



منهاجي

متعة التعليم الهادف



الموضوع: مهارات العرض التقديمي.

الصف: الثامن.

المبحث: التربية المهنية.

إعداد: شبكة منهاجي التعليمية.

السؤال الأول:

أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية: 

١. تسهم مهارات العرض التقديمي الناجحة في:

- أ- زيادة التوتر والقلق.
- ب- بناء الثقة بالنفس وتطوير مهارات الاتصال.
- ج- تقليل التواصل مع الجمهور.
- د- إلغاء استخدام الوسائل البصرية.

٢. من عناصر نجاح العرض التقديمي:

- أ- تحضير جيد وتنظيم الأفكار.
- ب- التحدث بلغة معقدة وغامضة.
- ج- الإكثار من المؤثرات البصرية.
- د- القراءة السريعة من الورق.

٣. أيُّ مما يأتي يُعد من مهارات العرض التقديمي؟

أ- الاعتماد على القراءة فقط.

ب- تجاهل الجمهور أثناء العرض.

ج- التحدث بسرعة كبيرة.

د- وضوح الصوت والنبرة.

٤. استخدام الوسائل البصرية (مثل الصور والشرائح):

أ- يزيد العرض جاذبية وسهولة في الفهم.

ب- يشتت الجمهور دائماً.

ج- يلغي الحاجة إلى المتحدث.

د- لا علاقة له بجودة العرض.

٥. عند إعداد الشرائح التقديمية يُفضل:

أ- الإكثار من النصوص الطويلة.

ب- وضع عناوين واضحة ونصوص قصيرة.

ج- استخدام ألوان غير متناسقة.

د- تجنب الرسوم البيانية والصور.

٦. يُقصد بالعرض التقديمي أنه:

أ- إجراء تجربة علمية.

ب- كتابة قصة قصيرة.

ج- طريقة منظمة لتقديم المعلومات والبيانات.

د- عرض مسرحي.

٧. الهدف الرئيس من العرض التقديمي هو:

أ- توضيح فكرة أو شرح موضوع معين.

ب- التسلية.

ج- جمع التبرعات.

د- حفظ المعلومات.

٨. يُستخدم العرض التقديمي في:

- أ- الاجتماعات فقط.
- ب- المؤتمرات فقط.
- ج- الدورات التدريبية فقط.
- د- الاجتماعات والمؤتمرات والدورات التدريبية.

٩. الاتصال الفعال يعني:

- أ- نقل الأفكار والمعلومات بوضوح وسهولة.
- ب- رفع الصوت دون تنظيم.
- ج- التحدث بسرعة كبيرة.
- د- تجاهل أسئلة الجمهور.

١٠. في العروض التقديمية تتحقق القدرة على الإقناع من خلال:

- أ- استخدام ألفاظ غامضة تدل على ثقافة المحاور.
- ب- تغيير الموضوع باستمرار.
- ج- تقديم الأدلة والحجج القوية.
- د- إهمال المعلومات المهمة.

١١. يساعد ترتيب الأفكار ترتيبًا منطقيًا في العروض التقديمية على:

- أ- تسهيل فهم الجمهور للمحتوى.
- ب- زيادة صعوبة العرض.
- ج- تشتيت الحضور.
- د- إطالة مدة العرض دون فائدة.

١٢. من وسائل الدعم البصرية:

- أ- الصور.
- ب- السبورة فقط.
- ج- المذياع.
- د- الهاتف المحمول.

١٣. يجب أن تكون الوسائل البصرية المستخدمة في العروض التقديمية:

- أ- كثيرة جدًا.
- ب- خادمة للمحتوى وغير مشتتة.
- ج- مليئة بالمؤثرات.
- د- بدون صور أو رسوم.

١٤. من خطوات إعداد العرض التقديمي:

- أ- إلغاء المقدمة.
- ب- تجاهل الوقت.
- ج- تنظيم الأفكار.
- د- عدم مراجعة المحتوى.

١٥. من مهارات مقدم العرض الناجح:

- أ- عدم النظر إلى الجمهور.
- ب- الوقوف دون حركة نهائيًا.
- ج- التحدث بصوت منخفض جدًا.
- د- وضوح الصوت والنبهة.

١٦. يُقصد بلغة الجسد:

- أ- استخدام الإيماءات وتعايير الوجه لدعم العرض.
- ب- الكتابة على اللوح فقط.
- ج- استخدام المؤثرات الصوتية.
- د- قراءة النصوص من الشاشة.

١٧. يساعد التواصل البصري مع الجمهور في العروض التقديمية على:

- أ- إلغاء الحوار.
- ب- تقليل اهتمام الحضور.
- ج- إنهاء العرض بسرعة.
- د- زيادة التفاعل والانتباه.

