



SLSALAH
CAREERS

مهارات العرض والتقديم

نصائح قبل العرض

- اشرب مشروب منعش قبل البدء بنصف ساعة (و يفضل عدم شرب الشاي أو القهوة أو أي مادة تحتوي على الكافيين).
- اظهر بمظهر مناسب (يفضل الظهور بالزي الرسمي).
- عاين مكان العرض و تجول فيه .
- استرخي بالطريقة التي تحبها (سماع أو قراءة الكتب المقدسة - سماع الموسيقى هادئة أو صاخبة - إغماض العينين) .
- و الأهم، كن واثقا من نفسك .



الحلقة الثانية: الإلقاء والتقديم

PRESENTATION DELIVERY



Service Message	Target Audience	Facebook	Instagram	Twitter	Email
Music / Film / Dance	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Training, Content	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Content Curation	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Photography, Video Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Writing & Public, Food	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Design, Sculpture, Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Screen Play, Script Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Webwriting, Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter	Email



ركز في الصورة
وقل تعليقك.

الإلقاء والتقديم المرادف

- المرحلة الأولى: المقدمة.
- المرحلة الثانية: العرض.
- المرحلة الثالثة: الخاتمة.

لغة الجسد التعامل مع الوسائل والمعينات



الإلقاء: مرادف لـ العرض

المرحلة الأولى: التقسيم



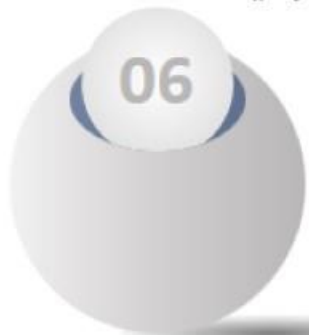
اجذب انتباه
المشاركين.



قدم نفسك متضمنا أي
معلومات شخصية ذات
علاقة.



ابتسم وحيي ورحب
بالمشاركين.



قدم عناصر
الموضوع.



قدم الموضوع
بشكل عام.



حفز المشاركين
للاستماع.

الإلقاء: مراحل العرض

المقدمة هي مفتاحك لقلوب
وأذهان المشاركين فلتكن فاعلة.

CONTENT SCHEDULE				
Sample Message	Target Audience	Platform	Twitter	Email
Music / Film / Dance	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Learning, Content	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Content Curation	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Photography	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Graphic Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing & Poetry, Food	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Architecture	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Design, Sculpture, Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Screen Play	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Script Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Journalism, Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email



الإلقاء: مرادف ل العرض

المرحلة الثانية: العرض

- 1 أعرض النقاط بنفس الترتيب الذي قدمت له.
- 2 استخدم عبارات الانتقال بفاعلية.
- 3 راقب المشاركين وتصرف بحسب تفاعلهم.
- 4 دعم ادعائك بالأدلة والأمثلة.

الإلقاء مراحل العرض
تناسق الأفكار وسلاسة العرض ولغة
الجسد هم المتحكم الأساسي بهذه
المرحلة.



الإلقاء: مراحل العرض

المرحلة الثالثة: الختام



الإلقاء مراحل العرض
لا تنسى أنك في الختام ... فأغلق
بفاعلية.



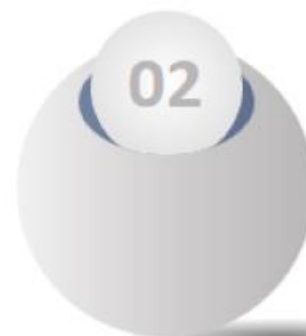
الإلقاء: لغة الجسد

01



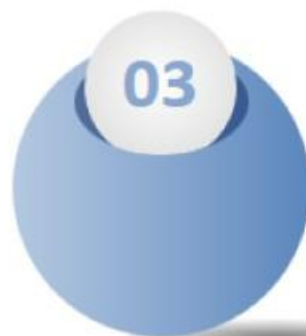
المظهر.

02



الوقوف.

03



الحركة.

04



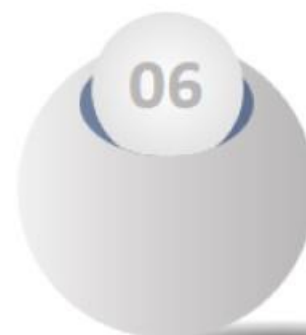
الاتصال البصري.

05



حركة اليدين.

06



الصوت.

07



الابتسامة.

الإلقاء: الوسائل والمعينات

01

ضع وسائلك في موضع
يتيح الرؤية للجميع.

02

جرب جميع أدواتك
قبل البدء.

03

كن محترفاً.

04

استخدمها
بثقة.

05

لا تستخدم أداتين في
آن واحد.

قواعد هامة



قابل المشاركين
وليس وسائل
العرض.



الاتصال البصري أهم
وسائل السيطرة على
المشاركين.



لا تفترض ما يحتاجه
المستمعون وإنما
ابحث عنه.



إن لم تكن مستمعا
بما تقدمه فلن
يستمتع به غيرك.



لكي تكون عارضا جيدا
فعليك أن تتقمص
موضوع عرضك.



خذ وقت الكافي لإيصال
كل فكرة ولكن التزم
بالوقت المحدد ككل.



توقف لبرهة لإيصال
الأفكار الرئيسية.

