



**ACADEMIA DE ORATÓRIA;  
NEGOCIAÇÃO & LIDERANÇA-  
ORATONE**  
CNPJ n.º 45.983.314/0001-90

## PLANO DE CURSO

Curso:			
<b>ORATONE ESSENCIAL: FUNDAMENTOS PARA UMA BOA ORATÓRIA</b>			
Duração:	Carga horária semanal	Carga horária	
1 DIA		Teórica	Prática/Dinâmicas
<b>MODALIDADE</b>		<b>ONLINE</b>	
<b>CARGA HORÁRIA TOTAL</b>		<b>08 horas</b>	

### EMENTA

**ORATÓRIA:** muito além de falar bem; **VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO;** **COMUNICAÇÃO VERBAL;** **COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL;** **O ESQUELETO DA IDEIA:** estrutura da apresentação; **AUDIÊNCIA NO CENTRO:** engajamento e credibilidade; **CENÁRIO E SUPORTE:** planejamento para apresentações; **MÉTODO ORATONE:** estratégias para o crescimento pessoal e profissional.

### OBJETIVOS DO CURSO

O curso "Oratone Essencial" é uma imersão prática e teórica nos fundamentos da oratória para uma boa comunicação. Desenvolvido para quem deseja iniciar no mundo da oratória ou aperfeiçoar suas habilidades, o programa aborda desde a superação do medo de falar em público até as técnicas essenciais de linguagem verbal e não-verbal. Os participantes aprenderão a estruturar suas ideias de forma clara e persuasiva, modular a voz, utilizar a linguagem corporal a seu favor e conectar-se genuinamente com a audiência. O objetivo é capacitar o aluno a realizar apresentações com confiança, clareza e impacto, tornando-se um comunicador mais eficaz em qualquer contexto. Desenvolver e aprimorar as habilidades e competências em oratória de a fim de construir uma base sólida para uma boa comunicação. Por fim, como em todos os outros cursos da Academia Oratone, será abordado o "Método Oratone" composto por estratégias que ajudarão o aluno a agir estrategicamente com o objetivo de se destacar no âmbito pessoal e profissional.

**Academia de Oratória; Negociação & Liderança Ltda.-ORATONE**

**Rua Luz Interior, 320, 902 - Bairro Estrela Sul**

**Juiz de Fora/MG, CEP: 36.030-713**

**Telefone:**

**academiaoratone@gmail.com**

**www.academiaoratone.com**

## HABILIDADES E COMPETÊNCIAS

1. **Falar em PÚBLICO com Confiança:** Demonstrar segurança e desenvoltura ao se expressar diante de diferentes cenários, superando o nervosismo.
2. **Estruturar Mensagens Claras e Persuasivas:** Organizar ideias de forma lógica, coesa e cativante, garantindo que a comunicação seja facilmente compreendida e lembrada.
3. **Comunicação Verbal:** Clareza na expressão, modulação vocal, articulação precisa e vocabulário adequado.
4. **Comunicação Não-Verbal:** Consciência corporal, uso estratégico de gestos, expressões faciais coerentes e contato visual eficaz.
5. **Persuasão:** Capacidade de influenciar e motivar a audiência através da argumentação estruturada e da entrega confiante.
6. **Autoconfiança:** Redução da ansiedade e aumento da segurança ao se expor em público.
7. **Planejamento e Organização:** Habilidade de estruturar conteúdo para diferentes tipos de apresentações.
8. **Escuta Ativa:** Capacidade de perceber e adaptar-se às reações da audiência.
9. **Gestão Emocional:** Controle de nervosismo e uso da emoção de forma construtiva na fala.
10. **Feedback:** Habilidade de receber e aplicar feedback para a melhoria contínua da performance.

	<b>UNIDADES E SUBUNIDADES DE ENSINO</b>	<b>Nº de horas nas unidades</b>
<b>MÓDULO 1</b>	<b>ORATÓRIA:</b> muito além de falar bem  <b>1.1. Oratória na história;</b> grandes oradores; <b>1.2. O Poder da Palavra:</b> Compreendendo a importância da oratória no sucesso profissional, acadêmico e pessoal; <b>1.3. Oratória na atualidade:</b> adequações de acordo com o público; <b>1.4. Mitos e Verdades:</b> Desmistificando o "dom" da oratória e a natureza treinável da habilidade; <b>1.5. Características de uma mensagem poderosa-Técnicas:</b> histórias, exemplos, analogias e metáforas, gatilhos mentais e emocionais, humor inteligente, início-meio-fim. <b>1.6. Princípios da Oratória:</b> Ethos (Credibilidade e Caráter), Pathos (Emoção e Conexão), Logos (Lógica e Razão); <b>1.7. Programação Neurolinguística:</b> ferramentas para aprimorar a comunicação.	[1,5]

