

TECNICAS DE NEGOCIAÇÃO E ORATORIA

Carga horária: 16 hs

Objetivo:

Desenvolver métodos e técnicas de apresentação, estimular a desinibição, segurança, clareza, fluência e objetividade. Fazer com que a comunicação seja um instrumento de facilitação da exposição de produtos, serviços e ideias, gerando mais resultados para o negócio.

Conteúdo:

Elementos Facilitadores da Comunicação

- Eu, o outro e a comunicação
- Conceituando a comunicação
- Elementos essenciais da comunicação
- Barreiras à comunicação profissional
- Saber Falar
- Saber Ouvir

Preparo para uma boa apresentação

- O desafio de falar em Público
- Etapas básicas de uma exposição
- Dificuldades para uma boa apresentação
- Estruturando uma exposição eficaz
- Planejando detalhes finais da apresentação

De frente para o público

- Técnicas diferentes para públicos diferentes
- De frente para o auditório
- Avaliando as reações da platéia
- Marketing Pessoal: Apresentação física, postura e gestuação
- Voz, linguagem e vocabulário
- Controlando o nervosismo

Recursos de Apresentação

- O que o público não gosta
- O que o público gosta
- Respondendo as perguntas da plateia
- Como usar recursos audiovisuais
- Recursos audiovisuais diversos
- Itens para avaliação

Metodologia:

- Dicas e exposição dialogada
- Dinâmica de grupo e simulações
- Apresentações individuais
- Gravações em vídeo
- Filmes