



Curso Técnicas de Apresentação para Executivos

Dentro do objetivo geral de conhecer e discutir os fundamentos, conceitos e as definições para o efetivo aumento da produtividade pessoal, apresentamos o Curso “Técnicas de Apresentação para Executivos” que nos traz dicas de oratória e aborda diversas técnicas eficazes, mostrando a importância de trabalhar com a inteligência lateral e emocional para obter bons resultados em apresentações.

O Prof. Osório nos ensina como trabalhar com as emoções e usar a criatividade diante de uma platéia, vencendo a ansiedade e o medo do palco. Ajuda e capacita a apresentar-se com desenvoltura, a falar com clareza e objetividade e evitar os deslizos mais comuns na língua portuguesa. Dá dicas de como planejar o tempo de duração de uma apresentação, conquistar uma platéia hostil e se destacar em um debate.

Objetivo

Gerais: Preparar o aluno para falar em público, vencendo a ansiedade e o medo do palco; capacitá-lo a apresentar-se com desenvoltura, a falar com clareza e objetividade.

Específicos: Introduzir técnicas de comunicação: no início da fala, a conquista; no desenvolvimento da fala, a persuasão; no encerramento da fala, o encantamento (permanecer na memória do público).

Público alvo

Todos os que desejam aprimorar seu desempenho quando falam em público:

- **Pessoal de vendas** que necessita melhorar suas apresentações, suas argumentações, sua participação em reuniões de negócios, sua capacidade de persuasão (o mesmo vale para o **peçoal de pré-vendas**);
- **Pessoal de marketing** que necessita aprimorar sua comunicação com o cliente interno e com o cliente externo;
- **Pessoal de treinamento** para que seus cursos sejam mais dinâmicos e atraentes;
- **Pessoal de RH** que está sempre se dirigindo aos colaboradores da empresa, levando até eles palavras de incentivo e motivação;



- **Pessoal do SAC e das recepções**, cujo bom atendimento é responsável pela manutenção do cliente fiel;
- **Pessoal de suporte** que, ao resolver o problema do cliente, em momentos decisivos, concretiza o marketing do pós-venda;
- **Professores de todos os níveis** para que transformem simples aulas em apresentações memoráveis;
- **Gerentes de projetos**, que estão sempre diante de suas equipes em palestras de orientação, de correção de rumos, aperfeiçoando procedimentos e também diante de seus clientes e usuários explicando o andamento e as fases do trabalho;
- **Servidores públicos**, em atividades internas e externas aos seus gabinetes, coordenando reuniões com colegas, empresas parceiras, contribuintes e em apresentações nos mais diversos eventos.

Benefícios

Neste Curso o aluno terá possibilidade de:

- Aprender técnicas que permitam falar em público sem inibição
- Conhecer métodos para a organização de discursos realmente focados em resultados
- Saber desenvolver roteiros de apresentação que sejam eficientes e eficazes
- Combater a inibição e o medo de falar
- Falar com naturalidade, técnica e eficiência
- Falar de improviso em qualquer situação
- Contornar situações difíceis e inesperadas
- Projetar uma imagem confiante e simpática
- Falar com desembaraço e sem constrangimento
- Conversar com desenvoltura em todos os ambientes
- Planejar apresentações vencedoras
- Evitar o 'branco' e situações embaraçosas
- Eliminar cacoetes e vícios
- Desenvolver a postura e a gesticulação com harmonia e naturalidade
- Conquistar ouvintes hostis e indiferentes
- Ativar o relacionamento pela comunicação
- Responder a perguntas com segurança
- Fazer apresentações profissionais
- Dirigir e participar de reuniões
- Ampliar o vocabulário e corrigir a linguagem
- Melhorar a voz e a dicção para falar de maneira agradável
- Preparar palestras de sucesso
- Ordenar a exposição de forma lógica
- Falar corretamente em pé ou sentado



- Participar, com sucesso, de entrevistas diante das câmeras
- Usar o humor, a emoção e a presença de espírito para dar brilho às apresentações

Metodologia de ensino

Prática do discurso inteiro como um processo (início, meio e fim).
Prática da fala de improviso (a qualquer momento e sobre qualquer tema sorteado na hora).
Exposição das técnicas: abertura do discurso, desenvolvimento e encerramento.
Preparação e prática em sala de aula de cada uma das partes do discurso (fixação das técnicas).

Pré requisitos

Não há.

