من التعلم إلى التطبيق

وضح القيمة التي تقدمها

استخدم تمرينا ثنائيا لتوضيح رسالتك.

خطوات + مثال + ورقة عمل

متى تستخدم الأداة؟

- **لرواد الأعمال**
  تدرب على شرح العرض قبل حوار العميل.

- **للمدربين**
  استخدم حالة افتراضية لمشروع صغير.

- **للطلاب**
  اشرح مساهمتك الممكنة في فريق المشروع.

الإطار العملي

- **لمن؟**
  حدد عميلا أو جمهورا واضحا.

- **ما النتيجة؟**
  صف التغيير المفيد الذي يبحث عنه.

- **كيف؟**
  اشرح ما تقدمه فعلا.

- **ما الدليل؟**
  استخدم مثالا تستطيع إثباته.

ابدأ بهذه الخطوات

- **اكتب جملة واحدة**

  «نساعد [الجمهور] على [النتيجة] من خلال [الطريقة]».

- **اعملوا في أزواج**

  يشرح أحدكما، ويتقمص الآخر دور عميل فضولي.

- **اطلب التوضيح**

  «لماذا يهمني ذلك؟» و«هل لديك مثال؟»

حول الفكرة إلى تطبيق

- **بدلوا الأدوار**
  ليتدرب كل شخص على الشرح وطرح الأسئلة.

- **عدل الجملة**
  احذف الكلمات الغامضة والوعود غير المدعومة.

- **تحقق من الفهم**
  اطلب من المستمع شرح العرض بكلماته.

مثال توضيحي

- **مثال توضيحي**

  «نساعد المتاجر الصغيرة على توضيح تسليم المخزون بأداة متابعة بسيطة».

- **دليل مناسب**

  اعرض نموذج سجل تسليم واشرح طريقة استخدامه.

- **وعد ينبغي تجنبه**

  لا تعد بزيادة المبيعات دون دليل.

ورقة عمل قابلة لإعادة الاستخدام

الجمهور أو العميل

النتيجة التي تهمه

ما نقدمه فعلا

مثال يمكن عرضه

صياغة العرض بعد التعديل

خطوتك التالية

اختر مهمة واحدة.

استخدم الأداة.

راجع ما حدث.

تابع تبيان للحصول على ثلاث أدوات عملية للتطوير كل أسبوع.

أداة تعليمية من إعداد تبيان. الأمثلة توضيحية.