



UP – FRONT

Persuasion Through Presentation

O contexto dinâmico de negócios em que vivemos hoje obriga, a que cada vez mais todas pessoas que trabalham numa organização sejam convidadas a apresentar informações e sugestões que influenciam as decisões tomadas ao mais alto nível. Isto requer a preparação das pessoas com competências que vão para além das suas tradicionais responsabilidades.

A capacidade para desenvolver apresentações tanto para clientes internos como externos, tornou-se um requisito essencial para quase todas as funções.

O programa “Up – Front” oferece a oportunidade de desenvolver e refinar as competências requeridas na execução de apresentações. Desenvolve as suas capacidades tanto na preparação como no desenvolvimento da exposição. Desenvolver apresentações credíveis, assentes em bases **Claras, Concisas e Convicentes**, tem efeitos imediatos na capacidade de influenciar e persuadir audiências.

RESUMO DA OFERTA

O programa é composto por quatro áreas: Preparação; Envolvimento, Desenvolvimento e Conclusão.

Estas 4 componentes correspondem à preparação necessária antes do desenvolvimento da apresentação, a sua abertura, seguimento e finalização.

PREPARAÇÃO

Muitas vezes as apresentações são desenvolvidas, com pouco ou nenhum conhecimento prévio sobre o perfil e necessidades da audiência.

A preparação foca-se nas componentes necessárias para fazer uma avaliação adequada sobre a audiência, através de uma identificação do seu perfil, necessidades, potenciais áreas de interesse, antecipação de questões e a partir daqui definindo os pontos-chave a desenvolver.

Os participantes aprendem a usar técnicas que permitem canalizar a sua energia e que os ajudam a sentirem-se mais confortáveis ao fazer apresentações.

ENVOLVIMENTO

O alicerce de uma apresentação persuasiva é a mensagem de abertura. A captura e manutenção da atenção da audiência são conseguidas através da definição de cinco questões chave. Estas questões dão uma direcção clara ao conteúdo da apresentação e envolvem a audiência.

DESENVOLVIMENTO

O conteúdo da apresentação deve ser desenvolvido de forma: **Clara, Concisa e Convicente**.

É necessário ter em conta as necessidades específicas da audiência e fornecer informação consistente com o propósito da apresentação. Os participantes recebem sugestões de acção específicas para utilizarem durante as suas apresentações em contexto real.

CONCLUSÃO

A mensagem final de uma apresentação deve captar tanto a atenção como o que é dito no início. A conclusão da apresentação deve resumir o essencial da mensagem e clarificar toda a comunicação desenvolvida, de modo a que a audiência saiba



exactamente como agir em resultado da apresentação.

COMPETÊNCIAS DE COMUNICAÇÃO

As competências de comunicação podem enaltecer ou destruir uma apresentação. Os participantes recebem feedback, a partir de gravações vídeo, sobre as suas competências: qualidade de voz; contacto ocular apropriado com a audiência e movimento do corpo.

AUXILIARES VISUAIS

Os apresentadores contactam com a audiência e os auxiliares visuais suportam o apresentador. Projectão multimédia, flip-charts, slides e transparências - técnicas que são analisadas e discutidas de modo a que as apresentações sejam adequadamente ilustradas.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Ficar atento e calmo durante a sessão de perguntas e respostas é um verdadeiro desafio. A técnica P.A.U.S.E. permite, que de uma forma simples, se entenda e se responda a qualquer questão que nos colocam.

MAPA DA APRESENTAÇÃO

Esta prática e acessível ferramenta fornece aos participantes um método de preparação, que permite construir apresentações persuasivas e com um sentido claro para ir de encontro às necessidades da audiência.

DETALHES DO PROGRAMA

MÓDULOS OPCIONAIS

- Apresentação em equipa
- Coaching para Executivos

DURAÇÃO DAS SESSÕES

- 2 Dias (workshop completo)

-1 Dia (estrutura ou apresentação)

MATERIAIS PARA OS PARTICIPANTES

- Guia do participante
- Mapa "Up – Front"

RESULTADOS

- Os participantes saberão como construir uma apresentação persuasiva
- Os participantes irão desenvolver e melhorar as suas competências comunicacionais
- Os participantes saberão como gerir elementos perturbadores que interferem durante as apresentações
- Os participantes irão reconhecer os seus pontos fortes e encontrarão pontos a melhorar
- Os participantes irão desenvolver a sua habilidade para lidar com questões difíceis
- Os participantes receberam feedback a partir de gravações em vídeo
- Os participantes vão conhecer e aplicar ferramentas de apoio à preparação de apresentações
- Os participantes saberão como valorizar as suas apresentações através de um uso eficaz dos auxiliares visuais

QUEM BENEFICIA COM O PROGRAMA?

O programa "Up – Front" é ele próprio uma apresentação persuasiva. Qualquer pessoa dentro da organização que lida com grupos, equipas e clientes beneficia em participar.

- Vendedores apresentando soluções
- Demonstração de capacidades organizacionais
- Sessões de definição estratégica
- Apresentação de objectivos e resultados da empresa
- Apresentações sobre aplicações tecnológicas
- Apresentações sobre o desenvolvimento de projectos para equipas dentro da organização



PREMISSAS

O programa assenta na crença de que uma apresentação deve ser: **clara, concisa e convincente.**

Clara: O meu objectivo está claro? Estou a comunicar de forma adequada? É fácil entender e seguir a minha apresentação?

Estou a articular bem o meu discurso?

Concisa: Estou a ser exacto na escolha das minhas palavras? A minha apresentação está a ser tão breve quanto possível?

A mensagem que estou a transmitir vai de encontro ao objectivo da apresentação?

Convincente: Estou a dar à minha audiência uma razão para me escutarem? Estou a conseguir envolver a minha audiência? Será que a minha mensagem vai causar na audiência a vontade de agir como resultado da apresentação