**Academia de Oratória; Negociação & Liderança Ltda.-ORATONE**

**Rua Luz Interior, 320, 902 - Bairro Estrela Sul**

**Juiz de Fora/MG, CEP: 36.030-713**

**Telefone:**

**academiaoratone@gmail.com**

**www.academiaoratone.com**



**ACADEMIA DE ORATÓRIA;  
NEGOCIAÇÃO & LIDERANÇA-  
ORATONE**  
CNPJ n.º45.983.314/0001-90

	<p><b>TÉCNICAS:</b> I) Leitura em voz alta de grandes autores, poetas e prosadores.</p>	
<b>MÓDULO 2</b>	<p><b>VENCENDO O MEDO DE FALAR EM PÚBLICO</b></p> <p><b>2.1. Glossofobia:</b> Entendendo o medo e a ansiedade como respostas fisiológicas e psicológicas; <b>2.2. Causas do Nervosismo;</b> <b>2.3. O Poder da Mente:</b> Visualização positiva, afirmações e a construção de uma mentalidade de sucesso; <b>2.4. Os tipos de público.</b></p> <p><b>TÉCNICAS:</b> I) Gravar-se falando sobre o tema que domina.</p>	[01]
<b>MÓDULO 3</b>	<p><b>COMUNICAÇÃO VERBAL:</b></p> <p><b>4.1. Ferramenta Vocal:</b> Descobrindo o potencial da sua voz: volume, tom e ritmo; <b>4.2. Clareza na Fala:</b> Técnicas de dicção e articulação para eliminar "engasgos" e tornar a fala comprehensível; <b>4.3. Pausas Estratégicas:</b> O poder do silêncio para criar expectativa e permitir a assimilação da mensagem; <b>4.4. Vícios de Linguagem:</b> Identificação e eliminação de "né", "tipo", "tá", "ãh", etc.</p> <p><b>TÉCNICAS:</b> I) exercício do lápis; II) trabalhar vogais e consoantes; III) Analisar/ler em voz alta grandes discursos.</p>	[01]
<b>MÓDULO 4</b>	<p><b>COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL</b></p> <p><b>3.1. Postura do Orador:</b> Postura de poder, presença de palco e movimentação consciente; <b>3.2. Gesticulação Expressiva:</b> Como usar as mãos e braços para enfatizar e ilustrar, evitando gestos excessivos ou inexpressivos; <b>3.3. O Olhar que Conecta:</b> A importância do contato visual para criar conexão, engajamento e transmitir segurança; <b>3.4. Expressões Faciais Autênticas:</b> Transmitindo emoção e credibilidade através do rosto. <b>3.5. Gestão da Energia:</b> Transformando o nervosismo em energia e entusiasmo para a apresentação <b>3.6. Níveis de energia corporal.</b></p> <p><b>TÉCNICAS:</b> I) treinamento dos níveis de energia do corpo com posições teatrais.</p>	[01]

Academia de Oratória; Negociação & Liderança Ltda.-ORATONE

Rua Luz Interior, 320, 902 - Bairro Estrela Sul

Juiz de Fora/MG, CEP: 36.030-713

Telefone:

academiaoratone@gmail.com

[www.academiaoratone.com](http://www.academiaoratone.com)

