

اسم الكتاب: تدريب المدربين – ج 2

اسم المؤلف: د. مصطفى نوارج

فكرة الغلاف: د. مصطفى نوارج

تصميم الغلاف: أحمد رجب

الترقيم الدولي (تدمك): 9789778443417

الكلمات المفتاحية: تدريب المدربين – مهارات العرض والإلقاء – مهارات

الخطابة – التحدث أمام الجماهير – تطوير المادة العلمية

الناشر والموزع: ماركيتهنج كاسيل

فيس بوك: <https://www.facebook.com/MarketingStoryConsultancy>

النسخ الإلكترونيّة: <https://www.amazon.com/~e/B08WKP55YH>

الويب سايت: <https://www.MostafaNawareg.com/>

الطبعة الأولى

2022

جميع حقوق الطبع والنشر والتوزيع والترجمة محفوظة للمؤلف



## تقدم



## سلسلة الإدارة بالعامية

## الفهرس

- 11 الفصل الأول: مقدمة.. عن المحاضر النجم
- 12 هل التقديم والعرض عملية سهلة ولا صعبة؟
- 15 الإعداد الجيد
- 16 المعلومات
- 17 هدوء انفعالي
- 19 عدم الخوف من الفشل
- 21 ما هي أهم مقومات المقدم الناجح
- 22 العظيم هو من يشعر الآخرون في حضرته بأنهم عظماء
- 30 كيف تبني علاقة قوية مع المستمعين؟
- 31 الفصل الثاني: التخطيط للعرض
- 38 الأسئلة المطلوب معرفة إجاباتها.. قبل المحاضرة
- 53 الفصل الثالث: خطوات العرض التقديمي
- 54 في الطريق للعرض
- 61 خطوات العرض التقديمي
- 62 المقدمة بخطواتها الخمس
- 67 الخطوة الثانية؛ وهي: تقديم المحتوى

68	خصائص المحتوى الناجح
69	جمل الربط والانتقال
70	بناء هيكل المحتوى (الترتيب)
71	الخاتمة بمراحلها الأربع
73	لا تكن أول من ينصرف من العرض
74	<b>الفصل الرابع: المساعدات البصرية</b>
76	الألواح الورقية (فليب تشارت)
77	الشرائح (الباور بوينت)
	الشريحة المثالية: البساطة سر الجمال
78	الأنيميشن
79	الخلفية
79	تمييز الكلمات المهمة
80	الخط
80	الألوان
81	الصور
83	المذكرات
85	الفيديوهات
86	مؤشر الليزر
86	معايير اختيار الوسائل السمعية والبصرية

88	الفصل الخامس: مهارات التواصل
89	مقدمة
93	عناصر التواصل
93	المرسل
93	الرسالة
93	المستقبل
93	التغذية عكسية
94	بيئة التواصل
94	الترميز
95	الانطباعات الأولية
95	معوقات الاتصال
104	شكل الجلوس في القاعة التدريبية
112	انطباعاتي الأولية عن المتدرين
118	انطباعات المتدرين عنا
120	الابتنامة
121	الأحاديث الجانبية
123	المظهر المهني
125	للرجال

128	للنساء
130	استقبال وضيافة المتدرب
130	التحية
132	إتيكيت التعامل مع الكروت الشخصية
133	السؤال عن اسم المتدرب
135	المجاملة
143	التوحد
145	التعاطف
<b>148</b>	<b>الفصل السادس: الإنصات التفاعلي</b>
150	قاعدة ثمانين عشرين.
151	فوائد الصمت والاستماع الجيد
152	كيف تظهر لمتدريك الاحترام؟
155	من سيربح المليون.
156	لا تفترض.
158	السؤال للاستيضاح
158	الأسئلة المفتوحة.. والأسئلة المغلقة،
160	السؤال بغرض: إعادة الصياغة.
161	تمرين عن حُسن الإنصات: الصيف أم الشتاء؟؟
<b>164</b>	<b>الفصل السابع: مهارات الحديث</b>

166	الملافظ سعد
167	الحديث بلغة من تحدّثه!!
168	القضية ليست ماذا تقول؛ ولكن... كيف تقول
169	قاعدة القبلة.
171	ألغام الحديث
178	لا تجادل
<b>182</b>	<b>الفصل الثامن: لغة الجسد في المحاضرات الجماهيرية</b>
183	هل لغة الجسد حقيقة؟؟
187	أهمية لغة الجسد
<b>189</b>	<b>أولاً: التحكم في لغة جسدك عند التحدث إلى الجماهير</b>
189	المساحة الشخصية
192	طريقة توزيع النظرات على الحاضرين بطريقة مثالية.
204	طريقة المصافحة المثالية،
207	كيف توقف محب السيطرة
216	جلسة الثقة
216	طريقة الوقوف المثالية،
216	وطريقة الجلوس المثالية،
<b>218</b>	<b>ثانياً: كيف نقرأ أفكار الحضور من خلال لغة جسدهم</b>
218	الحمد لله؛ المتدربين مهتمين بكلامي

- 220 احترس.. إنهم يشكون أو محتارون!!
- 223 احترس.. إنهم يكذبونك!!
- 226 ثلاث أشكال لتربيع اليدين،
- 233 أوضاع الوقوف
- 238 الفصل التاسع: التعامل مع التحديات أثناء العرض التقديمي**
- 239 التحدي الأول: التعامل مع " الحاضر الغائب"
- 239 جذب الانتباه ب 4 تقنيات
- 244 التحدي الثاني: حث الحاضرين على إلقاء الأسئلة
- 244 3 تقنيات
- التحدي الثالث: الخطوات الأربع في الإجابة على الأسئلة
- 249 وتحويل الاتهام.. إلى سؤال
- 256 التحدي الرابع: لو اتسألت سؤال.. وانا ما اعرفش إجابته
- 259 6 تقنيات متسلسلة

### الفصل العاشر: الأنماط المختلفة للمتدربين وكيفية التعامل معها

- 265
- 268 أولاً: المتكلمون إلى الأبد
- 268 1- الشخص المتسلط
- 272 2- الشخص الودود، المهيب (م)
- 276 3- الشخص الثرثار،

279	ثانياً: الصامتون إلى الأبد
281	1- الكسول / الذي يشعر بالملل
287	2- المتردد
287	3- الخجول
288	ثالثاً: أصحاب السلوك الصعب
288	1- الشخص الغاضب
290	2- الشخص الشكاك
292	3- الشخص المعارض