



دورة:
التحدث امام الجمهور والعرض التقديمي للقادة

23 - 27 نوفمبر 2025
الإسكندرية

التحدث اهام الجمهور والعرض التقديمي للقادة

رمز الدورة: LS12445 تاريخ الإنعقاد: 23 - 27 نوفمبر 2025 دولة الإنعقاد: الإسكندرية - رسوم الإشتراك: Euro 4500

مقدمة:

ستأخذ هذه الدورة التدريبية في رحلة لاستكشاف فن الخطابة وكيفية التواصل مع الجمهور بثقة وفعالية كالقادة. في هذه الدورة، ستتعلم كيفية التفكير والاستماع والكتابة، 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 متحدّثاً أفضل لإرسال رسالة جاذبة إلى جمهورك من خلال شدّ الانتباه.

وتتطرق 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 التمرينات العملية، وتزويد المشاركين بمفاتيح الطلاقة في الحديث ومواجهة التحديات، وذلك بهدف الوصول بالمشاركين إلى التحدث بطلاقة في الموضوعات وامتلاك 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 الحديث.
- 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 الإيضاح المستخدمة .
- مهارات الإلقاء والتأثير وتفعيل الإيماءات والتدرب على نبرات الصوت والتعرف على اسرار نجاح المشاهير من خلال مقاطع الفيديو في العوامل التالية الإيماءات ولغة الجسد، نبرات الصوت فن الوقفات والحركة على المسرح
- تنمية وترسيخ القناعات الأساسية لنجاح المتحدث المتميز ، وتطوير لقدراته الذاتية .
- تزويد المشارك بأدوات ونماذج التقييم الذاتي لأدائه ، والتعرف على أبرز الأخطاء العالمية الشائعة في الإلقاء .
- سيكون المشاركون أكثر ثقة في أداء الكثير من المهام المنوطة بهم بعد التركيز على إبراز مهاراتهم الشخصية وأخلاقيهم العالية في الاستماع والتحدث والحوار مع الآخرين في المؤسسة بما ينسجم مع شخصياتهم واهتماماتهم 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 للتنقّس وإظهار الصوت
- وجّه صوتك بشكل أقوى وأوضح لإحداث تأثير أكبر
- حسّن نبرة صوتك ووتيرته ومستوى وضوحه وجودته وطريقة النطق
- جهّز صوتك لإلقاء خطاب عامّ من خلال التدريبات العملية والتمارين

لغة الجسد:

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

اليوم الثالث

صياغة الخطب الإقناعية:

- اختيار رسائل ومواضيع وأفكاراً رئيسة مؤثرة وفاعلة
- تحليل الجمهور والمناسبة، لوضع رسائل في الإطار الذي يحقق الغاية منها
- القدرات اللغوية والبلاغية، لجذب الانتباه والاهتمام والرسوخ في الذاكرة
- شرح الأفكار المعقدة، ليفهمها الجميع ويهتمون 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 لغويًا
- تحفيز الجماهير بالحجج المُقنعة

اليوم الخامس

نماذج الإلقاء الإقناعية:

- الإلقاء المقنع
- الإلقاء المحرك
- الإلقاء الملهم
- توظيف التقنيات الحديثة

استراتيجية الإقناع:

- نماذج للتأثير في الآخرين
- كيفية استخدام هرم الإقناع ذي المستويات الثلاثة
- كيف تصمم الإلقاء المُقنع الذي يُؤثر في مواقف الجمهور
- كيف تدفع الجمهور إلى تغيير تصرفاته
- تصميم الإلقاء المُلهم
- الاستراتيجيات السيّئة للإلقاء الإقناعي
- أنواع لمصداقية المُتكلم وكيفية بنائها
- استراتيجيات لإظهار الجدارة
- طرائق لتعزيز المناشدة العاطفية في الإلقاء الإقناعي