<b>MÓDULO 5</b>	<b>O ESQUELETO DA IDEIA:</b> estrutura da apresentação  <b>5.1. Planejamento é Tudo:</b> A importância de um roteiro claro e objetivos definidos para a apresentação; <b>5.2. O Início Impactante:</b> Técnicas para capturar a atenção nos primeiros segundos (gancho, pergunta, estatística); <b>5.3. Desenvolvimento Lógico e Fluido:</b> Organização de ideias, argumentos e exemplos; <b>5.4. Importância das histórias:</b> storytelling. <b>5.5. O Fechamento Memorável:</b> Conclusão poderosa, síntese e chamada para ação (Call to Action).	[01]
<b>MÓDULO 6</b>	<b>AUDIÊNCIA NO CENTRO:</b> engajamento e credibilidade  <b>6.1. Conhecendo seu Públíco:</b> Adaptação da mensagem e da linguagem ao perfil da audiência; <b>6.2. Gerando Conexão:</b> Técnicas de rapport, empatia e autenticidade; <b>6.3. Mantendo a Atenção:</b> Uso de perguntas retóricas, histórias, exemplos práticos e interação; <b>6.4. Lidando com Interrupções e Perguntas:</b> Gerenciamento de situações inesperadas com profissionalismo.  <b>TÉCNICAS:</b> I) estude seu público.	[01]
<b>MÓDULO 7</b>	<b>CENÁRIO E SUPORTE:</b> planejamento para apresentações  <b>7.1. Recursos Visuais no Essencial:</b> Uso inteligente de slides (PowerPoint básico), quadros ou outros elementos; <b>7.2. Minimalismo e Impacto:</b> "Menos é mais" – focando na clareza e não na poluição visual; <b>7.3. Dominando o Ambiente:</b> Familiarização com o espaço, microfone e outros equipamentos; <b>7.4. Oratória no Contexto Online:</b> Adaptações para reuniões e apresentações virtuais (iluminação, fundo, contato visual com a câmera). <b>7.5. Uso de IA para maximizar sua apresentação.</b>  <b>TÉCNICAS:</b> I) estudo o espaço onde apresentará. <b>DINÂMICAS:</b> I) Pitch de apresentação pessoal	[01]
<b>MÓDULO 8</b>	<b>MÉTODO ORATONE:</b> estratégias para o crescimento pessoal e profissional.  <b>8.1. Observação ativa; 8.2. Relacionamento; 8.3 Atenção; 8.4. Trabalho estratégico; 8.5. Objetivo definido; 8.6 Networking; 8.7. Energia empreendedora.</b>	[0,5]
<b>TOTAL:</b>		<b>08</b>



**ACADEMIA DE ORATÓRIA;  
NEGOCIAÇÃO & LIDERANÇA-  
ORATONE**  
CNPJ n.º45.983.314/0001-90

### METODOLOGIAS DE ENSINO-APRENDIZAGEM

O curso adota uma abordagem híbrida, mesclando teoria e prática intensa para maximizar a aprendizagem e a fixação do conteúdo. Serão utilizadas as seguintes metodologias:

- **Aulas Expositivas e Dialogadas:** Apresentação dos conceitos-chave de forma clara e interativa, incentivando a participação dos alunos.
- **Demonstrações Práticas:** Exemplos do instrutor e análise de casos reais para ilustrar as técnicas.
- **Exercícios Individuais e em Grupo:** Atividades estruturadas para a prática imediata das habilidades (exercícios de respiração, voz, postura, criação de roteiros).
- **Simulações de Apresentações:** Oportunidades para os participantes realizarem pequenas apresentações, gravadas se possível, para autoavaliação e feedback.
- **Feedback Construtivo:** Orientação individualizada e em grupo, focada no desenvolvimento de cada aluno.
- **Discussões e Troca de Experiências:** Espaço para compartilhar desafios e estratégias entre os participantes

### BIBLIOGRAFIA

#### BÁSICA

- CARNEGIE, Dale. **Como Fazer Amigos e Influenciar Pessoas**. São Paulo: Companhia Editora Nacional.
- CAMPOS, Reinaldo Polito. **Como Falar Bem em Público: Os segredos para encantar a plateia e expressar suas ideias com clareza e impacto**. São Paulo: Saraiva Educação.
- MONTENEGRO, Giovanni. **A Arte de Falar em Público**. São Paulo: Gente.

#### COMPLEMENTAR

- DUHIGG, Charles. **O Poder do Hábito**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- EKMAN, Paul. **A Linguagem das Emoções**. São Paulo: Leya, 2011.
- TED. **TED Talks: O Guia Oficial do TED para Falar em Público**. Rio de Janeiro: Intrínseca, 2016.
- GOLEMAN, Daniel. **Inteligência Emocional**. Rio de Janeiro: Objetiva.

### LEITURAS E OUTROS MATERIAIS COMPLEMENTARES

**SUITS** [Série de televisão]. Criado por Aaron Korsch. Universal Cable Productions; Hypnotic; Open 4 Business Productions. [s. l.]: USA Network, 2011-2019. 9 temporadas, 134 episódios. Disponível em: [www.netflix.com](http://www.netflix.com). Acesso em 27 de outubro de 2025.

**Academia de Oratória; Negociação & Liderança Ltda.-ORATONE**

**Rua Luz Interior, 320, 902 - Bairro Estrela Sul**

**Juiz de Fora/MG, CEP: 36.030-713**

**Telefone:**

**academiaoratone@gmail.com**

**www.academiaoratone.com**