

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج

مهارات العرض والتقديم والتحدث أمام الجمهور

الهدف العام للبرنامج:

- بنهاية الدورة سيتمكن المشاركون من: التخلص من التوتر والمخاوف والمشاعر السلبية التي تمنعهم من التحدث اكتساب مهارات وصفات المتحدث الجيد التعامل مع الأنماط المختلفة للجمهور وكيفية التحدث إليهم إكتساب مهارة العرض والتقديم ، والإعداد الجيد.

الأهداف التفصيلية:

- فهم ومعرفة مفاهيم علم وفن الإلقاء الحديثة ، ومواصفات المتحدث المتميز .
- التدريب على الخطوات العملية لفن التأليف وإعداد مادة الحديث والتحضير .
- دراسة والتعرف على أنماط المستمعين الشخصية Personal Type 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 ابرز الأخطاء العالمية الشائعة في الإلقاء .
- سيكون المشاركون أكثر ثقة في أداء الكثير من المهام المنوطة بهم بعد التركيز على إبراز مهاراتهم الشخصية وأخلاقهم العالية في الاستماع والتحدث والحوار مع الآخرين في المؤسسة بما ينسجم مع شخصياتهم وانتماءاتهم الفكرية.

مواضيع الدورة:

- أهمية الخطابة والتعامل مع رهبة التحدث أمام الناس
- التخطيط والإعداد الجيد للخطابات
- البناء القوي للخطابات الناجحة وأساسيات الإقناع
- التحدث بثقة وترك انطباع ذو مصداقية وتأثير
- تنظيم المعلومات بشكل تفاعلي ومنطقي
- أساسيات الإلقاء بثقة والتدريب الفعال
- التقديم والإلقاء الإلقاء، تقطيع النص ومواقع الضغط في الجمل
- الحديث الى الجمهور
- التقديم الإذاعي

المكتسبات:

- كيفية جذب انتباه الجمهور وإشراكهم في العرض بطريقة تجعلهم جد متحمسين لسماع ما ستقوله.
- كيفية التعرف بسرعة على أهداف جمهورك دون أن يعرفوا أنك فعلت.
- سر الإجابة على الأسئلة لتبدو دائما وكأنك تعرف الجواب حتى وإن لم تكن كذلك.
- طريقة سهلة من 5 خطوات لتقديم نفسك من شأنها أن تجعل جمهورك يؤمن بك، يستمع إليك، ويثق بك.
- نصائح للتحدث بثقة مثيرة للإعجاب.
- كيفية تنظيم العرض الرئيسي والاستعداد له في وقت وجيز.
- أساليب واقية لتجنب الشعور بالترهيب من قبل أشخاص أقوياء.
- كيفية تحديد وتسخير نقاط القوة الخاصة بك الفريدة من نوعها، وفخ محاولة تقمص شخصية أخرى.
- استراتيجيات فعالة للتغلب على خوفك من التحدث أمام الجمهور.
- سر لخلق أجواء مذهلة لجمهورك مهما كان الموضوع مملا.
- كيفية الاستفادة من العمل "المكان الملهم" - المكان في الغرفة الذي يجعلك تبدو واثقا وجذابا في كل مرة.



- نظام سهل لممارسة وتحسين العرض الرئيسي الذي لا يتطلب جمهوراً
- ما يجب أن تفعله بيديك بالضبط خلال العرض الرئيسي الخاص بك، ولماذا من المهم جداً فعله بشكل صائب.
- أساليب العرض الأربعة للمتكلمين الرئيسيين وكيفية استخدامها للتواصل مع كل فرد من جمهورك.
- حقيقة ما يجعل الناس يضحكون وكيف يمكنك استخدام ذلك لصالحك.
- تقنيات لبناء علاقة مع جمهورك ولماذا من المهم القيام بذلك.
- كيفية الانتهاء من العرض الرئيسي الخاص بك في الوقت المحدد في كل مرة وجعل جمهورك يشعر وكأنك أفضل من رأى طيلة حياته.

