



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: ٢/١	الصفحة: 2/1

Effective Presentation Skills by Emotional Intelligence	العنوان باللغة الإنجليزية:	مهارات العرض التقديمي الفعال باستخدام الذكاء العاطفي.	العنوان باللغة العربية:	
		(٩) ساعات تدريبية.	عدد الساعات التدريبية:	
		من الساعة ١٠:٠٠ صباحاً وحتى الساعة ١:٠٠ ظهراً.	الساعة:	
		الأثنين والثلاثاء والأربعاء.	أيام البرنامج التدريبي:	
		٢٤-٢٦/٦/٢٠٢٤.	تاريخ البرنامج التدريبي:	
		قاعات أكاديمية غرفة تجارة عمان.	قاعة / مختبر:	
(٧٥) دينار.	لغير الأعضاء	(٥٠) دينار.	لأعضاء الغرفة	الرسوم المقررة:
		✓ نظرات عامة في الذكاء العاطفي ✓ التعامل مع النزاعات ✓ إدارة الضغط في مقر العمل ✓ مهارات التواصل مع الأفراد والذات ✓ أسلوب ذكائك العاطفي ✓ الذكاء العاطفي للإدارة السلوكية ✓ التجهز للوصول إلى قمة الأداء ✓ قوة التغيير السلوكي ✓ تطوير الاعتداد بالذات ✓ التأقلم مع الإجهاد والضغط	الأهداف:	
		● النقطة الساخنة ● أنماط التواصل مع الجمهور ● طرق تحليل احتياجات الجمهور ● أنواع العروض التقديمية ● طرق وتقنيات تقديم وعرض المحتوى ● الوقفات ● أنواع التواصل	المحتويات:	



غرفة تجارة عمان
AMMAN CHAMBER OF COMMERCE

نموذج المحتوى التدريبي		
نموذج جودة ومخاطر	رقم الإصدار: ٢/١	الصفحة: 2/2

<ul style="list-style-type: none">● قوة تأثير لغة الجسد● أنواع المؤثرات البصرية في العرض التقديمي● بناء الثقة في النفس عند التحدث امام الجمهور● تطوير مهارة التحدث● استخدام عنصر الترفيه والمرح في العرض● حل المشكلات وإدارة الوقت● تعريف الذكاء و أنواعه● كيفية تطوير النفس بحيث تحصل على التمتع بذكاء عاطفي أفضل .● كيفية فهم دوافع النفس وكيفية تجاوز المعوقات.● إدراك المشاعر الخاصة للفرد والعواطف و كيفية إدارتها والتحكم بها.● المهارات الاجتماعية في التواصل مع الآخرين ، من الاستماع لهم، ومراعاة مشاعرهم، وفهم نمط تفكيرهم، والتأثير عليهم● نافذة جوهاري و تطبيقاتها● أنواع الانماط الشخصية المختلفة وطرق التعامل معها● دور الذكاء العاطفي بفعالية ونجاح العروض التقديمية	
المشاركون:	لعاملين في فرق جماعية أي شخص يقوم بالتفاعل مع الآخرين بشكل نشط أي شخص مهتم بتعلم المزيد عن الأنماط السلوكية
لغة التدريب:	اللغة العربية.
عدد المتدربين:	