

INTRODUÇÃO



O Treinamento oferece práticas e técnicas de aprendizagem acelerada para desenvolver habilidades presentes em facilitadores que têm a necessidade de multiplicar conhecimentos por meio da oratória e prática da comunicação persuasiva. Além disso, é necessário que o profissional certifique-se que o conteúdo transmitido foi realmente assimilado pelas pessoas.

Para isso, o programa agrega inúmeras práticas para o desenvolvimento de habilidades primordiais para se transmitir a informação por meio de apresentações de alto impacto, cativantes e envolventes, atendendo aos mais exigentes requisitos:

- RETER atenção dos ouvintes,
- TRANSMITIR o conteúdo,
- CATIVAR a confiança.

Esses requisitos transformam o instrutor num efetivo e cativante multiplicador do conhecimento.

Neste programa customizado para a gestores e profissionais que necessitam vender a imagem da empresa, efetuar apresentações de produtos ou serviços, ou ainda dirigir reuniões altamente produtivas, trabalharemos dois pilares fundamentais para a capacitação de comunicadores de alto impacto:

1- Habilidade com a Oratória – Praticar as técnicas da Oratória para eliminar vícios de linguagem, aprimorar a postura e desenvolver a habilidade para prender a atenção das pessoas, bem como lidar com situações de conflitos de opiniões ou estimular participantes apáticos a contribuir.

2- Habilidade na Comunicação – Utilizando a metodologia do Storytelling, conquistar a confiança dos ouvintes, transmitir conteúdos com efetividade, certificando-se que o conteúdo está sendo compreendido e assimilado.

Ao término do programa, o profissional estará preparado para colocar em prática suas novas habilidades e aumentar a sua performance na Liderança por meio da comunicação persuasiva, customizando suas próprias apresentações e transmitindo conteúdos com efetividade e foco para o público específico, com dinamismo e envolvimento.



OBJETIVOS & RESULTADOS

- Desenvolver habilidades para a oratória e comunicação efetiva para transmitir conteúdos com efetividade.

- Praticar a apresentação com objetividade, clareza, naturalidade, empatia, segurança, força e energia, adequando seu comportamento aos diferentes tipos de pessoas para as quais venha a ministrar interagir.

O participante desenvolverá recursos para:

- Prender a atenção e ajudar o outro a reter a informação.
- Lidar com plateias hostis e apáticas para conectá-las e motivá-las para a apresentação.
- Técnicas para estabelecer a alta performance pessoal na prática da apresentação.
- Interação do apresentador com as pessoas e descontração e re-conexão do nível de atenção.
- Práticas para adquirir a naturalidade e descontração ao falar, evitando artificialidade e despertando a confiança em quem o ouve.
- Certificar-se que o conteúdo transmitido foi realmente assimilado.



O PROGRAMA

O conteúdo do curso possibilitará ao participante adquirir a habilidade para absorver, se comprometer e transmitir conhecimentos, provocando na plateia a consciência e comprometimento com o conteúdo. Serão desenvolvidos três pilares essenciais à boa comunicação:

PILAR 1- CONHECIMENTO TÉCNICO:

Conhecer as técnicas para a boa oratória e adquirir recursos para se conscientizar e evitar vícios orais e posturais que prejudicam a boa comunicação. Tais vícios podem tornar o orador artificial, arrogante e são obstáculos para a clareza da transmissão do conteúdo desse para o ouvinte.

PILAR 2- COMPORTAMENTO PERSUASIVO:

É essencial ao Instrutor mobilizar o melhor e maior potencial das pessoas para a conquista de resultados, daí a importância de se desenvolver a habilidade para estabelecer a sintonia mesmo com uma plateia heterogênea, para então aplicar as técnicas da oratória que levarão à efetividade na comunicação. Como estimular o ouvinte a se interessar pelo conteúdo do assunto e se comprometer com a aplicação do conteúdo oferecido.



CONTEÚDO:

MÓDULO 1 -A origem da comunicação.
-A comunicação interpessoal e intrapessoal.
-O processo de estimular a aprendizagem e assimilação por meio da persuasão.
-A excelência como fruto da experiência e consciência dos objetivos da apresentação.

Prática - Aprendizagem por repetição sucessiva e Aprendizagem por persuasão.

MÓDULO 2 -Origem e causas do MAL-ESTAR de se expressar em público.
-Como minimizar tensões ao se expressar em público.
-Evitar que auto conceitos e padrões comportamentais influenciam na comunicação.
-Técnicas linguísticas para auxiliar na comunicação assertiva e persuasiva.
-O processo de utilizar o feedback em público para estimular o comprometimento.

Prática - Processo para diminuir a ansiedade e cativar a confiança e credibilidade no assunto que está sendo exposto.

MÓDULO 3 -Atributos do Instrutor na condução de Apresentações utilizando a metodologia do Storytelling.

- CREDIBILIDADE e NATURALIDADE ao criar e contar a história do conteúdo transmitido.
- Como comunicar de forma persuasiva com foco no tipo de audiência.
- Estabelecendo a sintonia com as pessoas.
- Como agir e utilizar do feedforward para provocar a participação.

Prática - Praticando a Naturalidade.

Prática - Praticando a Persuasão na fala, comprometendo para atitudes pró ativas.

Prática - Praticando o Conhecimento e Coerência.

MÓDULO 4 – Atributos para conquistar credibilidade

VOZ- Respiração, Dicção, Volume, Velocidade, Ênfase, Pausa e a correta utilização do microfone

Prática – Aperfeiçoamento dos atributos da voz.

Prática – Eliminando vícios da linguagem.



CONTEÚDO:

MÓDULO 5 -Atributos para conquistar postura e desenvoltura

EXPRESSÃO CORPORAL- Desenvolver a habilidade de reter a atenção das pessoas e transmitir confiança e despertar a credibilidade no ouvinte.

Prática - **Praticando a correta oratória**

Prática - **Praticando Postura e performance.**

MÓDULO 6 -Atributos para desenvolver a atenção e manter o nível de interesse e atenção.

COMUNICAÇÃO VISUAL

Prática - **Atenção ao ouvintes e seus feedbacks não verbais.**

MÓDULO 7 -Técnicas persuasivas para manter a atenção dos ouvintes e facilitar o aprendizado.

Prática – **Mantendo a sintonia e atenção.**

Estabelecendo acordos para maximizar o conteúdo ao tempo da apresentação.

MÓDULO 8 - Mantendo o estado de equilíbrio em situações de divergência dos ouvintes.

-Prática – **Restabelecendo o equilíbrio, lidando com objeções.**

OBS: Todo o programa é dinâmico com técnicas e filmagens individuais dos participantes, os quais receberão um arquivo com apenas suas apresentações. Isso permitirá às pessoas avaliarem sua evolução entre o início da formação até a análise de sua performance ao final do curso.