

COMUNICAR E VENDER IDEIAS

Outubro 2024

CONTEXTUALIZAÇÃO GERAL

Quando comunica, a atenção do seu público é o verdadeiro desafio que precisa vencer. Como é que pode apresentar as suas ideias e projetos e despertar o interesse? O que pode fazer para cativar e marcar de forma positiva? Nesta oficina vai desenvolver estratégias de comunicação para influenciar os outros com impacto positivo.

FORMADOR	<p>Sofia Almeida Bernardo</p> <p>Comunicação e influência são temas que estão há mais de 20 anos no trabalho que desenvolvo a ajudar pessoas e empresas, para mostrarem os seus talentos e competências, apresentarem projetos e ideias e influenciarem positivamente os outros. Sou consultora em estratégia de comunicação. Comecei por escrever para a rádio, dirigi equipas de comunicação, coordenei departamentos de formação.</p> <p>Estudei comunicação social e marketing, coaching e inteligência emocional. Sou formadora e mentora em programas de empreendedorismo. Fundei a SAB Comunicar. Acredito que o humor, a flexibilidade e o treino nos ajudam a resolver 99% de tudo o que acontece à nossa volta.</p>
LOCAL	Cidade das Profissões de Cascais
CALENDARIZAÇÃO	21, 24 e 29 outubro 2024 14H às 18H
DESTINATÁRIOS	Municípios de Cascais
CARGA HORÁRIA	12H de formação
OBJETIVOS GERAIS	Capacitar os participantes a comunicar ideias de maneira envolvente e eficaz, ajudando-os a vender conceitos e projetos com confiança e a superar desafios de comunicação em diferentes contextos.
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none">• Desenvolver habilidades para apresentar ideias e projetos de forma clara e persuasiva.• Aprender a adaptar a comunicação ao perfil e às necessidades do outro.• Explorar formas eficazes de apresentar as próprias competências e experiências.• Aplicar técnicas para resolver objeções e resistências de forma construtiva.• Treinar a capacidade de influenciar e convencer através de exercícios práticos.

CONTEÚDOS	<p>Sessão 1: Mostrar e Vender as Minhas Ideias Estruturar ideias de forma clara Vender as minhas ideias Apresentar e convencer</p> <p>Sessão 2: E Quando é Sobre Mim? Contar a minha história Adaptar-me ao perfil do outro Role-Playing: Falar sobre mim em diferentes contextos</p> <p>Sessão 3: Resolver Objeções e Influenciar Positivamente Identificar e Resolver Objeções Matriz das Objeções Objeção ou condição: o papel das perguntas Reflexão e plano de ação</p>
METODOLOGIAS	<p>Sessões Interativas: Participação ativa dos formandos com base em exemplos práticos e casos reais.</p> <p>Exercícios Práticos: Simulações e <i>role-playing</i> para treinar a aplicação das técnicas.</p> <p>Feedback Dinâmico: Discussão em grupo e feedback imediato para ajustes e melhorias.</p> <p>Humor e Flexibilidade: Técnicas leves e descontraídas para garantir que os participantes se sintam confortáveis e seguros a praticar.</p>