

تصميم وألقاء العروض التقديمية

الهدف من البرنامج

بطلول نهاية البرنامج، سيتمكن المشاركون من:

- دراسة خصائص التواصل اللفظي وغير اللفظي اللازمة لتقديم عروض مميزة
- استخدام وسائل الإيضاح البصرية الأكثر شيوعاً لتعزيز جاذبية العرض التقديمي
- تحديد الأسباب الرئيسة للعروض التقديمية المملّة وغير الفعالة وطرق التغلب عليها
- التخطيط والتحضير والقيام بعرض ناجح وفعال باستخدام منهج منظم وبسيط
- بناء العرض التقديمي باستخدام الركائز الثلاثة الهامة
- عرض الخصائص اللفظية وغير اللفظية الصحيحة والأساسية في العروض التقديمية الفعالة
- تحديد الأسباب الرئيسة التي تؤدي إلى القلق من التحدث أمام الجمهور وطرق التخلص منه

محتوى البرنامج

- مقارنة بين التقديم والإلقاء والعروض التقديمية (الباوربوينت)
- لماذا يفشل معظم المقدمين في ترك انطباع إيجابي
- ميزات العرض الفعّال
- أهمية التحضير
- إعداد العرض التقديمي
- هيكلية العرض الفعّال
- افتتاح العرض بنجاح: كيف تجذب انتباه الجمهور
- الموجز: ما الذي يجب ذكره في محتوى العرض
- النقاط الرئيسة للعرض
- قاعدة الثلاثة
- تلخيص النقاط الهامة قبل الانتهاء من العرض
- دور التواصل غير اللفظي في العرض التقديمي
- قلق التحدث أمام الجمهور
- وسائل الإيضاح البصرية