

A arte de falar em Público

Treinando a excelência do Treinador

Curso de Formação Avançado em técnicas de PNL nos contextos de Apresentações

Olhar para o público e sentir as mãos frias e o coração disparar e perceber que “deu um branco” no lugar dos pensamentos. Isto é o que acontece com o orador despreparado que, apesar de saber todo o conteúdo, sente-se inseguro em relação as críticas e torna-se um fiasco por não conhecer como vencer o medo utilizando as técnicas da programação neurolinguística.

Esta é uma proposta de um curso de Oratória com base na PROGRAMAÇÃO NEUROLINGUISTICA é um processo de treinar a mente para ter o domínio das emoções e se sentir confortável diante do público.

O treinamento visa o refinamento das habilidades de comunicação a fim de encantar plateias através de uma apresentação inspiradora, elegante e congruente.

Aprender a usar a linguagem verbal e corporal é uma condição indispensável para ter êxito nas apresentações obtendo aceitação dos ouvintes.

Esse treinamento irá explorar todos os elementos da excelência em treinar ou falar em público, formando um sólido alicerce para aperfeiçoar com o tempo.

Para palestrantes este curso fará a **diferença** conquistando a alta performance e garantindo a excelência.

1. Apresentação: O bom treinamento parece mágica e ensina a desenvolver a arte de se expressar de forma simples e bela. O Trainer Training vai ensinar habilidades para melhorar suas apresentações, dando a você o alicerce para maestria.

A elegância em repassar o conteúdo e a congruência pessoal é o ponto alto do facilitador exitoso. Este curso será um fórum para você explorar todos os elementos da excelência em treinamento, formando um sólido alicerce para desenvolvê-los continuamente. Estaremos ensinando as técnicas da Programação Neurolinguística aplicadas a arte de falar em publico e repassar conhecimentos.

O **Diferencial** do treinamento está na abordagem da congruência nas atitudes e uma oportunidade para rever a missão do treinador e convencer através do exemplo pois quem você é, fala mais alto do que aquilo que você diz.

*“A transmissão do conhecimento é a mais bela das artes”
Platão*

2. Objetivo Geral: Aperfeiçoar as habilidades de comunicação e apresentação na transferência de conhecimentos de maneira fluida, elegante, inteligente e cativante.

3. Objetivos Específicos

- . Adquirir novas estratégias de transferência de experiências e capacidades, oferecendo maneiras de motivar, inspirar e conduzir um grupo de pessoas em direção a um objetivo comum.
- . Treinar o melhor de você em termos de habilidades e atitudes do trainer.
- . Obter uma nova forma de pensar sobre a postura de um facilitador perante uma audiência, que está ali não apenas como um transmissor, mas um construtor do conhecimento.
- . Ser o que ensina.
- . Melhorar a **performance** das apresentações em público;
- . Aprender a elaborar um **plano de ação** para desenvolvimento da apresentação;
- . Fazer apresentações **interativas** para envolver a plateia;
- . Usar a **congruência** para ser a mensagem aumentando o poder de convencimento.
- . Treinar o resgate do melhor estado através de âncoras;
- . Ensinar a pensar para além de transmitir, ser um construtor do conhecimento.
- . Motivar, inspirar e conduzir pessoas ou grupos em direção a um objetivo comum.
- . Aprender a adaptar as apresentações a cada público específico incentivando a plateia a reflexão.

4. Como vamos aprender?

Arte de Falar em Público desenvolve habilidades para otimizar a linguagem verbal e não verbal e criar uma atmosfera de apoio mútuo. Através de exercícios estimulantes irá desenvolver a **sensibilidade** de aprender a **adaptar as apresentações a cada público específico** incentivando os participantes a rever o modo de agir e pensar dos participantes, identificando e **transformando as crenças** do grupo de modo a alinhá-las com os objetivos do treinamento e dividir e sequenciar para que cada passo do aprendizado se apoie facilmente sobre os anteriores.

5. O que estaremos aprendendo na Arte de Falar em público?

Etapa 1 com Magui Guimarães – Técnicas Básicas de Neurolinguística

- . Principais desafios do Comunicador
- . Criando sintonia com a plateia - Rapport
- . Aprendendo a lidar com resistência – Intenção positiva da Plateia
- . Melhorando o estado interno e autoconfiança– Círculo de Excelência
- . Fortalecendo o diálogo interno e a postura corporal
- . Usar a Fisiologia para passar congruência na mensagem
- . Comunicação Verbal e não Verbal
- . Alinhamento neurológico para uma boa apresentação
- . Como Preparar uma apresentação: Recursos Visuais , Auditivo e Cinestésicos

Etapa 2 com Alexandre Bortoletto

- Os 4 arquétipos do apresentador: o Guerreiro, o Mestre, o Visionário e o Curador
- Tornar os arquétipos disponíveis consciente e inconscientemente
- Desenvolver a habilidade para dividir e sequenciar para que cada passo do aprendizado se apoie facilmente sobre os anteriores

