

Comunicação com Resultados

EMENTA DE MATÉRIA – COMUNICAÇÃO COM RESULTADOS - I

Descrição do curso: A boa comunicação é a base para a interação com chefes, parceiros de trabalho, fornecedores e clientes. Segundo pesquisa recente da Universidade de Harvard (EUA), mais de 70% dos problemas de uma empresa estão ligados à comunicação. Portanto, gerar maior empatia, quebrar resistências, evitar e solucionar conflitos, aprimorar e ampliar os relacionamentos é fundamental para a sua carreira profissional.

Áreas de interesse: Esse curso introdutório se destina a todos aqueles que buscam a alta performance na comunicação para atingir resultados eficientes.

Objetivos gerais: Qualificar o público para o sucesso nas relações interpessoais, em especial no atendimento às necessidades das empresas.

Público sugerido: Profissionais em cargo de liderança, que objetivam essa posição ou precisam atender demandas de trabalho com excelência.

Carga horária: 8 horas, um dia.

Onde: Em uma unidade Unifox, in company ou pela internet.

Nome do professor: Alessandro da Mata

Graduação do docente: pós-graduado em Comunicação Organizacional e Relações Públicas pela Cásper Líbero. Master em Gestão do Futebol pela Fundação Getúlio Vargas. Jornalista graduado pela Universidade Guarulhos. *Practitioner* de

Programação Neurolinguística via Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística.

Experiência do docente: há 17 anos, Alessandro da Mata flutua entre a comunicação de massa e a organizacional. Ele acumula passagens por O Estado de São Paulo, Folha de São Paulo, Aché Laboratórios e Rios Unidos-Usiminas, entre outros. Atualmente é CEO da Speaker Comunicação e Relações Públicas.

Metodologia: aulas com o apoio de recursos áudio/visuais, a partir de conceitos teóricos e práticos; debates de cases reais e virtuais; dinâmicas e games individuais e em grupo.

Referências Bibliográficas: BAER, Jan. *Youtility – Why Smart Marketing is about Help not Hype*. Publicação não disponível no Brasil. Compra via *Amazon*. Penguin Group, 2013.

FRANÇA, Fábio. Público: como identificá-los em uma nova visão estratégica. 2ª edição. São Caetano do Sul. Ed. Yendis, 2008.

GRUNIG, James E., FERRARI, Maria Aparecida, FRANÇA, Fabio. Relações Públicas: teoria, contexto e relacionamentos. São Caetano do Sul. Editora Difusão, 2009.

KUNSCH, Margarida Maria Krohling. Comunicação Organizacional. São Paulo, Ed. Saraiva, 2009.

KUNSCH, Margarida Maria Krohling. Obtendo Resultados Com Relações Públicas. São Paulo, Ed. Pioneira, 2006.

ROSENBERG, Marshall. Comunicação Não-Violenta. São Paulo. Editora Agora, 2006.

NETO, João Lucio. A arte de Vender Ideias. São Paulo. Ed. DVS, 2004.

SWIFT, Ronald. CRM - O Revolucionário Marketing de Relacionamento com o Cliente. São Paulo. Ed. Elsevier Brasil, 2001.

