



الأكاديمية العربية الكندية
ARAB CANADIAN ACADEMY
FOR ADVANCED SCIENCE, TRAINING AND CONSULTANCY

البرنامج التدريبي المعتمد في

إعداد المعلم والمدرّب

الإلكتروني المحترف (PTO)

Professional Trainer Online Professional teacher Online

PTO COURSE

www.arcaac.com
www.anardes.net

البرنامج المعتمد لإعداد المدرّب
والمعلم الإلكتروني المحترف

دورة

مهارات العرض والتقديم والتقييم الإلكتروني



إعداد وتقديم / د. حسن الراسني

PTO COURSE

www.arcaac.com
www.anardes.com

البرنامج المعتمد لإعداد المدرب
والمعلم الإلكتروني المحترف

محررنا



د . حسن الراسني

مستشار ومدرّب في التخطيط الاستراتيجي وتقييم الأداء المؤسسي



@drhasanalraseni
Dr.hasanalrasne@gmail.com

00965-94420285



مكان وتاريخ الميلاد : 1975م

محل الإقامة

محاوّر الدوره

03

02

01

مفاهيم • وقفة تأصيلية • عوامل التقديم الفعال • الرهاب وعلاجه

07

06

05

04

تقنيات العرض الفعال • لغة الجسم • نموذج كولب • الباوربوينت

إعداد وتقديم د. حسن الراسني

مفاهيم

التقييم

إصدار حكم على قيمة الأشياء أو الأفكار أو الأنشطة لتقدير مدى كفاءتها ودقتها وفعاليتها.

التقديم

إلقاء موضوع ما للجمهور (مقدمة أو محاضرة أو دورة أو خطاب) يهدف إلى إعلام أو إقناع أو إلهام أو تحفيز الآخرين، أو تقديم فكرة أو منتج جديد

العرض

مهارة قائمة على مجموعة من القواعد، والأساليب، والمفاهيم يخاطب من خلالها المتحدث الآخرين بهدف الإقناع أو التأثير أو التعليم والتدريب

وقفة تأصيلية (العرض والتقديم)

• ((وَأَتَيْنَاهُ الْحِكْمَةَ وَفَصَّلَ الْخِطَابَ))

• ((وَمَا أَرْسَلْنَا مِنْ رَسُولٍ إِلَّا بِلِسَانٍ قَوْمِهِ لِيُبَيِّنَ لَهُمْ))

• ((وَأَخِي هَارُونَ هُوَ أَفْصَحُ مِنِّي لِسَاناً ..))

• “كان كلام رسول الله صلى الله عليه وسلم كلاماً فصلاً يفهمه كل من سمعه”

• "إن من البيان لسحراً"

" لو أخذوا منى كل مهاراتي وسمحوا لي بإبقاء مهارة واحدة سأبقى مهارة الإلقاء لأنني من خلالها أستطيع إستعادة كل مهاراتي "

