

## **Ementa do Curso de Apresentações em Público**

### Justificativa:

Os profissionais em geral, em circunstâncias diversas, defrontam com a necessidade de se apresentarem em público, para expor suas ideias, vender seus produtos, esclarecer seus pontos de vista, informar sobre seu trabalho, enfim, passar seus pensamentos para outras pessoas, por meio de palavras, gestos e expressões corporais.

### Objetivo geral:

Propiciar aos participantes a aquisição de conhecimentos, o reforço de atitudes positivas e o desenvolvimento de habilidades de falar em público de forma convincente.

### Objetivos específicos:

Ao final do curso, o aluno será capaz de:

- expressar-se com consciência do que se deve fazer para ter uma apresentação convincente; e
- identificar os principais pontos fortes e a serem desenvolvidos, para captar e manter a atenção da plateia.

### Conteúdo:

Fundamentos da oratória. Técnicas de preparação (roteiro e estruturação). Técnicas de condução. Normas de apresentação social (vestuário e atitudes). Utilização da voz, de microfones e de recursos técnicos (audiovisuais e equipamentos).

- Eficácia na apresentação em público – quais os componentes de uma boa oratória?
- Tipos de sensações no público – o que fazer para buscar e manter a atenção da plateia?
- Linguagem oral – quais os cuidados com a fala e com a voz?
- Linguagem não-verbal – como ser convincente usando a expressividade no discurso?
- Postura corporal – até que ponto a apresentação pessoal influencia na comunicação?
- Tipos de apresentações em público (reuniões, palestras, aulas, entrevistas, discursos, visitas e almoços de negócios)
- Estrutura da apresentação – como conduzir uma fala com consistência?
- Recursos audiovisuais – quando e como usar? Qual o melhor?

## Metodologia:

A dosagem adequada entre a teoria e a prática possibilita ao participante aumentar sua autoestima e autoconfiança, no sentido de ser encorajado a buscar um constante crescimento pessoal.

Exposição participativa para a parte teórica e técnicas vivenciais, mediante práticas de apresentações em público, gravadas em vídeo, a ser entregue ao participante como forma de manter presente os *feedbacks*, que serão apresentados de maneira individual e privativa durante o curso. Para tanto, são utilizadas duas salas de aula simultaneamente.

Tamanho da turma: até nove pessoas, para que haja um atendimento personalizado.

## Plano de curso:

1º. dia (quarta-feira das 18h30min às 22h30min):

- Características do orador
- Técnica do roteiro
- Eficácia na apresentação em público
- Estímulos visuais
- Prática de apresentação: fala de identificação

2º. dia (quinta-feira das 18h30min às 22h30min):

- Estímulos cinestésicos
- Técnica da estruturação
- Estímulos auditivos
- Prática de apresentação: palestra de venda

3º. dia (sexta-feira das 18h30min às 22h30min):

- Emoções e sentimentos em público
- Voz: dicção, variabilidade e produção
- Vícios de linguagem
- Prática de apresentação: fala de improviso

4º. dia (sábado das 08h30min às 18h30min):

- Andragogia
- Técnicas de perguntas e de respostas
- Audiovisuais e equipamentos
- Prática de apresentação: palestra técnica
- Cerimonial
- Discurso
- Visita
- Almoço de negócios
- Entrevistas
- Prática de apresentação: entrevista na TV
- Microfones
- Prática de apresentação: discurso avaliativo