CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Formação completa comunicação e oratória

Aula 1 - Quem é você? Com que você fala?

Foco da Aula: Identidade de comunicação e mapeamento de público-alvo.

O que o aluno vai aprender: O primeiro passo para uma comunicação assertiva é a autopercepção e o entendimento do receptor. Nesta aula, o aluno aprende a mapear seu perfil comunicativo, identificar seus pontos fortes e alinhar seu discurso ao perfil exato de quem o assiste (clientes, liderados ou audiência digital).

Sem saber com quem fala, o discurso erra o alvo. Essa aula constrói a base estratégica para que a comunicação passe a ter a intenção correta e gere conexão imediata.

Aula 2 - Comunicação Não Verbal

Foco da Aula: Postura, gestual, microexpressões e o uso do corpo.

O que o aluno vai aprender: O corpo fala antes das palavras. Os alunos aprenderão a dominar os códigos não verbais que transmitem autoridade, segurança e carisma (postura, contato visual, gesticulação consciente e expressões faciais), eliminando ruídos e vícios físicos que sabotam a credibilidade.

Mais de 50% do impacto de uma fala vem do não verbal. Você vai aprender a projetar a postura de um líder e passar extrema segurança antes mesmo de abrir a boca.

Aula 3 - Comunicação Verbal

Foco da Aula: Voz, dicção, vocabulário e ritmo de fala.

O que o aluno vai aprender: O domínio técnico da palavra falada. Técnicas práticas para melhorar a dicção, controlar a velocidade da fala, usar pausas estratégicas para gerar impacto e eliminar vícios de linguagem (como "né", "tá", "tipo"). Como usar o tom de voz certo para engajar o ouvinte.

Ideal para quem fala muito rápido quando está nervoso ou quer ter uma fala mais limpa, sofisticada e gostosa de ouvir. Essencial para manter a atenção das pessoas do início ao fim.

Aula 4 - Estrutura de Roteiro + Storytelling

Foco da Aula: Organização do pensamento e a arte de contar histórias.

O que o aluno vai aprender: Como transformar ideias soltas em um roteiro magnético e estruturado. O aluno aprenderá a técnica do Storytelling para humanizar a mensagem, criar narrativas que envolvem emocionalmente a audiência e fixar a mensagem de forma inesquecível.

Chega de "dar brancos" ou se perder no meio de uma explicação. Essa aula ensina o passo a passo para criar apresentações estruturadas e histórias que vendem e emocionam.

Aula 5 - Comunicação Persuasiva

Foco da Aula: Técnicas de influência, gatilhos mentais e superação de objeções.

O que o aluno vai aprender: A comunicação voltada para resultados e conversão. Como aplicar a psicologia da comunicação para influenciar decisões, defender ideias com firmeza, contornar objeções e direcionar a audiência para uma ação (seja fechar uma venda, aprovar um projeto ou seguir uma recomendação).

O divisor de águas para transformar comunicação em negócio. Você aprenderá a argumentar com maestria para convencer pessoas e fechar contratos de forma elegante e técnica.

Aula 6 - Apresentação Final

Foco da Aula: Aplicação prática (Hands-on) e feedback direcionado.

O que o aluno vai aprender: O momento da grande virada. Os alunos colocam em prática tudo o que foi construído ao longo do curso em uma simulação real de apresentação ou gravação. Cada um recebe um diagnóstico pontual e plano de melhoria contínua.

Não é um curso apenas teórico. Na última aula, o aluno valida sua evolução na prática, perde o medo do julgamento e sai pronto para o mercado com a sua melhor versão de comunicador.

"Este curso não é sobre decorar técnicas, é sobre destravar a arquitetura da sua comunicação para você se posicionar como a maior autoridade do seu nicho."