

APRESENTAÇÃO PESSOAL

1H A 2H · PRESENCIAL OU SÍNCRONO



OBJETIVO

Compreender como a apresentação pessoal constrói a imagem profissional e como usá-la a favor do marketing pessoal.

PARA QUEM

Profissionais que se apresentam a clientes, cooperados, parceiros ou novas equipes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

01 Marketing pessoal: o que é?

- Marketing pessoal x autopromoção
- Identidade e pertencimento

03 Apresentação pessoal x ambiente corporativo

- O que comunica antes de você falar
- 4 perguntas para alinhar expectativa e conteúdo

02 Os papéis que desempenhamos

- A caracterização de cada papel
- Figurino, postura, voz e repertório

04 A receita da apresentação

- Por quê, como e o quê
- Como começar: curiosidade, afirmação, inusitado
- Realista, ensaie, inspire-se

METODOLOGIAS

- Apresentação visual interativa
- Exemplos do dia a dia e demonstração ao vivo
- Perguntas e enquetes com a plateia
- Reflexão individual e troca em duplas
- Exercício: minha apresentação em 30 segundos