



برنامج الجامعات تقود الابتكار والريادة

عنوان التدريب: مهارات العرض والتقديم

إسم المدرب: لؤي أحمد قباجة

2024-2023

منفذو البرنامج UNI-LED

تنفيذ حاضنة اعمال جامعة بوليتكنك فلسطين (PPU).
بالشراكة مع برنامج الأمم المتحدة الإنمائي (UNDP).



بإشراف وتمويل

بإشراف وزارة التعليم العالي والبحث العلمي (MoHE).
وبتمويل من الوكالة السويسرية للتنمية والتعاون (SDC).



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي

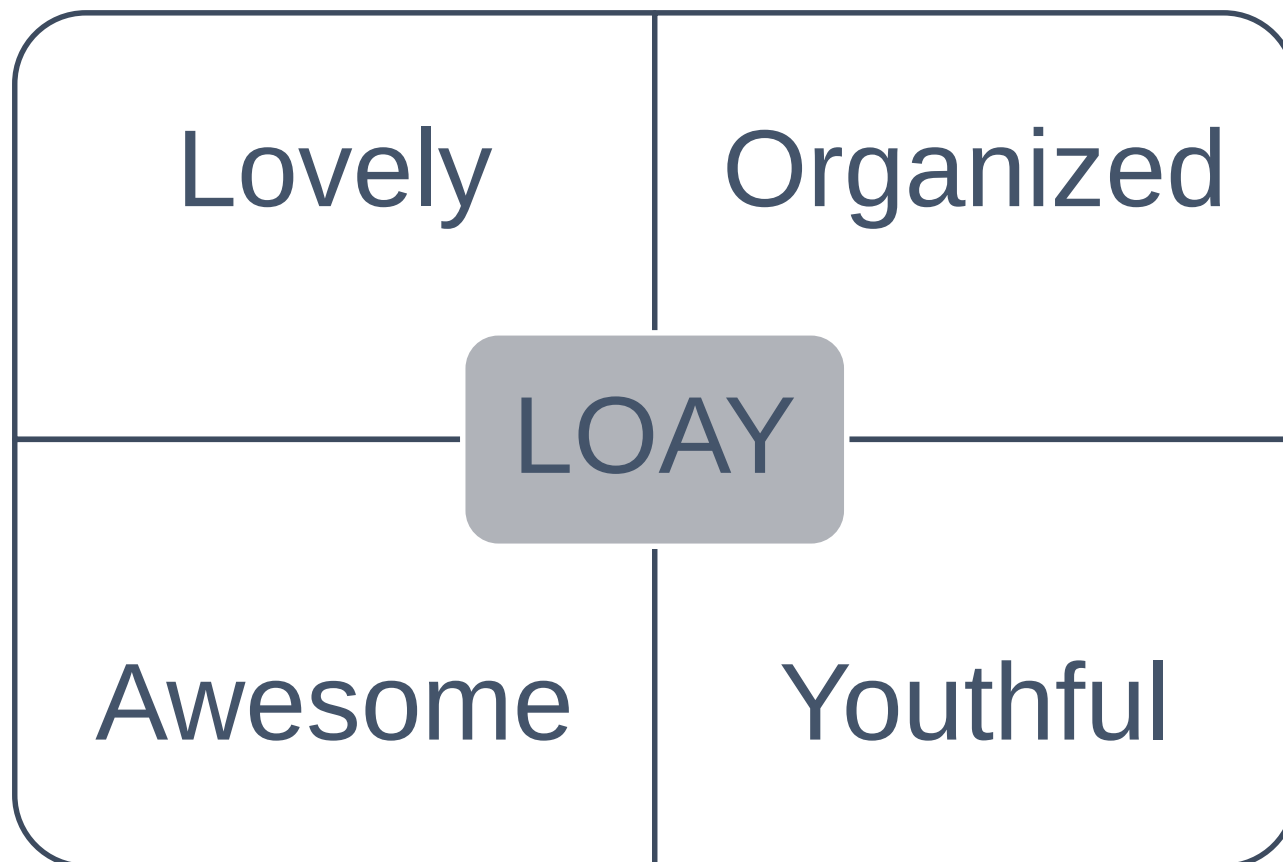


المدرّب / الميسر

- TVET National Expert
- Certified Master Trainer.
- Certified Business Mentor.
- Certified Accredited Coach.
- More than 20 years in the industry
- 500+ training hours.
- 5000+ Trainees.
- CEO Granada for Consulting and Training



