€TRAINING

إعداد العروض التجارية عالية التأثير

16 - 20 يونيو 2024

دبي (الإمارات العربية المتحدة)

إعداد العروض التجارية عالية التأثير

رمز الدورة: V1023 تاريخ الإنعقاد: 16 - 20 يونيو 2024 دولة الإنعقاد: دبي (الإمارات العربية المتحدة) - التكلفة: 4400 يورو

مقدمة عن البرنامج التدريبي:

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 البرنامج التدريبي:

- 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:

- 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.

محاور البرنامج التدريبي:

الوحدة الاولى:

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.

الوحدة الثانية:

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.

الوحدة الثالثة:

تقنيات التقديم القوية

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

الوحدة الرابعة:

تقديم عروض التدريب الفعّالة

- تحديد أهداف التدريب وتصميم هيكل التدريب.
- استخدام تقنيات التفاعل والتدريب العملي.
- إدارة الوقت وتخطيط الجلسات التدريبية.
- تقييم التدريب واستراتيجيات تحسينه.

الوحدة الخامسة:

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.