

Falar em Público

Enquadramento

Todos os profissionais têm necessidade de comunicar, seja com clientes externos, na participação em reuniões, na apresentação de temas em conferências ou em equipas de trabalho da sua própria organização. A apresentação de ideias, projetos ou produtos são situações onde a capacidade de expressão desempenha um papel preponderante. A eficácia de uma apresentação está em saber manter um perfeito equilíbrio entre o que dizemos e a forma como o dizemos. Ter uma estrutura bem delineada e um conjunto de habilidades adequadas, seguramente trarão a autoconfiança e segurança para fazer apresentações eficazes que convencem e entusiasmam a plateia.

Objetivos

Este curso permitirá a cada um dos participantes:

- ▶ Reconhecer as técnicas de falar em público;
- ▶ Reconhecer a importância da imagem e das primeiras impressões;
- ▶ Saber utilizar os recursos pessoais: a voz, o olhar, os gestos, a postura e a movimentação;
- ▶ Saber utilizar os recursos de “recurso”;
- ▶ Reconhecer a importância da linguagem não-verbal;
- ▶ Saber utilizar técnicas de aquecimento e projeção de voz;
- ▶ Planear a apresentação;
- ▶ Saber utilizar técnicas de interação com o público;
- ▶ Planear a apresentação;
- ▶ Saber utilizar técnicas de interação com o público.

Metodologia

- ▶ Exposições e sínteses metodológicas;
- ▶ Análise de situações reais e casos concretos, exercícios práticos e estudos de caso;
- ▶ Simulações, brainstorming, autoscopias e trabalhos de grupo;
- ▶ Avaliação dos conhecimentos adquiridos através da realização de trabalhos práticos durante a ação de qualificação.

Formador

Dr. Paulo Ferreira – Mestrado em Gestão Comercial e Pós-graduação em Gestão de Vendas. Docente no IPAM – Instituto Português de Marketing e formador com mais de 15000 horas de formação realizadas na área comportamental, marketing e vendas.

Assiduidade

Para a conclusão com sucesso é necessário uma assiduidade mínima de 70% da duração total do curso.

Valor

300,00 € cada participante
(os sócios da CCILA têm 10% de desconto)

Local e Duração

- 🕒 Duração: 8 horas
- 📍 Lisboa e Porto

Comportamental e RH

Falar em Público

Conteúdos

Preparação da Apresentação

- ▶ Começar com o fim em mente;
- ▶ Conhecer a audiência;
- ▶ Delinear o conteúdo;
- ▶ Manter a simplicidade;
- ▶ Estrutura;
- ▶ A arte de contar histórias;
- ▶ Confiança.

Falar em público

- ▶ A imagem e as primeiras impressões;
- ▶ Estabelecer contacto com a audiência;
- ▶ Os recursos pessoais: a voz, o olhar, os gestos, a postura e a movimentação;
- ▶ A comunicação verbal;
- ▶ O humor na comunicação;
- ▶ A postura e a linguagem corporal;
- ▶ Interação da linguagem verbal com a linguagem não-verbal;
- ▶ A clareza do discurso;
- ▶ Lidar com o imprevisto.

A interação com a plateia

- ▶ Como iniciar a apresentação;
- ▶ Métodos para captar e manter a atenção;
- ▶ Responder às perguntas colocadas durante a apresentação;
- ▶ Utilizar as técnicas da escuta e reformulação;
- ▶ Adotar uma estratégia adequada em situação de conflito;
- ▶ Fazer face a situações difíceis: objeções, agressividade ou indiferença;
- ▶ Lançar o debate no final de uma apresentação;
- ▶ O fecho da apresentação.

Recursos Multimédia

- ▶ Recursos úteis com impacto: sons, filmes e narração;
- ▶ Criar expectativas – a animação dos elementos do slide;
- ▶ Destacar conteúdos na apresentação;
- ▶ Mapas mentais (XMIND);
- ▶ Definir as mensagens que devem ser transmitidas;
- ▶ Informações necessárias: dados, textos, tabelas, gráficos, imagens, vídeos, áudio e links na Web;
- ▶ Slide de abertura e de fecho;
- ▶ Templates;
- ▶ Como escolher o tipo de slide mais adequado a um assunto?
- ▶ Recursos para destaques de palavras e frases importantes;
- ▶ Definir a quantidade certa de informações (texto, ilustrações, sons, imagens e movimentos) para os seus slides;
- ▶ Escolher a melhor figura para ilustrar o slide;
- ▶ Posicionamento de objetos no slide.

Duração 8h