- Aperfeiçoar a habilidade para, com flexibilidade, ajustar uma apresentação de modo que sirva para um público determinado
- Montar exercícios que fazem diferença na forma de cada participante pensar e agir
- Reconhecer e responder a estados da plateia, usando-os para melhorar seu treinamento
- Transformar objeções e outras dificuldades em recursos para apoiar os objetivos do grupo, enquanto respeita e inclui necessidades individuais
- Identificar e transformar crenças do grupo de modo a alinhá-las com os objetivos do treinamento
- Criar uma atmosfera de apoio mútuo e ter clareza de objetivos para qualquer tipo de audiência
- Aprender com cada apresentação para tornar a próxima ainda melhor
- Demonstrar comportamentalmente o que você está comunicando ou ensinando
- Usar as perguntas dos participantes para refinar seu treinamento e também para ouvir a “estrutura” por trás da questão, de modo que sua resposta possa ser mais abrangente

“A arte de inspirar pessoas passa pelo desafio de ser o que ensina”

6. Quem são os facilitadores do curso a Arte de falar em público?

Alexandre Bortoletto: Psicólogo, Psicoterapeuta e Hipnoterapeuta

- Trainer e Master Practitioner em Programação Neurolinguística. • Trainer e Master em Hipnose Ericksoniana. • Instrutor da SBPNL há mais de 20 anos. • Educador, escritor, Business Coach, Coach Executivo e Pessoal. • Consultor de empresas nacionais e internacionais em Up Level Training Systems. • Consultor em comunicação corporativa e Leader Coach Performance. • Especialista em linguagem inconsciente, psicolinguística e neuro-hypnotika. • Hipnólogo, musicólogo e professor mestre em arranjo, composição e psycho-music. • Responsável pela criação e desenvolvimento de novos treinamentos abertos e incompany da SBPNL.
- Atualmente mantém pesquisas acadêmicas no campo da Neurociência, além de ministrar cursos, seminários, atendimentos e workshops no Brasil e no exterior

Magui Guimarães: Estudiosa do comportamento humano e foi responsável pela introdução da PNL e do Coaching nas regiões Norte e no Nordeste do Brasil. • Diretora da Escola de Ciências Comportamentais. Atua como educadora empresarial. • Trainer e Master em Neurolinguística, com vinte anos de experiência em cursos de formação e avançados. • Master em Coaching Integrado pelo ICI, Integrated Coaching Institute, e tem formação em Coaching Integral por Martin Shervington. • Formação Holística pela Universidade Internacional da Paz com Pierre Well. • Curso em Hipnose Ericksoniana com Steve Gilligan e em Instrumentos do Espírito por Robert Dilts. • Formação em Biopsicologia com Susan Andrews

Duração: 60 horas Trainer mais 10 horas de Hipnose

Data: 18 a 24 de Março de 2019

Horário: De 8hs00 às 13:00 e 14:30 às 19hs30 (1h30 p/almoço)

Investimento: À vista: R\$ 4.000,00 - Prazo: 10 x 450,00

Formas de Pagamento: Cheque, Cartão Crédito recorrente, PagSeguro(site)

Mais informações: 4106.3030 (Tim), 98777.5600 (Oi)

Local: Universidade do Parlamento - UNIPACE - Anexo da Assembleia Legislativa
Rua Barbosa de Freitas, 2674 esquina com Pontes Vieira.

	DATAS	TEMAS	CONTEÚDO PROGRAMÁTICO
1	18/03 Segunda	Tomando consciência da apresentação	Vendo a si mesmo. A linguagem não verbal. O consciente e o inconsciente do apresentador e da apresentação. Como chamar atenção da plateia.
2	19/03 Terça	Congruência os movimentos	Percebendo os próprios movimentos. Lendo a plateia e percebendo os momentos de inserir informações. Acuidade sensorial do apresentador. Corpo e mente do Trainer.
3	20/03 Quarta	Rapport, VAC e outras formas de relação com a plateia.	Usando os recursos de PNL para as apresentações. Meta Modelo de Linguagem, Meta Programas, VAC e algumas Prestigiações linguísticas Rapport.
4	21/03 Quinta	Perguntas e respostas nas apresentações	Aprendendo a escutar as perguntas. Aprendendo a responder. Fazendo ligações de conteúdo. Estabelecendo relacionamentos entre Trainer e Plateia. Hipnotizando com as respostas.
5	22/03 Sexta	Os arquétipos do apresentador	Acessando e ativando os arquétipos do apresentador: Guerreiro, Curador, Visionário e Mestre. Criando âncoras pessoais, criando âncoras de palco. Criando âncoras na plateia e na apresentação.
6	23/03 Sábado	Âncoras de palco e marcadores Identidade do trainer	Acessando recursos positivos para o apresentador, e a audiência Em busca da coerência mente e corpo O novo Trainer Alinhamento de valores, crenças e capacidades Alinhamento sistêmico do Treinador
7	24/03 Domingo	Linguagem Hipnótica	Modelo Ericksoniano de induções hipnóticas. Reutilização de informações verbais e não-verbais Uso da voz e música como ferramentas hipnóticas. Transes prontos para utilização imediata Sistemas de Direção motivacional. Aplicação da estrutura arquetípica no processo hipnótico