مختصر مهارات العرض و التقديم

CONTENT SCHEDULE				
Service Message	Target Audience	Facebook	Instagram	Twitter
Music / Film / Dance	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Training, Content	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Content Curation	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Photography, Video Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Writing & Public, Food	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Design, Sculpture, Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Screen Play, Script Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Web writing, Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Marketing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email
Marketing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram	Twitter, Email



المقدمة

- الهدف منها تمهيد المستمعين وإحاطتهم بعناصر الموضوع.
- المقدمة الجيدة توضح للمستمعين طبيعة الموضوع، وتوضح لهم ما يجب أن يتوقعوه من العرض، وما يتوقعه المحاضر منهم.
- إذا كانت المقدمة التي ي طرحها الرئيس بحاجة إلى التعديل، فقم بإجرائها مشكورا بشكل لطيف.
- اجذب انتباه جمهورك. وضح خلفية العرض وأهدافه بطريقة موجزة وواضحة وفعالة قدر الإمكان، مانحا جمهورك بعض الوقت لاكتلاف صوتك والاعتياد عليك شخصيا.
- أخبر جمهورك بما تنوي فعله ولماذا.



الوسط

- "الفخامة والسرعة والمساحة" كل المميزات التي تتسم بها السيارة الجيدة- يجب أن يتسم بها عرضك.
- اجعل العرض مسترسلاً بينما تقوم بتغطية النقاط المعدة بسلاسة.
- أخبر جمهورك مسبقاً إذا كنت تريد منهم طرح أسئلة الاستيضاح أثناء حديثك أو الاحتفاظ بها لحين انتهاءك من العرض.
- تذكر أن تنوع نبرة صوتك وألا تتحدث بسرعة كبيرة أو ببطء شديد.
- كن مرحاً- فالناس يحبون النظر إلى من يبدو عليهم المرح والبهجة.



النهاية

01
نبه جمهورك بالإشارة
عندما تنتقل إلى المرحلة
النهائية.

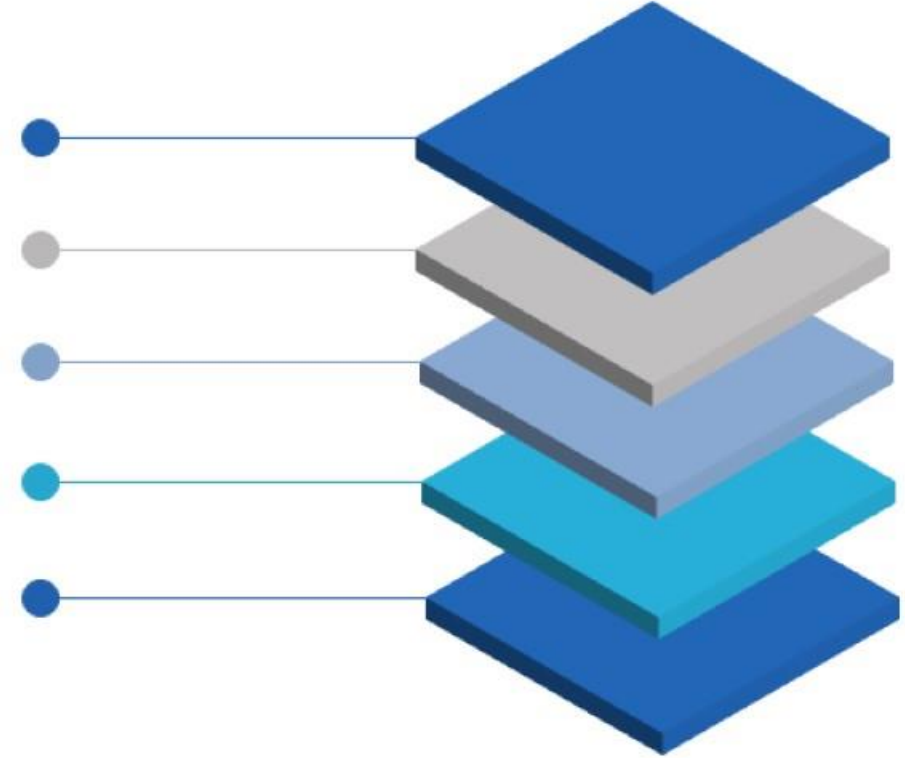
02
لا تقدم أفكارًا أو
معلومات جديدة وإنما
عزز ما قدمته من قبل.

03
اختم حديثك بخاتمة
قوية قدر الإمكان: خاتمة
قصيرة وقوية.

04
أحرص دائمًا على حسن
الاستعداد واحفظ
العبارتين أو الثلاث الأخيرة.

الأسئلة

- كرر الأسئلة التي ربما يتعذر على الجمهور سماعها.
- حاول ألا تطيل في الإجابة عنها، وعزز النقاش بطرح أسئلة من صنعك أنت.
- تأكد من إعادة تلك المرحلة كامل الاهتمام.
- كن لبقاً دائماً وعبر عن تقديرك.
- فكك الأسئلة متعددة الأجزاء وأجب عن كل جزء على حدة.



الخاتمة

- تجنب إنهاء الجلسة بمزيج من تلخيص المناقشة وتعزيز نقاط العمل.
- اختتم حديثك بشكر الجمهور.

CONTENT SCHEDULE				
Sample Message	Target Audience	Facebook	Instagram	Twitter
Work / Film / Dance	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Advertising, Content	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Content Creation	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Photography, Video Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Writing & Poetry, Food	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Architecture	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Design, Sculpture, Design	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Screen Play, Script Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Web writing, Writing	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Listening	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Education	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email
Business	14-40 years	Facebook, marketing	Instagram, Twitter	Email





SLSALAH
CAREERS

شكراً لك ..م

م. اسراء القطاونه

استشاري وأخصائي مهني وريادة
أعمال ومصمم معتمد للعديد من
الجهات الأردنية والسعودية في
تصميم وإعداد الحقائب التدريبية.