



INSTITUTO FRIDRICH

**PROPOSTA PREFEITURA MOGEIRO  
CURSO PRESENCIAL - ORATÓRIA HUMANIZADA PARA SAÚDE**

**APRESENTAÇÃO DO CURSO**

A comunicação é uma das ferramentas mais poderosas no cuidado em saúde. Saber ouvir, falar com empatia e se expressar com clareza pode transformar o atendimento, fortalecer vínculos e melhorar a relação entre profissionais, pacientes e equipes. Pensando nisso, o curso Oratória Humanizada foi desenvolvido para capacitar profissionais da saúde a se comunicarem de forma mais eficiente, ética e acolhedora.

Com uma abordagem prática e dinâmica, o curso oferece técnicas de oratória, controle emocional, escuta ativa e comunicação verbal e não verbal, sempre com foco na humanização das relações. Mais do que falar bem, é sobre falar com propósito, escutar com atenção e agir com sensibilidade. Ideal para quem deseja transformar sua forma de se comunicar e gerar impactos positivos em seu ambiente de trabalho.

**OBJETIVOS DO CURSO:**

- Compreender a importância da comunicação humanizada no contexto da saúde.
- Desenvolver técnicas de oratória com clareza, objetividade e segurança.
- Controlar nervosismo e ansiedade ao falar em público.
- Aprimorar comunicação verbal e não verbal.
- Estimular escuta ativa e diálogo construtivo.
- Adaptar linguagem ao perfil do interlocutor.
- Refletir sobre atitudes e comportamentos comunicacionais.



## INSTITUTO FRIDRICH

### ***PÚBLICO-ALVO:***

Profissionais e estudantes da área da saúde: médicos, enfermeiros, técnicos, agentes comunitários, recepcionistas, psicólogos, fisioterapeutas, assistentes sociais e demais colaboradores.

### **CONTEÚDO PROGRAMÁTICO DETALHADO – ORATÓRIA HUMANIZADA**

#### ***MÓDULO 1 – Oratória Humanizada***

- Conceito de Oratória Humanizada e sua importância na saúde.
- 10 Pilares da Comunicação Humanizada.
- Comunicação assertiva e empática.
- Frases que ajudam x frases que prejudicam.
- Situações difíceis e estratégias de acolhimento.

#### ***MÓDULO 2 – Introdução à Oratória***

- Tipos de feedback e sua aplicação.
- Técnicas de improvisação em público.
- Pirâmide de Aprendizagem (William Glasser).
- Autoconhecimento e comunicação.

#### ***MÓDULO 3 – Conceitos Fundamentais de Falar Bem***

- Retórica, eloquência e oratória.
- Expectativas do público e análise de perfil do ouvinte.
- O momento certo da comunicação.

#### ***MÓDULO 4 – Mindset de Comunicação***

- Mentalidade fixa x mentalidade de crescimento.
- Crenças limitantes e como superá-las.



## INSTITUTO FRIDRICH

- Técnicas de reprogramação mental.
- Dinâmica “Baralho das Emoções”.

### *MÓDULO 5 – Dicas Quentes*

- Técnicas para contar histórias envolventes.
- Dinâmicas de storytelling e memorização.

### *MÓDULO 6 – Vencendo o Medo de Falar*

- Motivos do medo e estratégias para superação.
- Cuidados com a voz e postura.
- Gesticulação e contato visual.
- Encerramento de apresentações com impacto.
- 15 pilares estratégicos contra o medo de falar.

### *MÓDULO 7 – Persuasão e Ética*

- Diferença entre persuadir e manipular.
- Pilares da persuasão.
- Estrutura de apresentações irresistíveis.
- Dinâmica prática de argumentação.

### *MÓDULO 8 – Técnicas Teatrais para Oratória*

- Presença de palco e expressão corporal.
- Lições do teatro aplicadas à comunicação.
- Dinâmica do “Orador, Observador e Detetive”.

### *MÓDULO 9 – Linguagem das Emoções*

- Microexpressões e rapport.
- Linguagem corporal e tom de voz.
- Emoções universais e leitura de sinais não verbais.



## INSTITUTO FRIDRICH

### *MÓDULO 10 – Pitch e Comunicação para Negócios*

- Conceito e tipos de pitch.
- Técnicas para elevator pitch.
- Prática de elaboração e simulação de pitch.

### *MÓDULO 11 – Storytelling Avançado*

- Jornada do herói, estrutura da montanha e narrativas combinadas.
- Técnicas para manter a atenção do público.
- Dinâmica prática de storytelling.

### *NOVOS TÓPICOS 2025 – Atualizações e Tendências*

- Lei 15.126/2025 – Humanização como princípio legal do SUS.
- Liderança humanizada e comunicação empática.
- Integração de oratória e tecnologia (IA e canais digitais).
- Comunicação consciente e autêntica.

### **O Professor Instrutor**

O Professor instrutor possui formação acadêmica em Administração; Especialização na área; Experiência em Docência no Ensino Superior e Pós-Graduações; Experiência em Oratória Avançada e Digital; Treinamento de Lideranças e Gestão; Marketing e Negócios; Comunicação de Alto Impacto; Expressão vocal, linguagem corporal, storytelling, pitch e persuasão; Metodologias ativas, simulações e feedbacks individuais e Comprovação deve ser de no mínimo 10 anos.

### **DETALHES DO CURSO:**

Local: Na própria Instituição ou cidade solicitada

Carga Horária: 40 horas - 10h por dia.



## INSTITUTO FRIDRICH

Dias: Sábados (4 Sábados) - São 11 Módulos - Tirando o dia das dicas de Oratória, pois são muitas dicas e dinâmicas.

Será emitido certificado emitido por IES (FACOP) de conclusão aos participantes que cumprirem os critérios de presença e aproveitamento.

### INVESTIMENTOS

Valor, considerando os 4 encontros da formação completa do curso de Oratória Humanizada é de R\$ 19.997,00 (dezenove mil e novecentos e noventa e sete reais)

Declaramos ainda:

\*Que nos valores apresentados acima, estão inclusos todos os tributos, encargos trabalhistas, previdenciários, fiscais e comerciais, taxas, fretes, seguros, deslocamento de pessoal, custos e demais despesas que possam incidir sobre o fornecimento de licitado, inclusive a margem de lucro.

\* Validade da Proposta: 30 (trinta) dias corridos.

\* Prazo de entrega: De acordo com o Contrato.

### DADOS DA EMPRESA:

**CNPJ:** 51.653.393/0001-73

**Razão Social:** G A Fridrich Serviços Ltda

**Nome fantasia:** Instituto Fridrich

**Contato:** (42) 99977-4663



Documento assinado digitalmente  
**GILVA ANTONIO FRIDRICH**  
 Data: 09/12/2025 12:09:42-0300  
 Verifique em <https://validar.itb.gov.br>

---

Gilvã Antonio Fridrich  
 Diretor