دوسكو دروموند

أولاً : عوامل التقديم الفعال

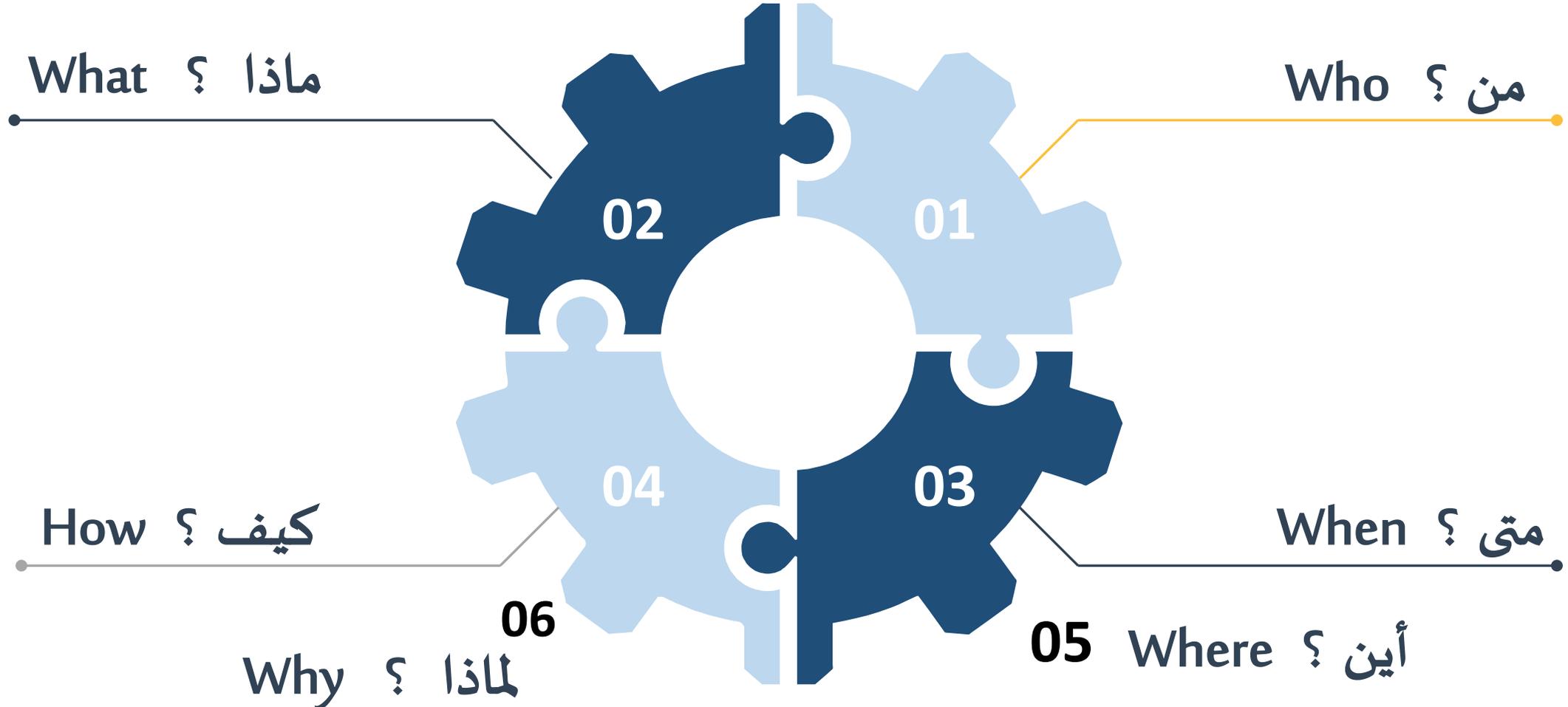
(الإلقاء – الخطابة)