CRONOGRAMA – CURSO DE 8H

Comunicação com Resultados	Professor Alessandro da Mata
8h às 10h	<p>Ciclo 1 – Conceituação da Comunicação</p> <p>Emissor - mensagem – canal – receptor – feedback</p> <p>Identidade – Imagem – Reputação</p> <p>Comunicação – Marketing – Relações Públicas</p> <p>Comunicação Organizacional</p>
10h às 10h30	Livre para café
10h30 às 12h30	<p>Ciclo 2 – Programação Neurolinguística</p> <p>Quebras de Paradigmas: mapa não é território; não existem erros, apenas resultados; a menor parte da comunicação é verbal</p> <p>Distorção – Omissão – Reclamação - Generalização (O ouvir)</p> <p>Rapport e Processos Visual – Auditivo – Cinestésico – Inespecífico</p>
12h30 às 13h30	Livre para almoço
13h30 às 15h30	<p>Ciclo 3 – Comunicação Não-Violenta</p> <p>Técnicas para falar em público - O que deve ser dito</p> <p>Poder da influência X Poder da manipulação</p> <p>Resiliência, gestão de conflitos e técnicas indiretas para críticas</p> <p>O “voltar a fita” para confirmar o entendimento</p>
15h30 às 16h	Livre para café
16h às 18h	<p>Ciclo 4 – Comunicação Interna</p> <p>Caráter Institucional: disseminação de valores da empresa, sistemas de hierarquias, unidade quanto às normas e procedimentos</p> <p>Caráter Informativo: ciência aos funcionários dos fatos mais atuais e relevantes da empresa, conscientização e interação entre as áreas</p> <p>Caráter Motivacional: pertencimento, orgulho e maior produtividade</p> <p>Do Coach de Carreira ao Media Training</p>

EMENTA DE MATÉRIA – COMUNICAÇÃO COM RESULTADOS - II

Descrição do curso: A boa comunicação é a base para a interação com chefes, parceiros de trabalho, fornecedores e clientes. Segundo pesquisa recente da Universidade de Harvard (EUA), mais de 70% dos problemas de uma empresa estão ligados à comunicação. Portanto, gerar maior empatia, quebrar resistências, evitar e solucionar conflitos, aprimorar e ampliar os relacionamentos é fundamental para a sua carreira profissional.

Áreas de interesse: O curso avançado se destina a todos os que buscam a alta performance na comunicação para atingir resultados eficientes, com a vantagem da maior participação em simulações de casos.

Objetivos gerais: Qualificar o público para o sucesso nas relações interpessoais, em especial no atendimento às necessidades das empresas.

Público sugerido: Profissionais de variados segmentos de mercado, em cargo de liderança, que objetivam essa posição ou precisam atender demandas com excelência.

Carga horária: 16 horas, dois dias.

Onde: Em uma unidade Unifox. In Company ou pela internet.

Nome do professor: Alessandro da Mata

Graduação do docente: pós-graduado em Comunicação Organizacional e Relações Públicas pela Cásper Líbero. Master em Gestão do Futebol pela Fundação Getúlio Vargas. Jornalista graduado pela Universidade Guarulhos. *Practitioner* de Programação Neurolinguística via Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística.

Experiência do docente: há 17 anos, Alessandro da Mata flutua entre a comunicação de massa e a organizacional. Ele acumula passagens por O Estado de São Paulo, Folha de São Paulo, Aché Laboratórios e Rios Unidos-Usiminas, entre outros. Atualmente é CEO da Speaker Comunicação.

Metodologia: aulas com o apoio de recursos áudio/visuais, a partir de conceitos teóricos e práticos; debates de cases reais e virtuais; dinâmicas e games individuais e em grupo.

Referências Bibliográficas: BAER, Jan. *Youtility – Why Smart Marketing is about Help not Hype*. Publicação não disponível no Brasil. Compra via *Amazon*. Penguin Group, 2013.

FRANÇA, Fábio. *Público: como identificá-los em uma nova visão estratégica*. 2ª edição. São Caetano do Sul. Ed. Yendis, 2008.

GRUNIG, James E., FERRARI, Maria Aparecida, FRANÇA, Fabio. *Relações Públicas: teoria, contexto e relacionamentos*. São Caetano do Sul. Editora Difusão, 2009.

KUNSCH, Margarida Maria Krohling. *Comunicação Organizacional*. São Paulo, Ed. Saraiva, 2009.

KUNSCH, Margarida Maria Krohling. *Obtendo Resultados Com Relações Públicas*. São Paulo, Ed. Pioneira, 2006.

