

رسالة المعلم: وضّح وألهم

إن إلقاء عروض مقنعة هو ليس مجرد حماسة وبرنامج باور بوينت، بل يتطلب مهارات محسوسة، تحافظ على مشاركة الحضور وتفاعله. وسيساعدك معلّم الجيب هذا على ربط ما تعرفه عن موضوعك مع احتياجات الحضور، بطرق تبعث على الإيضاح والإلهام. ويحوي معلومات ذات صلة بشأن كيف:

- تعدّ عرضاً فاعلاً معدّلاً وفقاً للحضور والمناسبة.
- تلقي عرضاً فاعلاً ينتج عملاً.
- تتناول الأسئلة، وتبقي الناس مركزين خلال عرضك.

حظاً سعيداً مع عرضك المقبل!

نك مورجن، معلّم

إن نك مورجن هو خبير التواصل، وقد عمل كاتباً للخطابات، ومدير علاقات عامة، ومحاضر التواصل. ويدرب المديرين من خلال شركته ببليك وردز إيل إل سي (www.publicword.com)، ويجري حلقات تعليمية عن مختلف قضايا التواصل. وقد شغل منصب مدير تحرير مجلة هارفرد مانجمنت كميونيكيشن لتر، وكتب المئات من المقالات، وهو مؤلف كتاب: التأثير على القاعة: كيف تحفز الناس على العمل خلال حديث مرّكز على الحضور (مطبعة HBS).

إلقاء العُروض: القواعد الأساسية

كل ما يتعلق عن العروض



"إننا نحكم العالم بكلماتنا"

نابليون بونابرت

قد يكون العرض طريقة قوية لإيصال رسالتك لمجموعة،
والاشتراك في حوار ذي طرفين. ويستخدم المديرون العروض لأجل:

- إقناع المستمعين لاتباع منهج عمل معين.
- إيصال المعلومات.
- تزويد وسيلة للنقاش المفتوح.
- اكتشاف كيفية تفاعل الناس تجاه موقف أو فكرة ما.
- كسب الالتزام.
- الحصول على مشاركة الناس في حل المشكلات.