

Plano de Curso

Comunicação Eficiente e Persuasiva

Dados básicos do curso

Professor: Gustavo Fleury

Formação Acadêmica: Jornalismo, pós-graduação em Marketing

Currículo: Jornalista graduado com especialização em Marketing Político, ex-Assessor de imprensa no Congresso Nacional com passagens também por TV Globo, TV Band.

É Professor com mais de 3 mil alunos já formados em seus cursos e também Escritor de 05 obras sobre a temática Marketing Político e Estratégias eleitorais, "Eleições 2006.Do factual ao virtual", "Eleições 2008.O Brasil e o Efeito Obama", "Eleições 2010.Fatos reais, estratégias eletrônicas e ações profanas", "Manual de Campanha Eleitoral - Vitórias em Construção" e " Uma ideia na cabeça e um celular na mão".

Como profissional da área, já participou diretamente de mais de 150 campanhas eleitorais e gestões de mandatos.

Ementa:

Trazer informações e ferramentas importantes para quem desenvolve um mandato eletivo com transparência, assertividade e planejamento focado em ações perenes de objetivo positivo. Esta é a finalidade deste curso que prevê também auxiliar a performance na gestão de crises e relacionamento com cidadãos no universo off e online.

Foco: Esse curso é voltado para todos que desejam se aprimorar em sua comunicação interpessoal.

Ideia central: Trazer informações importantes a respeito da comunicação direta com os cidadãos no universo off e online.

Síntese: Proporcionar mais ferramentas e conteúdos que possam facilitar a interação com as pessoas (emissor – mensagem – receptor)

Objetivos do Curso:

- Construir elementos e estratégias para melhorar a imagem pessoal
- Desenvolver habilidades específicas para comunicar e persuadir
- Aproximar mais as pessoas num contexto de transparência e melhores relacionamentos interpessoais

Temas do Curso:

- Storytelling e comunicação (aula 01)
- Comunicação e relacionamento (aula 02)
- Comunicação e imagem (aula 03)
- Arquétipos e comunicação (aula 04)
- Mídias sociais (aula 05)
- Gestão de crise e comunicação (aula 06)

Módulos do Curso:

Comunicação eficiente e persuasiva, parte I - módulo I

Comunicação eficiente e persuasiva, parte II - módulo II

Comunicação eficiente e persuasiva, parte III - módulo III

Comunicação eficiente e persuasiva, parte IV - módulo IV

Comunicação eficiente e persuasiva, parte V - módulo V

Comunicação eficiente e persuasiva, parte VI – módulo VI

Público-alvo:

Esse curso é voltado para todos aqueles que detém mandatos eletivos e suas assessorias.

Referências para estudos e consulta:

Material Complementar - Comunicação eficiente e persuasiva, parte II

Links

<https://interfacecomunicacao.com.br/bom-relacionamento-com-a-comunidade/>

<https://studioimagine.com.br/cuide-da-sua-imagem-nas-redes-sociais/>

<https://br.godaddy.com/blog/como-fazer-storytelling-para-sua-empresa/>

<https://blogdazih.blogspot.com/2017/05/os-7-arquetipos-para-construcao-de.html>

<https://www.macondopropaganda.com/3-exemplos-que-mostram-importancia-de-um-bom-gerenciamento-de-crise/>

<https://vestindoautoestima.com.br/os-12-arquetipos-de-jung-e-o-estilo-pessoal/>

https://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem_visual

<https://inpaonline.com.br/blog/boa-comunicacao/>

<https://www.mlabs.com.br/blog/marketing-de-relacionamento/>

Livros

FLEURY, Gustavo. **Uma ideia na cabeça e um celular na mão**. São Paulo: 2020.

CIALDINI, Robert. **Pré-suasão**. São Paulo: 2017.

CIALDINI, Robert. **As armas da persuasão**. São Paulo: 2012.

DALE, Carnegie. **Como fazer amigos e influenciar pessoas**. São Paulo: 2012.

KAWASAKI, Guy. **Encantamento – a arte de modificar corações mentes**. São Paulo: 2012.

_____. **Gestão de crises e comunicação: o que os gestores e profissionais de comunicação precisam saber para enfrentar crises corporativas**. São Paulo: Atlas, 2015.