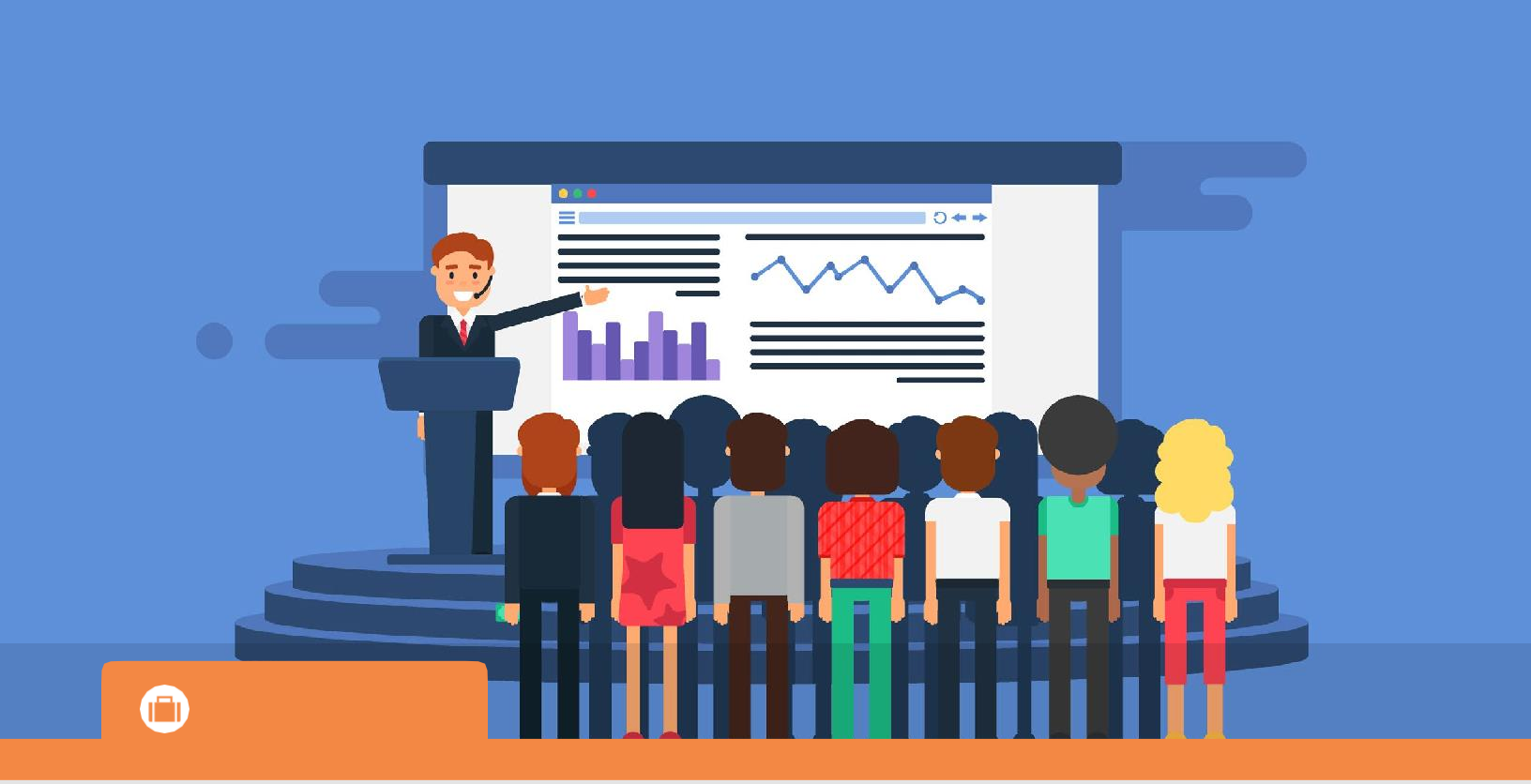


BUSINESS

الدليل الكامل لصناعة عروض رائعة

تعلم كيف تشكل فكرتك في عرض قوي، مع تخطيط مكتوب، وتصميم بصري فعال. أنشئ عرضا مؤثراً يحرك جماهيرك.

by **Laura Spencer**

envatotuts+

المحتويات

المقدمة 1

كيف تصمم عرضا رائعاً 4

الجزء [١] تخطيط وكتابة عرضاً قوياً 5

الجزء [٢] اختر أفضل برنامج عروض حاسوبية 11

الجزء [٣] صمم عرضك التقديمي كأنك محترف 13

الجزء [٤] قدم العرض التقديمي مع التأثير على الجمهور 21

الجزء [٥] امنح عروضك جاذبية إضافية 25

الخلاصة 29

المقدمة
introduction

إذا كنت تمارس عملاً مؤسسياً، فمن المحتمل أن يُطلب منك تقديم عرض تقديمي وجهًا لوجه.

العروض التقديمية هي جزء حيوي من ممارسة الأعمال التجارية والمؤسسية وغالبًا ما تستخدم في:

- عروض المبيعات وجمع التبرعات
- المؤتمرات المهنية والاجتماعات
- اجتماعات الفريق والتدريب وتقارير الحالة

حتى لو لم تكن في مجال الأعمال التجارية، فإن الاحتمالات كبيرة جدًا حيث ستتم مطالبتك في النهاية بمشاركة ما تعرفه بشكل عام. الطلاب وأعضاء الأندية أو المنظمات الخيرية، والعديد من الآخرين بانتظام تقديم العروض.

على الرغم من أن العروض التقديمية شائعة جدًا، فإن الكثير من الناس يكرهون منحها. هل أنت واحد من هؤلاء الناس؟ هل تكره حتى فكرة الوقوف أمام غرفة لتقديمها؟

إذا كنت قلقًا بشأن تقديم عرض تقديمي، فهذا أمر مفهوم. قد يكون تقديم عرض ضعيف مهينًا. والأسوأ من ذلك، يمكن أن يكون له تأثير سلبي على الطريقة التي يفكر بها الناس فيك والتي يصعب التغلب عليها. لكن هناك طريقة أخرى للنظر إلى العروض التقديمية.

تقديمك لعرض ما لا يجب أن يكون تجربة سيئة.

يترك العرض المعد والمقدم جيداً انطباعًا إيجابيًا يعطي تأثيراً إيجابياً طويل المدى على أعمالك وسمعتك.

وبدلاً من أن تخاف من تقديم عرض، انظر إليه كفرصة قيِّمة لتظهر معرفتك أمام الآخرين. إعدادك لعرض جيد ليس بالأمر الصعب كما يبدو.

في هذا الكتاب الإلكتروني، نزودك بالمعرفة والأدوات التي تحتاجها لإنشاء عرض تقديمي فعال وتقديمه بنجاح.

لماذا تفشل العديد من العروض التقديمية؟

هناك العديد من الأسباب وراء فشل العروض التقديمية. ولكن الشيء المهم هو أن نتذكر أن معظم فشل العرض بالإمكان تجنبه.

فيما يلي قائمة من ستة أسباب مشتركة لفشل العرض التقديمي:

١. **عدم الإعداد الجيد**. في حين أن العرض الفعال يجب أن يبدو طبيعياً ، في حين أن المتحدث لا يبذل أي جهد في ذلك، لكن في الواقع ، فالعرض المعد جيداً يتطلب العمل والتحضير المناسب. إذا كنت تريد أن يكون عرضك التقديمي ناجحًا؛ فتأكد من القيام بأداء واجبك. إن التخطيط والبحث يمكن أن يفاضل بين العرض الجيد والسيئ.

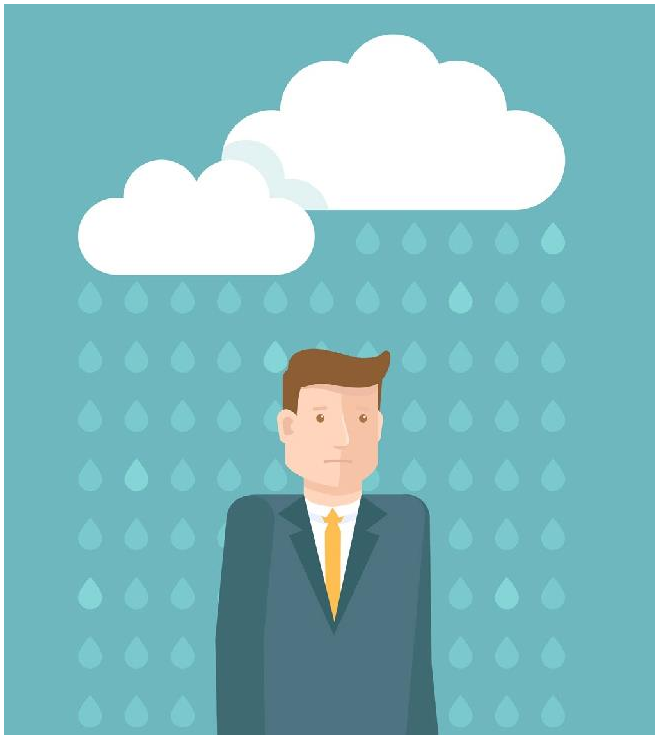
٢. **ضعف التقديم**. ليس الجميع متحدثًا بطبيعته، ولكن يمكن للجميع تقريبًا تحسين مهاراتهم في تقديم العروض. سنشرح كيفية تقديم عرض تقديمي بفاعلية بمزيد من التفصيل لاحقًا في هذا الكتاب الإلكتروني. ستتعلم كيفية التغلب بسرعة على عادات التحدث السيئة. وسنناقش أيضًا كيف نصبح متحدثين بثقة أكبر.

