

PRESENTATION AND WRITING SKILLS

MGM223

Lecture 01

Audience Analysis and Defining Presentation Goals

تحليل الجمهور وتحديد هدف العرض

Prepared by
Dr. Nagwan Al-Qershi

Lecture
01

Learning Objectives

أهداف التعلم

- | | |
|--|---|
| ☐ Define the concept of audience analysis | ☐ تعريف مفهوم تحليل الجمهور |
| ☐ Understand the importance of defining the presentation goal | ☐ التعرف على أهمية تحديد هدف العرض |
| ☐ How to determine the appropriate goal for a presentation | ☐ كيفية تحديد الهدف المناسب للعرض |
| ☐ Understanding the relationship between audience and goal | ☐ فهم العلاقة بين الجمهور والهدف |

Lecture

01

Why Is Audience Analysis Important?

لماذا نحتاج لتحليل الجمهور؟

- | | |
|---|---|
| ☐ Understanding audience needs | ☐ فهم احتياجات الجمهور |
| ☐ Enhancing communication effectiveness | ☐ تحسين فعالية التواصل |
| ☐ Adapting the message to suit the audience | ☐ تكيف الرسالة لتناسب مع الجمهور |
| ☐ Achieving the presentation goal more effectively | ☐ تحقيق هدف العرض بشكل أكثر فعالية |

Lecture

01

Components of Audience Analysis

مكونات تحليل الجمهور

Age group

الفئة العمرية

Knowledge and experience level

مستوى المعرفة والخبرة

Values and beliefs

القيم والمعتقدات

Interests and needs

الاهتمامات والاحتياجات

Attitudes and behaviours

المواقف والسلوكيات

Lecture

01

Defining the General Goal of the Presentation

تحديد الهدف العام للعرض

Persuading the audience

إقناع الجمهور

Informing the audience

إعلام الجمهور

Motivating the audience to act

تحفيز الجمهور للعمل

Educating the audience

تعليم الجمهور

Lecture

01

Audience Analysis: Key Questions to Answer

تحليل الجمهور: أسئلة يجب الإجابة عليها

Who is my audience?

من هو جمهوري؟

What is their level of knowledge on the topic?

ما هو مستوى معرفتهم بالموضوع؟

What are their interests?

ما هي اهتماماتهم؟

What are their expectations from the presentation?

ما هي توقعاتهم من العرض؟

Types of Audience

أنواع الجمهور

- ☐ Engaged audience
- ☐ Unengaged audience
- ☐ Mixed audience

☐ جمهور متفاعل

☐ جمهور غير متفاعل

☐ جمهور مختلط

Lecture

01

Characteristics of Engaged Audience

خصائص الجمهور المتفاعل

- ✓ Participates in discussions ✓ يشارك في النقاشات
- ✓ Shows interest and understands the message ✓ يبدي اهتمامًا ويفهم الرسالة
- ✓ Interacts with the presenter and the presentation ✓ يتفاعل مع مقدم العرض والعرض التقديمي

Lecture

01

Characteristics of Unengaged Audience

خصائص الجمهور غير المتفاعل

- ✓ Not interested in the content ✓ غير مهتم بالمحتوى

- ✓ May feel bored or tired ✓ قد يشعر بالملل أو التعب

- ✓ May be distracted from the presentation ✓ قد يشتت انتباهه عن العرض التقديمي

Lecture

01

How to Capture Audience Attention

كيفية جذب انتباه الجمهور

Using stories or real-life examples

استخدام القصص أو الأمثلة الواقعية

Asking thought-provoking questions

طرح أسئلة محفزة

Using visual aids like images and

استخدام وسائل بصرية مثل الصور

videos

والفيديوهات

Lecture

01

Defining Presentation Goals Clearly

تحديد أهداف العرض بوضوح

Define what you want to
achieve

تحديد ما تريد تحقيقه

Goals should be measurable

أن تكون الأهداف قابلة للقياس

Goals should be realistic and
specific

أن تكون الأهداف واقعية ومحددة

Lecture

01

Types of Presentation Goals

أنواع أهداف العرض

Delivering new information

تقديم معلومات جديدة

Persuading the audience to
adopt a certain viewpoint

إقناع الجمهور بوجهة نظر معينة

Motivating the audience to
take action

تحفيز الجمهور على اتخاذ إجراءات

Challenges in Defining the Presentation Goal

التحديات التي قد تواجهك عند تحديد الهدف

Ambiguity of the goal

غموض الهدف

Unclear message

عدم وضوح الرسالة

Not understanding the
audience's needs

عدم فهم احتياجات الجمهور

Lecture

01

How to Formulate the Goal Effectively?

كيف تصوغ الهدف بطريقة فعّالة؟

Use clear and direct phrasing

استخدم عبارات واضحة ومباشرة

Make the goal measurable

اجعل الهدف قابلاً للقياس

Set a specific and achievable
goal

ضع هدفًا محددًا وقابلًا للتحقيق

Lecture

01

The Relationship Between Audience and Goal

العلاقة بين الجمهور والهدف

- 1- Audience type shapes the presentation style and goal. Experts need detailed content; general audiences prefer simplicity.
١- يُحدد نوع الجمهور أسلوب العرض وهدفه. يحتاج الخبراء إلى محتوى مُفصّل، بينما يُفضّل الجمهور العام البساطة.
- 2- The goal must match the audience's interests. Relevant goals make the message more impactful.
٢- يجب أن يتوافق الهدف مع اهتمامات الجمهور. فالأهداف الملائمة تزيد من تأثير الرسالة.