١٨. من أهمية مهارات العرض التقديمي:

- أ- منع الحوار.
- ب- إضعاف الثقة بالنفس.
- ج- تطوير مهارات الاتصال.
- د- تقليل مشاركة الأفكار.

١٩. من خطوات تحسين العرض التقديمي باستخدام الحاسوب:

- أ- اختيار بيانات من مصادر موثوقة.
- ب- نسخ معلومات مجهولة المصدر.
- ج- حذف الصور والرسوم.
- د- استخدام شرائح فارغة.

٢٠. من برامج العروض التقديمية:

- أ- PowerPoint
- ب- Notepad
- ج- Paint
- د- Media Player

٢١. عند تقييم العرض التقديمي يُنظر إلى:

- أ- حجم قاعة العرض
- ب- لون ملابس مقدم العرض.
- ج- جودة التحضير.
- د- عدد الحضور.

٢٢. من معايير تقييم الأداء الشفوي:

- أ- كثرة التوقف دون سبب.
- ب- وضوح الصوت ومناسبة النبرة.
- ج- سرعة الكلام المفرطة.
- د- عدم التفاعل مع الجمهور.

٢٣. من المواقع التي تساعد على إنشاء عروض تقديمية احترافية:

أ- Canava.com

ب- Wikipedia.org

ج- Maps.google.com

د- yahoo.com

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة في العبارات الآتية:

١. () يجب أن يكون العرض التقديمي منظماً ومتسلسلاً منطقياً.
٢. () المبالغة في استخدام التأثيرات البصرية تساعد على نجاح العرض.
٣. () القدرة على الإقناع من المهارات الأساسية في العرض التقديمي.
٤. () التواصل الفعال يعني نقل الأفكار بوضوح وبطريقة ملهمة.
٥. () لغة الجسد ليس لها دور في العرض التقديمي.

السؤال الثالث:

✦ أكمل الفراغ في الجمل الآتية:

١. من مهارات التحضير للعرض التقديمي: ، ،

.....

٢. إحرص عند تقديم العرض التقديمي على توظيف لغة

٣. من الوسائل البصرية التي تدعم العرض التقديمي: و

٤. التواصل البصري مع الجمهور يعزز ويزيد من

تمنياتنا لكم بالتوفيق

إجابات الأسئلة

السؤال الأول:

🧠 أختار الإجابة الصحيحة في الفقرات الآتية:

١. تُسهم مهارات العرض التقديمي الناجحة في:

- أ- زيادة التوتر والقلق.
- ب- بناء الثقة بالنفس وتطوير مهارات الاتصال.
- ج- تقليل التواصل مع الجمهور.
- د- إلغاء استخدام الوسائل البصرية.

٢. من عناصر نجاح العرض التقديمي:

- أ- تحضير جيد وتنظيم الأفكار.
- ب- التحدث بلغة معقدة وغامضة.
- ج- الإكثار من المؤثرات البصرية.
- د- القراءة السريعة من الورق.

٣. أيُّ مما يأتي يُعد من مهارات العرض التقديمي؟

- أ- الاعتماد على القراءة فقط.
- ب- تجاهل الجمهور أثناء العرض.
- ج- التحدث بسرعة كبيرة.
- د- وضوح الصوت والنبهة.

٤. استخدام الوسائل البصرية (مثل الصور والشرائح):

- أ- يزيد العرض جاذبية وسهولة في الفهم.
- ب- يشتت الجمهور دائمًا.
- ج- يلغي الحاجة إلى المتحدث.
- د- لا علاقة له بجودة العرض.

٥. عند إعداد الشرائح التقديمية يُفضل:

- أ- الإكثار من النصوص الطويلة.
- ب- وضع عناوين واضحة ونصوص قصيرة.
- ج- استخدام ألوان غير متناسقة.
- د- تجنب الرسوم البيانية والصور.

٦. يُقصد بالعرض التقديمي أنه:

- أ- إجراء تجربة علمية.
- ب- كتابة قصة قصيرة.
- ج- طريقة منظمة لتقديم المعلومات والبيانات.
- د- عرض مسرحي.

٧. الهدف الرئيس من العرض التقديمي هو:

- أ- توضيح فكرة أو شرح موضوع معين.
- ب- التسلية.
- ج- جمع التبرعات.
- د- حفظ المعلومات.

٨. يُستخدم العرض التقديمي في:

- أ- الاجتماعات فقط.
- ب- المؤتمرات فقط.
- ج- الدورات التدريبية فقط.
- د- الاجتماعات والمؤتمرات والدورات التدريبية.

٩. الاتصال الفعال يعني:

- أ- نقل الأفكار والمعلومات بوضوح وسهولة.
- ب- رفع الصوت دون تنظيم.
- ج- التحدث بسرعة كبيرة.
- د- تجاهل أسئلة الجمهور.