٣. **التصميم السيء للعرض**. يمكن لتصميم العرض التقديمي المخيّب للآمال أن يكون مشتتًا كالتقديم السيئ. أنت لا تريد أن يركز جمهورك على المحتوى المرئي السيئ لدرجة أنهم لا يسمعون ما تتحدث به. إن شكل عرضك التقديمي ومدى قوة تصميمه أمر مهم. يجب أن يكون له مظهر مصقول ومهني يناسب رسالتك بشكل صحيح. في هذا الكتاب الإلكتروني، ستتعلم كيفية تحقيق ذلك.

٤. **عدم الصلة بجمهورك**. خطأ فادح يرتكبه العديد من متحدثي العروض التقديمية كونهم لم يستهدفوا جمهورهم بالشكل الصحيح. الطريقة الوحيدة للتأكد من أن العرض التقديمي موجه لجمهورك هو معرفة أكبر مسبقة عنهم قدر الإمكان. لا يمكنك مشاركة جمهورك أو جذب انتباههم؛ إذا كنت لا تعرف حقًا كيف ستتحدث معهم بشكل مقنع.

٥. **ضعف إعداد المحتوى**. هناك طريقة أخرى تقلل من قيمة العروض المقدمة وهي أن الموضوعات المختارة غير مناسبة للعرض. وقد يكون الموضوع واسعًا جدًا بحيث لا يمكن تغطيته في الوقت المسموح به، أو قد لا يكون لدى الجمهور الخلفية اللازمة لفهم الموضوع. أو ربما لم تكن قد أجريت أبحاثًا كافية لتفهم موضوعك بشكل وافي.

٦. **التوقعات غير واقعية**. وجود التوقعات المناسبة أمر مهم. ولكي تبدأ؛ يجب أن يكون لديك هدف. ماذا تتوقع أن تحقق من عرضك التقديمي؟ إذا كنت لا تعرف بالفعل؛ فإن عرض التقديمي في مشكلة حقيقية. هناك توقع آخر غير واقعي هو أن مستمعيك سيتذكرون جميع المعلومات التي تقدمها أو معظمها تقريبًا.



تعرف أكثر

لمعرفة المزيد حول أخطاء عرض العمل المشتركة، راجع البرنامج التعليمي *Envato Tuts+* tutorial، 10 أخطاء في عروض الأعمال (وكيفية تجنبها). 10 Business Presentation Mistakes (And How to Avoid Them).

الآن وقد ناقشنا ما قد يحدث في عروضك التقديمية، فقد أصبحت جاهزاً لاتخاذ الخطوات اللازمة للتأكد من عدم حدوث هذه الأخطاء إطلاقاً. أنت على استعداد لتعلم كيفية تقديم عرض تقديمي رائع.

هيا بنا نبدأ.

كيفية إعداد عرض رائع
How to Make a Great Presentation

إعداد عرض رائع ليس أمراً صعباً. كل ما يتطلبه الأمر هو بعض الدراية، وقليل من العمل، والتخطيط السليم.

في هذا الكتاب الإلكتروني، اكتشف العملية الكاملة التي يجب اتباعها. ستتعرف على الخطوات البسيطة لمساعدتك في التأكد من أن عروضك التقديمية جيدة قدر الإمكان.

اقرأ الأقسام التفصيلية الخمسة التالية لمعرفة كيفية ذلك:

١. **اكتب عناصر قوة عرضك**. يبدأ العرض التقديمي الرائع بالبحث المناسب، وتطوير تركيز واضح، ثم كتابة أفكار قوية وجذابة. تعلم كيفية كتابة العرض التقديمي من البداية إلى النهاية.

٢. **اختر البرنامج المناسب للعرض**. يعتمد أفضل برنامج عرض تقديمي لك على بعض العوامل. سنساعدك في الاختيار بين PowerPoint والبدائل الشائعة الأخرى. صمم كما يصمم المحترفون. قد يكون تصميم العرض مرهقاً؛ ولكنك لن تضطر إلى ذلك. تعرف على كيفية إنشاء تخطيطات قوية وخيارات تصميم جيدة وطرق سريعة للحصول على نتائج احترافية.

٣. **أوصل التأثير للجمهور**. إن إحداث تأثير على جمهورك، ونقل أفكارك إلى أذهانهم، ونقلهم إلى العمل هو هدف كل عرض تقديمي رائع. تعلم كيفية إعطاء محادثة جديرة بالملاحظة بثقة.

٤. **تبرز وتكون لا تنسى**. إن تجاوز العرض التقديمي الأساسي والميزات الحقيقية يتطلب بذل المزيد من الجهد. اكتشاف التكتيكات الإبداعية التي يمكن أن تعطي العرض التقديمي الخاص بك المزيد من الجاذبية.

دعونا نلقي نظرة فاحصة على كل جزء من الأجزاء الخمسة المطلوبة لإعداد وتقديم عرض رائع.

راجع أيضًا قائمة المراجعة المرجعية السريعة المضمّنة في التنزيل لمساعدتك في تنفيذ هذه الخطوات: إنشاء عروض تقديمية رائعة - قائمة تحقق ***Making Great Presentations - Checklist***.

الجزء الأول: خطط واكتب عناصر القوة في عرضك
Section 1: Plan and Write a Powerful Presentation

تذكر: يعد الإعداد عنصرًا أساسيًا لإنشاء عروض تقديمية ناجحة.

من المهم أن تأخذ وقتك عند التخطيط لعرضك التقديمي. يؤدي الافتقار إلى التخطيط السليم إلى فشل الكثير من العروض التقديمية، لكن التخطيط الجيد يساعدك على النجاح.

في هذا القسم الأول، نتناول عملية كتابة العروض التقديمية، التي تغطي جميع الخطوات المهمة. تعرّف على كيفية تحديد الغاية من العرض التقديمي، وابحث عن موضوعك بدقة، واختر تركيزك الأساسي. بعد ذلك، اكتشف كيفية إنشاء مخططك التفصيلي وكتابة الافتتاح والختام وإكمال بقية العرض التقديمي.

إذا كنت في عجلة من أمرك، يمكنك العثور على نظرة عامة سريعة على عملية كتابة العروض التقديمية في البرنامج التعليمي tutorial *Envato Tuts+*، كيف تكتب مسار عرض تقديمي محترف من بوربوينت (اكتشف عملية الكتابة). خلاف ذلك، فلنلق نظرة على كل جزء من عملية كتابة العروض التقديمية بشكل فردي:

الخطوة 1. حدد غايتك

ابدأ التخطيط الخاص بك عن طريق تحديد هدف لعرضك التقديمي. اسأل نفسك، لماذا أعطي هذا الكلام؟ هل الغرض من عرضك التقديمي مفيد؟ هل هو عرض مبيعات؟ هل ترغب في حشد الناس لقضيتك؟ لن يحقق عرضك التقديمي هدفه إلا إذا كنت تعرف سبب تقديمه.

بمجرد معرفتك لهدفك، ركز على المعلومات التي تناسب هذا الهدف. إذا كان هدفك واسعًا للغاية، فضيق نطاقه أو خطط لربطه بسلسلة من العروض التقديمية.

على سبيل المثال؛ لو كان الهدف الواسع توعية الناس بطرق تحسين صحتهم فمن المرجح لن يكفيه عرض واحد. لكن الهدف الأضيق لإعلام الناس بمخاطر تناول كميات كبيرة من السكر هو أكثر واقعية.

الخطوة 2. نفذ أبحاثك

لكي يكون العرض التقديمي فعالاً؛ فيجب أن تعرف ما الذي تتحدث عنه ومن الذين تتحدث معهم. عدم معرفة موضوعك أو عدم فهم جمهورك يمكن أن يعرقل عرضك التقديمي.

تأكد دائمًا من أن المحتوى الخاص بك دقيق ومُحدّث. تحقق جيدًا من حقائقك. إذا كان لديك استفهام حول بعض معلوماتك أو تشعر أنها غير منطقية؛ فمن المرجح أن يكون لدى المستمعين نفس السؤال.

أيضا، تعرف على ثقافة جمهورك عن كثب. تعرف على ماهية المعلومات التي يعرفها جمهورك بالفعل، وماهية المعلومات الجديدة عليهم. تأكد من استخدامك لمصطلحات يفهمونها. وإذا طُلب منك تقديم عرض ولست متأكدًا من ثقافة الجمهور، فابحث، يمكنك الرجوع إلى دراسة ديموغرافية إذا كانت إحداها متوفراً لديك.

على سبيل المثال، فغالباً سيكون مجموعة من طلاب مدارس الثانوية لديهم خلفية مختلفة عن مجموعة من جراحي الأعصاب. من الطبيعي أن لا يعمل بفعالية العرض التقديمي المكتوب لمجموعة واحدة مع مجموعة أخرى.

الخطوة 3. حدد الفكرة الرئيسة ونقاط الدعم

بمجرد جمع المعلومات، ابدأ في تنظيمها حول الفكرة الرئيسية التي تريد تقديمها. لن يتوفر لك الوقت لتقديم كل جزئية من المعلومات التي بحثت عنها. ضيِّق نطاق المعلومات وصولاً إلى المعلومات الأكثر أهمية لجمهورك ولهدفك. ركز على الفكرة الرئيسية وابني عرضك التقديمي حولها.

