



fem-mias

WOMEN IN MICRO-BUSINESSES
ASK FOR SUSTAINABLE GROWTH

Soft Skills

Unidade Formativa n. 6: **Comunicação e Negociação**

Autora: **Patrícia Romão**



Objetivos

A importância da comunicação interna e o seu impacto nas interações externas

Objetivo final:

- Estabelecer rapport e criar confiança rapidamente.
- Usar a linguagem verbal e não verbal a seu favor.
- Alinhar comunicação interna com o sucesso (discurso interno positivo).
- Identificar e superar bloqueios e barreiras na comunicação.
- Criar um plano de ação personalizado.

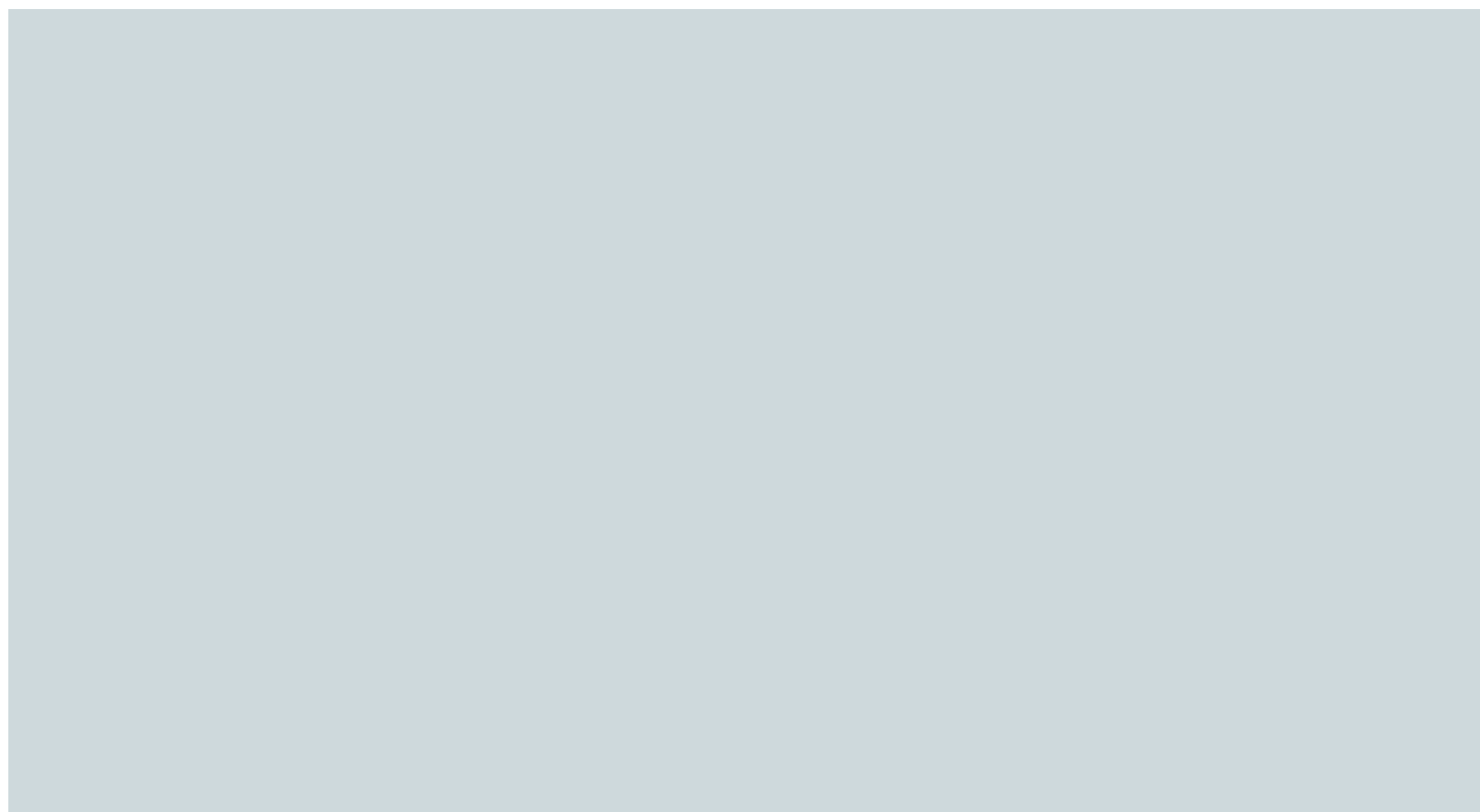


Comunicação





Que tipos de comunicação conheces?