١٠. في العروض التقديمية تتحقق القدرة على الإقناع من خلال:

- أ- استخدام ألفاظ غامضة تدل على ثقافة المحاور.
- ب- تغيير الموضوع باستمرار.
- ج- تقديم الأدلة والحجج القوية.
- د- إهمال المعلومات المهمة.

١١. يساعد ترتيب الأفكار ترتيبًا منطقيًا في العروض التقديمية على:

- أ- تسهيل فهم الجمهور للمحتوى.
- ب- زيادة صعوبة العرض.
- ج- تشتيت الحضور.
- د- إطالة مدة العرض دون فائدة.

١٢. من وسائل الدعم البصرية:

- أ- الصور.
- ب- السبورة فقط.
- ج- المذياع.
- د- الهاتف المحمول.

١٣. يجب أن تكون الوسائل البصرية المستخدمة في العروض التقديمية:

- أ- كثيرة جدًا.
- ب- خادمة للمحتوى وغير مشتتة.
- ج- مليئة بالمؤثرات.
- د- بدون صور أو رسوم.

١٤. من خطوات إعداد العرض التقديمي:

- أ- إلغاء المقدمة.
- ب- تجاهل الوقت.
- ج- تنظيم الأفكار.
- د- عدم مراجعة المحتوى.

١٥. من مهارات مقدم العرض الناجح:

- أ- عدم النظر إلى الجمهور.
- ب- الوقوف دون حركة نهائيًا.
- ج- التحدث بصوت منخفض جدًا.
- د- وضوح الصوت والنبرة.

١٦. يُقصد بلغة الجسد:

- أ- استخدام الإيماءات وتعابير الوجه لدعم العرض.
- ب- الكتابة على اللوح فقط.
- ج- استخدام المؤثرات الصوتية.
- د- قراءة النصوص من الشاشة.

١٧. يساعد التواصل البصري مع الجمهور في العروض التقديمية على:

- أ- إلغاء الحوار.
- ب- تقليل اهتمام الحضور.
- ج- إنهاء العرض بسرعة.
- د- زيادة التفاعل والانتباه.

١٨. من أهمية مهارات العرض التقديمي:

- أ- منع الحوار.
- ب- إضعاف الثقة بالنفس.
- ج- تطوير مهارات الاتصال.
- د- تقليل مشاركة الأفكار.

١٩. من خطوات تحسين العرض التقديمي باستخدام الحاسوب:

- أ- اختيار بيانات من مصادر موثوقة.
- ب- نسخ معلومات مجهولة المصدر.
- ج- حذف الصور والرسوم.
- د- استخدام شرائح فارغة.

٢٠. من برامج العروض التقديمية:

أ- PowerPoint

ب- Notepad

ج- Paint

د- Media Player

٢١. عند تقييم العرض التقديمي يُنظر إلى:

أ- حجم قاعة العرض

ب- لون ملابس مقدم العرض.

ج- جودة التحضير.

د- عدد الحضور.

٢٢. من معايير تقييم الأداء الشفوي:

أ- كثرة التوقف دون سبب.

ب- وضوح الصوت ومناسبة النبرة.

ج- سرعة الكلام المفرطة.

د- عدم التفاعل مع الجمهور.

٢٣. من المواقع التي تساعد على إنشاء عروض تقديمية احترافية:

أ- Canava.com

ب- Wikipedia.org

ج- Maps.google.com

د- yahoo.com

السؤال الثاني:

أضع إشارة (✓) للعبارة الصحيحة، وإشارة (X) للعبارة غير الصحيحة:

١. (✓) يجب أن يكون العرض التقديمي منظماً ومتسلسلاً منطقياً.
٢. (X) المبالغة في استخدام التأثيرات البصرية تساعد على نجاح العرض.
٣. (✓) القدرة على الإقناع من المهارات الأساسية في العرض التقديمي.
٤. (✓) التواصل الفعال يعني نقل الأفكار بوضوح وبطريقة ملهمة.
٥. (X) لغة الجسد ليس لها دور في العرض التقديمي.

السؤال الثالث:

أكمل الفراغ في الجمل الآتية:

١. من مهارات التحضير للعرض التقديمي: **الاتصال الفعال** ، **تنظيم العرض** ، **استخدام وسائل بصرية متنوعة**.
٢. إحرص عند تقديم العرض التقديمي على توظيف لغة **الجسد**.
٣. من الوسائل البصرية التي تدعم العرض التقديمي: **الرسوم البيانية** و **الصور**.
٤. التواصل البصري مع الجمهور يعزز **الثقة بالنفس** ويزيد من **تفاعل الجمهور**.