الفصل الثانى
إلقاء العرض

في الفصل السابق تعرفت علي كيفية الاستعداد والتحضـــير للعرض، وفي هذا الفصل ستعرف كيف تقدم هذا العـــرض بثقة حتى لا يتسرب القلق أو الخوف إلي نفسك.

بانتهاء هذا الفصل ستتعرف على:

- *الاهتمام بمحتويات العرض.*
- *كيفية إلقاء العرض.*
- *إنهاء العرض*

العرض الناجح هو الذي يأسر الجمهور ويشد انتباهه حتى آخر لحظة ولكي تنجح في العرض التقديمي يجب أن تتمكن بالاحتفاظ بانتباه الجمهور وأن تتركه وهو يريد أن يعرف المزيد

اهتم بمحتويات العرض

يجب أن يحتوي أي عرض تقديمي ناجح علي ثلاثة أجزاء. مقدمة العرض، الجزء الأساسي أو المحتوي الرئيسي للعرض، خاتمة العرض. نوضح فيما يلي المقصود بكل جزء من هذه الأجزاء الثلاثة .

أولا : مقدمة العرض

لا شك أن افتتاحية أي تقرير أو كتاب أو عرض تقديمي هي التي تحدد هل يستمر القارئ أو المستمع في القراءة

والاستماع أم يتوقف. حيث أن الهدف دائماً من الافتتاحية أو مقدمة العرض هو لفت انتباه الجمهور وإثارة انتباهه. لذلك يجب أن تختار جيداً الكلمات الافتتاحية لتستطيع التأثير في جمهورك. ويجب أن تكون الافتتاحية مختصرة ومعبرة عن صلب الموضوع. تبدأ المقدمة عادة بتعريف نفسك للجمهور باختصار ولا داعي لذكر تفاصيل كثيرة عن نفسك. يكفي أن تذكر اسمك ووظيفتك والموضوع الذي ستتحدث فيه . بعد تعريف نفسك ، تحدث عن محتويات العرض التقديمي باختصار حتى يلم الجمهور بالمعلومات التي ينبغي الحصول عليها. إن شرح النقاط الأساسية فى العرض فى الدقائق الأولى سيذكرك بالمحتويات الأساسية للعرض وسيثير فضول الحاضرين لمتابعتك أثناء الانتقال من نقطة

لأخرى أثناء الشرح. وأخيرا تحدث عن خطة سير العـــرض مثلاً هل ستستقبل أسئلة الحاضرين في نهاية العرض أو هـــل تقبل توجيه الأسئلة أثناء تقديم العرض.

ثانياً : الجزء الأساسى من العرض

في هذا الجزء ستشرح بالتفصيل النقاط التي ذكرتها في مقدمة العرض . ويجب أن تستخدم لغة واضحة وموجزة وبســـيطة في نفس الوقت لكي تحتفظ بانتباه الحاضـــرين. ويجـــب أن تعطي الجمهور انطباعاً أنك تتحدث بشكل عفوي وأنك لا تقرأ من كتاب حتى وإن كنت تحفظ النقاط التي توضـــحها. ركز علي نقاط العرض ولا تخرج عنها حتى لا تستغرق وقتاً أكثر من المحدد وحتى لا تتشعب في أمور خارج موضـــوع العرض.

ثالثاً : خاتمة العرض

يجب أن تنهي العرض بذكر النقاط الأساسية التي ذكرتها. وهذه الخاتمة مهمة لأنها تؤكد علي الأفكار الرئيسية الواردة بالعرض وعلي الهدف منه . ركز علي ما تريده من الجمهور بعد الانتهاء من العرض. مثلاً حثهم علي اقتناء المنتج عن طريق التأكيد علي مزاياه وفوائده.

أحياناً يكون المنتج الذى تتحدث عنه موجوداً وتريد انتهاز فرصة هذا الجمع لتعرضه عليهم أو لتبيعه لهم.

يكون من المناسب فى هذه الحالة عرض خصم خاص للحاضرين لتشجيعهم على شراء المنتج قبل توزيعه مباشرة أو توجيههم إلى مكان شرائه خارج القاعة.

كيفية إلقاء العرض

لا شك أن التفكير في طريقة وقوفك أو جلوسك أثناء العرض والطريقة التي ستتحدث بها لها تأثير مباشر علي الجمهور، لذلك يجب أن تنتبه إلي أمور هامة منها مثلاً أن تقف فى مواجهة الجمهور وتخاطبه بشكل مباشر، وأن تنتبه لوضعية جسمك ولحركاتك أثناء العرض. فلا تعبث بقلم رصاص أو بقطعة ورق ولا تكثر من الحركة أثناء العرض حتى لا تشتت جمهورك أو تشعرهم أنك تجد صعوبة في توصيل ما تريده إليهم.

لاتوجِّه حديثك إلى شخص واحد، وحاول أن تشرك الجميع فى الاستماع إليك عن طريق النظر إلى وجوههم جميعاً.

لا تتحدث بسرعة لكي يستطيع الجمهور أن يتابع ما تقوله. وهنا نذكرك بالهدوء ومحاولة طرد العصبية والتوتر التي قد تدفعك للحديث بسرعة لأجل إنهاء العرض. تحمس لما تقوله وحاول أن تحتفظ بانتباه الحاضرين طوال العرض عن طريق إضافة بعض المناقشات أو الأنشطة التي يتشارك فيها الجمهور معك.

أجب عن الأسئلة

- لابد أن تعطي جمهورك فرصة لتوجيه الأسئلة ويجب أن تتقبلها بصدر رحب. بعض الناس يفضلون إرجاء الأسئلة إلي حين الانتهاء من العرض حتى لا يضيع تركيزهم أو تشتيت أفكارهم من ناحية ، ومن ناحية

أخري ربما يجد السائل الإجابة علي سؤاله في النقـــاط التالية من العرض .

- يجب أن تكون أميناً في الإجابة علـــي الأســـئلة، وإذا تعرضت لسؤال لا تعرف إجابته، لا تخجـــل أن تخـــبر السائل أنك ستسعي لمعرفة الإجابة وستعاود الاتصال به حين توفرها .

إنهاء العرض

بالانتهاء من تلقي الأسئلة والإجابة عليها لا تنسَ أن تشكر جمهورك علي الحضور والاستماع إليك، وإذا كان لـــديك هدايا أو منشورات ابدأ في توزيعها علي الحاضرين ولا تنسَ أن توزع عليهم كيفية الاتصال بك لتخلق نوعاً من التواصل معهم.

الخلاصة

حاول أن تجذب انتباه الحاضرين طوال مدة تقديم العـــرض، وإذا وجدت أن الناس قد بدءوا يفقدون اهتمـــامهم فمـــن الممكن أن تضيف بعض المناقشات أو الأنشطة لكى تستعيد انتباههم، اهتم بمقدمة العرض وخاتمته اهتمامك بمحتويـــات العرض وتحقق من معداتك وجدد حماسك أثنـــاء العـــرض واحرص على الحضور فى الموعد المحدد.