Comunicação

- Verbal



Comunicação

- Verbal
- Não Verbal



Comunicação

- Verbal
- Não Verbal
- Paraverbal



Comunicação

- Verbal
- Não Verbal
- Paraverbal
- Interna



Comunicação

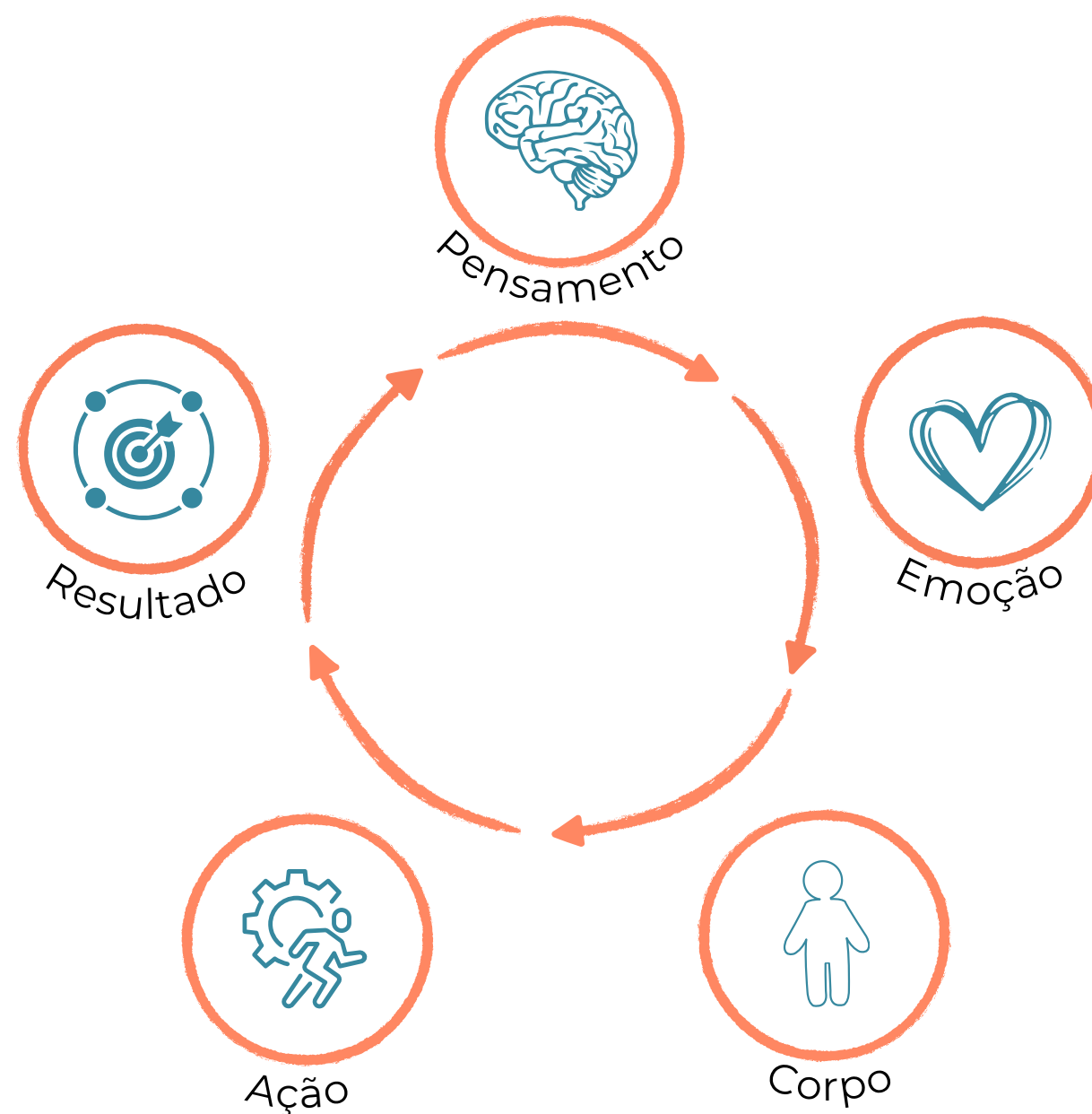
- Verbal
- Não Verbal
- Paraverbal
- Interna
- Relacional



Comunicação

- Verbal
- Não Verbal
- Paraverbal
- Interna
- Relacional
- Digital

O que estás a dizer a ti próprio neste momento?



O corpo fala antes das palavras



Rapport e Criação de Confiança Rápida





Que pensamentos estão a prender a tua voz?





Qual é o teu maior bloqueio?





Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento





Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar





Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança

Comparação
Constante



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança

Comparação
Constante

Necessidade
Excessiva
de Aprovação



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança

Comparação
Constante

Necessidade
Excessiva
de Aprovação

Síndrome do
Impostor



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança

Comparação
Constante

Necessidade
Excessiva
de Aprovação

Síndrome do
Impostor

Medo de Falhar
ao dizer “Não”



Qual é o teu maior bloqueio?