ما هو معنى اسمك



قواعد التدريب الناجح



ما هي توقعاتك بعد إتمام التدريب

لماذا انت هنا ؟



اجندة اليوم التدريبي



إعداد العرض
بطريقة فعالة

حديث المصعد

مفهوم العروض
وأنواعها

استخدام
البوربوينت

معيقات
العروض
الفعالة

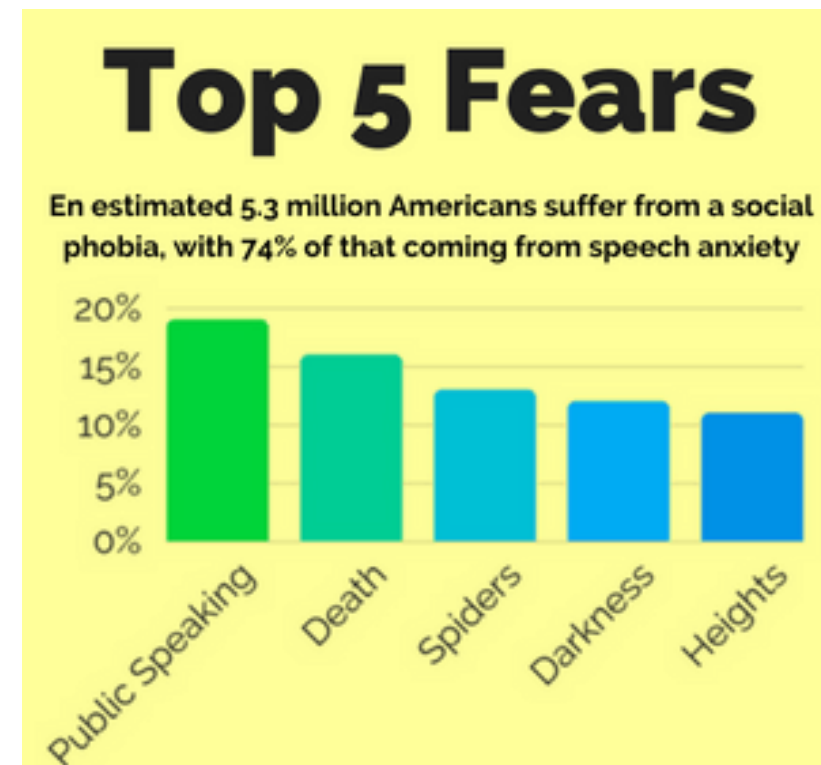
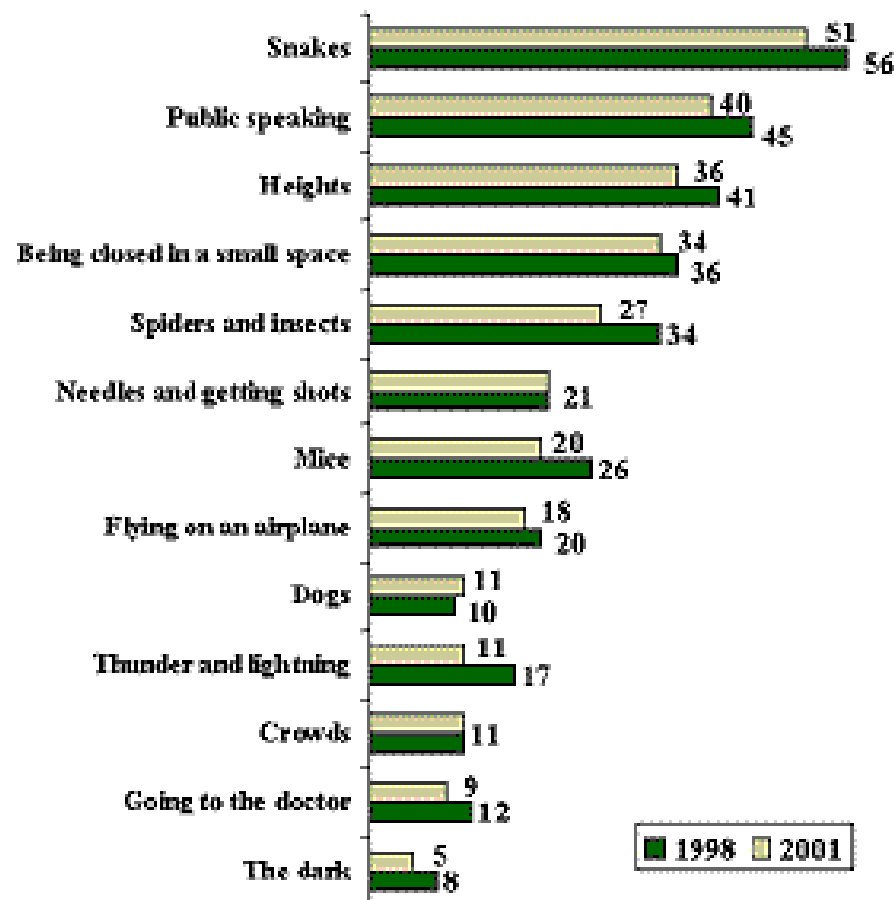
خصائص
العرض الفعال

تطبيقات الذكاء
الاصطناعي

أخطاء العروض
والتقديم .

مهارات مقدم
العرض الناجح

مما يخاف الناس



مهارات العرض والتقديم





هل تشتري مني خدمات التدريب



ماذا نعني بعرض فكرة المشروع الريادي

عصف ذهني

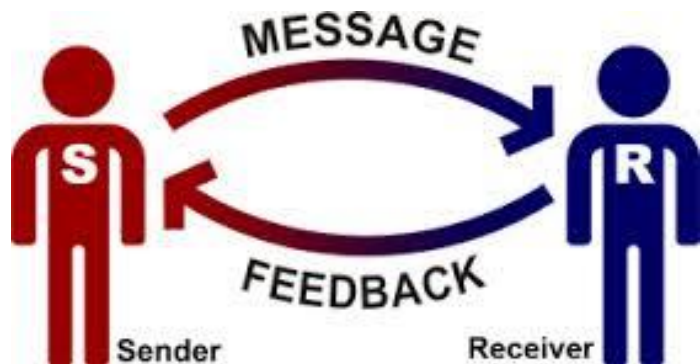


مهارات العرض والتقديم بشكل عام

هي عملية **تقديم** أو عرض معلومات أو توجيهات أو شرح لموضوع محدد **لفئة** **مستهدفة** متجانسة أو مختلفة ضمن مكان جغرافي واحد أو أكثر عبر **أدوات** مختلفة ومتنوعة تهدف إلى غاية محددة يقوم على أدائها شخص مؤهل أو أكثر.