Carga Horária: 16 horas (08:30h às 17:30h) – 2 dias

Conteúdo Programático

1. INTRODUÇÃO

- Por que é importante saber falar em público
- Vencendo o medo do palco - Como controlar sua ansiedade
- A importância da concentração como fator de autoconfiança

2. DEFININDO O ASSUNTO

- Análise da platéia e do ambiente: Qual é o público alvo
- Para que servirá a palestra
- Quando será (adequação ao tempo disponível). Local/ambiente
- O indivíduo como orador: Auto-análise
- Análise do assunto. Análise do tempo disponível para preparar-se

3. ARTICULANDO O ASSUNTO

- Coleta de informações Dados que darão sustentação ao discurso
- Histórias e casos Imagens disponíveis

4. ORGANIZAÇÃO DO MATERIAL

- Atualização do material existente Desenvolvimento de material novo



5. PLANEJAMENTO DO DISCURSO

- Fixação da linha central do discurso (ordenação das idéias);
- Início do discurso: Promover a descontração inicial
- Provocar a curiosidade sobre o tema da fala. Capturar a atenção da platéia e gerar a expectativa adequada
- Mostrar a importância do assunto
- Falhas mais comuns que podem ocorrer na abertura
- Apresentação do discurso:
- Técnicas de domínio de palco Tranqüilidade, Segurança, Confiança. Técnicas de domínio da situação.
- Importância da impostação da voz;
- Postura em palco; a força da comunicação não-verbal.
- Importância dos acessórios disponíveis
- Computador, Projetor, Laser-pointer, Flip-chart etc
- Finalização do discurso: Descontração para a finalização do discurso
- Resumo da idéia central do tema
- Conclusão satisfatória do discurso Mensagem memorável

6. TÉCNICAS PARA BOA FLUÊNCIA NA APRESENTAÇÃO DE UM TEMA

- Itens essenciais:
- Os recursos naturais do aparelho fonador
- Técnicas de uso e preservação da voz
- Exercícios de aquecimento antes da fala
- Exercícios de técnica vocal (aprimoramento da dicção)
- Treinos/ensaios

Facilitador

PROFESSOR OSÓRIO CÂNDIDO DA SILVA

Graduado em Ciência da Computação pela UNICAMP;- Coursou também a Faculdade de Educação da UNICAMP e atualmente é mestrando em Comunicações na Fundação Casper Libero. Tem grande experiência como palestrante/conferencista, tendo realizado seminários de tecnologia por todo o país, além de road-shows de lançamento de produtos, bem como palestras nas principais feiras do segmento (Fenasoft, DBExpo/DBForum) e também em inúmeras feiras regionais e setoriais. Em paralelo com atuação na área de Tecnologia (33 anos, de 1971 a 2004), atuou também na área de Comunicação e Expressão Verbal e, desde 1980, mais de 28 anos, colabora na formação de inúmeros profissionais (cerca de 4900 até dezembro/2008) em realizações abertas e "in-company" do seminário COMUNICAÇÃO, EXPRESSÃO VERBAL E TÉCNICAS DE APRESENTAÇÕES - FALAR PARA LIDERAR, criado por em 1980, para compartilhar com as pessoas a sua experiência de palco e auditório, formando-as na difícil arte de falar em público.



Depoimento de Osorio Silva sobre suas atuações

Para atualização de informações, segue um pouco do meu histórico: sou graduado em Ciência da Computação pela UNICAMP, onde cursei também a Faculdade de Educação e atualmente estou cursando Mestrado em Ciências da Comunicação na Faculdade Cásper Líbero (tema de dissertação: A Oratória da Sedução - o encantamento pela palavra). A defesa da dissertação está prevista para o início de 2010.

Venho testemunhando ao longo dos anos como são poucos os profissionais que sabem comunicar-se efetivamente, em todos os segmentos de atividade.

Com o tempo e com a prática, o treinamento foi se adaptando aos muitos perfis de profissionais que formam os quadros de qualquer empresa. Assim, estas técnicas se aplicam como formação complementar:

*Enfim, a capacidade de **falar** bem e de **dizer** bem, cada vez mais necessária, é componente de destaque no perfil do profissional de hoje, qualquer que seja sua área de atuação. Como costume dizer, é um conhecimento **supradisciplinar**, acima de profissões e de segmentos de atividade.*

*Este treinamento, além de uma trajetória **corporativa** de muitos anos, tem também uma trajetória **acadêmica**: fez parte da formação complementar oferecida aos alunos de todas as áreas de abrangência da **PUCCampinas**; na **Faculdade Impacta de Tecnologia** (São Paulo) foi acrescido à grade da pós-graduação, onde é oferecido regularmente; na **Universidade São Marcos** está na grade do curso Tecnologia em Gestão do Esporte. Faz parte dos programas do MBA Executivo e do MBA PGE - Pós-graduação em Gestão Empresarial da*



BSP - Business School São Paulo. No **Centro Universitário Belas Artes**, é oferecido à comunidade através do Departamento de Extensão. Na **Faculdade Cásper Líbero**, é oferecido à comunidade através do Centro de Eventos. Na **FIA-FEA (USP)** faz parte dos programas de MBA e dos programas de Pós-Graduação lato sensu oferecidos às empresas clientes. Está agora também em avaliação por outras instituições de ensino superior da Capital, para ser oferecido já no próximo semestre.

Ofereço também consultoria e acompanhamento individual, preparando profissionais de todas as áreas para um melhor desempenho na comunicação, para participação em concursos públicos e defesas de teses, preparando políticos e executivos em geral, sempre considerando a necessidade específica de cada um com total adaptação ao seu perfil.