الدرس : العروض التقديمية

Les Présentations

إعداد الأستاذ : عبد الكريم زهيوة

كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير

جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة

خطة الدرس

برمجيات العروض التقديمية الحديثة
برمجية PowerPoint
هيكل العرض
الأمور الواجب تجنبها في العروض التقديمية
قواعد نجاح العروض التقديمية

برمجيات العروض التقديمية الحديثة

Prezi

CRÉATION :
2009

ORIGINE :
Hongrie

OBJET :
Alternative à Powerpoint, permet de créer des présentations dynamique

ON ADORE :
Les effets de zoom et dézoom qui garantissent l'effet Wahou

TARIFS :
Essai gratuit + version business payante seulement

thinglink

CRÉATION :
2010

ORIGINE :
Finlande

OBJET :
Créer des images interactives

ON ADORE :
Pouvoir insérer une vidéo dans une image

TARIFS :
Version gratuite + version business payante

adways

CRÉATION :
2012

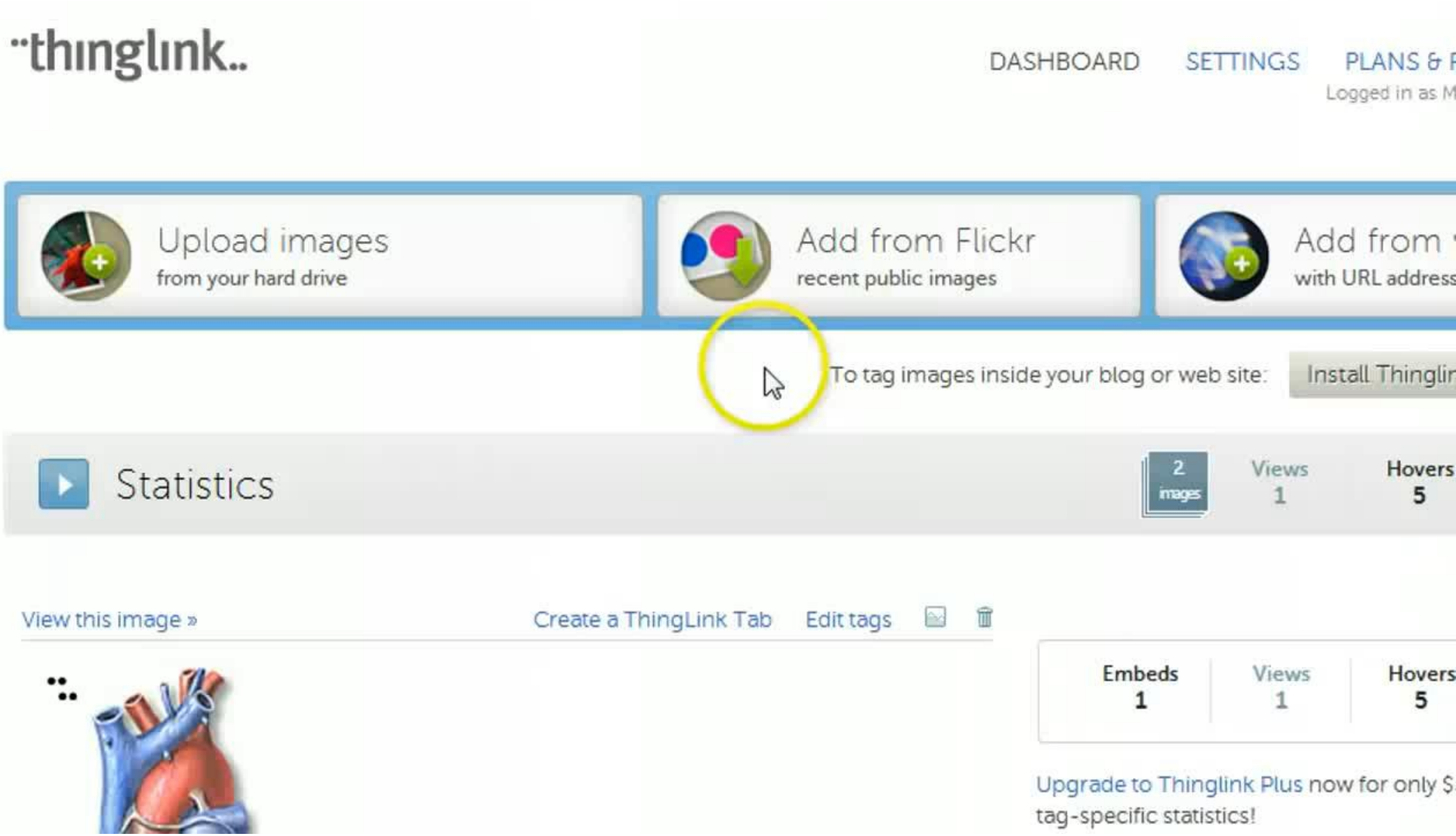
ORIGINE :
France

OBJET :
Créer des vidéos interactives

ON ADORE :
la possibilité de chapitrer une vidéo de cours pour sauter facilement les parties que l'on connait