مهارات العرض والتقديم عملية اتصال



مهارات العرض	مهارات الاتصال
مقدم العرض	المرسل
الجمهور	المستقبل
العرض نفسه	الرسالة
طريقة التقديم / المعينات	وسيلة الاتصال
استجابات الجمهور وأسئلته	التغذية العكسية

الاقناع

الابلاغ

التعليم

التسلية

عرض الأفكار الريادية

هي عملية متكاملة تهدف لبيان وتوضيح الخصائص
الإيجابية للفكرة الريادية، وإظهار قدرة صاحب
الفكرة على تحويلها لمشروع ريادي ناجح يولد أرباحاً
ويحل مشكلة. يقدمها صاحب الفكرة مستعيناً
بمجموعة من الأدوات والوسائل

ذكریات عرضك الأول



أين ومتى



كيف سارت
الأمور



أسباب الخوف



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي



الفكرة الإبداعية ... بحاجة إلى عرض

• مهما كانت فكرتك إبداعية ومبتكرة وعظيمة لكنها بحاجة لعرض.

• بعض الأفكار تسوق نفسها وبعضها بحاجة لمن يسوقها

• أفضل من يعرف فكرتك هو أنت .

• ليست كل الأفكار يتم عرضها بنفس الطريقة

• العديد من الطرق والأساليب لعرض الأفكار .



هل توافق أم لا ... ولماذا

“Great presenters aren’t **born**,
they are **trained**.”



العروض الفعالة / تمرين جماعي

- لماذا يجب ان نتعلم مهارات العرض والتقديم
- خصائص العرض الفعال
- مهارات مقدم العرض الناجح
- أخطاء العروض والتقديم .
- معوقات العروض الفعالة .



It is time to Break



15min ⏱

لماذا نتعلم مهارات العرض والتقديم

تحسن مهارات الاتصال بشكل عام



تساعد في تطوير الشخصية المهنية والريادية



تساعد على التغلب من الخوف والشعور بالقلق



تحسن العلاقات مع الزملاء والممولين والمستثمرين



كفايات المقدمة الناجح

المظهر الجيد

التوجهات
السليمة

يحترم
الجمهور

الثقة وعدم
الخوف

صوت ملائم

المعرفة
والتحضير

سريع البديهة

الحماس

يحافظ على الاتصال البصري

خصائص المقدم الناجح

- الشخصية القوية والمؤثرة.

- الشخصية القيادية الواثقة.

- بعد النظر وتوقع مختلف السيناريوهات

- رحابة الصدر وتحمل المواقف.

- التواضع وتقبل الآراء والأشخاص

- المختلفين في الرأي.

- مبتسم في معظم الأحوال

- أنيق ومتوازن في هندامه.

- تقدير صحيح للزمن .

- متقن للغة الجسد.

- صاحب نكتة.

مقومات أخرى للمقدم الناجح

■ المرونة في الطرح والتلقي.

■ لا يستحي من الحق ومواجهة المواقف المتطرفة بحكمة.



■ وضوح مخارج الحروف.

■ متمكن في المادة المطروحة.

■ أن يكون جدير بثقة الجمهور.

■ يمتلك مهارات الاتصال.

■ ذو ثقافة عامة جيدة.

■ سريع البديهة وقوي الملاحظة

خصائص العرض الفعال



- له هدف واضح ومحدد.
- يلبي رغبات الجمهور وتوقعاتهم.
- منظم بطريقة جيدة .
- يتم تقديمه بطريقة جذابة ومترابطة .
- يستخدم/ يوظف المعينات السمعية والبصرية بشكل سليم.

عوامل تساعدك على أداء عرض مهني وناجح:

- تعريف المقدم أو العارض للموضوع **بشكل لائق** دون الإطالة أو المبالغة أو إدعاء معرفة الأشياء، بشكل ملخص ومباشر.
- **التدرج المناسب والمنطقي** في مواضيع ومحتويات مادة العرض.
- **مراعاة الفروق الفردية** بين جمهور الفئة المستهدفة .
- **معرفة مدى حاجة** الفئة المستهدفة لموضوع العرض **وأهميته** لهم.
- **التمكن** بمختلف المهارات والخبرات والمعارف المطلوبة للعرض.

