Soft skills

Falar em público e apresentações de impacto

Dois dias para falar com à-vontade perante uma equipa, um cliente, o público de uma feira profissional ou uma reunião de arranque. Os participantes trabalham a estrutura da mensagem, a voz, a postura, a gestão do nervosismo, o uso dos suportes e a resposta às perguntas, através de intervenções repetidas e filmadas. Cada um melhora uma apresentação real, da versão inicial na primeira manhã à versão final na segunda tarde.

Duração : 2 dias

Objetivos

1. Identificar os seus pontos fortes e eixos de progresso como orador a partir de uma primeira intervenção filmada
2. Estruturar uma apresentação em torno de uma mensagem central, com uma abertura e uma conclusão que apela à ação
3. Dominar a voz, o olhar, a postura e o nervosismo perante um grupo
4. Conceber suportes que servem o orador em vez de o substituir
5. Gerir perguntas, objeções e imprevistos em sessão
6. Adaptar a intervenção ao público: equipa de terreno, cliente, público externo, reunião à distância

Programa

Dia 1 — manhã

• Primeira intervenção filmada de três minutos e autodiagnóstico

• O que retém um público: uma mensagem, algumas ideias, exemplos

• Estruturar: abertura, mensagem central, três ideias, conclusão com um pedido

• Exercício: construir o plano da sua apresentação real

Dia 1 — tarde

• A voz: ritmo, volume, silêncios, articulação

• O corpo: apoio, olhar, gestos, ocupação do espaço

• O nervosismo: compreender os seus efeitos e canalizá-lo pela preparação e pela respiração

• Intervenções curtas filmadas com retorno do grupo

Dia 2 — manhã

• Suportes: diapositivos legíveis, números, esquemas, amostras ou peças mostradas ao público

• Contar: exemplos e factos de terreno para tornar concreto um tema técnico

• Perguntas, objeções, interrupções, avaria de material: manter o controlo

• Falar à distância e em formato híbrido

Dia 2 — tarde (oficina)

• Oficina: apresentação final filmada de dez minutos perante o grupo

• Comparação com a intervenção do primeiro dia

• Plano de progresso pessoal: três pontos a trabalhar nas próximas intervenções

• Teste de conhecimentos e balanço da formação

Metodologia

• Intervenções filmadas repetidas, com o acordo dos participantes, e análise individual

• Exercícios de voz, de respiração e de postura

• Trabalho sobre uma apresentação real de cada participante: reunião de equipa, apresentação a um cliente, intervenção numa feira profissional

• Retornos estruturados do formador e do grupo a cada intervenção

• Animação possível em francês, em darija ou em inglês consoante o público

Avaliação e documentos

Teste de conhecimentos, apresentação final avaliada numa grelha partilhada desde o primeiro dia, avaliação a quente em D+1. Certificado numerado verificável online para cada participante; relatório de formação entregue à empresa.

Materiais bilingues para cada participante; cada formação presencial inclui o seu gémeo digital no OmniLearn.

Bom saber

Para uma decisão a obter perante a direção, o dia «Apresentar e convencer um comité de direção» prolonga este trabalho. Para a escrita profissional, ver «Escrever para ser lido: e-mails, atas, relatórios».

Informações práticas

Duração	2 dias
Público	Gestores, quadros, peritos, moderadores de reuniões e qualquer pessoa chamada a apresentar perante um grupo
Pré-requisitos	Sem pré-requisitos; trazer uma apresentação real a melhorar
Número de participantes	Grupos de 6 a 12 participantes, na empresa
Formato	Na empresa, presencial nas suas instalações
Língua	Francês, darija ou inglês; materiais bilingues
Financiamento	Contratos especiais de formação da OFPPT (TFP), GIAC, Maroc PME: preparamos os processos consigo, sem custo adicional.
Personalização do programa	Programa adaptado aos seus procedimentos, aos seus equipamentos e ao seu público

Perguntas frequentes

É preciso já ter à-vontade na oralidade?
Não. A primeira intervenção é curta e serve apenas de ponto de partida. Os participantes muito à vontade trabalham a estrutura e a gestão das perguntas; os que temem o exercício progridem primeiro no nervosismo, na voz e na postura.

Qual a diferença para «Apresentar e convencer um comité de direção»?
Estes dois dias desenvolvem o orador, seja qual for o público. O dia dedicado ao comité de direção incide sobre um caso preciso: obter uma decisão de dirigentes que dispõem de pouco tempo e esperam opções, riscos e um pedido claro.

Podem trabalhar-se apresentações em inglês?
Sim. A formação pode ser animada em inglês, ou em francês com intervenções em inglês para os participantes que apresentam a clientes, donos de obra ou parceiros estrangeiros.

Estes dois dias podem ser financiados?
Podem integrar o plano de formação da empresa e ser objeto de um processo ao abrigo dos contratos especiais de formação (CSF) do OFPPT, segundo as regras em vigor. Preparamos o processo consigo.