



Biomedical Engineering

Presentation Skills
Course Code: UNR231
Level: 200
Allowed Time: 2Hours
June. 7th 2016
Second 2015 /2016
Final Exam [50 Marks]



Faculty Of Engineering

All questions are in one page.

Answer ALL the questions.

Q.1) [6 Marks]

How to apply eye contact concept in a full hall with +1000 audience?

Q.2) [8 Marks]

What are the main characteristics of a good presenter?

Q.3) [8 Marks]

List four tricks to overcome nervousness before presentations and fuel your energy.

Q.4) [8 Marks]

How to pitch to investors with 13 slides in under 10 minutes?

Q.5) [8 Marks]

Are the following statements True (correct) or False (wrong)?, If it's false put the correct one.

- a) Deliver key words and concepts with the same pace of less important material ()
- b) Don't keep arm gestures above waist ()
- c) it's not preferable to use the finger-pointing to express accusation. ()
- d) Flipcharts are useful for recording brainstorming ideas. ()

Q.6) [12 Marks]

Fill in the Spaces:

- a) The sign of the human being related to more listening, less talking is.....
- b) is the key to a good presentation.
- c) Fail to prepare, prepare to.....
- d) is the part of your talk, which covers the main points.
- e) is the ability to capture an investor's interest in less than a minute.
- f) On travel, you tape your business card to the top of your laptop when.....

All Best Wishes, Dr. Nabil Shalaby

[6]

Question (1) :

To apply eye contact in a full hall with + 1000 audience :

- * I should not look at every person's eye.
- * I should divide the audiences to (Spots) and make eye-contact with a person at every spot and everyone surrounding will think that ~~I~~ I'm talking to him.

عندما كان العدد صغير نقوم بالتركيز على كل شخص بقدر الإمكان حوالى ٥ ثواني وذلك بطريقة طبيعية أثناء الحديث.

أما إذا كان العدد كبير نقوم بتقسيم المكان إلى مناطق بحيث ننظر تجاه منطقة تلو الأخرى بنفس الإيجابية والطبيعية أو نختار شخصاً من كل منطقة بحيث وبسبب البعد وبسبب كثرة العدد سيظن كل الأشخاص المحيطين به أنك توجه حديثك ~~لهم~~ لهم ولا نحاول النظر لكل شخص على حدة لأن ذلك غير مجدى مع الأعداد الكبيرة.

Question (2)

Main characteristics of good presenter:

(8 Cs)

① Confident =>

يجب أن يكون واثق من نفسه ولا يظهر عليه التوتر أو قلق

② Connection with audiences

يجب أن يكون جيد في التواصل مع الآخرين وإيصال المعلومة لهم

③ Calm =>

يجب أن يتحلى بالثبات والهدوء حتى إذا تعرض لموقف محرج

④ Content =>

يجب أن يكون المحتوى الذي يقدمه جيد وملفت ومفيد

⑤ Courage =>

يجب أن يتحلى بالشجاعة الكافية للوقوف أمام المستمعين وإلقاء كلماته

⑥ Charisma / Charming =>

أن يتحلى بشخصية جذابة وحضور لدى المستمعين

⑦ Control Q & A =>

يجب أن يتحكم في إلقاء الأسئلة والإجابة عنها وتنظيم هذه الأمور حتى لا تحت فوضى

⑧ Command the room =>

يجب أن يكون مسيطر على الحجرة بكل تجهيزاتها ومسيطر على الحضور والمستمعين وتنظيم دخولهم وخروجهم

8

Question (3)

To overcome nervousness before presentation and fuel your energy:

- ① Prepare well
- ② Practise more and more times.
- ③ eat & Drink right
- ④ Stretch
- ⑤ Visualize

8

Question (4)

To pitch to investors with 13 slides in under 10 minutes:

① Company logo & opening

نضع شعار الشركة والاسم وعنوان الموضوع ولاداعي لوضع معلومات التواصل لأن المستمعين لن يكونوا مهتمين بها في هذه المرحلة من الحديث

② Business Overview

نتحدث بشكل عام وبإيجاز عن العمل أو المشروع أو الموضوع بشكل عام

③ Team

نقوم بوضع صور لأعضاء الفريق وأسمائهم ولا نستفيض في الحديث عن الأفراد بل نقوم بإيجاز بالحديث عن أنفسنا ونختار عضواً واثنين على الأكثر للحديث عنهم باختصار شديد أيضاً

④ Market Opportunities

تحدث عن سوق العمل وعن إمكانية النجاح فيه وأخذ وضع ملائم بين المنافسين

⑤ Product / Service

وهنا نضع صورة للمنتج الذي نقدمه وماذا كان أكثر من منتج نضعها على هيئة Screen Caps ونحدث بإيجاز عن المنتج أو الخدمة التي سنقدمها من خلال المشروع الذي نعرضه.

Continue Question (4)

⑥ Business Model :

نقوم بالحديث عن الخطوات التي سنتبعها للتغلب على المشكلات المتوقعة ظهورها وخطوات العمل التي سنسير عليها وذلك في نموذج مبسط .

⑦ Strategic relationship:

نقوم بعرض الشركات والهيئات والمنظمات التي لها علاقة بالمشروع أو التي نحن على صلة وعلاقة بها وكذلك نعرض الزبائن المتوقعين لمنتجاتنا أو خدماتنا .

⑧ Competition

نعرض الشركات المنافسة لنا في سوق العمل وبماذا تتميز عليهم ونقط القوة التي نمتلكها .

⑨ Barrier to Entry

العواقب والمشاكل التي تواجه كل من يحاول دخول هذا المجال تحديداً وكيف قمنا بالتخطيط لتخطي هذه المشاكل .

⑩ Financial overview:

نعرض الوضع المالي للمشروع و بعض الإحصائيات والجداول التي تؤثر مادياً .

⑪ use to proceeds

نتحدث عن الوضع في الماضي و الوضع حالياً والوضع الذي نتوقع أن نكون عليه في المستقبل وكيف سنوظف الأرباح التي سنحصل عليها لتوسيع رأس المال وتكبير المشروع

Continue Question (4)

(12) Capital Request

وهنا نبدأ عرض الرقم الأول الذي سيبدأ به المشروع على المستثمرين
و يجب الحرص أن تكون هذه الخطوة بعد عرض الموضوع بكافة تفاصيله

(13) Contact info & close

نقوم بوضع نفس أول Slide ولكن بإضافة معلومات الاتصال
مثل الرقم والإيميل .

8

Question (5)

- (a) (X) Deliver key words and Concepts with higher / different pace of less important.
- (b) (X) keep arm gestures above waist
- (c) (✓)
- (d) (✓)

12

Question (6)

(a) having two ears and one mouse

لدينا أذنان وفم واحد

(b) Simplicity

(c)

عندما تفضل في التجهيز استعداد لأن تفضل
والأما إذا كان الأمر خارج عن إرادتك فيمكنك الاستعانة بالذاكرة وكثرة التدريب
فمثلاً إذا نسيت USB التي عليها الـ Presentation يمكنك سرد ما كان يعادون أن يشعر أحد بشيء

(d) body (middle)

(e) Elevator pitch

(f) عندما تكون في مؤتمر أو مكان كبير به العديد من الأشخاص وقد يكون
لدى بعضهم نفس نوع جهازك وقد يختلط الأمر أو قد يحدث كذلك في المطارات
أثناء السفر وكذلك أثناء الاستقالات