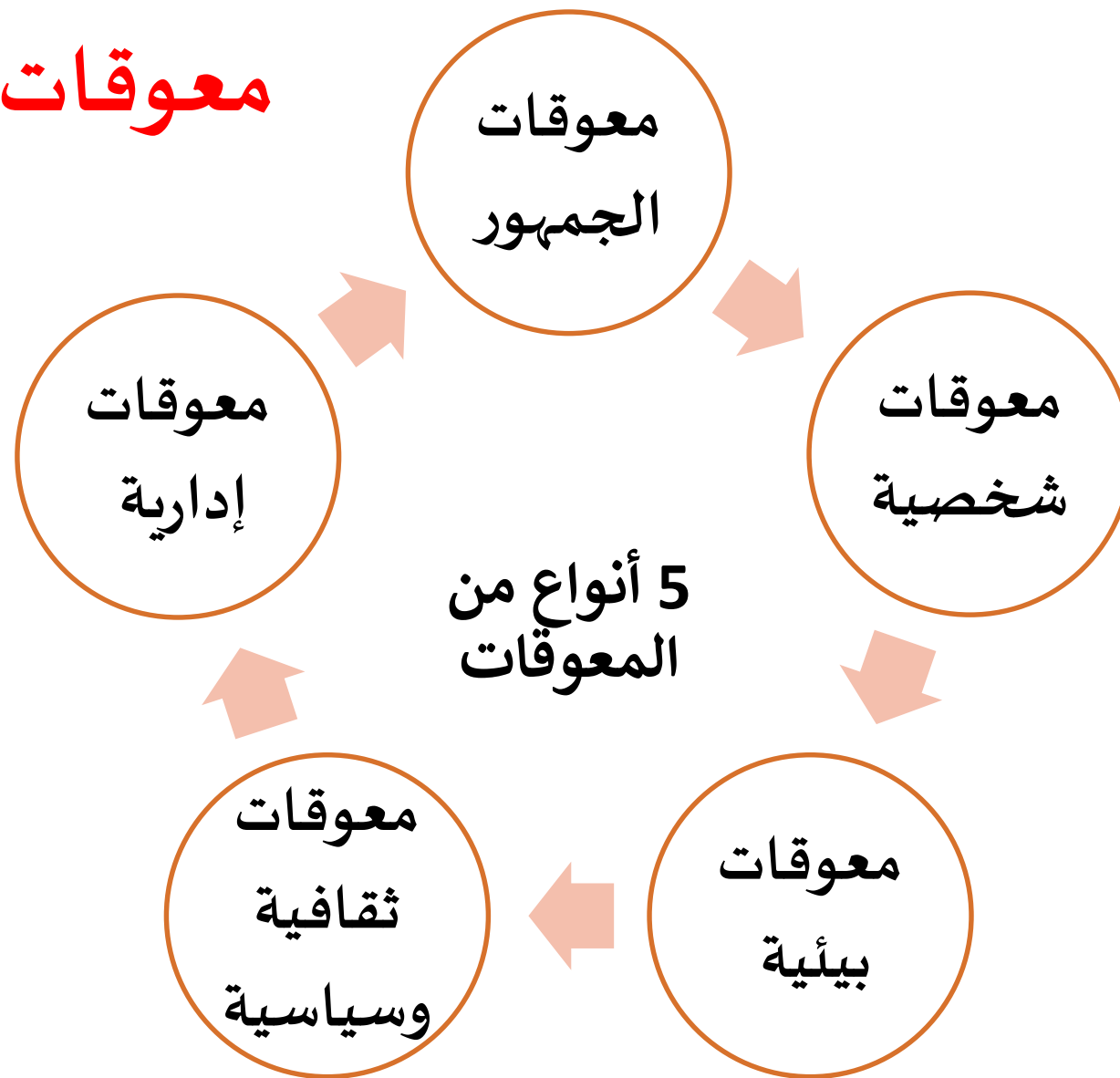
عوامل تساعدك على أداء عرض مهني وناجح ... / تنمة

How to Give a Good Presentation?



- اختيار الوقت أو الزمان والمكان المناسب للعرض .
- اختيار الأدوات والمواد التي تناسب موضوع العرض أو الإلقاء.
- اختيار الأساليب والطرق والأمثلة الواقعية المناسبة للعرض.
- البعد عن التصنع أو عدم ملائمة طرق العرض مع موضوعه.
- مراعاة واحترام الجمهور والفئة المستهدفة، وعدم الاستهانة بأي منها.
- تنوع الأساليب وتوفير عناصر الجذب والتشويق للحاضرين، والبعد عن الملل وتششت الانتباه.
- توضيح للإطار الزمني الخاص بمدة العرض، ومحتوياته.

معوقات العرض الفعال



معوقات خاصة بالجمهور أو الفئة المستهدفة



- المقاطعة والمداخلات دون إذن
- التشويش المتعمد
- حالة عدم اكتراث الفئة المستهدفة بما يعرض
- عدم الإصغاء
- اختلاف القدرات والمدارك العقلية نتيجة الفروق الفردية.

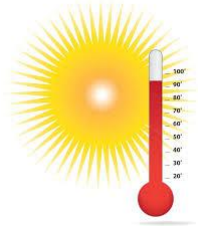
معوقات شخصية



- عدم القدرة على التعبير الجيد
- اختيار ألفاظ مبهمه ويعتريها الغموض
- التردد والخوف من الفشل
- عدم ثقة الشخص الملقى في قدراته ومعلوماته وكفاءته.
- رهبة مواجهة الجمهور.

