

Plano de Curso

Storytelling e Comunicação

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:

- O que é Storytelling (aula 01)
- Arquétipos e comunicação (aula 02)
- Cinema e storytelling (aula 03)
- Política e storytelling (aula 04)
- Diferenciação (aula 05)
- Planejamento (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://www.prodigio.digital/post/como-usar-o-storytelling-como-ferramenta-em-campanhas-para-eleicao/>

<https://www.napratica.org.br/dicas-de-storytelling-barack-obama/>

<https://www.mundodomarketing.com.br/artigos/gabriel-rossi/31364/o-lider-charme-e-o-inocente-arquetipos-das-marcas.html>

<https://comunidade.rockcontent.com/jornada-do-heroi/>

<https://trilhas.diogenesjunior.com.br/conhecendo-arqu%C3%A9tipos-1-defini%C3%A7%C3%A3o-e-12-exemplos-mais-comuns-7695b5de8733>

Livros

BIENSENBACH, Rob. **Unleash the power of storytelling**. Chicago : 2018.

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.

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

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.