المهارات السلوكية

التحدث أمام الجمهور وعروض مؤثرة

يومان للتحدث بأريحية أمام فريق أو زبون أو جمهور معرض مهني أو اجتماع إطلاق. يشتغل المشاركون على بنية الرسالة والصوت والوقفة وتدبير الارتباك واستعمال الدعامات والجواب عن الأسئلة، عبر مداخلات متكررة مصوّرة. .ويحسّن كل مشارك عرضاً حقيقياً، من صيغته الأولى صباح اليوم الأول إلى صيغته النهائية مساء اليوم الثاني

المدة : 2 أيام

الأهداف

1. تحديد نقاط قوته ومحاور تقدمه كخطيب انطلاقاً من أول مداخلة مصوّرة
2. هيكلة عرض حول رسالة مركزية، بافتتاحية وخاتمة تدعوان إلى الفعل
3. التحكم في صوته ونظره ووقفته وارتباكه أمام مجموعة
4. تصميم دعامات تخدم الخطيب بدل أن تحل محله
5. تدبير الأسئلة والاعتراضات والطوارئ أثناء الجلسة
6. تكييف مداخلته مع الجمهور: فريق ميداني، أو زبون، أو جمهور خارجي، أو اجتماع عن بعد

البرنامج

اليوم 1 – صباحًا

- أول مداخلة مصوّرة من ثلاث دقائق وتشخيص ذاتي
- ما يحتفظ به الجمهور: رسالة وبضع أفكار وأمثلة
- الهيكلة: افتتاحية، ورسالة مركزية، وثلاث أفكار، وخاتمة بطلب
- تمرين: بناء خطة عرضه الحقيقي

اليوم 1 – مساءً

- الصوت: الوتيرة والشدة والصمت ومخارج الحروف
- الجسد: الثبات والنظر والإيماءات وشغل الفضاء
- الارتباك: فهم آثاره وتوجيهه بالتحضير والتنفس
- مداخلات قصيرة مصوّرة مع ملاحظات المجموعة

اليوم 2 – صباحًا

الدعامات: شرائح مقروءة وأرقام ورسوم، وعينات أو قطع
- تُعرض على الجمهور
- الحكي: أمثلة ووقائع ميدانية لجعل موضوع تقني ملموساً

الأسئلة والاعتراضات والمقاطعات وعطب المعدات: الحفاظ
- على السيطرة
- التحدث عن بعد وفي صيغة هجينة

اليوم 2 – مساءً (ورشة)

- ورشة: عرض نهائي مصوّر من عشر دقائق أمام المجموعة
- مقارنة مع مداخلة اليوم الأول

خطة تقدم شخصية: ثلاث نقاط يُشتغل عليها في المداخلات
- المقبلة
- اختبار المكتسبات وحصيلة التكوين

المقاربة البيداغوجية

- مداخلات مصوّرة متكررة بموافقة المشاركين، وتحليل فردي
- تمارين في الصوت والتنفس والوقفة
- اشتغال على عرض حقيقي لكل مشارك: اجتماع فريق، أو عرض لزبون، أو مداخلة في معرض مهني
- ملاحظات منظمة من المكوِّن والمجموعة بعد كل مداخلة
- تنشيط ممكن بالفرنسية أو بالدارجة أو بالإنجليزية بحسب الجمهور

التقييم والوثائق

شهادة مرقمة يمكن .(J+1) اختبار المكتسبات، وعرض نهائي يُقيَّم بشبكة تُعرض منذ اليوم الأول، وتقييم فوري في اليوم الموالي التحقق منها عبر الإنترنت لكل مشارك، وتقرير تكوين يُسلَّم للمقاولة.

دعامات ثنائية اللغة لكل مشارك؛ وكل تكوين حضوري مرفق بنسخته الرقمية على منصة OmniLearn.

معلومة مفيدة

لرهان قرار أمام الإدارة، يمدّ يوم «العرض وإقناع لجنة الإدارة» هذا العمل. وللكتابة المهنية، انظروا «الكتابة لتُقرأ: رسائل إلكترونية ومحاضر وتقارير».

معلومات عملية

المدة	أيام 2
الفئة المستهدفة	المسيّرون والأطر والخبراء ومنشّطو الاجتماعات وكل من يُدعى إلى العرض أمام مجموعة
المتطلبات المسبقة	لا يشترط أي شرط مسبق؛ يُستحسن الحضور بعرض حقيقي للتحسين
عدد المشاركين	مجموعات من 6 إلى 12 مشاركًا داخل المقاولة
الصيغة	داخل المقاولة، حضوريًا في موقعكم
اللغة	الفرنسية أو الدارجة أو الإنجليزية؛ دعامات ثنائية اللغة
التمويل	العقود الخاصة للتكوين لدى مكتب التكوين المهني (TFP)، ومجموعات الاستشارة GIAC، والمغرب المقاولات: نُعدّ الملفات معكم دون أي تكلفة إضافية.
تكييف البرنامج	برنامج مكيَّف مع مساطركم وتجهيزاتكم والفئة المستهدفة

أسئلة شائعة

هل يجب أن يكون المشارك مرتاحاً أصلاً في التعبير الشفهي؟

لا. أول مداخلة قصيرة ونُعدّ نقطة انطلاق فحسب. والمشاركون الأكثر أريحية يشتغلون على البنية وتدبير الأسئلة، ومن يخشون التمرين يتقدمون أولاً في الارتباك والصوت والوقفة.

ما الفرق بينه وبين «العرض وإقناع لجنة الإدارة»؟

يطوّر هذان اليومان الخطيب مهما كان الجمهور. أما اليوم المخصص للجنة الإدارة فيتناول حالة محددة: انتزاع قرار من مسؤولين وقتهم ضيق ينتظرون خيارات ومخاطر وطلباً واضحاً.

هل يمكن الاشتغال على عروض بالإنجليزية؟

نعم. يمكن تنشيط التكوين بالإنجليزية، أو بالفرنسية مع مقاطع بالإنجليزية للمشاركين الذين يعرضون أمام زبناء أو مانحي طلبات أو شركاء أجانب.

هل يمكن تمويل هذين اليومين؟

وفق القواعد OFPPT لدى (CSF) يمكن إدراجه في خطة تكوين المقاولة، ويمكن أن يكون موضوع ملف في إطار العقود الخاصة للتكوين الجاري بها العمل. ونُعدّ الملف معكم.