معوقات أخرى

□ **معوقات بيئية** : درجة الحرارة والإضاءة وسوء التهوية ووجود الضوضاء



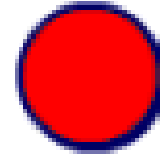
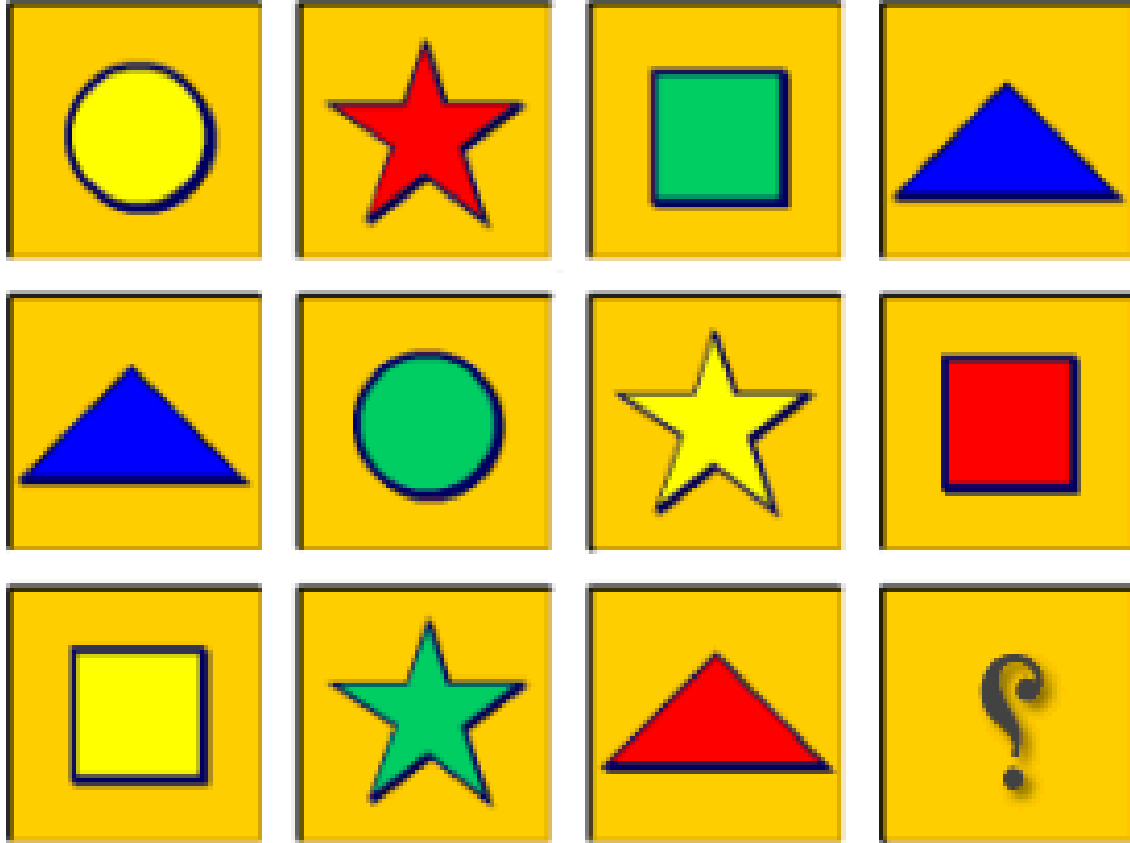
□ **معوقات ثقافية وفكرية** (اختلاف الثقافات والانتماء الفكري)