عوامل التقديم الفعال

$$3 \text{ ت} + 7 \text{ م} = 10 \text{ تم}$$

عوامل التقديم الفعال

(1) تخطيط دقيق



عوامل التقديم الفعال



(2) تخصص فريد

(3) توافُق مع احتياجاتهم

(4) مصداقية

(5) مهارة لغوية

عوامل التقديم الفعال



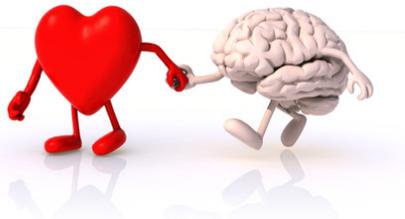
(6) محتوى منظم

(7) متكامل الثقة

(8) مخاطبة العقل والعاطفة معاً

(9) متزناً هادئاً

(10) مُحِباً شغوفاً فيما تقدم



ثانياً : العرض والإلقاء

تقنيات العرض الفعال



(1) التخطيط للعرض

(2) التسلسل

(3) الإلقاء والعرض

تقنيات العرض الفعال



(1) التخطيط للعرض

• الحضور

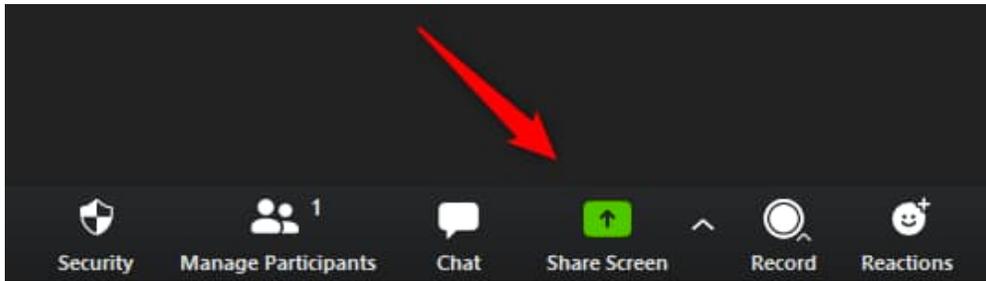
• المكان

• الأهداف

• وسائل / معينات

• رابط المنصة والتأكد منه

• تدرب على تقنيات المنصة



تقنيات العرض الفعال

(2) التسلسل (مقدمة – صلب الموضوع – الخاتمة)

أ) المقدمة : (الإلقاء كالإقلاع) :

- شكر / ترحيب / تعريف
- شد الانتباه خلال 40 ثانية
- كسر الحواجز



تقنيات العرض الفعال

(2) التسلسل

(ب) صلب الموضوع

- الترتيب الرقمي أو النقطي

- الترتيب المنطقي (مثل : حل المشكلات)

- الترتيب حسب الأهمية



(2) التسلسل

أسلوب الخاتمة :

- طلب القيام بشيء
- إعطاء مثال
- التكرار لمعنى أو قول
- الاستشهاد
- قصة ختامية

(ج) الخاتمة

- تلخيص ماقلته
- التركيز على أهم النقاط
- التأكيد على معاني محددة

(3) الإلقاء

- الخوف من التحدث أمام الجمهور



الرهاب (الرهبية) الخوف من التحدث أمام الجمهور



إعداد وتقديم د. حسن الراسني

تقنية مواجهة الرهبة

أ) العلاج السلوكي المعرفي

شعورك لا يعلم به أحد سواك
خالص وجالس المتفوقين في هذا
المجال.
عند الرجفة: أمسك شيء أمامك

ب) مواجهة الخوف

الإقدام
قدم نفسك أمام الآخرين
تجاهل الأحاسيس السلبية.
- انظر إلى نهاية القاعة

ج) التدريب الذهني

- الأمر ليس بالحجم الذي
تتخيله.
- تخيل المواقف التي
تخشأها، وتدرّب على
مواجهتها ذهنياً ثم واقعياً

د) الحديث الإيجابي الذاتي

بالإمكان أتعلم المهارة
يجب علي أن أمارس
....

(3) الإلقاء

- كن عفويًا وابتعد عن التصنع.
- عدم القراءة من الشاشة أو الورق.
- الإكثار من الاستشهاد والأمثلة.
- استخدام القصص بشكل فعال.

تقنيات العرض الفعال



(3) الإلقاء :

- آخر ساعة قبل الإلقاء

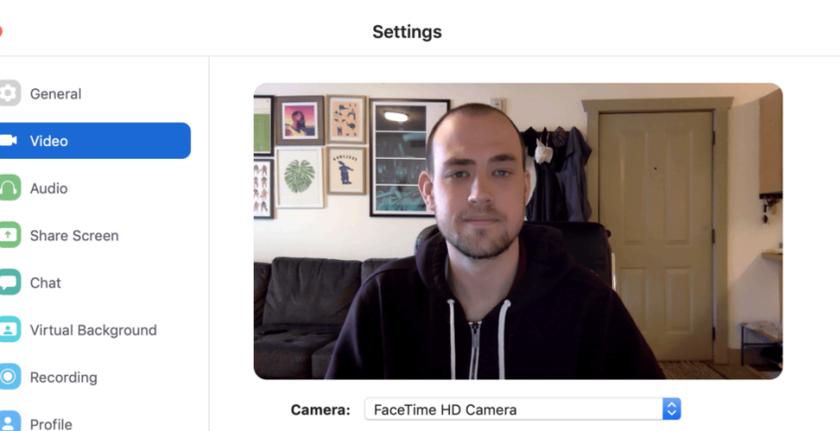
- الاستعداد النفسي
- عدم الانشغال بشيء آخر
-

تقنيات العرض الفعال

(3) الإلقاء :

- المظهر

- مظهرك يعبر عن شخصيتك
- عدم المبالغة ، أو الإهمال.
- الخلفية المناسبة لك.