للبدء في تحديد فكرتك الرئيسية ونقاط الدعم الأساسية، قم بإعداد قائمة بالمعلومات التي قمت بجمعها وابدأ بتنظيمها.

عند تحديد المعلومات التي يجب تضمينها في عرضك، ضع في اعتبارك النصيحة التي يقدمها كريس أندرسون في TED Talk حول سر الحديث العام الرائع secret to great public speaking:

- **ركز على فكرة رئيسية واحدة واجعلها محور حديثك**. قم ببناء نقاطك المحورية حول هذه الفكرة.

←

- **امنح مستمعيك سببًا للاهتمام**. من خلال إثارة فضولهم وعنايتهم وتشويقهم.
- **ابني فكرتك خارج المفاهيم المفهومة بالفعل من مستمعيك**. ابدأ بأين هم حالياً واستخدم الاستعارات والقصص التي يمكن تشد جمهورك.
- **اجعل فكرتك تستحق المشاركة**. ضع في اعتبارك ما إذا كانت ستلهم وتحفز الناس على القيام بشيء مختلف.

من المفيد طرح بعض الأسئلة على نفسك، مثل:

- هل الجمهور لديه المعرفة بالفعل حول هذا الموضوع؟ وإذا لم يكن الأمر كذلك، فهل من المهم بالنسبة لهم معرفة ذلك؟
- كيف يمكنني التعامل مع هذا الموضوع بطريقة تجعله ممتعاً؟
- لماذا أوجد الاهتمام؟ لدى الجمهور؟
- ما القصص أو الأمثلة أو الاستعارات التي ستساعد في نشر هذه الفكرة في الحياة؟
- ما الذي سيساعد على جذب هذا الجمهور لنشر ومشاركة هذه الفكرة أو اتخاذ إجراء بشأنها؟

سيحدد طول العرض التقديمي أيضًا عدد النقاط التي يمكنك تضمينها. ولكن تذكّر أنه كلما طالت مدة تقديمك للعرض؛ كلما زادت احتمالية أن تفقد انتباه جمهورك قبل انتهائه.

يوصي العديد من الخبراء أن مدة العرض المثالي لمعظم المستمعين هو من 15 إلى 20 دقيقة. ولكن بالطبع يختلف ذلك حسب طبيعة جمهورك.

إذا كان جمهورك متحمسًا بشدة لموضوعك أو مهتم للغاية، فقد تتمكن من الانتقال لفترة أطول. من ناحية أخرى، قد يتوقع جمهور غير رسمي عرضًا أقصر.

الخطوة 4. إنشاء مخطط تفصيلي

بعد تحديد ما الذي سيكون التركيز عليه ونقاطك الرئيسة، حان الوقت لإنشاء مخطط تفصيلي لعرضك التقديمي.

يمكنك إنشاء مخطط تفصيلي للعرض التقديمي بنفس الطريقة التي يمكنك إنشاء مخطط تفصيلي لأي مستند.

يحدد عرضك التقديمي ترتيب المعلومات التي ستقدمها.

في أبسط صورة، يمكن أن تتكون محتويات العرض التقديمي القصير من:

١. المقدمة
٢. النقطة الأولى
٣. النقطة الثانية
٤. النقطة الثالثة
٥. الخلاصة

في حين أن هذا المخطط الأساسي قد يكون كافيا لعرض تقديمي قصير، إلا أن مخطط عرضك سيختلف باختلاف جمهورك أو موضوعك.

قد يبدو مخطط العرض الأطول شيئًا ما كالتالي:

١. المقدمة
٢. النقطة رئيسية الأولى
٣. دعم للنقطة
٤. استراحة
٥. النقطة الرئيسية الثانية
٦. دعم للنقطة
٧. فيديو
٨. النقطة الرئيسية الثالثة
٩. دعم للنقطة
١٠. أسئلة وأجوبة
١١. الخلاصة

سيختلف مخطط عرضك التقديمي، حسب موقفك. وبعد إنشاء مخطط أساسي للعرض التقديمي ستكون مستعدًا لبدء عملية الكتابة.

ملاحظة: *من المهم التخطيط لفواصل في العروض التقديمية الطويلة حتى لا تفقد انتباه جمهورك.*

الخطوة ٥. اكتب البداية والنهاية

تظهر الدراسات أن افتتاحية العرض التقديمي وخاتمته هما الأكثر أهمية. لذا فإن التخطيط السليم لهذه الأقسام أمر حيوي إذا كنت ترغب في الحصول على عرض تقديمي رائع.

المقدمة هي فرصتك لإثارة اهتمام جمهورك بما تقوله. كما أنه يحدد نغمة عرضك التقديمي. أيضًا، من المفترض في الفتح أن تمنح الجمهور بنية العرض التقديمي. على سبيل المثال، إذا كان هناك استراحة في منتصف العرض التقديمي، أو إذا كنت تريد منهم حفظ جميع أسئلتهم حتى النهاية، فأخبرهم بذلك في الافتتاحية. تمنحك خاتمة العرض التقديمي فرصة لتلخيص كل ما قلته مؤخراً. إنها فرصتك الأخيرة لتترك انطباعًا لدى مستمعيك. يُعد هذا القسم الأخير أيضًا وقتًا مناسبًا لجذب جمهورك من خلال عبارة تحث جمهورك على اتخاذ إجراء أو خطوة عملية.

الدعوة لاتخاذ إجراء أو خطوة عملية هي عبارة تحث فيها جمهورك على دورهم الفعلي تجاه المعلومات التي قدمتها لهم للتو. إنه جزء مهم من العرض التقديمي، لا سيما عروض المبيعات. حيث إن العديد من العروض التقديمية تحذف هذه القطعة الحيوية والجوهرية مع الأسف.

راجع البرنامج التعليمي Envato Tuts+ tutorial، كيف تبدأ عرضا قويا ونهاية رصينة How to Start a Presentation Strong and End Powerfully.

في البرنامج التعليمي، نقدم بعض النصائح العملية لكيفية التخطيط لعرض تقديمي قوي. يحتوي على بعض الأفكار الممتازة لافتتاحية فعالة، بما في ذلك الأفكار التالية:

- اصنع مطالبة جريئة.
- خالف التوقعات.
- حفز الفضول.
- اطرح أسئلة.
- تحول لقصة مفاجئة.

تتضمن بعض الأفكار المساعدة في جذب انتباه جمهورك الأمور التالية:

- اقتبس مقولة شخصية معروفة أو مثل شهير.
- تحدث بطرفة.
- اعرض مقطع فيديو.
- تطرق إلى حدث أو مناسبة قريبة.

يوصي نفس البرنامج التعليمي بإغلاق عرضك بعبارة تحث على اتخاذ إجراء، أو رؤية مستقبلية، أو مثال مغاير. وإذا كان عرضك ثرياً؛ فيمكن أن يكون جزء الأسئلة والأجوبة وسيلة فعالة للاستنتاجات.

الخطوة ٦. اكتب شرائحك المتبقية

لقد أكملت الآن خطوط العرض الرئيسة (الفهرسة) وعملت على مقدمتك واستنتاجك. وأنت على جاهز لكتابة تفاصيل بقية شرائح العرض. لا تحتاج إلى برنامج عرض تقديمي لهذه المرحلة؛ سنضيف ذلك في الخطوة التالية. في الوقت الحالي، ستبدأ أداة معالجة الكلمات الجيدة بالعمل.

استخدم المخطط التفصيلي للتوسع في نقاط العرض التقديمي. ابدأ بكتابة شرائح العروض التقديمية الخاصة بالمقدمة، ثم كل نقطة رئيسية، ثم الاستنتاج. إن أمكنك فقم بتغطية نقاطك الأكثر جاذبية في الشرائح القليلة الأولى.

استخدم صيغ موجزة للتعبير عن أفكارك ومعلوماتك. قد يتطلب الأمر عدة جولات من التحرير لقطع الإطناب والحد من المعلومات غير الضرورية. أيضا، يجب الحرص على عدم وضع الكثير من المعلومات على الشريحة الواحدة. إذا كانت الشريحة تحتوي على الكثير من المعلومات، فلن يفهم جمهورك كل ما فيها. قسّم الشرائح ذات المعلومات الكثيرة إلى عدة شرائح.

> كلما اضفت لعرضك معلومة إضافية؛ كلما زاد احتمال فقدان انتباه جمهورك.

يبالغ العديد من مقدمي العروض في تقدير مدى اهتمام جمهورهم. وقد يصمم أحدهم عروضه ليقدمه في ساعة كاملة دون توقف؛ ويتوقعون أن يتذكر المستمعون كل ما يقولونه. مع ذلك، يتفق علماء النفس والخبراء الآخرون على أن فترة الانتباه في متوسط البالغين تتراجع وتنخفض. حتى لو اجتذبت اهتمامهم من البداية، فمن المحتمل أنك لن تحتفظ بها طوال مدة العرض بأكمله.

قسِّم المحتوى الطويل إلى أجزاء صغيرة. وخطط لاستخدم التوقيفات المؤقتة والمراحل الانتقالية واجعل فيها مشاركات للجمهور أو مقاطع فيديو أو تحضيرات أخرى للمساعدة في جذب انتباههم طوال الوقت.