□ **معوقات إدارية أو اجتماعية** : مثل عدم الاهتمام بالعرض من جهة إدارة

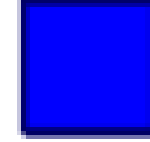


المؤسسة

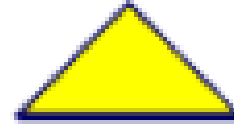
الشكل الناقص / استراحة ذهنية قصيرة



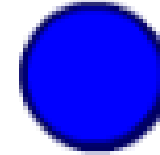
A



B



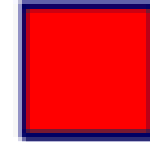
C



D



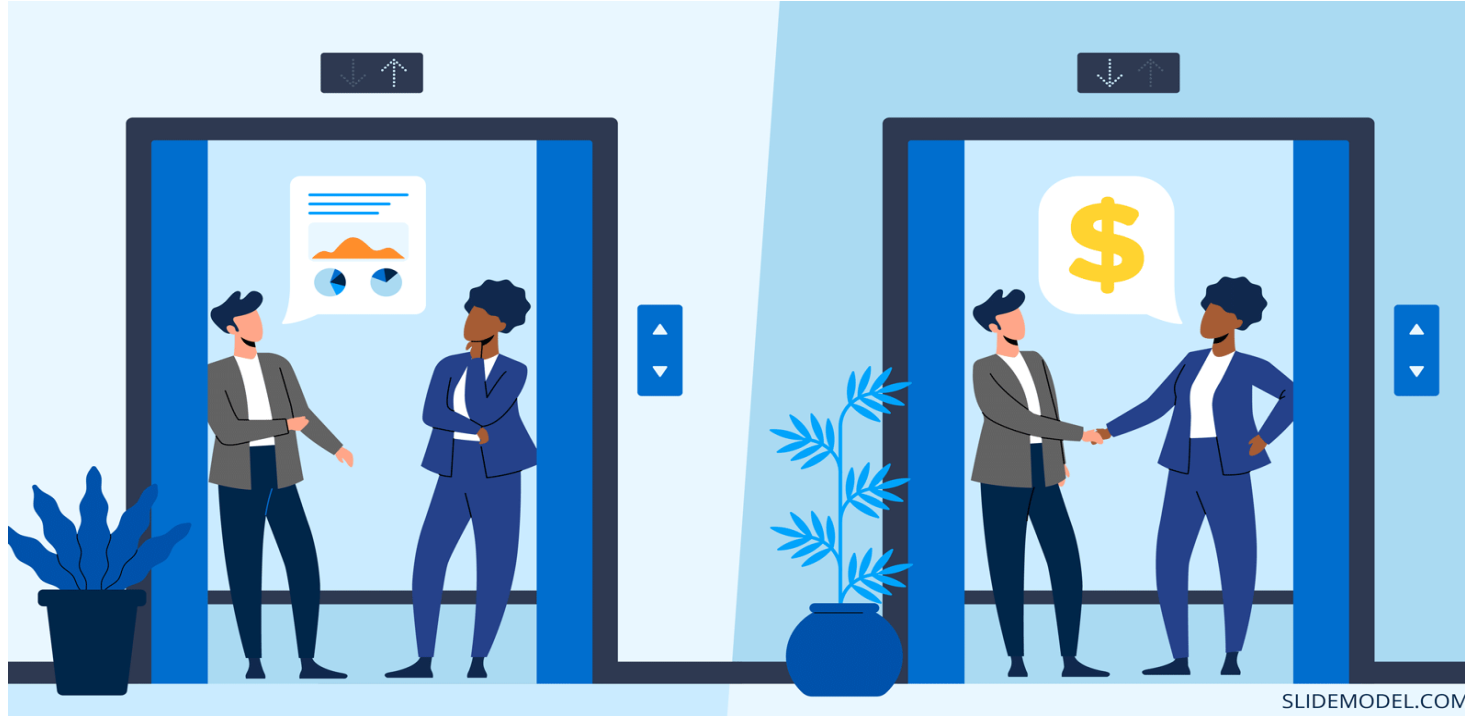
E



F



حديث المصعد



SLIDEMODEL.COM

حديث المصعد Elevator Pitch

سمي بحديث المصعد لأنه لو صادف و أن قابلت شخصاً مهماً (مستثمر، ممول، ...) في المصعد و كان لك الوقت للانتقال إلى الدور التالي معا فإن ما لديك هو (30 - 60) ثانية تستطيع فيها استغلال هذا الوقت لعرض ما لديك أو التعريف بنفسك ومهاراتك وعرض خدماتك

كيف تقدم خطاباً جاذباً

- حدد ما هي المنتجات أو الخدمات أو المهارات التي سوف تقدمها أو تسوقها وقد تقوم ببناء أكثر من جملة بناء على خدمات متنوعة.
- عرف بنفسك ومنتجك أو خدمتك.
- أكتب جملتك التسويقية لكي تستطيع صياغتها بأفضل و أقصر الطرق لتكون مفهومة.
- درب نفسك على خطابك أو خطاباتك لكي تصبح جزء منك و تستطيع إلقائها بعفوية واختيار الفرصة المناسبة لها



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي



تمرين فردي:

60
SECONDS!

تحدث عن
مشروعك في دقيقة

لماذا لا تنجح بعض العروض أمام لجان التحكيم؟



أسباب شائعة لفشل عروض الأفكار الابداعية

- التردد والخجل من الحديث أمام الآخرين
- عدم التحضير الجيد
- الأسئلة غير المتوقعة من الجمهور
- عدم المعرفة الكافية بالمشروع
- عدم التنسيق بين أعضاء الفريق
- مشاكل تقنية

etc.

أسباب أخرى



- عدم وجود إتصال بصري كامل مع الجمهور.
- التمتمة والتأتة.
- عدم الالتحام الكامل مع الجمهور.
- القراءة من الورق / الشرائح
- عدم وجود هيكل للعرض او عدم الالتزام بخطة العرض.
- تقديم معلومات كثيرة ومركزة بدون استراحات.
- استخدام سيء للمعينات السمعية والبصرية.

التغلب على الخوف من العروض

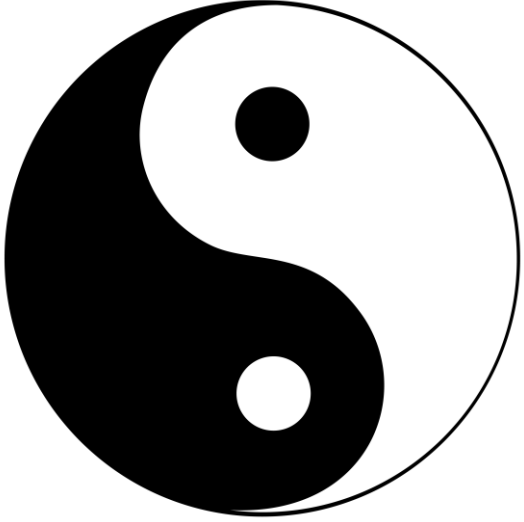
التحضير
الجيد

تكتيكات
مادية

تكتيكات
نفسية

التدريب على
العرض

للحصول على عرض جيد.. تحتاج:



محتوى مناسب



طريقة عرض





- **P**roper **P**rior
Preparation **P**revents
Poor **P**erformance

• التحضير المسبق الجيد
يمنع الأداء السيء



ABCs of Presentations



- Accurate
- Brief
- Clear

KISS your presentation

- **K**ee**p**
- **I**t
- **S**hort &
- **S**imple



مهارات العرض والتقديم

عملية **تقديم** العرض والوقوف أمام الآخرين ليست بالعملية السهلة، وتحتاج **الممارسة** للتغلب على المخاوف منها.

مجموعة من المهارات الضرورية لتقديم عرض مميز أمام الجمهور وأمام لجان التقييم. هذه المهارات من خلال مراحل العرض المختلفة (قبل وأثناء العرض).



أولاً: مرحلة ما قبل العرض

- خطط جيداً لما ستحدث عنه: يشتمل التخطيط على تنظيم أفكارك وما ستتناوله أثناء العرض. يمكن استخدام الورق للتخطيط وبعد ذلك تنتقل للعرض على الحاسوب.
- جهز نسخة مبدئية من العرض: وذلك بالاسترشاد بقالب العرض الذي تم الحديث عنه سابقاً. هذه النسخة ستضع بها كافة المعلومات التي ترغب بالحديث عنها مع ترتيب الأفكار بشكل مناسب. قم بالتعديل على العرض ليتناسب مع الوقت المحدد.
- تصميم العرض بشكل مناسب: تجنب الاكثار من النصوص في الشريحة الواحدة واجعل الخط كبيراً ومقروءاً. استخدم الصور والرسومات التوضيحية ما أمكن.