TARIFS :
essai gratuit + version business payante seulement

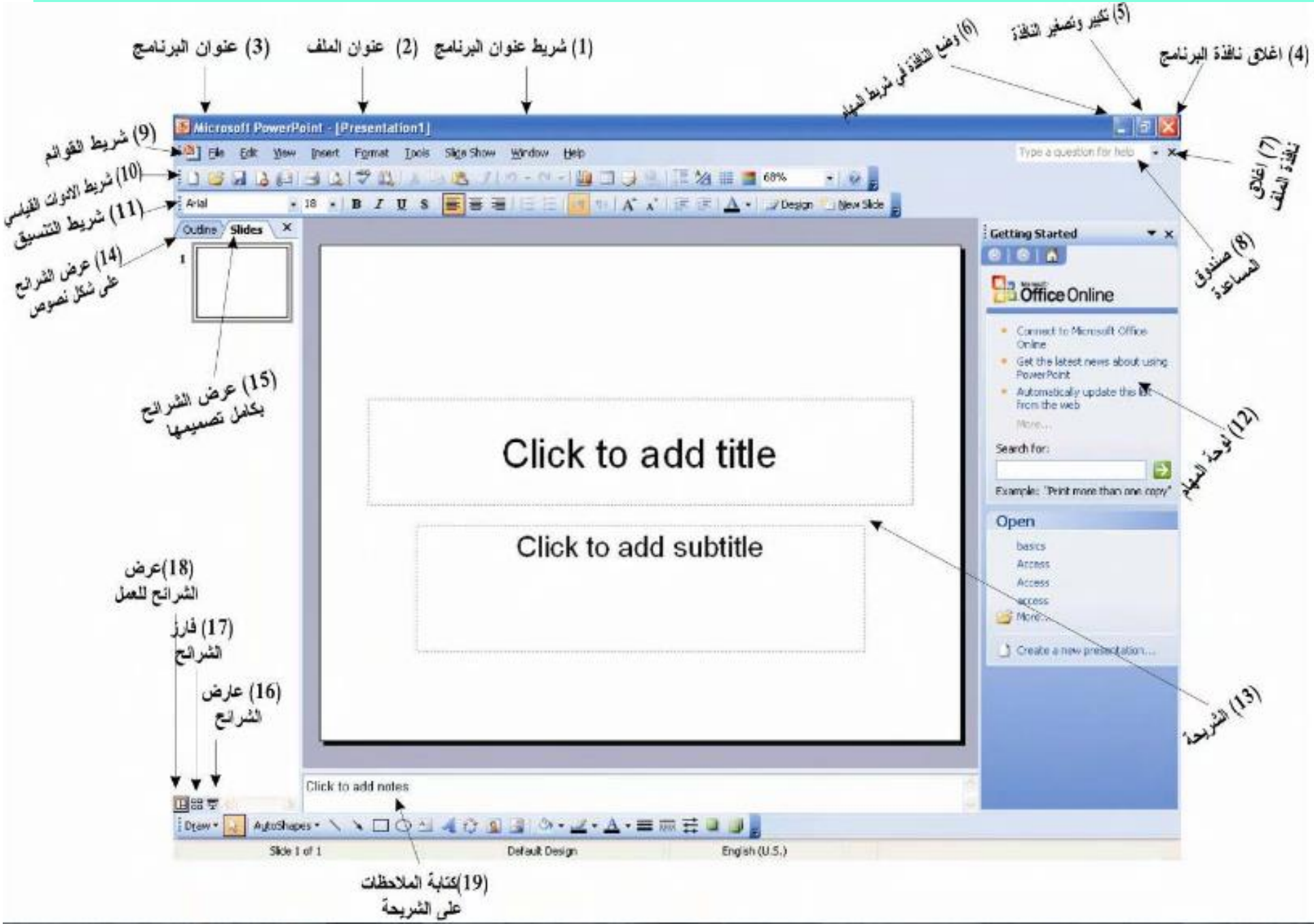
Thinglink


thinglink
DASHBOARD
SETTINGS
PLANS &
Logged in as M
Upload images
from your hard drive
Add from Flickr
recent public images
Add from
with URL address
To tag images inside your blog or web site:
Install Thinglin
Statistics
2
images
Views
1
Hovers
5
View this image »
Create a ThingLink Tab
Edit tags
Embeds
1
Views
1
Hovers
5
Upgrade to Thinglink Plus now for only $
tag-specific statistics!

