

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