الفئات المستهدفة:

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

محتوى البرنامج :

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



الصوت:

- تعرّف على التقنيات والفيزيولوجيا للتنفس وإظهار الصوت
- وجّه صوتك بشكل أقوى وأوضح لإحداث تأثير أكبر
- حسن 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
- بثّ السلطة من خلال طريقة وقوفك أو جلوسك ووضعيتك جسدك
- استخدم الحركات والإيماءات بفاعلية لإثبات وجهة نظرك

صياغة الخطب 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 ويهتمون بها ويستجيبون لها

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 المقنعة



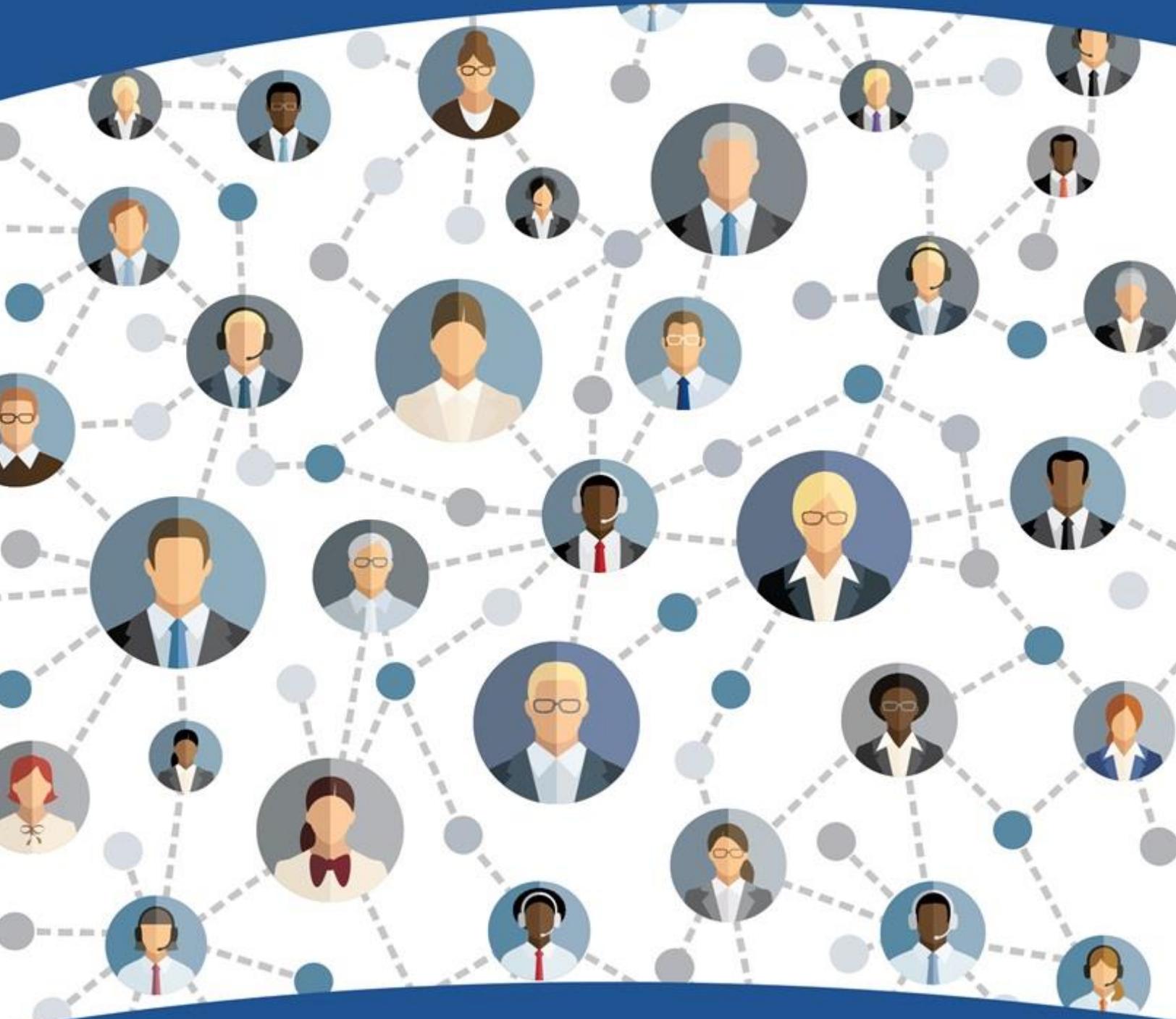
نماذج الإلقاء الإقناعية:

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

استراتيجية الإقناع:

- نماذج للتأثير في الآخرين
- كيفية استخدام هرم الإقناع ذي المستويات الثلاثة
- كيف تصمّم الإلقاء المقنع الذي يُؤثّر في مواقف الجمهور
- كيف تدفع الجمهور إلى تغيير تصرفاته
- تصميم الإلقاء الملهم
- الاستراتيجيات السّتّ للإلقاء الإقناعي
- أنواع لمصداقيّة المتكلّم وكيفية بنائها
- استراتيجيات لإظهار الجدارة
- طرائق لتعزيز المناشدة العاطفية في الإلقاء الإقناعي

معهد الخليج



الحائز على جائزة أفضل معهد تدريبي في الخليج