ملاحظة: إذا كنت تستخدم الفكاهة في محتواك، فستؤثر طريقة استخدامه في كيفية تلقي العرض. في حين أن الفكاهة يمكن أن تكون وسيلة رائعة لتخفيف المزاج وتفتيت الجمود، فمن المهم أن تتذكر أنه لا يجد الجميع نفس الأشياء المضحكة. إذا لم تكن متأكدًا من كيفية تلقي نكتة معينة فاتركها. والآن بعد أن خططت ووضعت أبحاثًا وكتبت عرضك التقديمي، أصبحت على استعداد لبدء العمل باستخدام برنامج حاسوبي لتصميم عرض جميع الشرائح.

المحتوى مكتوب

التخطيط والبحث أمر حيوي لعملية كتابة العرض. بعد الانتهاء من أبحاثك، ابدأ بإنشاء فهرستك، ثم اكتب العرض التقديمي.

الجزء الثاني. اختر أفضل برنامج حاسوبي للعرض التقديمي
Section 2. Choose the Best Presentation Software

هناك العديد من بدائل برامج العرض **المتوفرة** - ولكل واحد منها ميزات وقدرات فريدة خاصة به.

عند اختيار البرنامج المناسب للعرض التقديمي، فإنه يساعد على معرفة الكثير عن احتياجات العرض التقديمي قدر الإمكان. وهذا أحد الأسباب التي دفعتنا إلى البحث والتخطيط وكتابة العرض التقديمي أولاً.

هناك الكثير من أدوات برامج العرض الاحترافية المتاحة، بدءًا من PowerPoint الرائج إلى Keynote و Google Slides وغيرها. يمكن أن يؤدي العثور على البرنامج المناسب لاحتياجاتك إلى إحداث فرق في نجاح العرض التقديمي.

عند اختيار أداة بناء عرضك، تأكد من شمولها الاعتبارات التالية:

- هل تستخدم حاليا برنامج العرض؟ إذا كان الأمر كذلك، ما الذي تستخدمه؟
- هل هناك متطلبات برمجية مفروضة من قبل العميل أو المنشأة التي ستقدم العرض فيها؟
- ما هي الأجهزة التي تستخدمها؟ بعض أدوات العروض التقديمية متوفرة فقط لمنصات أو أنظمة تشغيل معينة.
- ما هي أدوات العرض التي استخدمتها في الماضي؟
- ما هي ميزانيتك لبرنامج العرض؟ يأتي برنامج العرض في جميع الأسعار. هناك أيضًا خيارات مجانية ومنخفضة التكلفة متاحة لمقدم العرض ذو الميزانية المحدودة.
- هل ستعمل على العرض التقديمي مع فريق؟ تم تصميم بعض أدوات العرض التقديمي لتكون تشاركية.

فيما يلي بعض البرامج التعليمية الخاصة بـ +EnvatoTuts التي تقارن بعض أدوات العرض التقديمي المتنوعة المتوفرة:

- **PowerPoint** مقابل **Keynote** مقابل عروض **Google** التقديمية: ما أفضل برنامج عرض تقديمي؟ **PowerPoint vs. Keynote vs. Google Slides: What Is the Best Presentation Software?**
- البدائل الـ١٥ الأكثر تفضيلاً لبرنامج العروض **PowerPoint**. **15+ Best Presentation Software Alternatives to PowerPoint**

بمجرد اتخاذ قرار بشأن برنامج العرض التقديمي، ستحتاج إلى معرفة كيفية استخدامه. هناك مصادر معرفية جيدة على +EnvatoTuts لمساعدتك على تعلم بعض أدوات برنامج العرض الأكثر شيوعًا، بما في ذلك:

- كيفية تقديم وتقديم عروض بوربوينت رائعة (في ٥ خطوات بسيطة) **How to Make & Give Great PowerPoint Presentations (In 5 Simple Steps)**
- كيفية استخدام **Google Slides** (دليل البدء السريع). **How to Use Google Slides (Quick Start Guide)**
- كيف تنشئ عرض أساسي على **Keynote**. **How to Create a Basic Keynote Presentation**

انتبه

يعتمد برنامج العرض التقديمي الذي يجب عليك استخدامه على احتياجاتك التقديمية وتفضيلاتك. في حين أن PowerPoint هو برنامج شائع الاستخدام وعالي الجودة للاستخدام، هناك العديد من البرامج الممتازة المتاحة أيضاً.

بعد تحديدك لمنصتك للعرض التقديمي، فستكون مستعدًا لبدء الخطوة التالية لإنشاء العرض التقديمي: التصميم.

الجزء الثالث. صمم عرضك بطريقة المحترفين

Section 3. Design Your Presentation Like a Pro

تصميم العرض التقديمي أمر مهم. التصميم الجيد للعرض يعزز ويدعم تقديمك للعرض. ويؤدي سوء التصميم إلى صرف الانتباه عن الأفكار التي تحتاجها للتواصل.

بعد ذلك، دعنا نلقي نظرة على بعض نصائح التصميم الاحترافية لمساعدتك في تصميم عرض تقديمي قوي.

إرشادات التصميم

هناك بعض العناصر التصميم الأساسية التي تعتبر مهمة لأي عرض تقديمي. هذه العناصر تشمل:

- التخطيطات
- اختيار الخطوط
- الألوان
- الوسائط الإعلامية
- التأثيرات الخاصة

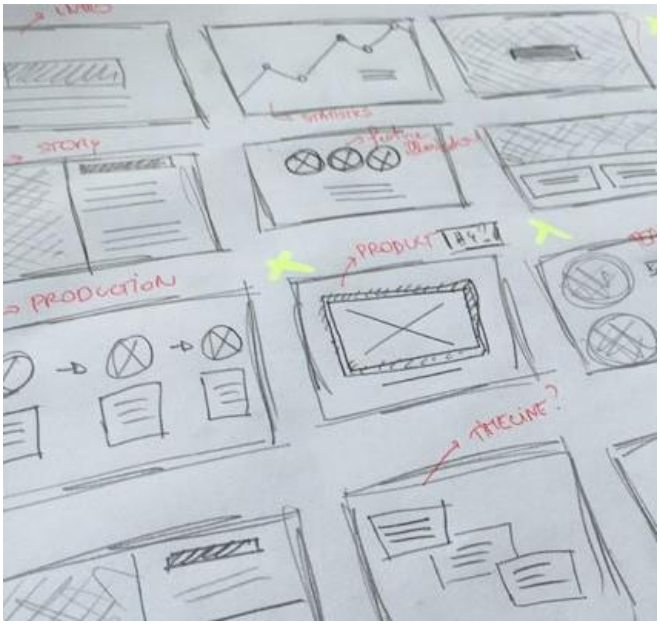
ولإنشاء عرض تقديمي مؤثر وفعال، فمن المهم أن تفهم بشكل جيد كيفية استخدام عناصر التصميم هذه. سننظر في كل عنصر على حدة.

التخطيطات

التخطيط له علاقة بكيفية ترتيب كل شريحة في العرض التقديمي الخاص بك. يرتبط تخطيطك ارتباطًا وثيقًا بمحتوى العرض التقديمي الخاص بك. يجب أن تكون لديك فكرة جيدة عن المادة التي تنوي عرضها قبل البدء في وضع العرض التقديمي.

انظر إلى ما كتبته وحاول تخيل نوع الشريحة التي ستستخدمها لتقديم كل نقطة. يقوم العديد من العارضين برسم صور مصغرة أو إنشاء لوحة عمل في هذه المرحلة. (لا تخلط بين هذه الصور المصغرة مع عرض "الصور المصغرة" المتاح في العديد من أدوات عرض البرامج.) تعطيك الصور المصغرة فكرة عن نوع الشرائح التي تحتاجها في العرض التقديمي.

ليس من الضروري أن تكون فنانًا لإنشاء رسومات مصغرة. رسم بسيط سيفي بالغرض. فيما يلي صور مصغرة توضيحية لتأسيس تخطيطات عرض تقديمي:



تذكر أن كل شريحة يجب أن تكون محدودة قدر الإمكان. تجنب وضع الكثير من المكونات أو الكثير من الصور على شريحة واحدة.

تجنب أيضًا وضع الكثير من الصور على شريحة واحدة أو استخدام صورة تجذب الانتباه بعيدًا عن محتواك الخاص.

الآن وقد حصلت على فكرة عن أنواع الشرائح التي تحتاج إليها، فأنت على استعداد لاتخاذ بعض خيارات التصميم الأساسية.

اختيار الخط

عند اختيار خط للعرض التقديمي فمن المهم مراعاة نوعية الخط وحجمه. في حين أن بعض الخطوط قد تكون ممتعة للاستخدامات غير الرسمية، إلا أنها ليست مناسبة تمامًا لعرض تقديمي احترافي.

تأكد من اختيار خط مقروء للغاية. حجم الخط مهم أيضًا عند إنشاء عرض تقديمي. الخطأ الأكثر شيوعًا هو استخدام حجم خط صغير جدًا لدرجة لا يتمكن الجمهور من القراءة بسهولة.

أخيراً، كن حذرًا عند استخدام عدد من الخطوط المتنوعة في العرض التقديمي. يجب أن تكون الخطوط متسقة مع بعضها البعض ولا تتعارض وتحدث تشتيتاً.

