

Apresentações de Sucesso

7, 8 e 14 de Novembro

9.30h - 17.30h

Valor 1050,00€ + IVA por participante



Espaço Restelo – Centro de Formação

Rua D. Francisco de Almeida, n.º 8 1400-118 Lisboa (Restelo)

A documentação e as refeições estão incluídas no preço da inscrição.

“Eles estão ali, prontos a atacar”

Algumas pessoas sentem-se assim quando têm de falar em público. Mas não é inevitável. Muitas vezes, aquilo que parece falta de jeito é, de facto, falta de know-how. Existem métodos de preparação e comunicação que permitem fazer apresentações de sucesso.

Falar em público não é fácil. Os olhos e os ouvidos da audiência estão atentos e parecem julgar todas as palavras que dizemos. Ao mínimo erro podemos perder toda a nossa credibilidade e arrastar com ela a credibilidade da nossa empresa. Muitas vezes, aquilo que parece falta de jeito é, de facto, falta de know-how.

Uma excelente capacidade de comunicação é, cada vez mais, considerada condição necessária para um desempenho profissional excelente nos mais variados domínios.

Apresentar e vender ideias, motivar e envolver colaboradores, clientes ou accionistas para a realização de acções específicas, depende do domínio de um conjunto de competências e técnicas de comunicação adequadas.

Quantas vezes o brilho de um excelente trabalho de base, o rigor de uma nova abordagem, ou a simplicidade de uma ideia inovadora se perdem numa comunicação deficiente?

CONTEÚDOS

O curso contém, ao longo dos três dias de duração, várias apresentações a desenvolver pelos participantes. Estas apresentações serão gravadas em DVD e servirão de base a um acompanhamento e orientação individuais.

Para além destas apresentações, existirão, ao longo do programa, vários "improvisos", cuja finalidade é a de testar e praticar os conceitos que vão sendo introduzidos, nomeadamente:

- Desenvolvimento de competências verbais e não-verbais indispensáveis a uma comunicação de excelência;
- Técnicas de envolvimento de audiências – como manter o interesse da audiência;
- Uso eficaz dos meios audiovisuais;
- Utilização da voz em apresentações: projecção, tom, nível e volume;
- Construção e preparação de apresentações eficazes;
- Gerir e antecipar perguntas;
- Gerir audiências e participantes hostis.

OBJECTIVOS

- Transformar o receio de falar em público em energia estimulante;
- Estruturar e ordenar criativamente ideias e mensagens;
- Adequar o conteúdo e forma das suas apresentações à audiência;
- Comunicar de forma eficaz, clara, convincente e memorável;
- Motivar e envolver a audiência levando-a a reter a mensagem;
- Usar, de acordo com as intenções, a voz, o contacto ocular e a linguagem corporal;
- Estimular a participação da audiência e responder positivamente, mesmo a perguntas hostis;
- Criar e usar meios audiovisuais de impacto;
- Criar/desenvolver uma imagem de comunicador profissional;
- Controlar e usar positivamente o stress antes e durante as apresentações.

PROGRAMA

1. Linguagem corporal

- A importância da posição de partida;
- fazer movimentos com sentido;
- a influência dos gestos;
- o que fazemos com a nossa cara e o seu impacto.

Simulação 1: feedback para o grupo.

2. Pausas e “bengalas”

- O seu efeito sobre a audiência.

Simulação 2: Feedback para o grupo.

3. Uso de auxiliares visuais

- Como usar Transparências/Power Point;
- como usar o Flipchart.

4. Envolvimento

- Como envolver o Contacto Ocular;
- outras formas de envolvimento.

Simulação 3: Feedback para o grupo.

5. Regras de ouro para apresentadores

- O papel e a atitude do apresentador;
- como manter o controlo da situação.

Improviso Simultâneo – competição pela atenção.

6. A abertura e o fecho de uma apresentação

- Nove maneiras de começar;
- como encerrar uma apresentação.



“A decisão da SAS de contratar a TMI foi considerada uma das 75 melhores decisões de gestão de sempre”

Management Review

Ainda não conhece a abordagem TMI? Os Seminários Abertos são o local ideal para experimentar os nossos processos de formação e conhecer o que fazemos em consultoria. As reacções dos participantes ao longo dos últimos anos têm sido as melhores. Os nossos programas são adaptados à realidade dos clientes e vão de encontro às expectativas dos nossos formandos. Os seminários abertos TMI são também a melhor solução para responder a necessidades pontuais de formação dos colaboradores.

Tem várias pessoas com necessidades numa área específica? Contacte-nos, teremos muito gosto em realizar uma proposta de desenvolvimento adequada à sua organização.

Av. Conde Valbom n.º 1 Galerias – Escritório B

1050-066 Lisboa

Tel. 213 300 960 * Fax 213 300 969

www.tmiportugal.com