ROSENBERG, Marshall. *Comunicação Não-Violenta*. São Paulo. Editora Agora, 2006.

NETO, João Lucio. *A arte de Vender Ideias*. São Paulo. Ed. DVS, 2004.

SWIFT, Ronald. *CRM - O Revolucionário Marketing de Relacionamento com o Cliente*. São Paulo. Ed. Elsevier Brasil, 2001.

CRONOGRAMA – CURSO DE 16H

Primeiro Dia

Comunicação com Resultados	Professor Alessandro da Mata
8h às 10h	Ciclo 1 – Conceituação da Comunicação Emissor - mensagem – canal – receptor – feedback Identidade – Imagem – Reputação Comunicação – Marketing – Relações Públicas Comunicação Organizacional
10h às 10h30	Livre para café
10h30 às 12h30	Aprofundamento de casos: debates a partir de falhas e acertos de empresas consagradas. Exemplos de famosos e dos mercados alimentício e farmacêutico
12h30 às 13h30	Livre para almoço
13h30 às 15h30	Ciclo 2 – Programação Neurolinguística (PNL) Quebras de Paradigmas: mapa não é território; não existem erros, apenas resultados; a menor parte da comunicação é verbal Distorção – Omissão – Reclamação - Generalização (O ouvir) Rapport e Processos Visual – Auditivo – Cinestésico – Inespecífico
15h30 às 16h	Livre para café
16h às 18h	Aprofundamento de casos: simulações e games a partir de exemplos do esporte, teatro e das técnicas de PNL.

CRONOGRAMA – CURSO DE 16H

Segundo Dia

Comunicação com Resultados	Professor Alessandro da Mata
8h às 10h	<p>Ciclo 3 – Comunicação Não-Violenta</p> <p>Técnicas para falar em público - O que deve ser dito</p> <p>Poder da influência X Poder da manipulação</p> <p>Resiliência, gestão de conflitos e técnicas indiretas para críticas</p> <p>O “voltar a fita” para confirmar o entendimento</p>
10h às 10h30	Livre para café
10h30 às 12h30	<p>Aprofundamento de casos: dinâmica a partir de falhas e acertos.</p> <p>Exemplos da política, da TV e de ações em condomínios</p>
12h30 às 13h30	Livre para o almoço
13h30 às 15h30	<p>Ciclo 4 – Comunicação Interna</p> <p>Caráter Institucional: disseminação de valores da empresa, sistemas de hierarquias, unidade quanto às normas e procedimentos</p> <p>Caráter Informativo: ciência aos funcionários dos fatos mais atuais e relevantes da empresa, conscientização e interação entre as áreas</p> <p>Caráter Motivacional: senso de pertencimento, orgulho e maior produtividade</p> <p>Do Coach de Carreira ao Media Training</p>
15h30 às 16h	Livre para café
16h às 18h	<p>Aprofundamento de casos: simulações e games a partir de exemplos dos mercados siderúrgico e automotivo.</p>

INVESTIMENTOS

Comunicação com Resultados I: Para o curso introdutório, o valor é de R\$ 1,2 mil por pessoa. Para grupos de seis pessoas, valor de R\$ 6 mil, já com desconto. O pagamento poderá ser realizado em até 6 vezes.

Comunicação com Resultados II: Para o curso avançado, R\$ 2 mil por pessoa. Para grupos de seis pessoas, valor de R\$ 10 mil, já com desconto. O pagamento poderá ser realizado em até 5 vezes.

Sobre a Speaker: Trata-se de um grupo com soluções integradas para a excelência em comunicação. São agências autônomas e independentes, com expertises somados para a consultoria e gestão de comunicação (interna e externa), o desenvolvimento de ações digitais (sites, aplicativos, mídias sociais, newsletter e e-mail marketing), podcasts (vídeos e áudios) e eventos, além de media training e coaching. Vide detalhes no www.speakercomunicacao.com.br.