JUPITER PRIME

Consulting • Training • Advisory

جوبيتر برايم للاستشارات والتدريب

كتيّب الدورة

دورة متقدمة في مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام

21 نوفمبر – 2 ديسمبر 2027

إسطنبول

info@jupiterprime.uk

jupiterprime.uk

مسجّلة في المملكة المتحدة والمملكة العربية السعودية

دورة متقدمة في مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام

المرجع: 43144_1146 **التاريخ:** 21 نوفمبر – 2 ديسمبر 2027 **المكان:** إسطنبول **الرسوم:** GBP 8500

مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام دورة تدريبية مدتها أسبوعين للمديرين والمهنيين الذين يقدمون عروضهم لمجالس الإدارة واللجان التنفيذية وكبار العملاء، ويعد كل مشارك فيها ويقدم العرض التنفيذي المصمم للجمهور. يتخذ كبار المسؤولين قراراتهم بسرعة، وكثيرا ما تضيع الرسالة التي تتجاهل اختلاف طرق تلقي المعلومات بين الأشخاص. تقدم هذه الدورة جوبيتر برايم للتدريب للمقدمين الذين يحتاجون إلى إقناع أشخاص بأولويات متباينة.

لماذا تهم مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام الآن

تتشكل العروض أمام القيادات اليوم تحت ثلاثة ضغوط: نوافذ قرار أقصر في الاجتماعات التنفيذية، وقاعات هجينة يتابع فيها بعض الحضور عبر الشاشة، وفرق قيادية متنوعة الخلفيات الثقافية والمهنية. المقدم الذي يبني الألفة سريعا ويصوغ الحجة وفق اهتمامات كل مستمع ينال الموافقات والموازنات والثقة، أما من يلقي نصا ثابتا واحدا فيفقد الانتباه ويستدعي الاعتراض ويرى مقترحاته مؤجلة. تستند الدورة إلى البرمجة اللغوية العصبية NLP في بناء الألفة واللغة الحسية ونموذج Meta Model، وإلى الإنياغرام، وهو نموذج من تسعة أنماط للدوافع، لتوقع طريقة إصغاء كل صاحب قرار.

المستفيدون من مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام

- مديرون يعرضون حالات الاستثمار والمقترحات على مجالس الإدارة أو اللجان التنفيذية
- مختصون يطلعون المديرين غير الفنيين على نتائج هندسية أو مالية أو متعلقة بالمخاطر
- مسؤولو تطوير الأعمال الذين يقدمون عروضهم لكبار المشترين ولجان المشتريات لدى العملاء
- رعاة المشروعات والمحافظ الذين يرفعون تقارير الحالة ويطلبون القرارات من لجان التوجيه
- رؤساء الأقسام الذين يخاطبون اللقاءات المفتوحة ويعلنون التغيير لجماهير داخلية كبيرة

تستفيد مسارات إعداد القادة في القطاع البنكي والهندسة والخدمات المهنية أكثر حين يحضر عدة مقدمين معا ويتفقون على نهج مشترك لتحليل الجمهور قبل العروض الكبرى.

قدرات مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام

يتعلم المشاركون قراءة قاعة القيادات قبل دخولها، ثم تشكيل البنية واللغة والإلقاء لمن يملكون القرار.

- تقييم الأنماط المرجحة في الإنياغرام لأصحاب القرار الرئيسيين — تكييف الافتتاحية والأدلة
- تطبيق أساليب بناء الألفة في NLP كالمجاراة ثم القيادة — كسب الثقة في الدقائق الأولى
- تصميم بنية إقناعية باستخدام Minto Pyramid وتسلسل 4MAT — قرارات موافقة مجلس الإدارة
- بناء لغة حسية غنية وإعادة تأطير للاعتراضات — المديرون المتشككون ولجان المالية
- اختبار خيارات الصوت والإيماءة والإرساء المكاني في التمرين — إلقاء واثق تحت التدقيق
- التواصل أمام الأسئلة العدائية بأسئلة التوضيح في Meta Model — الإمساك بزمام جدول الأعمال

