L'AKADÉMIE DU DIGITAL · PROGRAMA DE FORMAÇÃO Certificação Qualiopi em preparação

Linguagem e Técnicas de Influência

FOR-CMR-M5-A · Comunicação Relacional

Argumentar, convencer e negociar de forma ética: compreender as alavancas da influência para se proteger delas e utilizá-las com respeito

DURAÇÃO
14 horas — 2 módulos de 7h (teoria e oficina)

PREÇO
Sob orçamento

PÚBLICO
Empresas e particulares

PRAZO DE ACESSO
Acesso em 2 dias úteis após validação da necessidade e dos pré-requisitos.

Formação dinamizada em coanimação, estabelecida por orçamento. Tarifa calculada com base em 70 € s/ IVA por hora (módulo de 14 h); indicativa e negociável consoante o volume, o formato e o contexto.

Objetivos pedagógicos

- Compreender as principais alavancas psicológicas da influência
- Construir uma mensagem clara e estruturada, adaptada ao interlocutor
- Utilizar o questionamento e a reformulação para orientar uma conversa
- Preparar e conduzir uma negociação procurando um acordo equilibrado
- Detetar as técnicas de manipulação e saber responder-lhes

Público-alvo

- Colaboradores, gestores e equipas que desejam melhorar as suas relações profissionais
- Particulares, independentes e promotores de projetos
- Estudantes e formandos de escolas e centros de formação

Pré-requisitos

- Nenhum pré-requisito técnico nem diploma específico.
- Estar disposto a participar em simulações e em trocas em grupo num ambiente de respeito.

Programa

TEORIA Módulo Teórico — Linguagem e Técnicas de Influência

O módulo apresenta as alavancas de influência mais estudadas (reciprocidade, compromisso, prova social, autoridade, escassez, simpatia), a construção de um argumentário, o papel do enquadramento e da escolha das palavras, as bases da negociação fundamentada e os sinais de manipulação.

Objetivo : conhecer as alavancas da influência e estruturar uma argumentação e uma negociação.

- Alavancas psicológicas da influência.
- Argumentação, enquadramento e escolha das palavras.
- Negociação fundamentada e deteção da manipulação.

Avaliação : Questionário e análise de uma mensagem de influência.

Receção e enquadramento	15 min	Apresentar o programa, os objetivos e o decurso; recolher as expectativas. Apresentação oral, ronda de apresentações.	
As alavancas da influência	2h05	Reciprocidade, compromisso, prova social, autoridade, escassez, simpatia: exemplos do quotidiano. Exposição interativa, exemplos concretos, trocas com o grupo.	Perguntas orais; mini-questionário.
Argumentar e enquadrar	2h05	Estruturar um argumentário; efeitos do enquadramento e da escolha das palavras. Exposição interativa, exemplos concretos, trocas com o grupo.	Perguntas orais; mini-questionário.
Negociar e proteger-se	2h05	Negociação fundamentada; sinais de manipulação e respostas possíveis. Exposição interativa, exemplos concretos, trocas com o grupo.	Perguntas orais; mini-questionário.
Síntese e avaliação	30 min	Retomar os pontos-chave e avaliar as aquisições do módulo. Resumo coletivo, feedback dos participantes.	Questionário de fim de módulo (êxito ? 60 %).

OFICINA **Oficina Prática — Linguagem e Técnicas de Influência**

A partir de situações trazidas pelos participantes, decifram mensagens de influência, constroem e testam um argumentário, preparam uma negociação (objetivos, alternativas, concessões) e interpretam-na a pares antes de um debriefing coletivo.

Objetivo : construir um argumentário ético e conduzir uma negociação simulada.

- Decifração de mensagens de influência.
- Construção e teste de um argumentário.
- Preparação e simulação de uma negociação.

Avaliação : Simulação de negociação e feedback dos pares.

Arranque da oficina	15 min	Apresentar as instruções, o quadro de confidencialidade e a distribuição em pares ou subgrupos. Apresentação oral, constituição dos grupos.	
Decifrar a influência	2h05	Análise de mensagens publicitárias, comerciais e relacionais: alavancas em ação. Simulações a pares e em subgrupos, jogos de papéis, debriefing coletivo.	Observação da formadora; autoavaliação orientada.
O meu argumentário	2h05	Construir e testar depois um argumentário sobre uma situação real. Simulações a pares e em subgrupos, jogos de papéis, debriefing coletivo.	Observação da formadora; autoavaliação orientada.
Simulação de negociação	2h00	Preparar os seus objetivos, alternativas e concessões; interpretar a negociação a pares. Simulações a pares e em subgrupos, jogos de papéis, debriefing coletivo.	Observação da formadora; autoavaliação orientada.
Restituição e balanço	25 min	Restituir as suas produções, tirar as lições e formular um plano de ação pessoal. Restituição oral, feedback coletivo, plano de ação escrito.	Plano de ação escrito e conversa com a formadora.
Inquérito de satisfação	10 min	Recolher a satisfação a quente. Questionário de satisfação.	Inquérito de satisfação.

Modalidades e meios pedagógicos

Formação presencial nas nossas instalações ou nas suas, em grupo reduzido. Alternância de contributos teóricos, oficinas práticas e simulações.

Material necessário :

Nenhum equipamento informático específico; sala que permita o trabalho em subgrupos

Modalidades de avaliação

Avaliação das aprendizagens durante e no final da formação; certificado de conclusão entregue a cada formando.

Acessibilidade

Formação acessível a pessoas com deficiência. Contacte-nos antes da inscrição para estudarmos as adaptações necessárias.

Financiamento

Orçamento ou convenção de formação a pedido. A certificação Qualiopi está em preparação: a elegibilidade para financiamentos OPCO será aberta após a sua obtenção.

Auditoria de certificação prevista para T1 2027. Sem elegibilidade OPCO antes da sua obtenção.

Formador(es)

Claire Marguerie — Formadora — psicologia cognitiva, comunicação e PNL