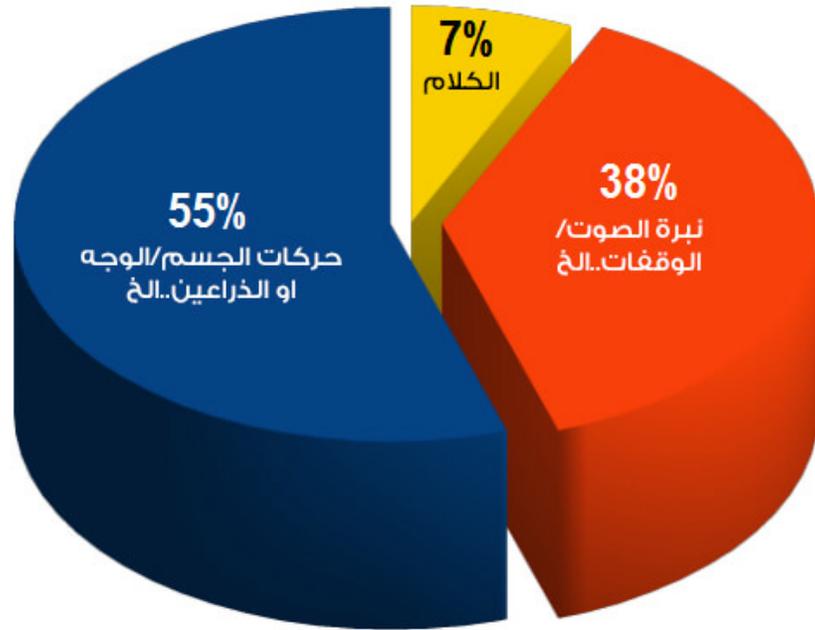


إعداد وتقديم د. حسن الراسني

(3) الإلقاء

لغة الجسم

لغة الجسم : درجة التأثير والفاعلية



7%

1. الكلمات والمحتوى

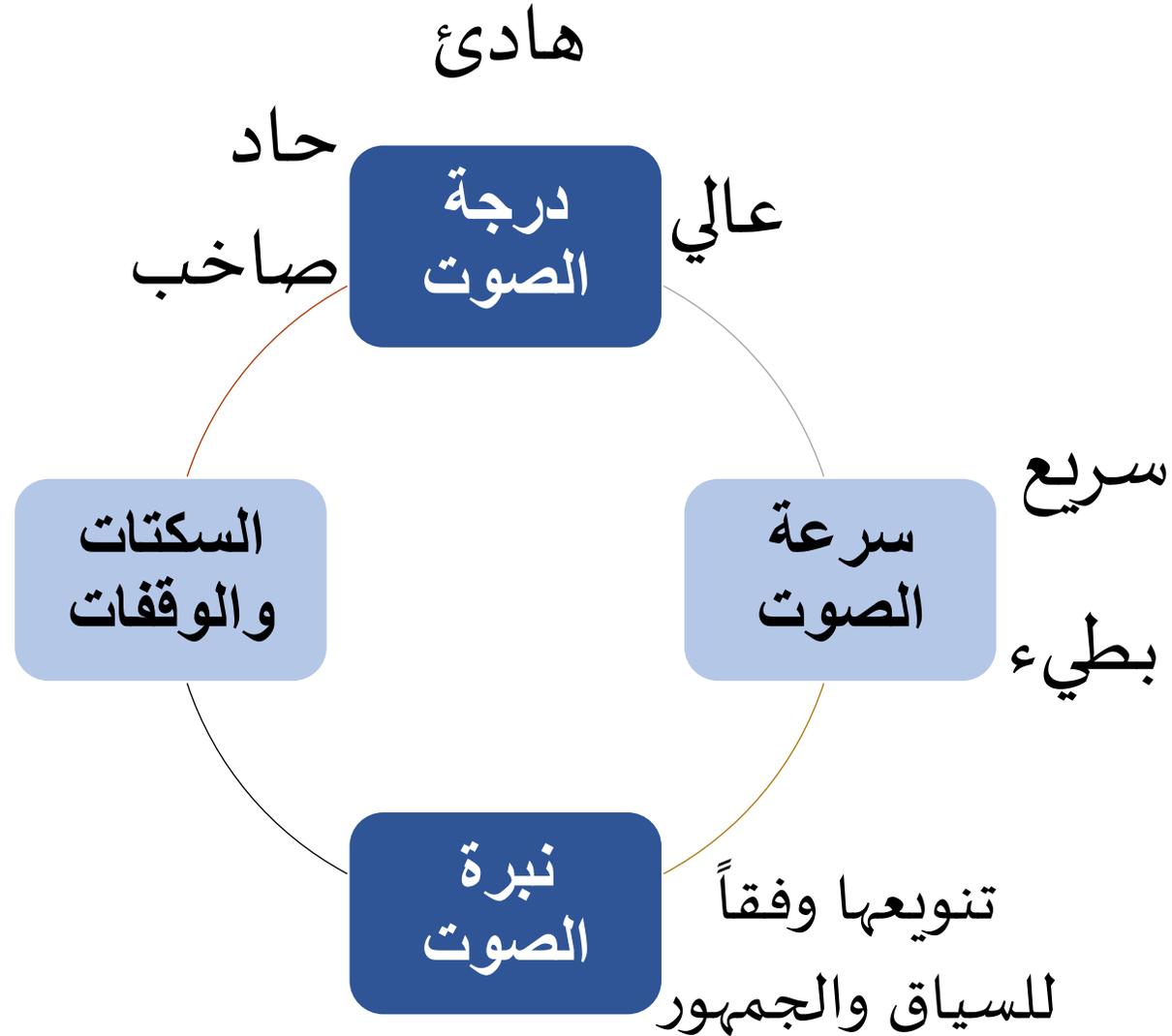
38%

2. الأسلوب (نبرة الصوت والوقفات)

55%

3. الحركة : تعبيرات الجسم

لغة الجسم : الصوت



لغة الجسم : نبرات الصوت

تمرين تطبيق نبرات الصوت

لغة الجسم : حركات الجسم الإيماءات



لغة الجسم : تعابير الوجه



الغضب



الإشمزاز



الخوف



السعادة أو الإبتهاج



المفاجأة



الإزدراء أو الكراهية



الحزن

لغة الجسم : حركة اليدين



لغة الجسم : الدلالات الحركية

ملاحظة هامة :

دلالة الحركة قد تعني أمور أخرى عديدة ، ويعتمد ذلك على حسب الموقف ، وهل الشخص بمفرده أم مع آخرين ، وماهي الإيماءات والحركات المصاحبة لبقية أجزاء الجسم الخ

الدلالة

الموافقة

التفكير

الانتباه

الاستغراب ..

القوة

التأمل

الحركة

هز الرأس للأعلى والأسفل

الأصبع على الخد

ميل الجسد إلى الأعلى

رفع الحواجب قليلا

قبضة اليد

اليد على الحنك

الإلقاء : لغة الجسم : الدلالات الحركية

الدلالة

الحركة

- عدم الفهم - أو الكذب
- الملل - التفكير
- عدم التصديق
- عدم الارتياح - الغضب
- عدم التأييد - التأمل ...
- المصداقية والأمانة والاحترام

- حك الرقبة
- اللعب بشعر الرأس
- اليدان متقاطعتان خلف الرأس
- العبوس في الوجه
- اليدان متقاطعتان على الصدر
- وضع اليد على الصدر

ملاحظة هامة :