مصطلحات مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام الأساسية

- الألفة — حالة من الثقة والتجاوب المتبادلين تجعل المستمعين أكثر انفتاحا على رسالة المقدم.
- المجاراة ثم القيادة — مطابقة رأي الجمهور الحالي قبل توجيهه نحو موقف جديد.
- أنظمة التمثيل — القنوات البصرية والسمعية والحسية الحركية التي يفضلها الناس عند معالجة المعلومات.
- نمط الإنياغرام — واحد من تسعة أنماط دافعية تصف ما يسعى إليه الشخص وما يخشاه وما يلفت انتباهه.
- إعادة التأطير — تغيير سياق العبارة أو معناها بحيث يصبح الاعتراض سببا للموافقة.
- الإرساء — ربط إيماءة أو موضع أو عبارة بحالة أو فكرة لاستدعائها لاحقا.

مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام يوما بيوم

اليوم 1: مشهد جمهور القيادات

- أنماط انتباه التنفيذيين — ما يصغي إليه مجلس الإدارة أولا
- شبكة تأثير أصحاب المصلحة — من يقرر ومن ينصح ومن يعرقل
- ديناميكيات القاعة الهجينة — العرض للحضور في القاعة وعن بعد
- تسجيل عرض خط الأساس — نقطة البداية الشخصية للتغذية الراجعة
- عوامل مصداقية المقدم — الخبرة والدفء والاتزان

اليوم 2: أسس NLP للمقدمين

- نموذج التواصل في NLP — المرشحات التي تشكل ما يسمعه الجمهور
- أنظمة التمثيل — التفضيلات البصرية والسمعية والحسية الحركية
- الحدة الحسية والمعايرة — قراءة ردود فعل الجمهور لحظيا
- المجاراة ثم القيادة — نقل المستمعين من رأيهم الحالي إلى المقترح
- الألفة عبر المطابقة — الوضعية والإيقاع والمفردات

اليوم 3: أنماط اللغة المقنعة

- أسئلة Meta Model — توضيح الاعتراضات والافتراضات الغامضة
- أنماط Milton Model — تليين المقاومة بلغة مرنة غير ضاغطة
- الإيحاءات المضمنة والافتراضات المسبقة — تأطير القرار المنشود
- السرد الغني بالحواس — جعل البيانات راسخة في أذهان المديرين
- إعادة تأطير المحتوى والسياق — تحويل الاعتراضات إلى أسباب

اليوم 4: الإنياغرام ودوافع الجمهور

- أنماط الإنياغرام التسعة — الدوافع والمخاوف ومحاور الانتباه
- مراكز الرأس والقلب والحدس — كيف يعالج المستمعون الحجج
- تمييز الأنماط من السلوك — دلائل في الأسئلة واللغة
- تحديد المقدم لنمطه الذاتي — النقاط العمياء في أسلوب الإلقاء
- الاستخدام الأخلاقي للتنميط — تجنب القوالب الجاهزة والتلاعب

اليوم 5: تكييف الرسائل وفق أنماط الإنياغرام

- افتتاحيات قائمة على النمط — جذب اهتمام كل صاحب قرار
- اختيار الأدلة حسب النمط — بيانات أو قصص أو مبادئ
- تأطير المخاطر للأنماط الحذرة — طمأنة دون إغراق بالتفاصيل
- تأطير الرؤية لأنماط الإنجاز — الطموح والمكاسب القابلة للقياس
- استراتيجية اللجان متعددة الأنماط — موازنة عدة مستمعين في آن واحد

اليوم 6: البنية الإقناعية

- مبدأ Minto Pyramid — البدء بالإجابة أمام التنفيذيين
- تسلسل 4MAT لماذا وماذا وكيف وماذا لو — تغطية أساليب التعلم
- مسار المشكلة والحل والعائد — بناء حالة الاستثمار
- الإشارات التوجيهية والتجزئة — إبقاء المحتوى المعقد سهل التتبع
- شريحة الملخص التنفيذي — الصفحة التي يتذكرها مجلس الإدارة

اليوم 7: الصوت والجسد والإرساء المكاني

- تنويع الصوت والتوقف — تأكيد يشير إلى الأولوية
- تناغم الإيماءة والوضعية — لغة جسد تطابق الرسالة
- الإرساء المكاني على المنصة — مواضع للمشكلة والحل والمستقبل
- إدارة الحالة قبل الحديث — الوصول إلى حالة مواردية
- الحضور أمام الكاميرا للجان عن بعد — خط النظر والتأطير والطاقة

