

Estrutura Curso

Objetivo

Capacitar os participantes a desenvolverem habilidades de comunicação e oratória, aplicando técnicas apresentadas no livro *O Poder da Oratória*.

Cronograma (4 encontros de 2h cada)

Encontro 1 – Fundamentos da Oratória (2h)

- **Abertura e apresentação da proposta**
- Importância da oratória na vida pessoal e profissional
- Princípios básicos: postura, voz, respiração, dicção
- Exercício prático: apresentação rápida de cada participante (1 min)

Encontro 2 – Estrutura e Conteúdo do Discurso (2h)

- Como organizar ideias de forma clara e persuasiva
- Técnicas de storytelling e uso de exemplos
- Recursos de apoio: slides, gestos, pausas estratégicas
- Exercício prático: montar um mini-discurso de 3 minutos

Encontro 3 – Técnicas de Persuasão e Conexão com o Públíco (2h)

- Uso da emoção e da lógica para convencer
- Linguagem corporal e contato visual
- Como lidar com nervosismo e improviso
- Exercício prático: simulação de discurso com feedback coletivo

Encontro 4 – Apresentação Final e Avaliação (2h)

- Revisão dos principais pontos do curso
- Cada participante apresenta um discurso de 5 minutos
- Feedback individual e coletivo
- Encerramento com dicas para continuidade da prática

Roteiro Detalhado (4 encontros de 2h cada)

Encontro 1 – Fundamentos da Oratória (2h)

Objetivo: Introduzir conceitos básicos e preparar os participantes para se expressarem com confiança.

- **0–15 min** → Abertura, apresentação da proposta e quebra-gelo (cada participante fala 1 min sobre si).
- **15–35 min** → Importância da oratória na vida pessoal e profissional.
- **35–55 min** → Técnicas básicas: postura, respiração, dicção.
- **55–65 min** → Exercício prático: leitura em voz alta com foco em dicção.

- **65–85 min** → Dinâmica: improviso rápido (tema sorteado, 1 min de fala).
- **85–120 min** → Debate e feedback coletivo. Encerramento com resumo dos pontos-chave.

Encontro 2 – Estrutura e Conteúdo do Discurso (2h)

Objetivo: Ensinar como organizar ideias e construir discursos claros e envolventes.

- **0–20 min** → Revisão breve do encontro anterior.
- **20–40 min** → Estrutura clássica: introdução, desenvolvimento, conclusão.
- **40–60 min** → Técnicas de storytelling e uso de exemplos.
- **60–80 min** → Exercício prático: montar mini-discurso de 3 min em duplas.
- **80–100 min** → Apresentação dos mini-discursos.
- **100–120 min** → Feedback coletivo e dicas de melhoria.

Encontro 3 – Persuasão e Conexão com o PÚBLICO (2h)

Objetivo: Desenvolver habilidades de convencimento e interação com a audiência.

- **0–15 min** → Revisão dos encontros anteriores.
- **15–35 min** → Técnicas de persuasão: emoção, lógica, credibilidade.
- **35–55 min** → Linguagem corporal e contato visual.
- **55–75 min** → Como lidar com nervosismo e improviso.
- **75–95 min** → Exercício prático: discurso improvisado com feedback imediato.
- **95–120 min** → Discussão em grupo sobre desafios enfrentados e estratégias de superação.

Encontro 4 – Apresentação Final e Avaliação (2h)

Objetivo: Consolidar aprendizados e avaliar desempenho dos participantes.

- **0–15 min** → Revisão geral dos principais pontos do curso.
- **15–25 min** → Orientações para a apresentação final.
- **25–95 min** → Cada participante apresenta discurso de 5 min.
- **95–115 min** → Feedback individual e coletivo.
- **115–120 min** → Encerramento, dicas para continuidade da prática e despedida.

Modelo de Slides – *O Poder da Oratória*

Encontro 1 – Fundamentos da Oratória

Slide 1 – Título

- O Poder da Oratória
- Fundamentos da Comunicação

Slide 2 – Importância da Oratória

- Impacto na vida pessoal
- Relevância no ambiente profissional

- Comunicação como diferencial

Slide 3 – Elementos Básicos

- Postura
- Respiração
- Dicção
- Voz

Slide 4 – Exercício Prático

- Apresentação rápida (1 min)
- Leitura em voz alta

Encontro 2 – Estrutura e Conteúdo do Discurso

Slide 1 – Título

- Construindo um Discurso Envolvente

Slide 2 – Estrutura Clássica

- Introdução
- Desenvolvimento
- Conclusão

Slide 3 – Storytelling

- Narrativa envolvente
- Exemplos e analogias
- Pausas estratégicas

Slide 4 – Exercício Prático

- Mini-discurso em duplas (3 min)

Encontro 3 – Persuasão e Conexão com o PÚBLICO

Slide 1 – Título

- Técnicas de Persuasão e Conexão

Slide 2 – Persuasão

- Emoção
- Lógica
- Credibilidade

Slide 3 – Linguagem Corporal

- Gestos

- Contato visual
- Expressão facial

Slide 4 – Superando o Nervosismo

- Técnicas de respiração
- Improviso consciente

Slide 5 – Exercício Prático

- Discurso improvisado com feedback

Encontro 4 – Apresentação Final e Avaliação

Slide 1 – Título

- Apresentação Final

Slide 2 – Revisão Geral

- Postura e voz
- Estrutura do discurso
- Persuasão e conexão

Slide 3 – Orientações para Apresentação

- Tempo: 5 min
- Clareza e objetividade
- Engajamento com o público

Slide 4 – Encerramento

- Feedback coletivo
- Dicas para continuidade
- “A prática leva à excelência”

Principais Conceitos e Técnicas de Oratória:

- Três Pilares (Corpo, Voz, Didática): A comunicação não verbal (postura, gestos) transmite credibilidade antes das palavras, enquanto a voz varia para manter a atenção e a didática organiza as ideias.
- Domínio do Conteúdo e Estrutura: Organizar o discurso com introdução, desenvolvimento e conclusão, utilizando histórias (storytelling) para criar conexão.

- Linguagem Corporal ([Postura](#)): Manter uma postura ereta e confiante, além de usar gestos que apoiem a fala, o que aumenta a autoconfiança e a credibilidade.
- [Respiração](#) e Voz: A respiração diafrágmatica ajuda a controlar a ansiedade e melhora a dicção. Variar o tom, ritmo e volume é crucial para evitar monotonia.
- [Autoconhecimento](#) e Emoção: Entender seu estilo de comunicação e gerenciar emoções para criar uma conexão autêntica com o público.
- Uso de Recursos Visuais: Slides e outros recursos facilitam a compreensão e fixação do conteúdo pelo público.

Dicas para Melhorar a Oratória:

- Treinamento: Praticar frequentemente, gravar a si mesmo e assistir para identificar pontos de melhoria.
- Objetividade: Reduzir o ritmo e dar preferência a frases curtas e diretas.
- Sorriso: Utilizar o sorriso como ferramenta de interação e empatia.