



## مهارات العرض والتقديم باستخدام الحاسب الالى

## مهارات العرض والتقديم بإستخدام الحاسب الالى

### الأهداف :

- اكتساب مهارات التقديم الفعال.
- بناء العلامة مع المستمعين وتحقيق المستوى المطلوب من الإقناع.
- العرض والتقديم واستثمار الموارد البشرية.
- التعامل مع الأسئلة والمواقف الصعبة.
- التعامل مع الانمط المختلفة من المستمعين.
- استخدام المساعدات السمع / بصرية في العرض والتقديم.

### المحتوي العلمي :

- تعريف التقديم.
- مبادئ عملية التقديم.
- ماذا يريد المستمعون.
- مهارات التقديم الفعال.
- بناء العلاقات مع المستمعين.
- العرض والتقديم واستثمار الموارد البشرية.
- المراحل الست للتقديم.
- التعامل مع الاسئلة والمواقف الصعبة.
- الانصات.
- الانمط المستمعين.
- ارشادات علاج أو تقليل القلق في العرض.
- استخدام المساعدات السمع / بصرية في العرض والتقديم.
- تطبيقات وحالات عملية.

### المشاركون :

مديرو مكاتب الإدارة العليا والسكرتارية و رؤساء الاقسام والوحدات والمشرفون في مجال الأعمال الإدارية والمالية والمكتبة الفنية ، والعاملون في الإدارات التي تتطلب طبيعة اعمالهم مهارات العرض والتقديم والمرشحون لتلك الوظائف.