Adways Studio

Prezi

برمجية Powerpoint



هيكل العرض

1. شريحة العنوان Diapositive du Titre
2. شريحة الخطة Diapositive du Plan
3. شرائح العرض Diapositives de la Présentation
4. شريحة الخاتمة Diapositive de la Conclusion
5. شريحة المراجع Diapositive des Références
6. شريحة النهاية Diapositive de la Fin

شريحة العنوان

تضم أول شريحة المعلومات التالية:

- عنوان العرض ويكون بخط واضح وكبير كفاية لجذب انتباه الحضور إلى الموضوع،
- اسم صاحب العرض،
- المكان الذي يقام فيه العرض،
- التاريخ وساعة تقديم العرض،
- اسم وشعار المؤسسة التي يعمل بها.

شريحة الخطة

تقدم هذه الشريحة خطة لأهم العناصر أو المحاور التي سيتناولها العرض وتكون مختصرة ومرقمة.

شرائح العرض

هي جوهر العمل الجاري تقديمه، من خصائصها نجد:

- تعتبر البداية الحقيقية للعرض،
- تضم أهم النقاط التي جاءت في العمل ولا تستعرض التفاصيل،
- يحبذ استعمال الأشكال، الصور، المخططات، والرسومات البيانية لأنها أكثر تعبيرا وتضيف للعرض جاذبية وفهم أكثر ومتابعة من الحضور.

شريحة الخاتمة

يختم العرض غالبا في شريحة واحدة،

أو اثنتين في حالات استثنائية.

تقدم فيها أهم النتائج التي جاءت في العمل.

شريحة المراجع

عند استعمالنا للمراجع

للتأكيد على الأمانة العلمية

ويكون استعمالها ضروريا في الأعمال الأكاديمية كالبحوث العلمية.

شريحة النهاية

ينبه بها الحضور بانتهاء العرض،

وعادة ما تكون بكلمات بسيطة أو صورة مرحة.

من الكلمات المستعملة في شريحة النهاية نجد: النهاية، شكرا، أسئلة، شكرا على حسن الاستماع، وغيرها

الأمور الواجب تجنبها في العروض التقديمية

- تجنب السقوط في العروض التي تعوض مقدم العمل،
- تجنب الصفحات المملوءة بالنصوص لأنها مملة وغير جذابة،
- تجنب استعمال المؤثرات الخاصة أثناء العرض كالموسيقى،
- تجنب استعمال المرور الآلي من صفحة إلى أخرى،
- تجنب استعمال الألوان والأحجام غير المناسبة عند العرض.

قواعد نجاح العروض التقديمية

يمكن حصر القواعد المتداولة لإنجاح العروض التقديمية فيما يأتي:

- **قاعدة 661:** وتعني فكرة واحدة\شريحة، 6 نقاط\شريحة، 6 كلمات\نقطة.
- **قاعدة 10\20\30:** وتعني 10 شرائح، 20 دقيقة مدة العرض، 30 حجم الخط المعتمد.
- **التحضير لإعداد مخطط العرض،**
- **استعمال خط واحد أو اثنين كأقصى حد،**
- **تجنب الأخطاء النحوية والمطبعية،**
- **تجنب استعمال الأحرف الكبيرة** Majuscule
- **تجنب استعمال الأحرف المائلة** Italiques والمسطرة Soulignés،

قواعد نجاح العروض التقديمية

يمكن حصر القواعد المتداولة لإنجاح العروض التقديمية فيما يأتي:

- **استعمال** أقصى ما يمكن **للكلمات المفتاحية**،
- **استعمال الرسومات أو المخططات البيانية** بدلا من الجداول والنصوص،
- **عدم المبالغة في الحركات** animations أثناء العرض،
- **عرض** العناصر المكونة للشريحة **بالتدريج**،
- **استعمال ميثاق الرسومات البيانية** Charte graphique خاص بكل الشرائح،
- **ذكر المراجع** يكسب العمل مصداقية واحترافية،
- في الأخير **التدريب على العرض** للتأكد من التحكم في الموضوع، الوقت، وتسلسل الأفكار.

قواعد نجاح العروض التقديمية

وهناك قواعد خاصة:

- بالعارض نفسه،
- وطبيعة الحضور،
- وسياق العرض.

وإذا أردنا مشاهدة العروض الناجحة يمكننا الاطلاع على عروض Steve Jobsرئيس شركة Appleالسابق أو محاضرات TED

10 Clés pour réussir une présentation

النهاية