**فوائد العروض التقديمية**

العرض التقديمي أحدى طرق تمثيل نفسك، بعرض أو شرح محتوى الموضوع إلى الجمهور أو المتعلم. وهناك أنواع مختلفة من العروض التي تأتي في أشكال مختلفة وفقا لأوضاع الحياة العملية.  
  
بعض العروض الإعلامية وبعضها عروضا تحفيزية. ويرد عرض التدريب على أنواع مختلفة من العروض التقديمية. بعض من أنواع العروض التقديمية المستخدمة في مجال الأعمال كما يلي:   
  
-عروض إعلامية  
-العروض التقديمية مقنعة  
-العروض التقديمية حسن النية  
--متعددة الأغراض العروض التقديمية  
-العروض التقديمية المبيعات  
-العروض التقديمية السياسية  
-العروض التقديمية تحفيزية  
-تقديم الذات واحدة في مقابلات التوظيف  
  
أولاً واجه عالم الأعمال، مقابلات، إحاطات إعلامية وتقارير الحالة، بناء الصورة، وطبعا، العروض التدريبية وشيك وتقدم دورات. كل واحد لديه موهبة طبيعية لمهارات القدرة على الخطابة والعرض داخل له. ولكن لو أنها ترد مع برنامج العرض التقديمي للتدريب وممارسة ما يكفي، أن النتائج ستكون عالية جداً.  
  
معظم الناس تشعر بالخجل، عندما يأتي للخطابة أن هو الوقوف أمام جمهور كبير ويلقي خطابا أو شرح خطط الأعمال. كسب بعض الناس وتشغيل معيشتهم من الخطابة مثل المتحدثين، ودرجة الماجستير في حفل (MCs) والسياسيين، وكثير من الناس في الميدان القانوني، مثل القضاة، والقضاة والمحامين والمدعين العامين. يمكن أيضا أن يساعد مديري الشركة والمديرين الذين يتعين عليهم تقديم التوجيه لموظفيها مع ثقة قوية.  
  
وبمجرد الذهاب مع برنامج التدريب على العرض التقديمي، جيدة والتأثير على العرض التقديمي مع العملاء في الهواء الطلق، وحول أعمالك القادمة حتى، الصفقات التجارية سوف تكون أكثر فعالية. قد تفقد عرضاً سيئاً المبيعات ومصداقية، وفرصة لجعل الانطباع الذي تريده حقاً.  
  
ويجري عرض برنامج التدريب في بيئة تفاعلية التي تشمل التحديات متهورة وأسئلة لإثبات كفاءة الرسالة، والممارسة لتسليم العرض التقديمي، وإثراء قدرة مقدم العرض لإنقاذ الموقف له أو لها بما يتفق مع التي وجدت في إعداد اتفاق حقيقي. ردود الفعل الفردية وخطط عمل لتنمية إضافية ثم توفرها المدرب "عروض التدريب".  
  
تعلم مهارات العرض، وبعد التدريب من "تقديم التدريب على" برنامج يمكن أن تكون عملية مثيرة للغاية. أنها تنطوي على العديد من الشروط والأمثلة يوما بعد يوم للحياة، البعض منها كنت قد لا يكون حتى النظر لتكون ذات صلة بالتحدث أمام الجمهور. فعلى سبيل المثال هو ليس فقط عن اختيار المواضيع الجيدة وهيكله الخطب أن الناس يرغبون في الاستماع إلى. مجرد قدر حول ما كنت تبدو وكيف واجهتم. كنت قد تكون قادرة على تطوير خطاب ممتازة، ولكن إذا كنت تقع على القطع عندما جئت لتحقيق ذلك، يمكنك سوف لا نجحت في سعيكم.  
  
بعد الحصول على البرنامج "وتقديم التدريب" والتعلم كيفية التحدث وتقديم نفسك فعلياً، هذا النوع من التدريب العرض التقديمي له فوائد أخرى أيضا. أنه يعطي ويجعل تعزيز النمو الذاتي الثقة والأفراد. في بعض الأحيان، كما أنه الصحيح كتأثير على العلاقات الشخصية، للتمكن من تقديم أفكارهم ومشاعرهم بطريقة ذات مغزى ينطوي على معالجة الأفكار والقيم ويجعل العلاقات أقوى أكثر من أي وقت مضى.