

Fale Bem, Fale Sempre

O que sobrevive a qualquer crise é a informação. O conhecimento é a principal ferramenta do profissional de hoje, do profissional preparado para enfrentar a competição de um mercado cada vez mais desigual. Há 20 anos, ter um diploma era ter uma garantia de um bom emprego; hoje, doutores fazem fila para tentar conquistar um emprego de garçom. Seu diploma está perdendo o valor. Um exemplo disto é que hoje existem mais estudantes de direito do que advogados em todo o mundo. As vagas para profissionais com nível superior são praticamente as mesmas de décadas atrás, mas o número de concorrentes para cada vaga é infinitamente superior. Você sabe que o desemprego hoje atinge muito mais ao profissional qualificado do que ao de baixa escolaridade. Por que isto acontece? Porque o conhecimento mudou. Hoje é valorizado o profissional que sabe um pouco sobre tudo, aquele cujo conhecimento e preparo para lidar com todas as necessidades da vida moderna são superiores ao de qualquer outro. Como fazer então para fugir das estatísticas? Criando um diferencial; um algo a mais que te ajude a se destacar em meio à multidão. Saiba responder às perguntas que outros não são capazes; aprenda aquilo que os outros não sabem. Porém, só o acúmulo de conhecimento não tem valor, você precisa saber se comunicar. O que seriam as obras primas da literatura se elas nunca tivessem sido publicadas? Apenas mais uma pilha de papéis sem valor. Não adianta nada acumular um conhecimento invejável se ele ficar preso dentro da mente de cada um de nós; precisamos saber nos expressar, transmitir a mensagem claramente e vender nossas idéias para o mundo. Dentro das empresas esta necessidade é particularmente importante. Como devemos conduzir uma reunião ou apresentar um relatório para nossos superiores? Como nos comunicar com chefes e subordinados de maneira adequada e eficiente? Estas são perguntas que, quando respondidas corretamente, podem ser o diferencial do sucesso para qualquer profissional e, conseqüentemente, para suas empresas. Para ajudar neste processo, eu criei um curso de olho neste futuro, um curso que servirá como diferencial em um mercado escasso e tão difícil quanto o atual. Com tudo isso em mente, verifique as descrições em anexo e decida qual delas atenderá melhor às suas necessidades, pois estas são oportunidades que colocarão o sucesso de volta nas mãos de quem merece. Informações Este programa de ensino é moldado com o uso de recursos audiovisuais em aulas totalmente práticas. Dessa forma é possível perder a inibição ao falar para públicos de todos os tamanhos. Em apresentações individuais ou até ao falar para centenas de pessoas, o mais importante não é somente ter o que dizer, mas sim como fazê-lo. Cobrindo áreas que vão do preparo da apresentação do produto ou idéia, passando por expressão corporal, postura, dicção, projeção e controle da voz, uso de microfones, retroprojetor, laser pointer e chegando ao principal: o encerramento de impacto, este é um curso completo, cujos resultados são imediatos e poderão ser aplicados, para sempre, em todas as situações do cotidiano, sejam elas pessoais ou profissionais. Dessa forma será possível: Desenvolver a habilidade e a arte de falar em público.

- Eliminar o medo e ansiedade das pessoas na apresentação de idéias;
- Possibilitar que as pessoas falem de forma eficiente e natural para qualquer número de pessoas;
- Preparar os interessados para o mercado atual, através de uma comunicação eficaz. Programa Geral Avaliação dos participantes com o estudo das principais características positivas daqueles que falam com maior facilidade;
- Preparando a apresentação - Como utilizar recursos audiovisuais, montar roteiros e seguir o guia;
- Falando - O uso do olhar, agindo com naturalidade, o uso da linguagem corporal, tom, velocidade e ritmo de voz. Como falar corretamente e usar pausas para falar;
- Iniciando a apresentação - Começando com estilo e dizendo o que veio fazer. Como entusiasmar o público e cuidar do tempo. Utilizando as ferramentas apropriadas para expor o assunto e apresentar dados. Revendo os tópicos;
- Fechamento - Finalizando com classe. Como fazer uma síntese e conseguir que as pessoas concordem com você.

Respondendo as perguntas. Público Alvo Todas as pessoas que precisam falar para um público, como universitários, advogados, bancários, vendedores, representantes comerciais, gerentes, administradores e para todos aqueles que precisam falar e se expressar melhor. Formatos O Curso pode ser realizado em diferentes formatos, para grupos entre 10 e 20 alunos, sendo: Workshop Intensivo – 16 horas, realizadas em dois dias;

- 5 Encontros em dias a combinar – total de 20 horas; O conteúdo também pode ser apresentado em formatos mais compactos, para públicos superiores a 20 pessoas: Seminário – Esta é uma versão reduzida do curso, com cinco horas de duração, realizada em um só dia. Seu objetivo é discutir, de maneira mais concisa, todas as qualidades inerentes a um grande orador. Este seminário pode, literalmente, mudar a vida de qualquer participante. Palestra – Com aproximadamente 1:30h de duração, essa palestra tem como principal objetivo abrir os olhos de qualquer um que precise falar em público. Com conselhos práticos, é certo que qualquer ouvinte poderá se melhorar imediatamente, desenvolvendo uma maior segurança ao se apresentar. Metodologia Aulas expositivas e práticas;
- Filmagem para Avaliação;
- Discursos individuais;
- Apresentações em grupo. Incluídos Livro “Fale Bem, Fale Sempre” (Somente no Curso);
- Certificado Personalizado. Dados Solicitados Opcionalmente, o contratante pode, além de optar pelos diferentes formatos da apresentação, fornecer alguns dados complementares para enriquecer e personalizar a palestra de acordo com as suas necessidades. Entre eles:

- Dados do público (Quem são? Por que estão assistindo à palestra?);
- Dados da empresa (Crescimento, Vendas, Produtividade, Melhorias, etc). Se você deseja mais informações sobre este evento ou outros cursos, palestras ou seminários, tais como datas e cidades de realização, contratação para eventos in company, sugestões de parceria, formação de turmas para cursos, etc. basta preencher nosso formulário, clicando no botão abaixo:

{chronocontact}PropostaInCompany{/chronocontact}