Lecture

01

Identifying Audience Interests

تحديد اهتمامات الجمهور

Studying the audience's
potential interests

دراسة اهتمامات الجمهور المحتملة

Tailoring the presentation to fit
the audience's interests

تصميم العرض التقديمي بما يتناسب
مع اهتمامات الجمهور

Lecture

01

Identifying Audience Knowledge Level

تحديد مستوى معرفة الجمهور

Assessing the audience's
familiarity with the topic

تقييم مدى دراية الجمهور
بالموضوع

Adjusting the language of the
presentation based on their
knowledge level

ضبط لغة العرض التقديمي بناءً
على مستوى معرفتهم

Lecture

01

Potential Audience Feedback

ملاحظات الجمهور المحتمل

How to anticipate audience
reactions

كيف تتوقع ردود الفعل من الجمهور

How feedback can be used to
improve the presentation

كيف يمكن استخدام ردود الفعل
لتحسين العرض التقديمي

Lecture

01

Examples of Different Presentation Goals

أمثلة على أهداف العرض التقديمي المختلفة

Educational presentation

عرض تعليمي

Marketing campaign

عرض حملة تسويقية

presentation

Research findings presentation

عرض نتائج بحث

Lecture

01

Practical Application

التطبيق العملي

The importance of linking the presentation goal to the target audience. It's not enough to know what we want to say—we must also know who we are saying it to, and why. The audience is a critical factor in defining the goal of any presentation. Understanding their needs and expectations shapes how we deliver our message. The goal must directly serve the audience, whether it is to persuade, inform, or raise awareness.

هدف العرض التقديمي بالجمهور المستهدف. لا يكفي أن نعرف ما نريد قوله، بل يجب أن نعرف لمن نقول ذلك ولماذا. الجمهور هو العنصر الأساسي الذي يجب أن نأخذه بعين الاعتبار عند تحديد هدفنا من العرض، لأن فهمنا لاحتياجاته وتوقعاته هو ما يوجه طريقة عرضنا للمحتوى. الهدف يجب أن يخدم هذا الجمهور بشكل مباشر، سواء كان الهدف إقناعه أو توعيته أو تزويده بمعلومة.

Lecture

01

Preparing Audience-Directed Questions

تحضير أسئلة موجهة للجمهور

طرح الأسئلة لإشراك الجمهور
Asking questions to engage the audience

Understanding what the audience wants to know by posing pre-questions

فهم ما يريد الجمهور معرفته من خلال طرح أسئلة مسبقة

Lecture

01

Using Data to Understand the Audience

استخدام البيانات لفهم الجمهور

Collecting data about the audience such as age, cultural background, and education level

جمع بيانات عن الجمهور مثل العمر،
الخلفية الثقافية، والمستوى التعليمي

Using this data to tailor the presentation

استخدام هذه البيانات لتخصيص العرض
التقديمي.

Lecture

01

Adapting the Message to the Audience

تكييف الرسالة مع الجمهور

تعديل اللغة والتصورات حسب طبيعة
الجمهور
Adapting language and perceptions
according to the nature of the
audience

استخدام أمثلة ملائمة وسياقات مألوفة
Using relevant examples and
familiar contexts

Lecture

01

Interacting with the Audience

التفاعل مع الجمهور

Handling audience questions during the presentation Respond calmly and respectfully, even to challenging questions. Listen carefully before answering to ensure understanding. If time is limited, politely suggest answering at the end of the session.

Using body language to keep the audience engaged Maintain eye contact, use hand gestures, and move naturally to hold attention. Confident posture and occasional movement toward the audience create a dynamic and interactive atmosphere.

التعامل مع أسئلة الجمهور أثناء العرض التقديمي: أجب بهدوء واحترام، حتى على الأسئلة الصعبة. استمع جيدًا قبل الإجابة لضمان الفهم. إذا كان الوقت محدودًا، فاقتراح الإجابة بأدب في نهاية الجلسة.

استخدام لغة الجسد لإبقاء الجمهور متفاعلاً. حافظ على التواصل البصري، واستخدم حركات اليد، وتحرك بشكل طبيعي لجذب الانتباه. إن الوقوف بثقة والحركة من حين لآخر تجاه الجمهور تخلق جوًا ديناميكيًا وتفاعليًا.