اليوم 8: التعامل مع الأسئلة والمقاومة

- مصفوفة توقع الأسئلة — التحديات المرجحة لكل صاحب قرار
- أساليب الجسر وإعادة التوجيه — العودة إلى الرسائل الجوهرية
- التعامل مع الأسئلة العدائية — الحفاظ على الهدوء والمصداقية
- قراءة الصمت والاعتراض — معايرة المقاومة غير المعلنة
- الختام بطلب القرار — المطالبة الواضحة بالموافقة

اليوم 9: التصميم البصري والبيانات لجمهور القيادات

- تصميم الشرائح للتنفيذيين — كلمات أقل وإشارة أوضح
- خيارات تمثيل البيانات — رسوم تجيب عن أسئلة مجلس الإدارة
- الملاحق والشرائح الاحتياطية — العمق دون ازدحام
- وثائق القراءة المسبقة ومذكرات الإحاطة — تشكيل الرأي قبل الاجتماع
- التمرين مع التغذية الراجعة بالفيديو — قياس تحسن الإلقاء

اليوم 10: ممارسة العرض التنفيذي المصمم للجمهور

- ملف أنماط جمهور لمجلس إدارة حقيقي — تطبيق رسم الإنياغرام من اليوم 4
- مسودة القصة المنظمة — تطبيق Minto Pyramid من اليوم 6
- تمرين إعادة تأطير الاعتراضات — تطبيق أنماط اللغة من اليوم 3
- محاكاة الأسئلة الحية أمام لجنة من الزملاء — تطبيق الأساليب من اليوم 8
- تقديم العرض التنفيذي المصمم للجمهور — تسجيله ومراجعته من الزملاء

تطبيق مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام بعد الدورة

- رسم أنماط الإنياغرام المرجحة لجمهور لجنة التوجيه أو مجلس الإدارة القادم، وإعادة تصميم الافتتاحية والأدلة لأكثر عضوين تأثيرا.
- إجراء تمرين مع زميل باستخدام مصفوفة توقع الأسئلة، وتوثيق طريقة ربط كل سؤال صعب بالرسالة الجوهرية.

أسئلة حول مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام

ما مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام، ولماذا تهم الآن؟

هي مزيج من أساليب الألفة واللغة في NLP مع أنماط الدوافع في الإنياغرام لتكييف العرض لكل مستمع. وتهم الآن لأن جمهور القيادات يقرر أسرع، ويجتمع في قاعات هجينة، ويأتي من خلفيات متزايدة التنوع.

من الأدوار الأكثر استفادة من تدريب مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام؟

يستفيد المديرون والمختصون الذين يعرضون أمام مجالس الإدارة أو اللجان التنفيذية أو كبار العملاء أكثر من غيرهم. فكل من يقدم حالات استثمار أو يطلع المديرين على نتائج فنية أو يعلن التغيير لمجموعات كبيرة يطبق الأساليب فورا.

بم تختلف مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام عن دورة عرض عامة؟

تركز على نفسية المستمع لا على الشرائح وتقنيات المنصة وحدها. تغطي الدورات العامة البنية والإلقاء، بينما تضيف هذه الدورة تنميط الجمهور والألفة وأنماط اللغة المقنعة وإعادة التأطير لأصحاب القرار.

ماذا تعود به من تدريب مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام؟

تعود بعرض جرى التمرين عليه ومبني لجمهور قيادي حقيقي، مع ملفات أنماط وقصة منظمة وخطة للاعتراضات. ويمكنك إعادة استخدام أسلوب التنميط في كل عرض قادم.

مهارات العرض باستخدام NLP والإنياغرام: الطريق إلى الأمام

يوجه العرض التنفيذي المصمم للجمهور أولا طريقة افتتاح المشارك وتأطيره للمقترح التالي المعروض على أصحاب القرار. يستخدمه المقدمون مع الرعاة والزملاء الذين يساعدون في التمرين على العروض الكبرى. وبعد أول استخدام له، تستحق دقة تنميط الجمهور في توقع الأسئلة وردود الفعل الفعلية إعادة النظر.