

CURSO
**COMUNICAÇÃO
PERSUASIVA**

DOCENTE

37 HORAS (12 HORAS SÍNCRONAS E 25 HORAS ASSÍNCRONAS)

MAIS VALIAS: Dotar os formandos de métodos e boas práticas que lhes permitam compreender a comunicação persuasiva como uma ferramenta eficaz na melhoria dos processos comunicativos inerentes ao contacto social.



**JOÃO FERNANDO
MARTINS**

ONLINE | SÁBADO

250€



O PROCESSO

- Componente história e antropológica da persuasão
- Persuasão vs manipulação
- Modelos psicológicos aplicados à persuasão
- A construção empática
- Modelos de persuasão aplicados à construção empática
- Princípios de construção empática na intervenção persuasiva
- Exercícios de aplicação prática;

COMPONENTE VERBAL-NÃO VERBAL

- Gestos manuais, linguagem não verbal em contactos iniciais, expressões faciais
- Estratégias verbais, paralinguística, estruturação do conteúdo verbal
- Eixo espaço-tempo na construção de uma relação empática
- Exercícios de aplicação prática;

COMPONENTE PRÁTICA

- Análise de casos práticos
- Exercício final
- Discussão de resultados e encerramento;

DOCENTE

**JOÃO FERNANDO MARTINS**

Licenciatura em Psicologia pré-Bolonha no Instituto Superior da Maia e Mestrado em Medicina Legal e Ciências Forenses no Instituto de Ciências Biomédicas Abel Salazar. Atualmente é aluno de Doutoramento no Programa Doutoral em Processos Psicológicos e Comportamento Social da Universidade de Santiago de Compostela. Psicólogo Clínico, Membro Efetivo da Ordem dos Psicólogos Portugueses com o título de Especialista em Psicologia Clínica e da Saúde, sendo também Orientador de Estágios de Admissão à Ordem e Supervisor Clínico. Membro APA e EFPA.

(MAIS INFO NO SITE)