

Técnicas de apresentação

Programa:

Antes da formação em sala

Wellcome call para

- Apresentação do formador.
- Conhecer as expectativas e objectivos dos formandos.
- Clarificar os objectivos e estrutura da formação. Lançar o desafio de preparar a apresentação.

Durante a formação em sala

1. Potenciar os seus recursos como orador

- Gerir a ansiedade inicial e as tensões que bloqueiam a comunicação nas apresentações em público.
- Identificar e otimizar as suas características pessoais personalizando a exposição.
- Utilizar e harmonizar os recursos pessoais: a voz, o olhar, os gestos, a postura e a movimentação.

2. Saber apresentar as suas ideias com clareza

- Identificar o contexto da apresentação: ter em conta o público, o objectivo e a situação.
- Utilizar o discurso persuasivo, de acordo com:
 - os critérios para organizar o discurso;
 - ter em conta os momentos-chave;
 - desenvolver a ideia, distinguindo o essencial do acessório.
- Dominar os recursos de apoio às exposições
- Planificar e gerir o tempo de forma eficaz.

3. Falar em público

- Como iniciar a apresentação.
- Controlar a sua imagem:
 - a importância das primeiras impressões.
- A importância da congruência em comunicação: a comunicação verbal e não-verbal.
- Estar perante o grupo e lidar com o imprevisto.
- A mobilização rápida das ideias.
- Utilizar ferramentas de comunicação eficazes.
- Comunicar para persuadir: adoptar uma linguagem e postura persuasiva.

4. Gerir a interacção com a audiência

- Criar o interesse e manter a atenção do grupo.
- Gerir eficazmente as questões colocadas durante a apresentação.
- Adoptar uma estratégia adequada em situação de conflito: fenómenos de grupo.
- Fazer face a situações difíceis:
 - objecções, agressividade ou indiferença.
- Lançar o debate no final da apresentação.

Após a formação em sala:

Oferta de 2 módulos de e-Learning

- Preparar uma comunicação para um grupo;
- Gerir o grupo durante a apresentação.

Dirigido a:

- Profissionais que desejam desenvolver a qualidade da sua expressão oral para participar em reuniões (internas ou externas) e defender as suas ideias perante grupos (clientes, colegas ou prescritores).

Objectivos:

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- preparar e construir apresentações em função do tema, do objectivo e da audiência;
- fazer apresentações de forma firme e convincente;
- captar e manter a atenção do grupo;
- gerir a interacção com a audiência.

Métodos:

A orientação do curso fará apelo a uma pedagogia activa baseada em:

- exercícios práticos - individuais e em grupo;
- auto-diagnósticos;
- debates e trocas de experiências;
- simulações;
- exercícios para treino.

Datas/Locais:

Início

Fim

Horário

Local

Se está interessado neste curso de formação, por favor, [contacte-nos!](#)