



دورة:
التحدث امام الجمهور والعرض التقديمي للقادة

2025 - 29 أغسطس
كايلانكا (المغرب)
New Hotel

التحدث أمام الجمهور والعرض التقديمي للقادة

رمز الدورة: LS12445 تاريخ الإنعقاد: 25 - 29 أغسطس 2025 دولة الإنعقاد: كازبلانكا (المغرب) - Hotel New رسوم الإشتراك: 4500 Euro

مقدمة:

ستأخذك هذه الدورة التدريبية في رحلة لاستكشاف فن الخطابة وكيفية التواصل مع الجمهور بثقة وفعالية كالقادة. في هذه الدورة، سنتعلم كيفية التفكير والاستماع والكتابه، وتقديم خطابك لجمهورك على نحو فعال. وستضع الدورة بين يديك الأساسيات التي تحتاج إلى معرفتها وتبني عليها خطابك بطريقة قيادية، بدءاً بالكشف عن مختلف مهارات الاتصال وتحديد وجه الشبه بين إلقاء خطاب، والخطابة العامة، وعوامل تطوير وتعزيز الثقة بالنفس والتخلص من القلق والتوتر والتعرف على كيفية اختيار الموضوع الخاص بك لأول خطاب تلقيه، وطرق الإقناع، وتقنيات التسليم، وكيفية التحضير لمقابلة الجمهور بثقة. ستساعدك هذه الدورة على أن تصبح متقدّماً أفضل لإرسال رسالة جاذبة إلى جمهورك من خلال شد الأنتباه.

وتطرق الدورة لعدة محاور حول التعرف على مفاهيم وفنون الخطابة والإلقاء، والتعرف على مكامن الضعف ونقاط القوة لدى المشاركين، وكيفية استعادة التوازن عند المواجهات الصعبة، إلى جانب رفع أداء المشاركين من خلال التمارين العملية، وتزويد المشاركين بمفاتيح الطلاقة في الحديث ومواجهة التحديات، وذلك بهدف الوصول بالمشاركين إلى التحدث بطلاقة في الموضوعات وأمتلاك خريطة ذهنية للحديث وتوقع المشكلات، والقدرة على تقييم أي خطاب ومعرفة نقاط القوة والضعف فيه بطريقة قيادية.

أهداف البرنامج:

- فهم ومعرفة مفاهيم علم وفن الإلقاء الحديثة.
- فهم كيف تقود الحضور من خلال الخطابة.
- التدرب على الخطوات العملية لفن التأليف وإعداد مادة الحديث والتحضير .
- الدراسة والتعرف على أنماط المستمعين الشخصية Type Personal وكيفية التحدث والإلقاء لكل نمط .
- تنمية قدرة المتدرب على التخطيط والتحليل للجمهور بشكل علمي وعملي .
- اكتساب المتدرب لطرق ونماذج ترتيب وإعداد قاعة المحاضرات ، وإعداد وسائل الإيصال المستخدمة .
- مهارات الإلقاء والتأثير وتفعيل الإيماءات والتدريب على نبرات الصوت والتعرف على أسرار نجاح المشاهير من خلال مقاطع الفيديو في العوامل التالية الإيماءات ولغة الجسد، نبرات الصوت فن الوقفات والحركة على المسرح
- تنمية وترسيخ الفنون الأساسية لنجاح المتحدث المتميز ، وتطوير لقدراته الذاتية .
- تزويد المشارك بأدوات ونماذج التقييم الذاتي لأداءه ، والتعرف على ابرز الأخطاء العالمية الشائعة في الإلقاء .
- سيكون المشاركون أكثر ثقة في أداء الكثير من المهام المنوط بها لهم بعد التركيز على إبراز مهاراتهم الشخصية وأخلاقهم العالية في الاستماع والتحدث والحووار مع الآخرين في المؤسسة بما ينسجم مع شخصياتهم وانتماءاتهم الفكرية.

الجمهور المستهدف:

- المدراء والمشرفين
- رؤساء الأقسام الذين يرغبون بتطوير مهارات الإلقاء وفنون التحدث والتواصل الفعال
- جميع الموظفين والراغبين بتطوير مهارات التواصل وفنون التحدث والإلقاء

المحاور العامة :

اليوم الأول

كيف تستقطب اهتمام الجمهور:

- مواصفات المتحدث الجيد
- تحليل الجمهور
- المستويات المختلفة للجماهير وكيفية التحدث إليهم
- إدارة الجمهور بذكاء وليس بعناء
- التخلص من البرمجة السلبية واكتساب البرمجة الإيجابية
- الخوف المخاوف العشرة الكبرى أسباب الخوف
- علاج الخوف من التحدث أمام الجمهور
- كيفية التخلص من التوتر
- نقطة التركيز

اليوم الثاني

الصوت:

- تعرّف على التقنيات والفيزيولوجيا للتنفس وإظهار الصوت
- وجّه صوتك بشكل أقوى وأوضح لإحداث تأثير أكبر
- حسّن نبرة صوتك ووتيرته ومستوى وضوحي وجودته وطريقة النطق
- جهز صوتك لإلقاء خطاب عامٌ من خلال التدريبات العملية والتمارين

لغة الجسد:

- تحكم بلغة جسدك من خلال الوعي الذاتي
- عزّز حضورك الجسدي وثقتك بنفسك
- بُثّ السلطة من خلال طريقة وقوفك أو جلوسك ووضعية جسدك
- استخدم الحركات والإيماءات بفاعلية لإثبات وجهة نظرك

اليوم الثالث

صياغة الخطاب الإقناعية:

- اختيار رسائل ومواضيع وأفكاراً رئيسة مؤثرة وفاعلة
- تحليل الجمهور والمناسبة، لوضع رسائلك في الإطار الذي يحقق الغاية منها
- القدرات اللغوية والبلاغية، لجذب الانتباه والاهتمام والرسوخ في الذاكرة
- شرح الأفكار المعقدة، ليفهمها الجميع وبهتمام بها ويستجيبون لها

اليوم الرابع

مهارات العرض والإلقاء:

- التغيير في مقام الصوت من أجل تعزيز معنى رسالتك بطريقة احترافية
- استخدام الإيماءات والحركات لتعزيز رسالتك
- استخدام الجسم بطريقة احترافية عالية

اللغة الاستراتيجية والتحفيزية:

- مهارات اللغة الجذابة والأساليب البلاغية الإستراتيجية
- الأساليب الإستراتيجية الجذابة لغوياً
- تحفيز الجماهير بالحجج المُقنعة

اليوم الخامس

نماذج الإلقاء الإقناعية:

- الالقاء المقنع
- الالقاء المحرك
- الالقاء الملهم
- توظيف التقنيات الحديثة

استراتيجية الإقناع:

- نماذج للتأثير في الآخرين
- كيفية استخدام هرم الإقناع ذي المستويات الثلاثة
- كيف تصمم الإلقاء المقنع الذي يؤثر في موافق الجمهور
- كيف تدفع الجمهور إلى تغيير تصرفاته
- تصميم الإلقاء المُلهم
- الاستراتيجيات السبعة للإلقاء الإقناعي
- أنواع لمصداقية المُتكلّم وكيفية بنائها
- استراتيجيات لإظهار الجدارة
- طرائق لتعزيز المناشدة العاطفية في الإلقاء الإقناعي