



تقديم بثقة: إتقان العروض التقديمية للمحترفين

Duration: 5 Days

Language: ar

Course Code: MG2 - 236

Objective

بنهاية هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على:

- فهم المبادئ الأساسية للتواصل الفعال وتصميم العروض التقديمية.
- هيكلية الرسائل التي تجذب الجمهور — بدءاً من العروض القصيرة (عرض المصعد) إلى العروض الكاملة.
- استخدام السرد القصصي، والتأثير العاطفي، والتقنيات الإقناعية لنقل الأفكار.
- عرض البيانات والحقائق بطريقة لا تُنسى وذات تأثير.
- إتقان الإلقاء الصوتي، ولغة الجسد، والحضور لنقل الثقة والمصداقية.
- تكيف أسلوب العرض التقديمي ليتناسب مع الصيغ المختلفة: الاجتماعات، والخطابات العامة، والعروض، والجلسات الافتراضية.

Audience

مثالي لـ:

- المهنيين الذين يحتاجون إلى عرض الأفكار على الفرق أو العملاء أو المسؤولين التنفيذيين.
- رواد الأعمال وقادة المشاريع ومطورو الأعمال الذين يقدمون المقترحات.
- المعلمين والمدربين والمتحدثين العاميين.
- المديرين وقادة الفرق المسؤولين عن العروض التقديمية والتقارير والتواصل مع أصحاب المصلحة.
- أي شخص يسعى لتحسين مهارات التحدث أمام الجمهور، وسرد القصص، والتواصل الإقناعي.

Training Methodology

يجمع هذا الدورة بين المحاضرات وورش العمل الخاصة بصياغة الرسائل وسرد القصص، ومعامل الصوت ولغة الجسد، وجلسات تصور البيانات، والبروفات الكاملة للعروض التقديمية مع ملاحظات من الزملاء والمدربين. يتم التركيز على الممارسة والتأمل والتحسين لبناء الثقة الحقيقية والمهارة.

Summary

تُزود هذه الدورة المحترفين بالمهارات اللازمة لإعداد وتقديم عروض تقديمية قوية، مقنعة، ولا تُنسى، سواء كانت حضورية أو عبر الإنترنت. تجمع الدورة بين أكثر قوانين التواصل فعالية، وأطر السرد القصصي، وتقنيات الصوت ولغة الجسد، واستراتيجيات عرض البيانات لتحويل أي فكرة إلى رسالة جذابة تُحدث صدًى وتُقنع وتحفز على العمل. سواء كنت تتحدث إلى زملاء العمل أو العملاء أو أصحاب المصلحة أو جمهور كبير، فإن هذا البرنامج يعزز من ثقتك ووضوحك وحضورك — مما يساعدك على التقديم بسلطة وصدق وتأثير.

Course Content & Outline

Section 1: Foundations of Persuasive Communication

- (The core laws of effective communication (clarity, simplicity, relevance
- .Understanding your audience: needs, context, expectations
- .Defining your goal: inform, persuade, inspire, sell, or lead
- .Differences between elevator pitches, short talks, and full presentations

Section 2: Storytelling & Message Structuring

- .(Building a “message map” — from idea to story arc (beginning, conflict, resolution
- .Applying storytelling techniques that engage emotions and logic
- .Crafting strong openings, impactful closings, and memorable transitions
- .The “Rule of Three” and other structural tools for clarity and impact

Section 3: Data & Visuals — Making Facts Memorable

- .Methods to present data so it sticks: simplification, analogies, visualisation •
- .Designing slides or visual aids that support — not distract from — the message •
- .Balancing numbers and narration: when to show data, when to tell a story •
- .Building multi-sensory presentations: visuals, voice, gestures, emotion •

Section 4: Delivery Mastery — Voice, Body Language & Presence

- .Vocal techniques: projection, pacing, tone, articulation •
- .Body language: posture, gestures, eye contact, movement •
- .Authenticity & presence: how to “own the stage” with confidence and calm •
- .Handling nerves, pressure, and unexpected situations •

Section 5: Adapting for Formats — Meetings, Pitches & Virtual Presentations

- .(Short pitches: delivering strong messages in 1-3 minutes (elevator pitch / quick updates •
- .Full presentations: pacing, structure, and audience engagement for longer formats •
- Virtual presentations: adjusting delivery, visuals, engagement techniques for online •
- .sessions
- .Interactive Q&A, handling objections, and keeping audience attention •

Certificate Description

Holistique Training عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993 أو ISO 21001 أو ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير (CPD) المستمر

لهذه الدورة من خلال شهادتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة CPD، ووفقاً لمعايير خدمة اعتماد Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حالياً CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة

Categories

Related Articles



Top Public Speaking Courses Online

Public speaking is crucial for effective communication and leadership. It involves clear articulation, persuasive argumentation, and audience engagement. Mastering it boosts professional credibility, enhances confidence, and helps influence and motivate others.

Strong public speaking skills are key for successful interactions and achieving .communication goals