Lecture

01

Defining Sub-Goals for the Presentation

تحديد أهداف فرعية للعرض

Setting smaller goals related to the main goal تحديد أهداف أصغر مرتبطة بالهدف الرئيسي

Ensuring that the sub-goals support the main presentation goal التأكد من أن الأهداف الفرعية تدعم هدف العرض الرئيسي

Lecture

01

Building the Key Message of the Presentation

بناء الرسالة الرئيسية للعرض

Formulating a clear and focused
main message

صياغة رسالة رئيسية واضحة ومركزة

Linking the message to the goal and
audience

ربط الرسالة بالهدف والجمهور

Lecture

01

Dividing the Presentation Based on the Audience

تقسيم العرض حسب الجمهور

Organizing the presentation
content appropriately for each type
of audience

تنظيم محتوى العرض بشكل مناسب لكل
نوع من الجمهور

Tailoring parts of the presentation
based on different audience needs

تخصيص أجزاء العرض وفقًا لاحتياجات
الجمهور المختلفة

The Relationship Between Information Presentation and Goals

Lecture

01

العلاقة بين عرض المعلومات والأهداف

Respond to audience questions politely, listen carefully, and clarify your answers when needed.

تفاعل مع أسئلة الجمهور بأدب، استمع جيدًا، ووضح إجابتك عند الحاجة.

Use body language like eye contact, hand gestures, and movement to maintain interest and connection.

استخدم لغة الجسد مثل التواصل البصري، وإيماءات اليد، والحركة للحفاظ على الاهتمام والتواصل.

Lecture

01

Defining the Language of the Presentation

تحديد لغة العرض

Defining the appropriate language
level for the audience

تحديد مستوى اللغة المناسبة للجمهور

Using simple or complex language
based on the audience type

استخدام لغة بسيطة أو معقدة حسب نوع
الجمهور

Lecture

01

The Importance of Repetition in the Presentation

أهمية التكرار في العرض

Repeating important points to
ensure full understanding

تكرار النقاط المهمة لضمان الفهم الكامل

Emphasizing key points during the
presentation

التأكيد على النقاط الرئيسية أثناء العرض
التقديمي

Lecture

01

Adapting the Style to the Audience

تكيف الأسلوب مع الجمهور

Adapting delivery style and tone
based on the audience

تكيف أسلوب الإلقاء والنبرة حسب
الجمهور

Using a neutral or interactive style
depending on the goal and
audience

استخدام أسلوب محايد أو تفاعلي حسب
الهدف والجمهور

Lecture

01

Defining Expected Audience Attitudes

تحديد الموقف المتوقع من الجمهور

Anticipating audience reactions

توقع ردود أفعال الجمهور

Adjusting the presentation based
on these expectations

ضبط العرض التقديمي بناءً على هذه
التوقعات

Lecture

01

Focusing on Needs and Interests

التركيز على الاحتياجات والاهتمامات

Identifying the audience's needs
and expectations

تحديد احتياجات الجمهور وتوقعاته

How to address these needs in the
presentation content

كيف تلبي هذه الاحتياجات في محتوى
العرض

Lecture

01

Using Techniques for Audience Analysis

استخدام التقنيات لتحليل الجمهور

Surveys and interviews to
understand audience needs

استطلاعات الرأي والمقابلات لفهم
احتياجات الجمهور

Using social media to analyze
audience engagement

استخدام وسائل التواصل الاجتماعي
لتحليل تفاعل الجمهور

Lecture

01

Analyzing Audience Reaction After the Presentation

تحليل تفاعل الجمهور بعد العرض

Collecting audience feedback helps you understand how your message was received and where clarity is needed.

يساعدك جمع تعليقات الجمهور على فهم كيفية تلقي رسالتك وأين تكون هناك حاجة إلى الوضوح.

Analyzing reactions allows you to spot strengths and weaknesses, and identify areas for future improvement.

يساعدك تحليل ردود الفعل على اكتشاف نقاط القوة والضعف، وتحديد مجالات التحسين المستقبلية.

Lecture

01

The Importance of Self-Evaluation

أهمية التقييم الذاتي

Self-assessing your performance after the presentation helps identify strengths and areas to improve.

يساعدك تقييم أدائك ذاتيًا بعد العرض التقديمي على تحديد نقاط القوة والمجالات التي تحتاج إلى تحسين.

Self-evaluation allows you to improve future presentations by avoiding past mistakes and building on what worked.

التقييم الذاتي يتيح لك تحسين العروض المستقبلية من خلال تجنب الأخطاء السابقة والبناء على ما نجح.

Lecture

01

Evaluating Presentation Performance

تقييم أداء العرض

Collecting feedback from peers or audience helps you gain different perspectives on your performance.

يساعدك جمع التعليقات من الزملاء أو الجمهور على اكتساب وجهات نظر مختلفة حول أدائك.

Analyzing feedback helps identify what you did well and where you can improve in future presentations.

يساعدك تحليل ردود الفعل على تحديد ما قمت به بشكل جيد والمجالات التي يمكنك تحسينها في العروض التقديمية المستقبلية.

Lecture

01

The Importance of Preparation

أهمية التحضير المسبق

Good preparation helps you understand your audience better and set a clear, relevant goal.

يساعدك التحضير الجيد على فهم جمهورك بشكل أفضل وتحديد هدف واضح وذو صلة.

Preparation improves the quality of your presentation by reducing errors and increasing confidence.

يساعد التحضير على تحسين جودة العرض التقديمي الخاص بك عن طريق تقليل الأخطاء وزيادة الثقة.



Thank You