

Hoje, grande parte dos profissionais, independentemente da área e função desempenhadas, necessita de desenvolver competências comunicacionais, no sentido de tornar eficaz as suas apresentações, sejam elas comerciais, projectos ou simplesmente, na condução de reuniões de trabalho.

A Indústria de Moldes é um sector com alguma especificidade, onde cada cliente deve ser tratado como um ser único, com necessidades e exigências distintas. Apresentar comercialmente um produto que ainda não existe é, sem dúvida, um dos maiores desafios comerciais, que exige prática, persistência e aperfeiçoamento. Estar bem preparado para esta tarefa pode ser o factor decisivo no momento de decisão do cliente.

Neste sentido, esta acção pretende proporcionar aos participantes um auto-diagnóstico do seu estilo de comunicação, bem como adquirir e desenvolver um conjunto coerente de métodos e técnicas destinadas a facilitar e tornar mais eficaz a preparação e realização de apresentações úteis, persuasivas e motivadoras.

OBJECTIVOS GERAIS

- Dotar os participantes de competências comunicacionais, de modo a que os seus participantes sejam capazes de preparar e conduzir eficazmente uma apresentação comercial.

OBJECTIVOS ESPECÍFICOS

- Conhecer, aplicar e desenvolver as várias técnicas de apresentação com ênfase na obtenção de resultados e na eficácia de um discurso organizado com um objectivo;
- Adequar a apresentação da empresa às especificidades do público-alvo.

DESTINATÁRIOS

- Empresários | Gestores | Responsáveis de Marketing | Directores e Técnicos Comerciais

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Técnicas de comunicação
 - Atitudes | Problemas | Necessidades | Percepções | Produto / Serviço | Qualidade
- A apresentação comercial – preparar, estruturar e seleccionar os meios de suporte
 - a) A importância do comunicador
 - b) A escolha dos suportes
- Comunicar para o público-alvo – captar a atenção
- Casos práticos

METODOLOGIA

- Recurso a metodologias activas. Acção de carácter prático (exercícios, estudos caso e simulações).

FORMADORA

Dra. Judite Manso

- Licenciatura em Gestão de Marketing pelo IPAM. Actualmente é docente universitária, no pólo de Águeda da Universidade de Aveiro. Desenvolve funções de Consultoria nas áreas de Gestão, Comercial, Estratégica, Marketing e Comportamental. É Formadora, desde 2004, em algumas das mais conceituadas PME's, ramo industrial, comercial e serviços.

DURAÇÃO, DATAS, HORÁRIO E LOCAL DE REALIZAÇÃO

- **21 Horas**
- 18, 19, 23, 25 e 26 de Setembro de 2009
- Misto (**18 e 25** - 14h00-18h00; **19 e 26** - 09h00- 13h00; **23** - 14h00-19h00)
- CEFAMOL (Marinha Grande – Av. D. Dinis, 17)

CONDIÇÕES DE PARTICIPAÇÃO E CRITÉRIOS DE SELECÇÃO

Associados da CEFAMOL = **230€** Não Associados = **255€**
(valores isentos de IVA, ao abrigo do art. 9º, n.º 11 do CIVA)

Inclui Certificado de Formação Profissional, documentação de apoio, coffee-breaks.

- O número mínimo de participantes é de 10 formandos. A CEFAMOL reserva-se o direito de cancelar a acção caso o número de participantes seja inferior ao número estabelecido;
- Esta acção destina-se, preferencialmente, a profissionais de empresas associadas da CEFAMOL;
- A realização da acção de formação está sujeita a confirmação, a efectuar após o prazo de inscrição;
- Após o processo de selecção e antes do início da acção, a CEFAMOL contactará os participantes seleccionados, para confirmar a sua presença na formação. De igual modo, todos os candidatos não seleccionados serão igualmente informados via e-mail.

PRAZO DE INSCRIÇÃO:

- Até **04 de Setembro 2009**, mediante devolução da Ficha de Inscrição (em anexo), por fax (244-575159) ou e-mail (formacao@cefamol.pt). O pagamento da inscrição, quando efectuado por cheque, deverá ser à ordem da CEFAMOL. **A inscrição só é considerada válida após o pagamento.**

CANCELAMENTO DE INSCRIÇÕES:

- Serão aceites as desistências até à data limite de inscrição, reembolsando a totalidade do pagamento efectuado.
- As desistências que ocorrerem após terminado o prazo de inscrição, obrigam o pagamento integral. Contudo, as empresas poderão indicar uma substituição para a desistência verificada.
- Em caso de cancelamento / adiamento das acções de formação, a CEFAMOL compromete-se a devolver a importância cobrada.

CRITÉRIOS DE SELECÇÃO:

- Activos do Sector de Moldes, Ferramentas Especiais e Plásticos;
- Prioridade a colaboradores de empresas associadas da CEFAMOL, com situação devidamente regularizada, nomeadamente, não ter pagamentos em atraso relativamente a outras acções de formação;
- Análise dos dados da Ficha de Inscrição e requisitos solicitados – perfil dos destinatários;
- Ordem cronológica de chegada das Inscrições.