

## REFERENCIAL DE CURSO

<b>Nome do Curso</b>	<b>VALORIZAÇÃO DA IMAGEM PESSOAL E PROFISSIONAL</b>		
<b>Duração</b>	16 Horas		
<b>Horário</b>	Horário Pós Laboral (19h00 às 23h00) - Sábados (09h00 - 13h00 e 14h00 - 17h00)		
<b>Local</b>	SEMET – Vila Nova de Famalicão		
<b>Destinatários</b>	Esta Acção de Formação destina -se Chefias de diferentes níveis da pirâmide organizacional.		
<b>Processo de Selecção dos Formandos</b>	As inscrições serão consideradas por ordem de chegada, depois de devidamente formalizadas e pagas, percurso profissional e acções de formação frequentadas.		
<b>Forma de Organização</b>	Formação em Sala	<b>Modalidade de Formação</b>	Continua/ Atualização
<b>Área de Formação</b>	Formação de Professores e/ou Formadores		
<b>Informações Adicionais</b>	Aos participantes será entregue documentação de apoio e Certificado de Formação Profissional, em caso de Aprovação e frequência de 95% das horas da acção.		
<b>Descrição/Objectivos Gerais</b>	<p>No final da formação, o/a(s) formando/a(s) deverão ser capazes de:</p> <p>Desenvolver o auto-conhecimento, a identidade e a imagem pessoal e profissional;</p> <p>Aplicar os princípios de marketing pessoal e networking para valorizar a imagem pessoal e profissional;</p> <p>Adoptar comportamentos correctos em diversos contextos sociais e profissionais;</p> <p>Desenvolver a capacidade de comunicar em público através da utilização de técnicas adequadas.</p>		

<b>Módulos</b>	<b>Conteúdo Programático</b>	<b>Objectivos Específicos</b>	<b>Carga Horária</b>
<b>Módulo I</b>	<p>Auto – conhecimento</p> <p>a. A descoberta do “Eu”</p> <p>b. Identidade e imagem</p> <p>c. Imagem pessoal: visão 360º</p> <p>d. Atitude pessoal e profissional</p>	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos acerca de si.	<b>4</b>
<b>Módulo II</b>	<p>Marketing Pessoal e Networking</p> <p>a. Mix e marca pessoal</p> <p>b. Modelo de high visibility</p> <p>c. Plano de marketing pessoal</p>	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos acerca de Marketing Pessoal.	<b>4</b>

	d. Princípios do networking e. Ferramentas de networking f. A arte de conversar e fidelizar relações		
<b>Módulo III</b>	Protocolo Profissional e Regras de Civilidade a. Regras nas apresentações e cumprimentos b. Cortesia na comunicação oral e escrita c. Regras de ouro à mesa d. Oferecer e receber presentes e. Vestuário para diferentes ocasiões	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos de protocolo.	<b>3</b>
<b>Módulo IV</b>	Postura e Desenvolvimento Corporal	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos acerca de posturas e Desenvolvimento Corporal.	<b>2</b>
<b>Módulo V</b>	Técnicas de Comunicação em Público a. Preparação da comunicação b. Comunicação de improviso c. Animação do discurso d. Interação com a audiência e. Gestão de perguntas f. Avaliação da comunicação	No final deste módulo pretendesse que os formandos possuam conhecimentos acerca do Corpo, Estilo e Moda	<b>3</b>