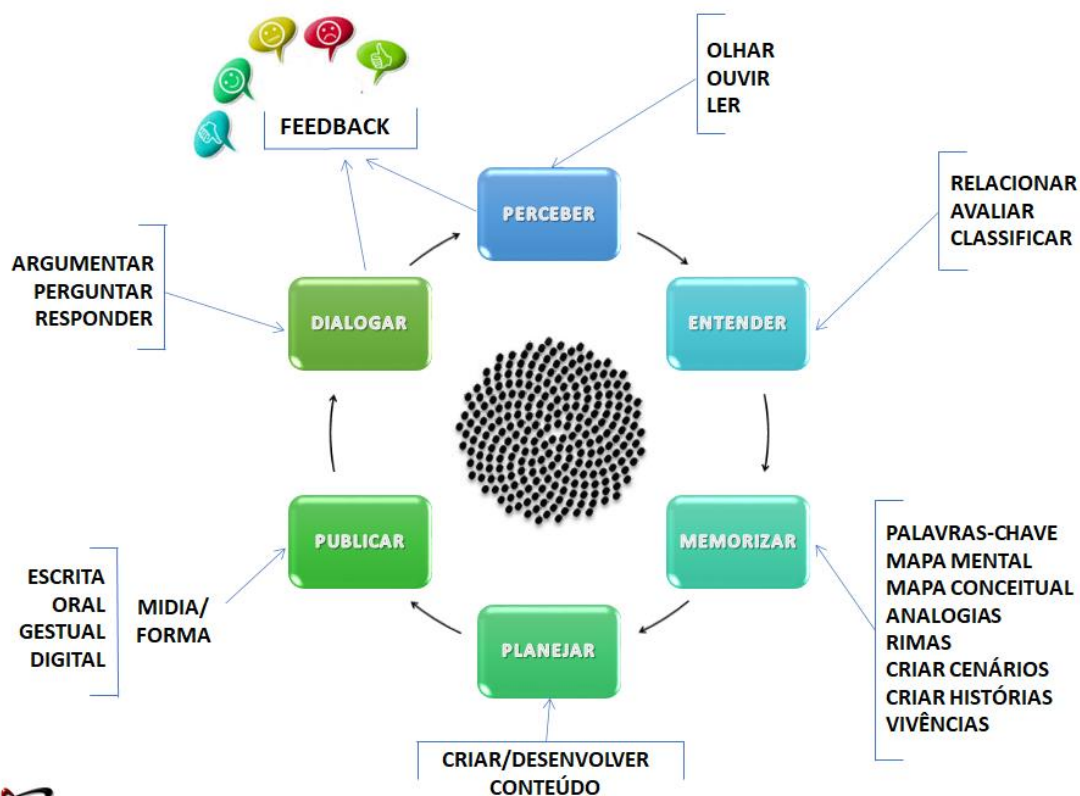


COMUNICAÇÃO 360°



Antonio Bucci

Visão Geral – Comunicação 360° e Aprendizado Contínuo

Veja também o nosso [Programa Comunicação 360°](#)



Objetivo

Este encontro tem como objetivo uma troca de experiências e conhecimentos entre os participantes e a Facilitadora no sentido de potencializarem as capacidades de comunicação de forma ampla e plena, seja ao redigirem materiais comerciais de maneira mais objetiva, clara, coerente e coesa, seja ao proferirem apresentações que realmente comuniquem o que se propõe. A comunicação escrita comercial (Propostas comerciais, e-mails, mensagens de texto - para WhatsApp e SMS) a comunicação escrita geral (redação, prosa e dissertações) bem como técnicas de comunicação oral e técnicas teatrais serão contempladas.

As armadilhas da comunicação também serão abordadas e discutidas no treinamento, que proporcionará ao participante livrar-se dos erros mais comuns como também organizar ideias, de maneira que o interlocutor finalmente entenda a mensagem que se desejou lhe transmitir, sem margem para duplas interpretações.

Público alvo

Empresários, profissionais liberais, profissionais de Vendas, Marketing, Atendimento ao Cliente e todos aqueles que tem a Comunicação como fator preponderante na prestação de serviços, notadamente:

- **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 pessoal 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/Atendimento ao Cliente** e das recepções, cujo bom atendimento é responsável pela conquista e manutenção do cliente;
- **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

O participante aprenderá a comunicar-se melhor, com exemplos práticos e reais de seu cotidiano. Este não é um treinamento específico em Língua Portuguesa, mas em Comunicação de forma geral, no qual se tem, como objetivo, tornar os materiais produzidos serem mais acessíveis, inteligíveis e bem redigidos e/ou expressados de forma oral.

Conteúdo Programático

Construindo a sua MARCA: Você

- Tudo sobre Comunicação: pessoal, interpessoal e intrapessoal
- Falar, ouvir, sentir, perceber, escrever, ler, intuir
- Autoconhecimento: estima, imagem, confiança
- Motivação: motivo + ação
- Marketing e *branding* Pessoal
- Credibilidade
- Os Instrumentos da Comunicação: a Voz, o Vocabulário, a Expressão Corporal
- Inovação: crescimento e sobrevivência das empresas
- Adaptação a mudanças
- Ter boas ideias e colocá-las em prática
- Os perigos da Zona de Conforto
- Mentalidade de “Dono do Negócio”
- Falar a verdade: dores e delícias
- Complexo de Sissi
- Trabalho em Equipe: egos em função do conjunto
- Atendimento ao cliente
- Feedback interpessoal
- Olhando para a concorrência
- Redes Sociais



Metodologia de ensino

- Exposição da parte teórica em PowerPoint
- Exercícios lúdicos de Comunicação
- Jogos de Improvisação
- QUIZ de conhecimentos gerais
- Exercícios de Criatividade usando os dois hemisférios do cérebro
- Aplicação de Técnicas teatrais de Comunicação
- Tarefas e metas para serem cumpridas pelos participantes, entre as aulas
- **Formatos:** Esse curso online pode ser feito individualmente, atendendo as necessidades pessoais e profissionais de cada participante, ou em grupos reduzidos (até 5 participantes).

Níveis de Avaliação

Reação: nível de satisfação dos participantes em relação à ação educacional aplicada logo após o seu término.

Formas de Avaliação da Aprendizagem

Avaliação do tipo Formativa com função de orientar, corrigir, informar sobre a aprendizagem do participante da ação através de feedbacks.

Pré-requisitos

Não há pré-requisitos específicos, mas o ideal é que sejam Profissionais de nível Superior Completo (ou acima), com bom domínio da Língua Portuguesa.



*Material desenvolvido para o
treinamento em parceria com o
GrupoTreinar. É proibida a
cópia deste conteúdo, no todo ou
em parte, sem autorização prévia.*