Medo do
Julgamento

Medo de
Errar

Perfeccionismo

Falta de
Autoconfiança

Comparação
Constante

Necessidade
Excessiva
de Aprovação

Síndrome do
Impostor

Medo de Falhar
ao dizer “Não”

Pensamentos
Sabotadores

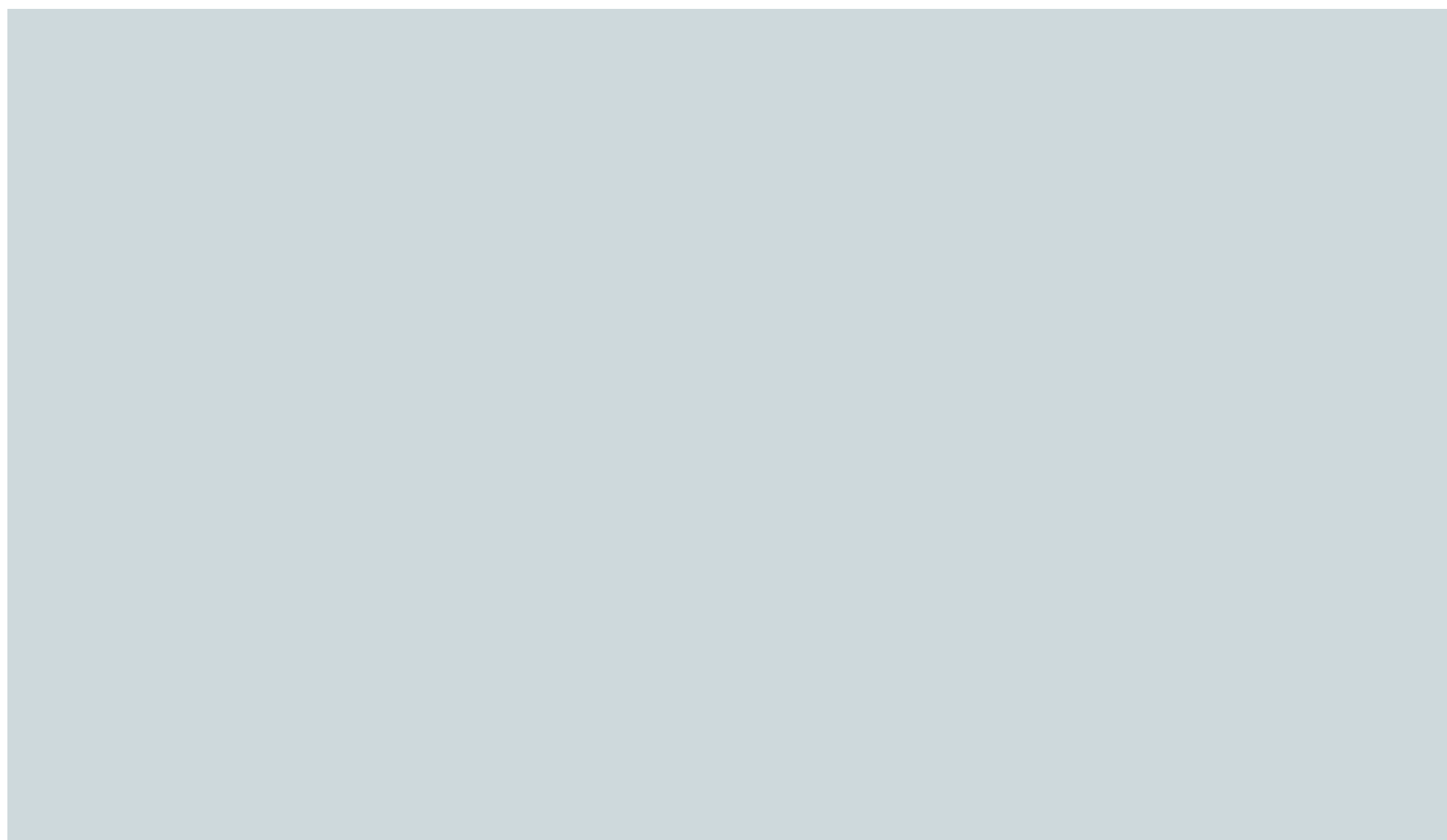


O que está a impedir, a tua mensagem, de passar?





Que barreiras estás a levantar sem perceber?





Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência
- Falta de escuta ativa



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência
- Falta de escuta ativa
- Pressuposições e julgamentos prévios



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência
- Falta de escuta ativa
- Pressuposições e julgamentos prévios
- Emoções descontroladas



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência
- Falta de escuta ativa
- Pressuposições e julgamentos prévios
- Emoções descontroladas
- Distrações externas ou internas



Que barreiras estás a levantar sem perceber?

- Falta de clareza na mensagem
- Falta de acompanhamento
- Comunicação não verbal incoerente
- Uso de jargões ou termos técnicos
- Inconsistência
- Falta de escuta ativa
- Pressuposições e julgamentos prévios
- Emoções descontroladas
- Distrações externas ou internas
- Falta de empatia

Técnicas de comunicação persuasiva



O poder da
escuta ativa



Princípios de
Cialdini



Usar perguntas
abertas



Modelo Simples





Dúvidas?



Formação para Mulheres Empreendedoras e Líderes de Negócios Familiares

www.patriciaromao.com

