

PROPOSTA COMERCIAL

Curso de Oratória Curta e Média Duração (16h) – FGV Educação Executiva

Cliente: SUFRAMA – Superintendência da Zona Franca de Manaus

Data: 06 de Maio de 2025

Prestador de serviço: Fundação Getulio Vargas- CNPJ:33641663/0001-44

Conta FGV:

Banco: Banco do Brasil 001

Endereço: Praia de Botafogo, 12º Botafogo, Adrianópolis- RJ

Agencia e digito: 3519-x / 111747-5

1. APRESENTAÇÃO

A Fundação Getulio Vargas (FGV), por meio de sua rede de parceiros credenciados, apresenta à SUFRAMA esta proposta comercial para a realização de um curso de curta e média duração voltado à capacitação e desenvolvimento de seus colaboradores.

Nosso objetivo é contribuir para o aprimoramento das competências técnicas e gerenciais da equipe da SUFRAMA, por meio de conteúdo de excelência acadêmica, professores com notório saber e aplicação prática imediata.

2. INFORMAÇÕES DO CURSO

- **Modalidade:** Presencial
- **Carga horária:** 16h (personalizada conforme alinhamento)
- **Período de realização:** 13 a 15 de maio de 2025
- **Público-alvo:** Colaboradores da SUFRAMA
- **Quantidade de participantes:** 30
- **Local:** Sede conveniada FGV
- **Coffee Break nos 3 dias de curso:** Incluso no orçamento
- **Brindes para todos os participantes:** Ecobag, caderno e caneta.

3. INVESTIMENTO

Item	Valor Unitário (R\$)	Quantidade	Subtotal (R\$)
------	----------------------	------------	----------------

Curso com valor de tabela 16h	1.934,00	30	58.020,00
Valor com desconto aplicado	1.650,00	30	49.500,00
Coffee Break 3 dias	1.000,00	3 dias	3.000,00

Valor total com desconto aplicado: R\$ 52.500,00 (Cinquenta e dois mil e quinhentos reais).

Programação

13/05

MÓDULO 1 - BARREIRAS Oratória na atualidade Barreiras comunicacionais Importância da inteligência emocional Modelos mentais e repertórios • Medo de apresentar-se em público • Ferramentas de gestão das emoções Características de pessoas que se comunicam bem.

MÓDULO 2 - COMUNICAÇÃO VERBAL E COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL Estilo de comunicação • Uso da voz: volume, ritmo, entonação e respiração • Fala do corpo: postura, olhar, semblante, mãos e gestos.

14/05

MÓDULO 3 - PLANEJAMENTO PARA APRESENTAÇÕES • Planejamento de uma apresentação: objetivo, público-alvo e roteiro • Papel da escuta ativa em uma apresentação • Início, meio e fim: características e estratégias de cada etapa de uma apresentação • Interrupções ou críticas Importância das histórias: storytelling • Improviso.

15/05

MÓDULO 4 - TÉCNICAS DE APRESENTAÇÃO • Organização de uma apresentação e recursos audiovisuais Dicas para PowerPoint • Dicas para apresentações mediadas por tecnologias Dicas para gravação – vloggers.

Apresentação – Trabalho final.

Conforme alinhado em reunião com a professora, a abordagem será voltada para os servidores da SUFRAMA, em uma linguagem na qual faça maior conexão com a atividade deles exercida.

Obs.: Certificado de participação e toda a estrutura acadêmica necessária para a realização do curso.

4. CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

- Pagamento via nota de empenho: 5 dias úteis após a finalização do curso.
 - Emissão de nota fiscal mediante aceite formal da proposta.
 - Dados bancários serão fornecidos após a confirmação da contratação.
-

5. VALIDADE DA PROPOSTA

Esta proposta tem validade de **15 (quinze) dias** a partir da data de envio.

6. CONTATO PARA CONTRATAÇÃO E DÚVIDAS

Nome: Renata Santos
Cargo: Gerente Executiva
Telefone: 92 98121-3543
E-mail: renata.santos@gruposapiens.com.br

Estamos à disposição para quaisquer esclarecimentos e ajustes necessários.
Será uma honra colaborar com a capacitação da equipe da SUFRAMA.

Atenciosamente,
Renata Santos
Grupo Sapiens-Representação Local FGV Educação Executiva