

## مهارات العرض والتقديم الفعال

### أهداف البرنامج:

- عرض مجموعة المفاهيم المتعلقة بالعملية الاتصالية وباعتبارها الأساس لعملية العرض والتقديم.
- التعرف على تقنيات تحليل لغة الجسد وتعبيراته أثناء الحديث.
- الأنماط المختلفة التي يتسم بها الجمهور المستمع.
- مناقشة أساليب اعداد العرض والتقديم وضرورة تحليل جمهور المستمعين
- عرض أساليب جمع وتحليل المعلومات بهدف إعداد مادة العرض والتقديم والمساعدات الإيضاحية.
- مناقشة وسائل التأهب للعرض والتقديم.
- مناقشة مهارات العرض والتقديم الفعلى وبصفة خاصة مهارة التحدث والإلقاء والتعامل مع التساؤلات والمناقشات والإقناع.

### الموضوعات الرئيسية:

- الاتصال وأنماط الشخصيات
  - ماهية الشخصية وأساليب التعامل مع أنماط الشخصيات المختلفة
  - العملية الاتصالية وعلاقتها بعملية العرض والتقديم
  - أنماط الاتصال: اللفظى ولغة الجسد
- مرحلة الاستعداد للعرض والتقديم
  - متطلبات ومراحل العرض والتقديم الفعال
  - قواعد عامة للعرض والتقديم
  - تحليل جمهور المستمعون
  - بحث وتحليل وتنسيق المعلومات
  - إعداد المساعدات الإيضاحية
  - التأهب للعرض والتقديم
- مهارات العرض والتقديم الفعلى
  - إدارة الوقت
  - مهارة التحدث والإلقاء
  - مهارة إدارة الحوار والمناقشات والتعامل مع المواقف الصعبة
  - مهارة الإنصات
  - مهارة الإقناع والتعامل مع التساؤلات



### معلومات عن البرنامج:

تاريخ التنفيذ : ٨-١١ نوفمبر ٢٠١٠

مكان التنفيذ : أحد فنادق الدرجة الاولى

رسوم البرنامج : ٤٠٠ دينار