

HIGH IMPACT PRESENTATIONS

Treinamento de Apresentações de Alto Impacto



Izabella Chequer
izabella@dalecarnegiedf.com.br
(61) 9 8407.1020
www.dalecarnegiedf.com.br



A DALE CARNEGIE

- 8 milhões de pessoas desenvolvidas em todo mundo com nossos treinamentos.
- 82 países fazem da Dale Carnegie a líder mundial em treinamentos empresariais.
- Mais de 2.200 mil trainers pelo mundo.
- Programas ministrados em mais de 30 línguas.
- No Brasil, atua há mais de 50 anos.
- Índice de satisfação 96% nos nossos treinamentos.
- Instrutores exclusivos, formados pela Carnegie University e re-certificados a cada dois anos.
- A Dale Carnegie tem certificação ISO 9001:2015 concedida pela Bureau Veritas Quality International (BVQI).

METODOLOGIA

1. Despertamos a **ATITUDE** de uma pessoa de “querer” melhorar.

2. Fornecemos **CONHECIMENTO** por meio de uso das ferramentas “certas”.



3. Levamos a **PRATICAR** de forma “orientada” e “acompanhada”.

4. Ajudamos “perceber” avanços e as novas **HABILIDADES** por meio de feedback e coaching.

Metodologia Dale Carnegie para melhoria de resultados baseados na mudança emocional + mudança comportamental.

TREINAMENTO DE APRESENTAÇÕES DE ALTO IMPACTO

APRESENTAÇÃO

A Apresentação é uma das ferramentas mais importantes e fundamentais para um profissional. Se você está vendendo uma ideia, convencendo ou motivando sua equipe, implantando um novo modelo ou sistema, mostrando uma ideia nova para a direção ou falando para uma plateia, o poder de uma apresentação fará a diferença entre o sucesso e o fracasso.

Este processo avançado de treinamento prepara profissionais para enfrentarem toda esta complexidade, desenvolvendo habilidades para comunicarem ideias, venderem projetos, construir uma imagem correta de suas áreas ou instituições em qualquer situação sob qualquer circunstância, por meio da influência e persuasão.

OBJETIVOS PRINCIPAIS

- Saber deixar uma imagem verdadeira de você mesmo e uma impressão positiva
- Aprender a adaptar sua apresentação ao tipo de público
- Passar credibilidade e confiança em diversos tipos de situação
- Comunicar suas ideias com clareza e força, agregando competência e confiança, especialmente com um assunto novo ou de difícil entendimento
- Organizar as ideias e estruturar estrategicamente uma apresentação
- Ser mais natural e descontraído durante apresentações, projetando entusiasmo na medida certa
- Utilizar expressões, gestos e modulação de acordo com o impacto desejado e de forma congruente
- Impressionar a sua audiência usando ferramentas de apresentação profissional como apoio
- Trabalhar situações de pressão, conduzir perguntas, respostas e imprevistos com tranquilidade
- Motivar e persuadir as pessoas a agir, quebrando a resistência a mudanças.

TREINAMENTO DE APRESENTAÇÕES DE ALTO IMPACTO

DETALHAMENTO

Planejar e Organizar Ideias (em apresentações formais ou informais)

Organizar e estruturar as ideias.

Fazer abertura e fechamento nas apresentações, para gerar impacto e concluir sua linha de raciocínio.

Utilizar ferramentas para ter mais confiança e gerar credibilidade durante apresentações.

Criar e Manter uma Impressão Positiva

Apresentar-se de forma agradável – voz e linguagem corporal.

Construir sintonia com o público.

Desenvolver a habilidade de trabalhar com públicos desafiantes.

Ser Mais Natural e Descontraído Durante as Apresentações

Comunicar-se com maior confiança.

Expressar-se com consciência corporal, transmitindo naturalidade e confiança.

Tornar-se mais flexível e interessante para prender a atenção do interlocutor.

Ver a si mesmo como um comunicador competente.

Comunicar Ideias com Clareza e Impacto

Falar mais clara e concisamente.

Explorar estruturas de comunicação emocionalmente eficazes.

Desenvolver a habilidade de apresentar um texto escrito de maneira mais enérgica e interessante.

Falar com convicção, gerando confiança e levando as pessoas à ação.

Vender Ideias e Inspirar Pessoas

Motivar um grupo a tomar uma ação específica.

Dominar efetivamente uma entrevista, reunião ou questionamentos.

Saber tirar proveito de um momento de perguntas desafiantes.

Lidar bem com a pressão em apresentações, conservando a clareza mental e a assertividade.

ESTRUTURA DO PROGRAMA

MELHOR PROGRAMA DE COMUNICAÇÃO ELEITO PELA REVISTA “PRESENTATIONS”.

Manual do Participante incluído

Trainers exclusivos da Carnegie University/EUA – 2 instrutores em sala

Certificado internacional após a conclusão do processo

Carga horária: 19 horas (16h presenciais e 3h online) - Turmas de 08 a 12 participantes

- Reunião online de conscientização – 05/03 das 17h30 às 19h
- Treinamento presencial – dias 12 e 13/03 das 9h às 18h
- Reunião online de sustentabilidade – 09/04 das 17h30 às 19h

INFORMAÇÕES IMPORTANTES:

1. O local de realização do treinamento será informado ao participante antes do início da turma.
2. A data de início do treinamento está sujeita a alteração. Caso isso aconteça, será avisado ao participante com 7 (sete) dias de antecedência ao início do treinamento.
3. As vagas na turma são limitadas. A inscrição será confirmada somente após o pagamento ou o recebimento da nota de empenho.
4. É mandatório, para dar continuidade na turma, participar das reuniões online e 1ª manhã do treinamento presencial.
5. Para receber o certificado internacional, é necessário que o participante esteja presente em todo o programa e faça a apresentação final.
6. Contato na Dale Carnegie: Izabella Chequer – izabella@dalecarnegiedf.com.br (61) 3328.0380

INVESTIMENTO:

Valor normal de investimento: R\$ 6.000,00 por pessoa

Valor para 3 inscrições: R\$ 5.640,00 por pessoa

Valor para 4 inscrições: R\$ 5.580,00 por pessoa

O QUE FALA QUEM JÁ PARTICIPOU

"O treinamento me proporcionou não só melhorias na assertividade das minhas apresentações mas no desenvolvimento da minha autoconfiança e postura de liderança."

- DIRETOR DE ÓRGÃO PÚBLICO -

"O maior benefício é a possibilidade de, por meio de apresentações bem preparadas e apresentadas, conduzir as pessoas a um desenvolvimento que lhes seja útil profissional e pessoalmente."

- GESTOR DO TRIBUNAL REGIONAL ELEITORAL -

"Após o curso, minha percepção no planejamento de uma apresentação ou de uma participação em reunião foi totalmente voltada para as práticas e técnicas ministradas no treinamento. Portanto, a organização ganhou um funcionário muito mais capacitado."

- GERENTE DE SEGURADORA -

"Após fazer o treinamento de Alto Impacto, estou tendo muito mais facilidade em comandar minhas reuniões de vendas, porque devem ser motivacionais independente do assunto abordado. Gostei muito das partes onde você próprio tem que descobrir suas falhas, é uma dinâmica que ajuda muito você a desenvolver a capacidade de se auto gerenciar, o que é extremamente importante em um mercado tão competitivo no qual atuamos."

- GERENTE DE VENDAS DE DISTRIBUIDORA DE GRANDE PORTE -