أولاً: مرحلة ما قبل العرض

- التدريب ثم التدريب ثم التدريب! كلما تدرّبت أكثر على العرض كلما كان أداؤك أفضل عند العرض الفعلي. يمكنك التدريب أمام مرآة أو أمام أحد أفراد أسرتك أو أصدقاءك، كما يمكنك تسجيل نفسك عبر الهاتف المحمول ومشاهدته بعد ذلك لتقييم أدائك.
- تعرف بشكل مسبق على مكان ووقت العرض: وترتيب الأماكن ومكان الوقوف وطبيعة الجمهور.. هذه الأمور ستساعد على التجهيز الجيد للعرض. احرص على الحضور مبكراً للعرض.

ثانياً: أثناء العرض



- التوقيت مهم: بداية احضر مبكراً وتأكد من وجود وقت كافٍ للوصول للمكان لكي تتعود على المكان الذي ستقف فيه. انتبه لمكان العرض وتجنب تغطية العرض بوقوفك أمامه مباشرة.
- الابتسامة والايجابية: أثناء العرض أعط الانطباع الإيجابي عن مشروعك من خلال الحديث بحماس وابتسم أمام الجمهور.

ثانياً: أثناء العرض

- الافتتاحية المناسب والانطباع الأول: ابدأ عرضك بطريقة جذابة وركّز على إعطاء انطباع مناسب في البداية. يمكن أن تبدأ العرض بقصة أو طرح تساؤلات أو أي طريقة تراها مناسبة، والهدف هو جذب انتباه المستمعين من البداية.
- استخدم لغة جسد مناسبة: العرض الجيد هو من يقدم توافق ما بين لغة الجسد والمحتوى المعروض. استخدم حركة اليدين بطريقة معتدلة مناسبة ولا تكن جامداً أثناء العرض.

نصائح أخرى أثناء العرض

- **نبذة الصوت:** من المهم أن تتفاوت نبذة صوتك أثناء العرض، فالأمور المهمة تحتاج نبذة صوت عالية وبطء في الحديث، تفاوت نبذة الصوت يؤدي لابعاد الملل أثناء العرض.
- **ابتعد عن القراءة المباشرة من الشاشة:** التدريب الجيد سيساعدك على العرض دون النظر للشاشة.
- **خاتمة مناسبة:** كما بدأت بشكل جيد حاول أن تختتم العرض بطريقة جذابة. لا تتوقف عن الحديث فجأة في نهاية العرض دون الانتهاء بطريقة مناسبة.

كيف تقيم مهاراتي في العرض



- إيجابيات وسلبيات
- أخطاء في العرض والمحتوى
- تكتيك أعجبك / لم يعجبك



التدريب يصنع المعجزات

Practice
Makes
Perfect

مهرجان
الخليل الثالث
2023
HEBRON THIRD
FESTIVAL
"WE BELONG
TO FUTURE"

الخليل

خطوات تقديم عرض فعال ... تذكير



- تخطيط وتحضير العرض بشكل جيد.
- استخدام المعينات السمعية والبصرية بشكل مناسب.
- التغلب على الخوف والعصبية.
- تقديم العرض بطريقة جذابة وشيقة.
- إجابة أسئلة الحضور بشكل كامل.

وقت الاستراحة



إعداد العروض باستخدام البوربوينت



PowerPoint

نصائح لاستخدام العروض التقديمية

AA



- استخدام عدد قليل من الشرائح.
- اختيار نوع وحجم الخط المناسب.
- نصوص صغيرة مع استخدام التعداد النقطي والرقمي
- استخدام الصور التعبيرية
- اجعل لكل شريحة عنواناً .

نصائح لاستخدام العروض التقديمية

الاهتمام بخلفية الشرائح واستخدام نسق موحد.



ضمن الشرائح إحصائيات وأرقام بيانية.



استخدام أوصاف للصور والإشكال قدر الإمكان.



التدقيق الإملائي يمنع عنك الإحراج .



الاهتمام بالتقنيات



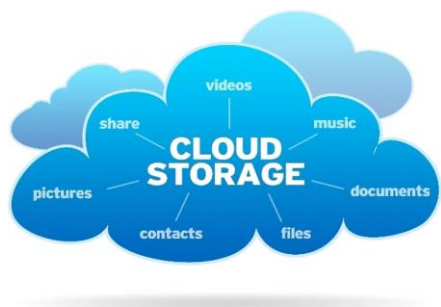
• القدوم مبكراً وفحص المعدات والتأكد من عملها.

• التأكد من مناسبة إعدادات القاعة للعرض.

• التأكد من ملائمة الحاسوب للعرض.