لمعرفة المزيد من أساسيات الخطوط، قم بمراجعة برنامج EnvatoTuts+ التعليمي: دليل المبتدئين لاقتران الخطوط (A Beginner's Guide to Pairing Fonts).

اختيار الألوان

يلعب اللون دورا كبيرا في أي عرض تقديمي. خصص الألوان لخلفية الشريحة والخطوط وتمييز النصوص بعناية. اختيارك للون في التصميم أمر بالغ الأهمية. ترسل الألوان رسائل مرئية قوية، وقد يؤدي الاستخدام الخاطئ للألوان إلى وصول صورة خاطئة عن علامتك التجارية أو رسالتك للجمهور.

يوفر اللون أيضًا فرصة للشركات الصغيرة لتمييز عروضها التقديمية. في الصورة المثالية؛ يعكس النموذج الذي تستخدمه للعروض التقديمية مخطط الألوان والتصميم الذي تستخدمه منظمتك. لذا يجب أن تتناسب بشكل جيد مع عناصر الأعمال الأخرى مثل الموقع الإلكتروني، والقرطاسية، وبطاقات الأعمال.

لإلقاء نظرة أكثر تفصيلاً على دور الألوان في التصميم، قم بمراجعة برنامج EnvatoTuts+ التعليمي: مقدمة شاملة في ألوان التصميم A Comprehensive Introduction to Color in Design.

اختر الوسائط

تسمح لك معظم برامج العروض التقديمية بتضمين فيديو قصير أو رسالة صوتية في العرض التقديمي. هذا الخيار هو وسيلة رائعة لتوفير مجموعة خيارات متنوعة لجمهورك.

لا تعتمد على الوسائط المضمّنة بشكل كبير جدًا، حيث يمكن أن تصبح مشتتة.

التأثيرات المخصصة

المؤثرات المخصصة، مثل التحولات والرسوم المتحركة، هي أدوات رائعة يمكنك استخدامها لإضافة اهتمام إضافي إلى العرض التقديمي.

لكن لا تفرط في استخدام المؤثرات الخاصة. الكثير من التحولات أو عدد كبير جدًا من الرسوم المتحركة سوف يصرف انتباهك عن رسالتك الرئيسية.

للحصول على برنامج تعليمي أساسي حول كيفية استخدام المؤثرات الخاصة، راجع: 10 Simple PowerPoint Animation Tips and Tricks.

استخدام القوالب للعروض دائمًا

قد لا تكون مصممًا - لكنك بحاجة إلى إنشاء عرض تقديمي احترافي ومن ثم عرضه وتقديمه.

هل يعني هذا أنه محكوم عليك بصناعة انطباع سيء من خلال عرضك المقدم..؟

على الإطلاق..!! يعد استخدام قالب عرض تقديمي احترافي أحد الطرق للتأكد من أن لديك نظرة جيدة لتصميم عرض تقديمي رائع ومتماسك ونمطي وجميل.

كذلك فالقوالب هي أيضًا وسيلة فعالة لإنشاء عرض تقديمي سريع وفعَّال. وفيما يلي بعض مزايا استخدام قالب لعرضك التقديمي:

- توفير الوقت. تصميم عرض جيد يستغرق وقتا كبيراً. باستخدام قالب العرض التقديمي يتم بالفعل تصميم الشرائح. وفي معظم الحالات، كل ما عليك فعله هو إدخال معلوماتك.

- تخطيطات فريدة. تأتي القوالب الاحترافية مع الكثير من تخطيطات الشرائح الفريدة والرسومات الجاهزة والميزات الأنيقة المصممة للعمل معًا.

- مؤكدة Proven. تأتي العديد من القوالب القابلة للتنزيل مع تعليقات، حتى تتمكن من معرفة مدى نجاحها مع الآخرين. إضافة إلى أنها غالبا ما يتم إنشاؤها بواسطة مصممين محترفين.

- توفير المال. استخدام قالب أرخص من التعاقد مع مصمم محترف.

- التخصيص. يسهل تخصيص معظم القوالب عن طريق تغيير نظام الألوان أو إضافة شعار شركتك أو إجراء تغييرات صغيرة أخرى.

قد يكون لمنظمتك هوية مؤسسية خاصة

قوالبك جاهزة للاستخدام. وقد يطلبون منك استخدام قالبك الخاص لتقديم عروضك التقديمية. تعرف على ما إذا كان لدى شركتك نموذج مؤسسي من خلال سؤال مديرك أو قسم الاتصالات لديك.

إذا قررت استخدام قالب عرض تقديمي ولم تقدم شركتك نموذجًا، **ستجد العديد من** تصميمات العروض التقديمية الاحترافية professional presentation designs متاحة في موقع GraphicRiver ، أو تصفح من خلال هذه التحديدات المنسقة للأفضل:

- **15** قالب بوربوينت احترافي: للحصول على أفضل عروض للأعمال 15 Professional PowerPoint Templates: For Better Business Presentations
- أكثر من ١٧ نسق رائع لشرائح **Google** (لتقديم عروض تقديمية رائعة) 17+ Cool Google Slides Themes (To Make Great Presentations)
- أكثر من ١٥+ قالب هي الأفضل على برنامج **Keynote** للماكنتوش 15+ Best Keynote Presentation Templates

للحصول على إرشادات حول كيفية تطبيق القوالب على **أدوات العرض التقديمي لبرامج محددة**، ارجع إلى هذه البرامج التعليمية في *Envato Tuts+* tutorials :

- **For PowerPoint templates:** How to Create a PowerPoint Presentation From a PPT Template
- **For Google Slides templates:** How to Create a Presentation From a Google Slides Theme
- **For Keynote templates:** How to Customize a Keynote Presentation Template Design

خطأ شائع في تصميم العرض التقديمي أن لا تستخدم قالبًا على الإطلاق. أنت لا تريد أن يكون للعرض التقديمي مظهر غير متناسق، مع عدم تطابق عناصر التصميم، وتضارب الألوان، وتخطيطات مربكة للمشاهدين.

يعمل قالب العرض التقديمي المتميز على حل هذه المشكلات، ويوفر لك عددًا من التصميمات الفريدة ذات التصميمات الاحترافية الأنيقة للعمل معها بشكل فوري.

استئجار مصمم

البديل عن استخدام قالب تصميم عرض تقديمي خاص بك هو استئجار مصمم محترف.

يعد هذا مفيد بشكل خاص إذا كنت بحاجة إلى حل مخصص أو إذا كان لمشروعك ميزانية أكثر سخاء.

استئجار مصمم هو أيضًا خيار جيد للشركات التي ستستخدم قوالب العروض التقديمية الخاصة بها مرارًا وتكرارًا..

يمكن للمصمم المحترف إنشاء نسق عرض تقديمي فريد يتناسب بشكل جيد مع علامتك التجارية.

يتمتع المصمم الجيد أيضًا بالتدريب والخبرة والمهارة التي يمكن الاعتماد عليها حتى يقدم لك أفضل البدائل تصميمية الممكنة.

تتمثل إحدى طرق العثور على مصمم عرض تقديمي جيد في Envato Studio ، الذي يحتوي على فئة احترافية لتصميم العروض التقديمية category for presentation design

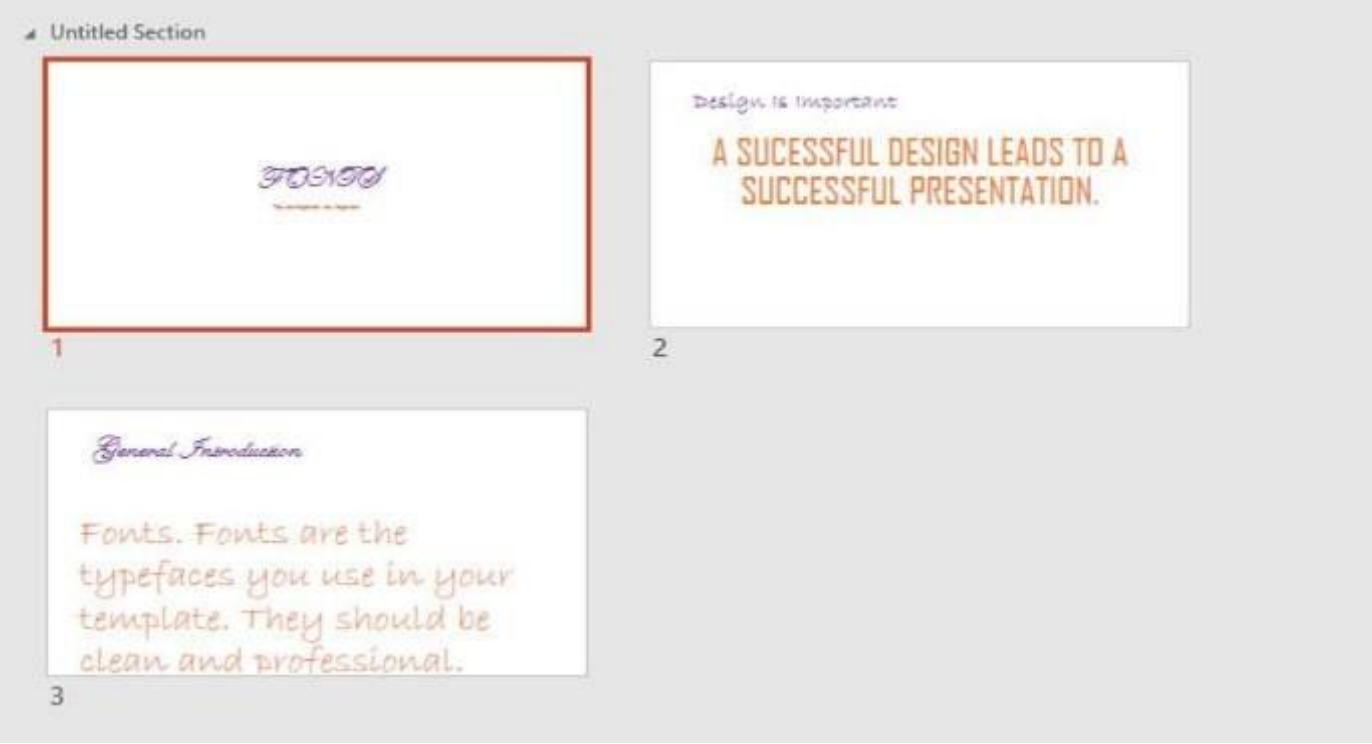
مقارنة ومفارقات

قد يكون من المفيد مقارنة التصميم غير الفعال والمقارنة به مع تصميم العرض التقديمي الفعال.
بمجرد رؤية الاثنين، يكون الفرق واضحًا.

