Global Horizon
TRAINING CENTER

دورة:

مهارات العرض والتقديم والإلقاء والخطابة

14 - 18 سبتمبر 2025

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

Residence Inn by Marriott Shei

مهارات العرض والتقديم والإلقاء والخطابة

رمز الدورة: MA13015 تاريخ الإنعقاد: 14 - 18 سبتمبر 2025 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - Marriott by Inn Residence Shei
رسوم الإشتراك: 4500 Euro

المقدمة

يُعد الإلقاء الفعّال والعرض التقديمي من أهم المهارات التي يحتاجها الأفراد في بيئات العمل المختلفة، سواء في الاجتماعات، المؤتمرات، الفعاليات العامة، أو حتى في التواصل اليومي داخل المؤسسات. تعتبر القدرة على التعبير بوضوح وثقة أمام الجمهور مهارة ضرورية لتعزيز التأثير والإقناع ونقل الأفكار والمعلومات بشكل فعال.

في عالم اليوم، لم يعد التحدث أمام الآخرين مقتصرًا على القادة أو المحاضرين فحسب، بل أصبح متطلبًا أساسيًا للنجاح في العديد من المجالات، مثل الإدارة، المبيعات، العلاقات العامة، والتعليم. يعاني كثير من الأشخاص من رهبة التحدث أمام الجمهور أو يجدون صعوبة في ترتيب أفكارهم أثناء تقديم عرض رسمي. ولهذا السبب، تم تصميم هذا البرنامج التدريبي ليزوّد المشاركين بالمهارات والأدوات اللازمة لإتقان فن الإلقاء والعرض التقديمي بأسلوب احترافي يساعدهم على التواصل بفعالية وتحقيق التأثير المطلوب.

سيعمل هذا البرنامج على تعزيز قدرات المشاركين في الإلقاء والتحدث بثقة، والتفاعل مع الجمهور، والتحكم في نبرة الصوت، واستخدام لغة الجسد بشكل صحيح، مما يمكنهم من تقديم عروض قوية وجذابة تلبي احتياجات العمل الحديثة. بالإضافة إلى ذلك، سيتم التركيز على تقنيات الإقناع والتأثير، وكيفية التعامل مع الأسئلة والمداخلات بمرونة، والتغلب على التوتر أثناء الإلقاء، مما يسهم في تطوير مهارات التواصل والتأثير في مختلف السياقات المهنية.

هذا البرنامج مصمم ليكون عمليًا وتفاعليًا، حيث سيتم دمج التمارين التطبيقية والنقاشات التحليلية لضمان حصول المشاركين على خبرة حقيقية تساعدهم على التحسن والتطور في مجال التقديم والإلقاء.

الأهداف

بعد إتمام البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- إعداد عروض تقديمية احترافية ومنظمة.
- استخدام أساليب الإلقاء التي تجذب انتباه الجمهور.
- التحكم في لغة الجسد وتعابير الوجه لدعم الرسالة.
- تعزيز الثقة بالنفس أثناء التحدث أمام الآخرين.
- التعامل مع الأسئلة والمداخلات بطريقة مرنة واحترافية.

الفئة المستهدفة

- المدراء وقادة الفرق.
- المحاضرون والمدربون.
- العاملون في مجالات المبيعات والتسويق والإعلام.
- أي شخص يرغب في تحسين مهاراته في الإلقاء والتقديم.

المحاور:

اليوم الأول:

أساسيات العرض التقديمي

- مفهوم وأهمية العرض التقديمي.
- مكونات العرض التقديمي الناجح.
- تحليل الجمهور وكيفية التفاعل معه.
- تنظيم المحتوى بطريقة واضحة وجذابة.

اليوم الثاني:

مهارات الإلقاء والتحدث بثقة

- كيفية التغلب على رهبة التحدث أمام الجمهور.
- بناء الثقة بالنفس أثناء الإلقاء.
- التحكم في نبرة الصوت والتنغيم لجذب الانتباه.
- التفاعل مع الجمهور والحفاظ على تركيزه.

اليوم الثالث:

لغة الجسد والتواصل غير اللفظي

- أهمية لغة الجسد في الإلقاء.
- استخدام تعابير الوجه والإيماءات لتعزيز الرسالة.
- تقنيات الحركة على المسرح لتعزيز الحضور.
- تجنب الأخطاء الشائعة في لغة الجسد.

اليوم الرابع:

تقنيات الإقناع والتفاعل مع الجمهور

- أساليب التأثير والإقناع أثناء التقديم.
- التعامل مع الأسئلة والمداخلات غير المتوقعة.
- بناء علاقة إيجابية مع الجمهور.
- استراتيجيات التعامل مع النقد أثناء الإلقاء.

اليوم الخامس:

التطبيق العملي والتقييم

- تقديم عروض تطبيقية أمام المجموعة.
- تحليل الأداء الفردي وتقديم التغذية الراجعة.
- مراجعة الملاحظات والتوصيات للتحسين.
- استراتيجيات التطوير المستمر في مهارات الإلقاء.