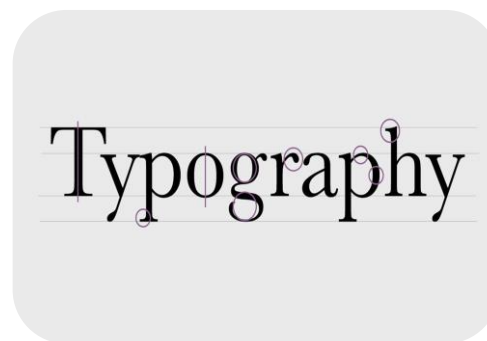
الاحتياط واجب



تخزين سحابي



اجهزة بديلة



نوع الخط



خطة بديلة

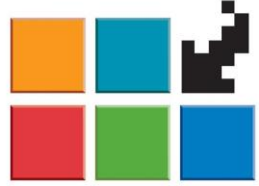
لا تنسى

- تجربة العرض قبل البدء أمام الجمهور
- استخدام خانة الملاحظات
- لا تقرأ من الشرائح
- حافظ على الوقت
- تبديل سليم بين المقدمين





الجمهور... عدو أم صديق



SHORTCUTS™

- التعامل الجيد مع أسئلة الجمهور ومداخلاتهم.
- إنتبه لانفعالات الجمهور.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

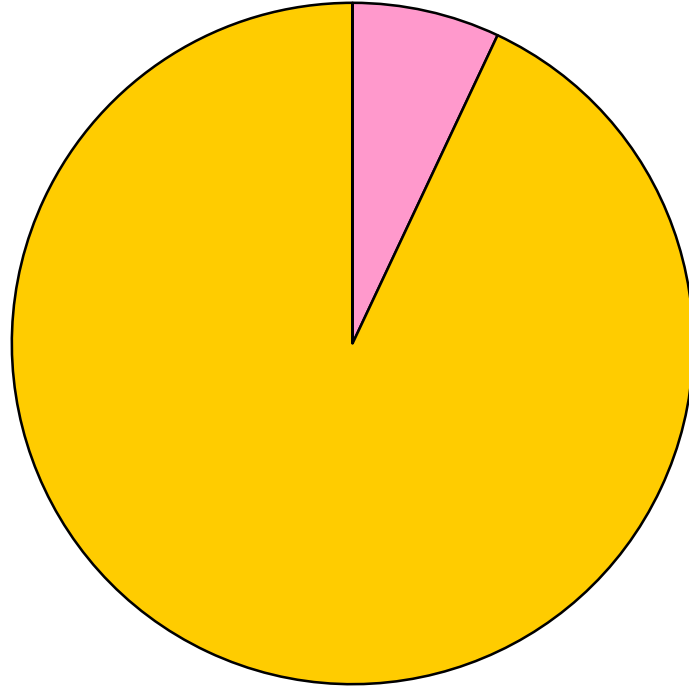
Swiss Agency for Development
and Cooperation SDC



وزارة التعليم العالي
والبحث العلمي



كيف يحكم الجمهور على عرضك



7%

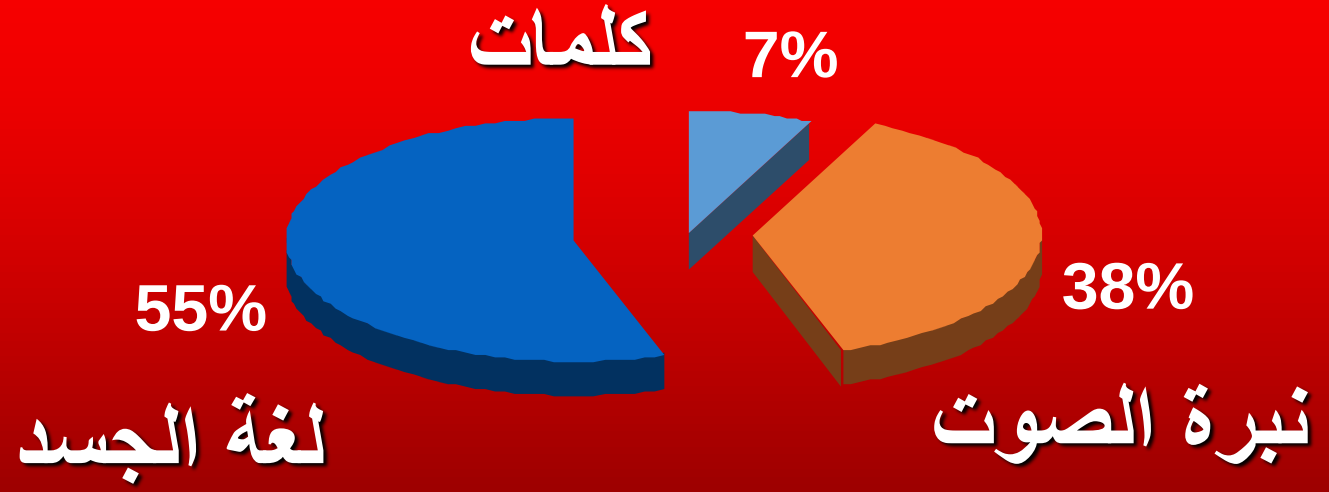
ما تعرفه من معلومات

93%

كيف تقدم العرض

مكونات الرسائل التي نقدمها في العروض

SO WHAT?





ما هو رأيك في هذا العرض





HOW GOOD YOUR PRESENTATIONS SKILLS ARE ?



كيف هي مهاراتك في العرض



أدوات الذكاء الاصطناعي في العروض

Presentations.AI

Kroma.AI

DESIGNS.AI

Beautiful.ai

شكراً لحسن تفاعلكم

감사합니다 Natick
Danke Ευχαριστίες Dalu
Thank You Köszönöm
Grazie Tack
Спасибо Dank Gracias
谢谢 Merci Seé
ありがとう Obbrigado

نهاية اليوم التدريبي

70