هل ما زلت غير مقتنع بأهمية التصميم في العرض التقديمي؟

إليك نظرة سريعة على بداية العرض التقديمي

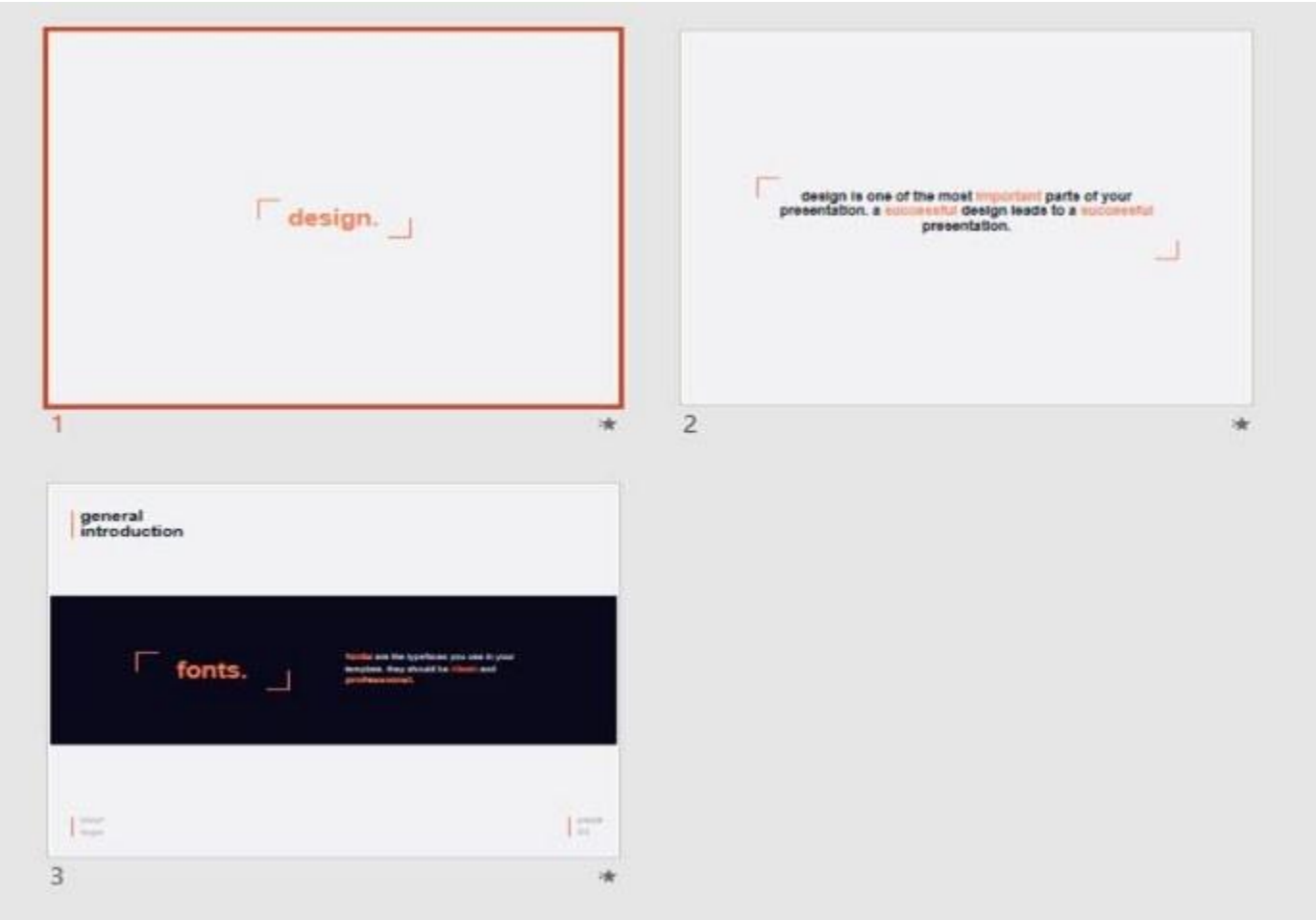
السيئ التصميم:



هذا المثال لتصميم العرض التقديمي الذي بدأ بداية سيئة يجعل استخدام الخطوط والألوان ضعيفًا. يصعب للغاية قراءة بعض أنماط الخطوط المختارة، ولا تبدو الألوان جيدة ومتناغمة معًا.

لا يقتصر هذا التصميم على التشتيت وعدم الجذب ، بل هو غير احترافي أيضًا. وسيكون له انطباع سلبي على الجمهور.

فيما يلي بداية أكثر احترافية استنادًا إلى تصميم قوالب بوربوينت ذات جودة عالية:



لاحظ الفرق الذي يصنعه التصميم الاحترافي؟

القالب النمطي الموحد. الخطوط العملية القابلة للقراءة. الألوان تبدو جيدة ومتوافقة معا. التأثير الكلي هو مظهر مصقول من شأنه أن يترك انطباعًا إيجابيًا على الجمهور.

ملاحظة: يعتمد العرض التقديمي الفعال على قالب *Simplicity PowerPoint template* متوفر في GraphicRiver.

استئجار مصمم

لقد تطرقنا إلى بعض أهم عناصر التصميم هنا. تذكر أن مظهر العرض التقديمي يؤثر على تصور جمهورك لك وللمعلومات التي تقدمها.

لمزيد من المعلومات التفصيلية حول كيفية تصميم عرض تقديمي فعال، قم بالرجوع لدروس Envato Tuts + التعليمية التالية:

- كيف تجعل تصميم عرضك على بوربوينت أفضل **How to Make Your PowerPoint Presentation Design Better**
- عشر نصائح مفيدة في تصميم العروض **10 Helpful Presentation Design Tips**

تصاميمك الجاهزة

من المهم أن تتذكر أن تصميم العرض التقديمي أمر مهم.

التصميم الجيد سيسهم في نجاح العرض التقديمي بشكل عام.

الجزء 4. قدم عرضك مع التأثير على الجمهور
Section 4. Deliver a Presentation with Audience impact

هناك جانبان في العرض التقديمي يؤثران على توصيلك للعرض بشكل مؤثر:

١. **التسهيلات المعطاة لك أثناء حديثك**
٢. **أنت نفسك، المتحدث**

في هذا القسم نناقش ما الذي تبحث عنه في مكان عرض تقديمي جيد. نغطي أيضًا ما يحدث عند تقديم عرضك حتى تكون أكثر ثقة في المشاركة.

سيساعدك ذلك على تقديم عرض تقديمي أفضل مع تأثير أكبر.

ما الذي تبحث عنه في مكان الإلقاء

دعونا نلقي نظرة فاحصة على ما تحتاجه من المنشأة حيث ستقدم عرضك التقديمي.

تحقق جيدًا من أن مرفق المؤتمرات الذي ستقدم فيه العرض التقديمي لديه المعدات المناسبة المتاحة قبل يوم العرض التقديمي.

على الأقل، ستحتاج إلى:

- مقاعد كافية
- توصيلات للأجهزة
- كمبيوتر مع لوحة المفاتيح وفأرة
- منافذ كهربائية
- ميكروفون وغيرها من معدات الصوت
- التحكم عن بعد
- شاشة (أو على الأقل جدار فارغ)
- محول الفيديو
- جهاز عرض "بروجكتور"

تذكر.. أياً كان التجهيز الذي لا توفره، يجب عليك إحضاره بنفسك أو الترتيب للحصول عليه.

عليك الوصول مبكراً إذا استطعت للتحقق من الغرفة واختبار التجهيزات. لا يوجد شيء أسوأ من الاستيقاظ لتقديم عرض تقديمي ثم المفاجأة بأن أجهزتك معطلة أو معيبة.

أيضًا تأكد من أن درجة حرارة الغرفة مريحة. إذا كان الجو حارًا أو شديد البرودة، فاضبط الترموستات على درجة حرارة أكثر راحة قبل وصول الجمهور.

