الأسئلة، ويتلقون ملاحظات منظمة، ويسجلون خطة تحسين.