دلالة الحركة قد تعني أمور أخرى عديدة ، ويعتمد ذلك على حسب الموقف ، وهل الشخص بمفرده أم مع آخرين ، وماهي الإيماءات والحركات المصاحبة لبقية أجزاء الجسم الخ

تقنيات العرض الفعال

(3) الإلقاء : - حركة اليدين والإيماءات

- عدم حمل شيء باليد (قلم ، ورقة ، تلفون ...)
- تحريك اليدين باعتدال.
- حركة اليدين تتناسب مع الكلام.
- عدم تكرار حركات محددة (اللزومات الحركية).
- لا تشير بأصبعك نحوهم

تقنيات العرض الفعال

(3) الإلقاء: - حركة الوجه والعين

- كن ودوداً بشوشاً (البشاشة لاتعني الابتسام طول الوقت).
- الإضاءة للوجه، وإزالة الحواجز عن وجهك
- توافق تعبيرات الوجه وانفعالاته حسب الكلام.
- توزيع النظر على كل الحضور (إلى الكاميرا).
- توزيع النظر على الشات والكاميرا وقائمة الحضور.

تقنيات العرض الفعال

(3) الإلقاء : السلوك

- ✓ لا تتصنع ... لا تبالغ في قول أنا.
- ✓ كن صديقاً لهم.
- ✓ قدر جهود الآخرين وانسب الفضل لأهله.
- ✓ كن مرحاً بسيطاً ونادهم بأسمائهم والقابهم.
- ✓ انصت اليهم جيداً.
- ✓ لا تسخر من احد
- ✓ احترم العادات والتقاليد
- ✓ تذكر أنك قدوة لهم

تقنيات العرض الفعال

(4) عرض الشرائح

من قواعد استخدام البوربوينت PowerPoint :

- حروف كبيرة واضحة
- وضع صورة أو شعار في كل شريحة
- مراعاة الألوان
- موضوع واحد لكل شريحة / بسيطة
- التعداد الرقمي أو النقطي
- ٤ x ٤ أو ٥ x ٥ أو ٦ x ٦



تقنيات العرض الفعال

(4) عرض الشرائح

آليات تعلم تصميم عروض الباوربوينت

1. الدروس التدريبية في اليوتيوب

2. مواقع التصميم الجاهزة للشرائح

free-powerpoint-templates-design.com

powerpoint.adrkha.com/

مراعاة أنماط الشخصية (النظام الممثل للشخص)



النظام الحسي
Kinesthetic System



النظام السمعي
Auditory System



النظام البصري
Visual System

أنماط الجمهور (نموذج كولب)

ورشة عمل

يتأملون في العلاقات بين
الأشياء ويفتشون في
التفاصيل والتناقضات...

المتأمل
ماذا لو؟

يريد أدلة ملموسة على
أهمية الموضوع بالنسبة له
(أذكر الأسباب والمبررات)

المادي
لماذا؟

يبحث عن الممارسة والتطبيق
(أذكر خطوات التطبيق
والواجبات العملية والأرشادات)

العملي
كيف؟

يبحث عن المعلومات
والمفاهيم النظرية وخلاصة
الآبحاث والدراسات
(تعريفات/ أقوال/ استشهادا
ت)

العقلي
ماذا؟

ثالثاً: التقييم

قياس الأداء



أدوات القياس

• الملاحظة الشخصية

• الاستبيانات

• السجلات والبيانات

• التقارير الكتابية

• التقارير الشفوية

تقييم الأداء

إصدار حكم على قيمة الأشياء أو الأفكار أو الجوانب أو الاستجابات لتقدير مدى كفاية هذه الأشياء ودقتها وفعاليتها

ضعيف – مقبول – جيد – جيد جداً - ممتاز

مثال :

- حصل الموظف على ٩٠٪ (قياس)

- إذن الموظف حصل على تقدير امتياز (تقييم)

تقييم التدريب



مستويات كيرك باتريك لقياس العائد على التدريب

نموذج :
(دونالد كيرك باتريك)
عام 1959
وما زال هو الوحيد المناسب إلى الآن

ختاماً

إعداد وتقديم د. حسن الراسني