ترتيب الجلوس مهم أيضا. بينما قد يكون هناك عدد كافٍ من المقاعد في الغرفة، إلا أنها قد لا تكون كلها تواجه الشاشة.

إذا اضطر الكثير من الأشخاص إلى الجلوس بطريقة توجه ظهورهم إلى شاشة العرض أو تضطرهم إلى لوي رقابهم لرؤيته؛ فقد يجعلك هذا الأمر أقل فعالية كمتحدث. اطلب من المنشأة ترتيب الكراسي بحيث يتمكن الجميع من رؤية عرضك التقديمي بشكل مريح.

كيفية تقديم عرض رائع (جزء الإلقاء)

بالنسبة للكثيرين، فإن إلاء العرض هو في الواقع الجزء الأكثر إثارة للخوف من التجربة برمتها. إذا كنت شخصًا يخشى التحدث أمام الجمهور، فيمكن أن تساعدك الممارسة والاستعداد في التغلب على هذا الخوف.

هناك تقنيات يمكنك استخدامها لتحسين قدرتك على التحدث. وفيما يلي بعض النصائح للمساعدة في عرضك التقديمي بسلاسة:

تعرف مقدما على ما ستقوله. امتلك نصًا في متناول اليد، يمكنك تجميده أثناء العرض التقديمي - لكن لا تقرأ فعليًا من البرنامج النصي ما لم يجب عليك.

مارس تجربة تقديم العرض بما فيه الكفاية. بحيث لا تحتاج إلى الاعتماد على محتواك النصي. دون أن تحاول "ارتجالها". العروض التقديمية التي يتم تقديمها دون أي إعداد غالبًا ما تكون قصيرة.

انتبه للعادات المتلازمة الشخصية. معظم المتحدثين لديهم عادات تشتت الانتباه لم يكونوا على دراية بها. حتى لو حاولت الانتباه لذاتك، فقد لا تكون على دراية بالأشياء السلبية التي تقوم بها أثناء التحدث.

طريقة واحدة لتحديد أي المشاكل المحتملة هي **أن يستمع إليك صديق موثوق به أو أحد أفراد أسرتك**. قد يلاحظون أشياء حول كيفية تقديمك والذي لا تدرك أنك تفعله. اطلب منهم مراقبة المناطق التي بها مشكلات مثل:

- ☒ المفردات الدخيلة غير الضرورية مثل "يعني" و"مثلا" و "أنت تعرف".
- ☒ لغة الجسد مثل الوقوف الخاطئ أو الإيماءات العصبية أو الحرجة.
- ☒ التحدث بهدوء بحيث لا يستطيع الجمهور أن يسمع ما تقول.
- ☒ تحدث بسرعة بحيث لا يمكن للمستمعين متابعة عرضك التقديمي.
- ☒ الغمغمة أو التأتأة أو التحدث بطريقة غير واضحة.

☒ الاعتذار بشكل مفرط، والذي يتوقع معه انعدام الثقة.
☒ عدم إجراء اتصال بصري مع أي شخص في الجمهور.
☒ الرتابة في حديثك الخطابي.

وأنت تمارس التقديم، اعمل على القضاء على مناطق مشكلتك. **كلما كنت تمارس تقديم عروض أكثر، كلما أصبحت أكثر ثقة وراحة**. عندما يحين الوقت لتقديم عرضك التقديمي، سوف يستمتع جمهورك بثقتك المتزايدة ويكون أكثر تقبلاً لما تقوله.

أيضا، **اطلب من صديقك أو زميلك أن يحدد وقت تقديمك**. هذا يساعدك على معرفة ما إذا كان لديك ما يكفي من الوقت. كن متنبهًا للانتهاء في الوقت المحدد. إلا إذا لم تكن مهتما للغاية بموضوعك، فسوف ينزعج معظم الحضور من الحديث في الوقت الإضافي. وأيضًا، إذا انتهى العرض التقديمي، فقد تتجاوز على المتحدثين الآخرين، الذين سيتعين عليهم تقصير عروضهم الخاصة بهم لتتناسب مع الوقت المتبقي.

إذا لم يكن أحد متاحًا من الأصدقاء أو أحد أفراد العائلة للاستماع إليك، فاستخدام كاميرا أو هاتفك الذكي أو أي جهاز آخر لتسجيل العرض. وابحث عند استعراضه عن المناطق التي تحتاج إلى تحسين.

يمكنك أيضًا استخدام جهاز مؤقت لتعرف وقت العرض التقديمي المطلوب.
قبل يوم من تقديم العرض، تأكد من تناول وجبة جيدة والاستمتاع بنوم ليلة مريحة. في صباح يوم العرض التقديمي، لا تتخطي وجبة الإفطار. حدد ملابس مريحة وأنيقة للارتداء.
خطط ليومك حتى تصل مبكرًا إلى الموقع الذي سيتم فيه عقد العرض - لكن ليس باكرًا.

يعتبر تقديم العروض التقديمية أحد المهارات التي تتحسن بالممارسة. كلما قدمت عرضًا تقديميًا ففي كثير من الأحيان يصبح الأمر أسهل وأسهل بالنسبة لك.
توفر منظمات مثل Toastmasters International في اجتماعاتها المهنية فرصًا لممارسة وتحسين مهاراتك في التحدث.

كلمة أخيرة حول الثقة الذاتية

إذا شعرت بالتوتر عندما تضطر إلى تقديم عرض تقديمي، فأنت لست الوحيد الذي يعاني، معظم المتحدثين لديهم درجة من رهبة المسرح، والمعروفة أيضًا بقلق التقديم " presentation anxiety". إنها مشكلة شائعة بشكل خاص للمتحدثين الجدد في تقديم العروض.

الجانب السلبي حول التوتر العصبي هو أن جمهورك يمكن أن يتحدث في بعض الأحيان عندما تكون عصبيا أو تفتقر للثقة. الإيماءات والعادات

العصبية يمكن أن تصرف انتباههم عن رسالتك.

لحسن الحظ؛ بالنسبة لأولئك منا مع الخوف المرحلة ، هناك طرق للتعامل مع حالة الأعصاب. الممارسة والشعور بالاستعداد حقًا تساعد في تحسين ثقتك بنفسك. وهنا بعض النصائح ل اتبع ذلك إذا وجدت نفسك يعاني من قلق العرض التقديمي أثناء التحدث:

- خذ نفسا عميقا واجمع أفكارك.
- إذا كان لديك صديق في الحضور؛ فراجعهم مباشرةً للتشجيع.
- إذا ارتكبت خطأً فلا تتوقف. وقف إذا كان ذلك واجبًا، ولكن واصل واستمر.
- ركز على أعضاء الجمهور، ولكن لا تحدق في أي شخص واحد.
- تخيل نتيجة نجاح عرضك التقديمي.

جمهورك هم بشر قطعًا.. وسوف يفهم معظم الناس ما إذا كانت هناك بعض النقاط التقريبية في العرض التقديمي.

من المحتمل أنك تنتقد قدرتك على التحدث أكثر من جمهورك.

إذا ارتكبت بعض الأخطاء القليلة في عرضك التقديمي فقد لا يلاحظون ذلك.

لمزيد من النصائح حول كيفية مكافحة قلق تقديم العروض التقديمية، راجع البرنامج التعليمي Envato Tuts+:

كيف تقديم عرض جيد - بدون قلق How to Give a Good Presentation—Without Anxiety.

تعلم أكثر

لمعرفة المزيد حول كيفية تقديم عرض تقديمي رائع؛ قم بدراسة هذه البرامج التعليمية لـ Envato Tuts+:

- كيفية تعد عرض مقنع في البوربوينت How to Make a Persuasive PowerPoint Presentation
- كيف تتغلب على خوفك من التقديم How to Overcome Your Fear of Public Speaking

تسليم وجبات جاهزة من العروض التقديمية

لتقديم عرض تقديمي رائع مع التأثير، فكر في منشأتك ومنهجياتك في التحدث. كلاهما يلعب دورا مساويا في نجاحك.

القسم الخامس. امنح عروضك جاذبية إضافية
Section 5. Give Your Presentation Extra Oomph

بمجرد إتقان أساسيات العرض التقديمي، قد ترغب في إضافة المزيد إلى خطابك.

هناك أمور إضافية يمكنك إجراؤها لجعل رسالة العرض التقديمي أكثر لا تنسى.

في هذا القسم، سننظر إلى خمس إضافات يمكنك استخدامها لإعطاء عرضك التقديمي بعض الجاذبية الإضافية.

لمزيد من أفكار العروض التقديمية الإبداعية، ألق نظرة على هذا البرنامج التعليمي Envato Tuts +:

10 أفكار العرض التقديمي الإبداعي: من شأنها أن تلهم جمهورك للعمل. 10 Creative Presentation Ideas: That Will Inspire Your Audience to Action.

الآن، دعونا نتفحص بعض عناصر العرض التقديمي التي ستضيف بعض الإثارة وتساعد العروض في ترك انطباع دائم على جمهورك:

١. إضافة العنصر البشري

يرتبط الناس جيدًا بالمواضيع التي يمكنهم وضع وجه إنساني عليها. إحدى الطرق لتوصيل رسالتك هي إضافة عنصر بشري إلى عرضك التقديمي.

هناك عدة طرق لدمج العنصر البشري في عرضك التقديمي. الأول سيكون لرواية قصة. على سبيل المثال، إذا كنت تتحدث عن مشكلة الجوع، فيمكنك دمج صورة لطفل جائع في شرائح عرضك. بينما ينظر الجمهور إلى وجه الطفل، اسرد قصته.

