

Subárea de Formação	Mercado	Modalidade*	Duração*
Comunicação	Global	Virtual Classroom	07h30

---

## Conteúdo Programático

# Consultancy Skills - Apresentações com impacto

### Pré-requisitos

n/a

### Destinatários

Gestores, Consultores, Profissionais das áreas de vendas, marketing e comunicação.

### Enquadramento e Objetivos

Esta formação pretende dotar os participantes das competências necessárias para a realização de apresentações de produto e projetos com impacto.

Principais objetivos:

- Obter a consciência do mindset e da sua importância para apresentar com impacto
- Promover a melhoria da linguagem corporal e variedade vocal na apresentação
- Desenvolver competências na criação de ótima estrutura de discurso para apresentação
- Melhoria da comunicação em vídeo
- Desenvolvimento de competências na criação de mensagens impactantes
- Dar a conhecer a importância do storytelling para a criação de apresentações.

\* A modalidade e a duração poderão variar em função do mercado

#### Portugal

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

#### Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

#### Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

#### Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com

## Conteúdo do curso

---

### Public speaking: o mindset

- O momento presente
  - Os obstáculos: ansiedade e nervosismo
  - Identidade & Mindset
  - A visão e o "reason why"
  - A autenticidade e emoção
- 

### O corpo & voz

- A postura e a linguagem corporal
  - A variedade vocal
  - O uso das mãos
  - O olhar e a expressão facial
  - A respiração
- 

### A mensagem

- Estrutura do discurso: introdução, o desenvolvimento e a conclusão
  - Storytelling: poder das histórias
  - A definição de objetivos
  - Recursos estilísticos: metáforas, repetição, aliteração
  - A emoção e o apelo aos sentidos
- 

### A preparação da apresentação

- Organizar a informação e selecionar o formato de apresentação/ recurso multimédia adequado
- A importância da gestão de tempo
- A interação com a audiência
- A capacidade de lidar com imprevisto
- Dar e receber feedback
- A adaptação ao ambiente digital
- A apresentação de marcas e produtos

#### Portugal

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

#### Angola

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

#### Moçambique

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

#### Cabo Verde

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com

---

## O Pitch de Apresentação

---

## Fecho Curso

### **Portugal**

T (+351) 253 309 241  
academy.pt@email.cegid.com

### **Angola**

T (+244) 936 699 391 / 222 440 450  
academy.ao@email.cegid.com

### **Moçambique**

T (+258) 843 098 183 / 21 303 388  
academy.mz@email.cegid.com

### **Cabo Verde**

T (+238) 975 19 31 / 356 37 73  
academy.afr@email.cegid.com