



**Wanice Ferry**  
Coach de Performance

“Informação é importante, mas fundamental é como aplicamos esse conhecimento. Sem a prática assertiva, nenhuma informação é suficiente para atingirmos a excelência do desempenho pessoal e profissional”

Publicitária com extensão em gestão de negócios, atual Diretora de MKT da LatinMed, atuou como Coordenadora de Qualidade do Detran-RJ por 8 anos – sendo também a “Voz do Detran” em toda a sua central de teleatendimento. Formada em Canto clássico, oratória, locução e imitação de voz pelo Conservatório Brasileiro de Música - RJ, ministrou aulas em conservatórios, além de palestras e campanhas motivacionais. Ainda como consultora, desenvolveu projetos para a implementação da agência-piloto da Fininvest no Brasil, além de projetos e consultorias para empresas como Prosoft, EVCOM dentre outras. Diretora e facilitadora do curso EXPRESSE - Comunicação e Expressão Pessoal.

O curso de Comunicação e Expressão Pessoal apresenta uma proposta inovadora: reunir em um único programa ações que otimizam aspectos distintos, os quais reunidos, destacam com real eficácia a imagem do profissional moderno no mercado de trabalho.

**Programa com foco empresarial: executivos, diretores, gerentes, analistas, coordenadores, consultores, empresários e empreendedores.**

### Objetivos

- Destacar a imagem do profissional no mercado/campo de trabalho definindo sua marca pessoal
- Potencializar pontos fortes e eliminar/minimizar pontos fracos
- Aprimorar a leitura corporal, consciência e inteligência interpessoal, fluência e desenvoltura (trabalhando ainda questões relativas à ansiedade e timidez)
- Potencializar a confiança e fortalecer a credibilidade do profissional, a fim de obter ainda mais sucesso na gestão dos negócios

### Diferencial

**O curso conta com uma atuação exclusiva – A Consultoria Personalizada**

Através de entrevistas individuais e aplicação de questionários e testes diferenciados, será realizado diagnóstico de perfil, e de acordo com as exigências e especificações do cargo/ posicionamento no mercado, será desenvolvido pela consultoria um planejamento estratégico com projeções e definições de metas.

- Todo o programa desenvolvido respeita estilos e características pessoais do profissional

### Ao final do curso, o profissional possuirá as seguintes capacitações

- Consciência e inteligência emocional, para o fortalecimento de seu marketing pessoal
- Conhecimento real de seu approach para o foco de negócios, e formas de eliminar/ minimizar os pontos fracos
- Eficiência na quebra de barreiras, expondo com naturalidade suas ideias e opiniões, participando com sucesso de reuniões, entrevistas pessoais e diante de câmeras

- Superação de questões relativas à inibição, ansiedade, medo, timidez e postura, falando de improviso em qualquer situação
- Competência na administração do tempo
- Planejamento de apresentações vencedoras, evitando “brancos”, respondendo perguntas com segurança, eliminando vícios e cacoetes, ampliando o vocabulário, utilizando voz e dicção de maneira correta e agradável, além do humor e presença de espírito
- Facilidade para reuniões, negociações e tomada de posicionamentos

### Áreas de atuação do curso

**Marketing pessoal  
Conduzindo com sucesso sua marca**

### Oratória e Desinibição

- Trabalho de imitação vocal e adequação postural
- Como falar em público superando a timidez ( inclui técnicas de apresentação, condução de reuniões e trabalho com tecnologias – videoconferência, tel, net )
- Táticas e posicionamentos em negociações e vendas – focado em profissionais indiretamente ligados à área, explicando sua sistematização
- Relacionamento organizacional (aprimorando habilidades de comunicação e flexibilidade)
- Como fazer uma apresentação eficiente em power point

### Administração do Tempo

- Os 7 princípios
- Elementos dispersadores
- Autoadministração X personalidade / delegação de poderes
- Autoplanejamento/ automotivação

**Musicoterapia  
Técnicas de relaxamento e  
minimização do estresse**

## Durante as exposições, serão abordados diversos temas sobre negócios:

- Motivação da equipe (desenvolvendo consciência do trabalho e cooperação para atingir resultados)
- Aplicação de conceitos de marketing na organização
- Características e comportamentos dos empreendedores de sucesso
- Nem todo "CEO" de sucesso é um extrovertido
- No final do programa, serão realizadas gravações em vídeos de apresentações nas aulas, para análise posterior.

## Metodologia

Discussão de cases de sucesso, informação teórica aliada à exercícios vocais e posturais, sessões de musicoterapia e dinâmicas específicas. Avaliação pessoal das potencialidades dos participantes, através de interação do grupo. Participação ativa dos inscritos. Perguntas ao final de cada bloco. Debate sobre o desafio da semana. Tira-teima de dúvidas e troca de valores e opiniões na finalização de cada aula.

Apostila em pen-drive personalizado: conteúdo rico e informativo, teórico e prático (com dicas, técnicas e exercícios), além de matérias complementares, com ilustrações diferenciadas (apresentação em power point).

## Diretório das aulas

- Palestra explicativa/ discussão de cases (apresentação em power point)
- Técnicas vocais e posturais (dicas e exercícios)
- Sessão de musicoterapia (técnicas de relaxamento, descontração e desinibição)
- Dinâmicas (leituras, apresentações e exercícios)
- Desafio da semana (tarefas específicas a serem incorporadas na rotina pessoal)
- Análise geral, tira-teima de dúvidas e troca de valores e opiniões

## Benefícios

- Ótima localização
- Reciclagem e plantão de dúvidas
- Estacionamento com convênio

## Cronograma

### Duração do curso:

3 meses (setembro a novembro/2010)

### Duração das aulas:

2 horas e 30min, 1 vez por semana

### Turmas :

Quartas (das 19:30 às 22h) ou sábados (das 10h às 12:30h)

## Investimento

- Valor do curso completo: R\$ 1.950,00
- Inclui apostila em pen-drive personalizado, certificado e coffee break**
- À vista - 10% de desconto ou em até 3X (cheque)

## Inscrições

**LatinMed** - [www.latinmed.com.br](http://www.latinmed.com.br)

E-mail: [inscricao@latinmed.com.br](mailto:inscricao@latinmed.com.br)

Tel: (11) 3057-1812

Rua Guarará 529, Cj 43/44 - Jd Paulista

(Em frente ao Carrefour da Rua Pamplona)

De segunda à sexta-feira das 09h às 18h

**Sinta-se à vontade:**

Marque uma visita e venha nos conhecer!

## LatinMed

Rua Guarará, 529 - Cj 43/ 44

Jd Paulista - São Paulo - SP

Cep 01425-001

Telefone: (11) 3057-1812

De segunda à sexta-feira das 09h às 18h