على سبيل المثال، يمكنك قول شيء مثل هذا:

"هذه هي أديسا "ألبانيا". مثل 75% من جميع الأطفال في هذا البلد، فهي لا تحصل على ما يكفي من الطعام. في أفضل الأيام، لا تحصل على وجبة الإفطار في المنزل. إذا ذهبت إلى المدرسة، توفر مدرستها وجبة غداء بسيطة من سندويش وقطعة من الفاكهة. إذا لم تذهب إلى المدرسة، فليس لديها وجبة غداء. وللتناول العشاء، عادةً ما تأكل عائلتها كوبًا من الأرز، إذا كان ذلك متاحًا. وفي حالات نادرة يتوفر لديهم قطعة من الدجاج أو السمك".

الآن.. وبدلاً من مجموعة الإحصاءات الجامدة حول الجوع والتي من المحتمل أن تنساها، يركز جمهورك على المشكلة بطريقة أكثر شخصية.

هناك طريقة أخرى لإشراك جمهورك وهي جلب خبير. في عرض تقديمي عن الجوع، على سبيل المثال، بدلاً من عرض صورة لطفل جائع، يمكنك استقدام أخصائي طبي يعيد سرد بعض تجاربهم في علاج الأطفال الجياع في المنطقة التي تقدمون إليها.

٢. إشراك الجمهور

هناك طريقة أخرى لجذب انتباه جمهورك وهي إشراكهم في عرضك التقديمي.

يمكن أن تكون مشاركة الجمهور بسيطة مثل طلب عرض الأيدي. باستخدام مثال عرض تقديمي الخاص بالجوع، يمكنك طرح سؤال بسيط مثل: "كم منكم من تناول الغداء اليوم؟ دعني أرى عرض الأيدي ".

أو يمكنك طلب متطوع من الجمهور لمساعدتك في توضيح نقطة بسيطة باستخدام تمثيل مرئي. متابعة لتوضيح الجوع، إليك مثال على كيفية استخدام متطوع لتوضيح النقطة الرئيسية.

امنح متطوعك سلطتين زجاجيتين شفافتين وحقيبة من الرخام. في وعاء واحد، اجعل المتطوع يضع رخامًا في الوعاء مقابل كل رطل من الطعام يستهلكه الشخص العادي في البلد الذي تعاني من المشكلة خلال شهر واحد. في الوعاء الآخر، اجعل المتطوع يضع رخامًا في الوعاء مقابل كل رطل من الأغذية التي يستهلكها الشخص العادي في شهر في الولايات المتحدة أو المملكة المتحدة أو استراليا. في نهاية التمرين، يجب أن يكون وعاء واحداً ممتلئا أكثر من الآخر.

٣. عرض صور مقنعة

هل سبق لك أن رأيت صورة علقت في ذهنك ولم تخرج من رأسك؟

إذا حصل معك ذلك؛ فقد فهمت قوة الصور.

يمكن أن تكون الصورة الفريدة والجذابة إضافة رائعة إلى عرضك التقديمي. والحذاقة هنا هي أن تكون الصورة قوية وتحرك جمهورك.

معظم اللقطات التقليدية لا تقدم ذلك.

تكون الصور قوية عندما:

- **تثير العاطفة.**
- **تحفيز الخيال.**
- **تلتقط لحظة مهمة.**

فكر في الاستعارة التي تمثلها الصورة وكيفية ارتباطها بالنقطة التي تهدف إلى توضيحها. تكوين صورتك هو أمر مهم أيضا. تأكد من أن صورتك واضحة وأن هناك تباينًا كافيًا بحيث يكون الموضوع واضحًا.

تجنب الصور المتشعبة كثيرة العناصر.

عند اختيار صورة للعرض التقديمي، تذكر أنه ليست جميع الصور التي تجدها على الإنترنت مجانية للاستخدام.

قبل إضافة صورة إلى العرض التقديمي، تأكد من امتلاكك لحقوق تقديمه.

في Envato Elements، يمكنك أن تجد صور مجانية متاحة الملكية royalty-free stock images لمجموعة المصورين لدينا.

٤. إضافة فيديو أو رسوم متحركة

اعتاد جمهور اليوم على الوسائط، لذلك يمكن أن يكون الفيديو القصير أو الرسوم المتحركة إضافة فعالة للعرض التقديمي.
المؤثرات الخاصة الأخرى يمكن أن يكون لها تأثير.

تذكَّر القاعدة العامة التي يجب مراعاتها حول مقاطع الفيديو والمؤثرات الخاصة الأخرى هي:

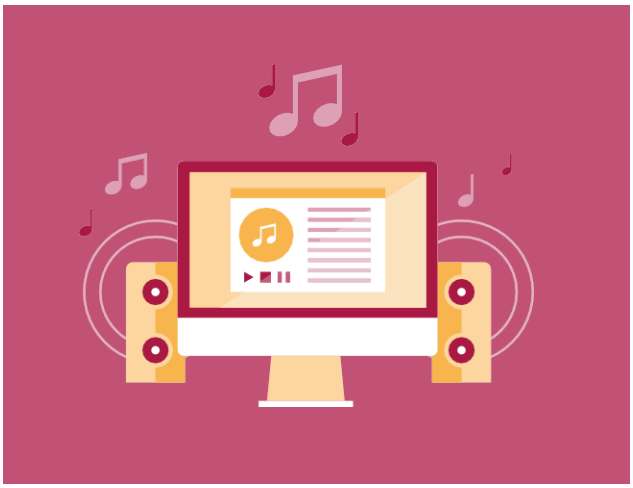
الأكثر هو الأقل more is less.

سيكون مقطع فيديو واحدًا تم اختياره جيدًا أو مؤثرًا خاصًا أكثر تذكرا مما لو كنت تشوش عرضك التقديمي بمقاطع فيديو ومؤثرات أخرى كثيرة على كل شريحة تقريبًا.

احرص على عدم صرف انتباه جمهورك أو تعطيل تدفق العرض التقديمي.

أيضًا، عندما يتعلق الأمر بمقاطع الفيديو، احذر من ترك الفيديو يتولى تقديم عرضك نيابة عنك.

يجب أن يعزز الفيديو الذي تختاره رسالتك، ولكن لن يتغلب على العرض التقديمي.



0. أضف مؤثرات صوتية

الجمهور والصور القوية والفيديو والمؤثرات الخاصة الأخرى أو المؤثرات الصوتية أن تجعل أخيراً وليس آخرًا ، يمكنك إضافة تأثير إضافي على العرض التقديمي عن طريق إضافة المؤثرات الصوتية. يمكن أن تكون المؤثرات الصوتية فعالة بشكل خاص عند استخدامها في افتتاح العرض التقديمي وإغلاقه.

مثل الفيديو وأنواع الوسائط الأخرى ، يمكن أن تكون التأثيرات الصوتية مبالغًا فيها. مرة أخرى ، أقل ما هو أكثر. لا تدع مؤثرات الصوت الخاصة بك تتغلب على حديثك أو تجعلها تعمل بصوت عالٍ بحيث لا يمكن سماع مكبر الصوت الرئيسي.

تذكر أيضًا أن معظم المؤثرات الصوتية مشمولة بموجب قانون حقوق النشر. لذلك لا يمكنك فقط دمج أغانيك المفضلة في العرض التقديمي ما لم يكن لديك إذن للقيام بذلك. في Envato's AudioJungle، يمكنك شراء مقاطع صوتية غير حصرية بأسعار معقولة. royalty-free music and audio tracks.

يمكن أن يكون الإبداع العنصر الإضافي الذي يساعد جمهورك على الارتباط بالعرض التقديمي الخاص بك.

يمكن لعناصر مثل سرد القصص ومشاركة العرض التقديمي لا يُنسى.

الخلاصة
Conclusion

إذا طُلب منك تقديم عرض تقديمي، فقد يكون ردك الأول هو "لا"، هذا أمر مفهوم تمامًا. التحدث أمام الجمهور يمكن أن يكون مهيبا.

قم من الآن بتطبيق المعلومات الواردة في هذا الكتاب لتحويل "أوه لا" إلى "حسنا نعم". بتسلحك بالمعرفة والمهارات الصحيحة، يمكنك أن تكون واثقًا من أن العرض التقديمي سيتم استقباله جيدًا. بدلا من الخوف من تقديم عرض تقديمي، ستراها بعد الآن باعتبارها فرصة أتيحت لك.

للحصول على مزيد من النصائح السريعة حول كيفية تحسين عروضك التقديمية، راجع: ٣٧ نصيحة لعروض تقديمية الفعالة في البوربوينت / 37 Effective PowerPoint Presentation Tips.

أيضًا، للحصول على المزيد من هذا الكتاب الإلكتروني، راجع قائمة التحقق المرجعية السريعة المضمّنة في التنزيل: تقديم عروض كبيرة - قائمة مرجعية/ Making Great Presentations – Checklist اجعلها في متناول اليد أثناء تطوير العرض التقديمي التالي.

ترجم هذا الدليل

Mohammed.alqahmi@zmzm.org

احصل على المزيد من الدورات والبرامج التعليمية والكتب الإلكترونية من موقع الإلكتروني

tutsplus.com

envatotuts+