



S L S A L A H

Advanced: اسم البرنامج التدريبي
Business English Booklet:
Persuasive عنوان الجلسة :
Presentations & Public Speaking

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

الافتتاحية

يطيب لنا في منصة سلسلة كيريز أن نرحب بكم في البرنامج التأهيلي

“Advanced Business English Booklet”

إن هذا البرنامج يأتي في إطار الجهود المستمرة لتطوير القدرات وتحسين الأداء في المجالات المهنية والحياتية. ونأمل أن يكون هذا البرنامج فرصة لتعلم المهارات الجديدة وتبادل الخبرات بين المتدربين.

حيث تناقش موضوعات هذا البرنامج النقاط الأساسية في الاستماع للصوتيات تخص سوق العمل.

شكراً لكم على حضوركم وتفاعلكم..

كما نتمنى لكم وقتاً مفيداً وممتعاً في هذا البرنامج..

إقرار وتعهد

إقرار تعهد حقوق ملكية فكرية

الحقبة التأهيلية تعود حقوق ملكيتها الفكرية منصة سلسلة كريرز وتستخدم لأغراض التأهيل عبر المنصة وعليه أتعهد بعدم استخدام محتوى الحقبة التأهيلية (مادة علمية، استبانات، حالات دراسية، صور، رسوم توضيحية، ...) خارج المنصة أو مشاركتها مع الغير دون أخذ الموافقات الرسمية والنظامية الصريحة الإلزامية، لذلك من صاحب حق الملكية الفكرية، وبناءً عليه أتحمل كافة المسؤوليات القضائية الناتجة عن المطالبات والتعويضات المترتبة على الإخلال بذلك..

دليل البرنامج التأهيلي الجلسة ٦

الهدف العام للبرنامج



العروض التقديمية المقنعة والتحدث أمام الجمهور .

الأهداف التفصيلية للجلسة



1. من المتوقع بعد انتهاء المتدرب من المشاركة في:
يُصمم عروضًا تقديمية تحتوي على جذب انتباه، إشارات توجيهية، وخاتمة قوية.
2. يتعامل مع جلسات الأسئلة والأجوبة باحترافية.
3. يقدم عرضًا موجزًا (٥ دقائق) (لفكرة عمل

موضوعات الجلسة



- الموضوع الأول: هيكل العرض التقديمي.
- الموضوع الثاني: التعامل مع الأسئلة والأجوبة.
- الموضوع الثالث: Interactive Drills & Exercises
- الموضوع الرابع: MCQs & Wrap-Up

ساعات البرنامج



٤٨٠ ساعة

قائمة المصطلحات

م	المصطلح	التعريف
١	Hook Writing	جمل مثيرة للاهتمام
٢	concise	مختصر
٣	Signposting	الدلالة
٤	Q&A Simulation	تحريض السؤال و الجواب
٥	Feedback	التغذية الراجعة

الموضوع الأول أهداف الدرس

مقدمة

في الجلسة السادسة سنتعلم العروض التقديمية والتحدث أمام الجمهور.

العنصر الأول

Structure presentations with hooks, signposting, and strong closings.

تعداد ١:

النقاط الرئيسية ◀

تعداد ٢:

Q&A Handling 📖

Interactive Drills & Exercises 📖

تعداد ٣:

١. الأنشطة المرفقة والتدريبات التطبيقية

٢. MCQs & Wrap-Up

I. Lesson Objectives :

By the end of this lesson, students will:

1. Structure presentations with hooks, signposting, and strong closings.

- يُصمم عروضًا تقديمية تحتوي على جذب انتباه، إشارات توجيهية، وخاتمة قوية .

2. Handle Q&A sessions professionally.

- يتعامل مع جلسات الأسئلة والأجوبة باحترافية .

3. Deliver a concise 0-minute business pitch.

- يقدم عرضًا موجزًا (0 دقائق) لفكرة عمل .

II. Key Techniques with Bilingual Examples

A. Presentation Structure :

Section	English Example	Arabic Example	Purpose

Hook	"Did you know 70% of projects fail due to poor communication?"	هل تعلم أن 70% من المشاريع تفشل بسبب سوء التواصل؟	Grab attention.
Signposting	"First, let's examine costs. Next, we'll discuss ROI."	أولاً، سنتفحص التكاليف. ثانياً، سنناقش عائد الاستثمار	Guide the audience
Closing	"To conclude, I recommend investing in training."	في الختام، أوصي بالاستثمار في التدريب	Drive action.

B. Q&A Handling

Scenario	Professional Response
Tough question	"That's a great question. Let me address that..."
Don't know the answer	"I'll follow up with you after this session."

III. Interactive Drills & Exercises

Drill 1: Hook Writing (0 mins)

Task: Write a hook for these topics (submit in Zoom chat):

I. Launching a new product.

- Example: "What if I told you this tool can save your team 10 hours weekly?"

- ماذا لو أخبرتكم أن هذه الأداة توفر ١٠ ساعات أسبوعيًا؟

Drill ٢: Signposting Practice (٧ mins)

Breakout Rooms: Pairs create a ٣-part signpost for a sales pitch:

- Template:

"First, we'll _____. Then, we'll _____. Finally, we'll _____."

Arabic: "أولاً، سن _____. ثانيًا، سن _____. أخيرًا، سن _____."

Drill ٣: Q&A Simulation (٨ mins)

Role-Play:

- Speaker: Delivers a ٢-minute summary of a project.

- Audience: Asks ١-٢ questions (use Q&A phrases).

- Tool: Use Zoom "Raise Hand" feature for realism.

IV. Practical Exercise (17 mins)

0-Minute Pitch:

1. Prep (0 mins): Students outline a pitch using:

- Hook + 7 signposts + Closing.

2. Delivery (7 mins): 3 volunteers present (recorded for feedback).

- Peer Feedback: Vote in chat for "Best Hook" / "

أفضل جذب انتباه".

V. MCQs & Wrap-Up (0 mins)

Quiz:

1. What makes a strong presentation opening?

- a) Reading slides word-for-word
- b) Starting with a surprising statistic
- c) Apologizing for nervousness

d) Speaking very quickly

Exit Ticket: Share one tip you learned for reducing nervousness.

VI. Homework

1. Record a 3-minute pitch (English/Arabic) and self-evaluate structure.

2. Watch a TED Talk and note 3 signposting phrases used.

Teaching Tools for Online Delivery

- Mentimeter: Live polls for "Best Hook" voting.
- Loom: Pre-recorded pitch examples for analysis.
- Feedback: Use Google Forms for structured peer reviews.

Here's your professional 10-minute bilingual lesson plan for Negotiation &

Diplomacy in Business, optimized for both online and in-person delivery: