



Course إعداد العروض التجارية عالية التأثير

لو موريس

2026-12-25

\$ 5950

الفندق :

تاريخ النهاية :

السعر :

باريس

2026-12-21

Week 1

المدينة :

تاريخ البداية :

الفترة :

فكرة الدورة التدريبية

تعتبر مهارة اعداد وتقديم العروض عالية التأثير أمرًا حاسمًا في ساحة الأعمال اليوم. فالقدرة على إبهار الجمهور ونقل الرسالة بوضوح وإقناع يمكن أن يكون له تأثير كبير على نجاح المشاريع والفرص التجارية. تهدف هذا البرنامج التدريبي إلى تطوير مهارات المشاركين في اعداد وتقديم عروض عالية التأثير، سواء كانت عروض مبيعات، عروض تقديمية، أو عروض تدريبية.

أهداف الدورة التدريبية

سيتمكن المشاركون في نهاية هذه الدورة التدريبية :

- فهم أهمية العروض عالية التأثير في تحقيق النجاح الشخصي والمهني.
- اكتساب المهارات اللازمة لإعداد عروض قوية ومؤثرة.
- تعلم تقنيات تقديم العروض التي تثير اهتمام الجمهور وتبني الثقة.
- التعرف على استراتيجيات التفاعل مع الجمهور والتعامل مع التحديات المختلفة.
- تحقيق التأثير الأمثل من خلال استخدام الوسائل البصرية والتقنيات الحديثة.

الفئات المستهدفة

هذه الدورة التدريبية موجهة لـ:

- المديرين والقادة الذين يحتاجون إلى إعداد وتقديم عروض استراتيجية وتقارير تنفيذية.
- المبيعات والتسويق المحترفين الذين يرغبون في تحسين قدراتهم في تقديم العروض التجارية.
- الموظفون الذين يعملون في مجال التدريب والتعليم ويرغبون في تقديم عروض تدريبية فعالة.
- رواد الأعمال وأصحاب الشركات الناشئة الذين يحتاجون إلى جذب الاستثمارات والشركاء عن طريق العروض.

منهجية الدورة

تركز الدورة على التخطيط للعرض الفعّال من خلال تحديد أهداف العرض والجمهور المستهدف وجمع وتنظيم المعلومات وتصميم الهيكل الزمني للعرض، مع استخدام القصص والأمثلة لإضافة قوة وجاذبية. كما تتناول بناء عناصر العرض البصرية المؤثرة عبر إعداد الشرائح، واستخدام الألوان والصور والرسوم البيانية والنصوص بطريقة تعزز الفهم والقراءة. وتشمل تقنيات التقديم الفعّال التحضير النفسي والثقة بالنفس، وأساليب التحدث العلني والتواصل غير اللفظي والتفاعل مع الجمهور وإدارة الوقت بشكل إيجابي. وتغطي الدورة

أيضاً تقديم عروض تدريبية فعّالة من خلال تحديد أهداف التدريب، وتصميم الهيكل، واستخدام تقنيات التفاعل والتدريب العملي، وتقييم الأداء لتحسينه. كما يتم التركيز على الاستفادة من التقنيات الحديثة في العروض، بما في ذلك الأدوات التقنية، والتصوير والمونتاج، ومنصات التواصل الاجتماعي، ومتابعة ردود الفعل لتطوير الأداء المستمر.

محاور الدورة

اليوم الاول:

التخطيط للعرض الفعّال

- تحديد أهداف العرض وتحديد الجمهور المستهدف.
- جمع وتنظيم المعلومات اللازمة للعرض.
- تصميم الهيكل والتسلسل الزمني للعرض.
- استخدام القصص والأمثلة لإضافة قوة وإثارة في العرض.

اليوم الثاني:

بناء عناصر العرض القوية

- إعداد شرائح العرض البصرية المؤثرة.
- استخدام الألوان والصور والرسومات بشكل فعال.
- تقنيات تصميم النصوص والتنسيق لتعزيز القراءة والفهم.
- استخدام الرسوم البيانية والمخططات لتوضيح الأفكار والبيانات.

اليوم الثالث:

تقنيات التقديم القوية

- تحضير النفس والثقة قبل التقديم.
- تقنيات التحدث العلني والتواصل غير اللفظي.
- التفاعل مع الجمهور والتعامل مع التساؤلات والتحديات.
- إدارة الوقت والتأثير الإيجابي في الجمهور.

اليوم الرابع:

تقديم عروض التدريب الفعّالة

- تحديد أهداف التدريب وتصميم هيكل التدريب.
- استخدام تقنيات التفاعل والتدريب العملي.

- إدارة الوقت وتخطيط الجلسات التدريبية.
- تقييم التدريب واستراتيجيات تحسينه.

اليوم الخامس:

الاستفادة من التقنيات الحديثة في العروض

- استخدام الأدوات التقنية لإنشاء عروض مبتكرة وديناميكية.
- تقنيات التصوير والمونتاج لإضافة جاذبية وتأثير.
- الاستفادة من منصات التواصل الاجتماعي والتقنيات الحديثة لتعزيز العروض.
- التحسين المستمر وملاحظة ردود الفعل لتطوير الأداء.

الشهادات المُعتمدة

عند إتمام هذا البرنامج التدريبي بنجاح، سيتم منح المشاركين شهادة هاي بوينت رسمياً، اعترافاً بمعارفهم وكفاءاتهم المثبتة في الموضوع. تُعد هذه الشهادة دليلاً رسمياً على كفاءتهم والتزامهم بالتطوير المهني.