

Plano de Curso

Comunicação Eficiente e Persuasiva

Dados Básicos do Curso

Total de horas:	Aproximadamente 2 horas e 30 minutos
Professor:	Gustavo Fleury
Formação Acadêmica:	Jornalista graduado com especialização em Marketing Político
Link para o LinkedIn:	linkedin.com/in/gugafleury/

Objetivos Gerais do Curso:

Construir elementos e estratégias para melhorar a imagem pessoal. Desenvolver habilidades específicas para comunicar e persuadir. E aproximar mais as pessoas num contexto de transparência e melhores relacionamentos interpessoais

Objetivos Específicos do Curso:

Trazer informações e ferramentas importantes para quem desenvolve um mandato eletivo com transparência, assertividade e planejamento focado em ações perenes de objetivo positivo. Esta é a finalidade deste curso que prevê também auxiliar a performance na gestão de crises e relacionamento com cidadãos no universo off e online.

Foco: Esse curso é voltado para todos que desejam se aprimorar em sua comunicação interpessoal.

Ideia central: Trazer informações importantes a respeito da comunicação direta com os cidadãos no universo off e online.

Síntese: Proporcionar mais ferramentas e conteúdos que possam facilitar a interação com as pessoas (emissor – mensagem – receptor)

Aulas do Curso:

Módulo I

- Introdução (01:38)
- O que é comunicar-se? (09:33)
- A importância da Comunicação (09:05)
- Comunicação Verbal e Não Verbal – Parte 1 (10:08)
- Comunicação Verbal e Não Verbal – Parte 2 (10:04)
- Persuasão, o que é? (11:31)
- Como desenvolver a sua persuasão (11:24)

Módulo II

- Introdução (00:55)
- Storytelling e Comunicação (13:42)
- Arquétipos e Comunicação (10:44)
- Comunicação e Imagem (09:58)
- Comunicação e Relacionamento (09:32)
- Mídias Sociais (13:14)
- Gestão de Crise e Comunicação (14:21)

Metodologia e Atividades dos Curso:

O curso é dividido em 2 módulos. O aluno deverá iniciar o curso com uma ambientação, composta de uma pequena apresentação interativa, que apresenta o mapa da disciplina, as trilhas de aprendizagem, as atividades e o desempenho exigido para a certificação regular.

Após, o aluno deverá assistir ao primeiro módulo, com a primeira parte dos vídeos (7 vídeos, com a duração total de 1 hora e 3 minutos), depois responder um questionário com 15 perguntas de múltipla escolha e acertar no mínimo 10.

Na próxima parte do curso, o aluno deverá assistir aos vídeos (7 vídeos, com a duração total de 1 hora e 12 minutos), depois responder ao segundo questionário, também com 15 perguntas de múltipla escolha, devendo acertar no mínimo 10.

Após assistir a todas as aulas e obter o desempenho mínimo nos dois questionários, o aluno deverá responder a uma pesquisa de opinião e, depois, poderá emitir seu certificado na área designada como Certificado.

Seguem as etapas ou unidades do curso:

Ambientação:

- Conheça nosso Projeto
- O que você aprenderá?
- Pesquisa Inicial

Videoaulas – Parte 1: 7 aulas (duração total – 01:03:23)

Questionário – Parte 1: 15 questões (desempenho mínimo: 10 acertos)

Videoaulas – Parte 2: 7 aulas (duração total – 01:12:26)

Questionário – Parte 2: 15 questões (desempenho mínimo: 10 acertos)

Certificado:

- Responda à pesquisa de opinião
- Emita seu certificado

Referências para estudos e consulta:

Para Leitura:

- <https://www.comunique-se.com.br/blog/o-que-e-coletivo-de-imprensa/>
- <https://interfacecomunicacao.com.br/bom-relacionamento-com-a-comunidade/>
- <https://studioimagine.com.br/cuide-da-sua-imagem-nas-redes-sociais/>
- <https://br.godaddy.com/blog/como-fazer-storytelling-para-sua-empresa/>
- <https://blogdazih.blogspot.com/2017/05/os-7-arquetipos-para-construcao-de.html>
- <https://www.macondopropaganda.com/3-exemplos-que-mostram-importancia-de-um-bom-gerenciamento-de-crise/>
- <https://vestindoautoestima.com.br/os-12-arquetipos-de-jung-e-o-estilo-pessoal/>
- https://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem_visual
- <https://inpaonline.com.br/blog/boa-comunicacao/>
- <https://www.mlabs.com.br/blog/marketing-de-relacionamento/>

Artigos e Estudos:

- FLEURY, Gustavo. Uma ideia na cabeça e um celular na mão. São Paulo: 2020.

- CIALDINI, Robert. Pré-suasão. São Paulo: 2017.
- CIALDINI, Robert. As armas da persuasão. São Paulo: 2012.
- DALE, Carnegie. Como fazer amigos e influenciar pessoas. São Paulo: 2012.
- KAWASAKI, Guy. Encantamento – a arte de modificar corações mentes. São Paulo: 2012.
- Gestão de crises e comunicação: o que os gestores e profissionais de comunicação precisam saber para enfrentar crises corporativas. São Paulo: Atlas, 2015.

