



ESPECIALIZAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA E DE IMPACTO

PÓS-GRADUAÇÃO *LATO SENSU*

INÍCIO: ABRIL DE 2026

OBJETIVO

Formar comunicadores de excelência. Profissionais que terão conhecimento para utilizar sua comunicação de maneira estratégica, gerando impacto nas pessoas e no mundo. Desenvolver competências e habilidades de comunicação para aplicação nas relações comerciais e ambientes corporativos. Mais do que dominar técnicas, esta pós-graduação convida cada participante a despertar sua imagem e voz autêntica, fortalecendo presença, expressão, liderança e propósito. Uma jornada para transformar a comunicação em ponte de conexão, influência e impacto.

PÚBLICO ALVO

Público alvo: Todos os profissionais e pessoas que desejam aprimorar suas habilidades de comunicação. Profissionais que ocupam cargos de liderança, autônomos, gestores. Profissionais que necessitam aprimorar sua imagem e comunicação para gerar autoridade na venda de seu produto ou serviço.

ORGANIZAÇÃO

- Aulas quinzenais na modalidade on-line ao vivo e gravadas
- Tempo de formação: 18 meses

420

HORAS AULA

360 H/A

MÓDULOS CONTEUDISTAS

+

60 H/A

MENTORIA COM A COORDENAÇÃO

DISCIPLINAS E EMENTAS

EIXO 1 – COMUNICAÇÃO INTRAPESSOAL DE DENTRO PARA FORA: DESCUBRA SUA VOZ AUTÊNTICA

1 – Espelho da Voz: Autopercepção e Consciência Comunicativa

Exploração dos padrões individuais de comunicação verbal e não verbal. Desenvolvimento da autopercepção a partir de exercícios práticos, escuta ativa, análise da expressividade vocal, corporal e do silêncio. Estudo de como crenças, história pessoal e experiências moldam a forma de se comunicar. Encontro entre identidade e expressão.

2 – Cérebro que Comunica: Neurociência das Expressões

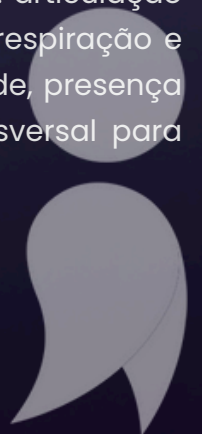
Fundamentos neurocientíficos da comunicação: como o cérebro processa linguagem, emoção e intenção comunicativa. Entendimento da relação entre estados mentais, regulação emocional e expressão corporal. Aplicações práticas para otimizar clareza, presença e escuta. Neuroplasticidade e desenvolvimento de novas formas de expressão.

3 – Subjetividades em Cena: Artes para Expandir o Repertório Interno

Vivências com ferramentas artísticas (teatro, escrita criativa, cinema, literatura, música, artes visuais) como meio de acesso à subjetividade e expressão genuína. O corpo como instrumento de comunicação sensível. A arte como ponte para ampliar o repertório simbólico, emocional e expressivo. Espaço para a experimentação e autodescoberta.

4 – Da Técnica à Presença: Voz e Expressão para a Vida e Carreira

Desenvolvimento de habilidades comunicativas fundamentais para contextos pessoais e profissionais, integrando escuta ativa, empatia, assertividade e organização do pensamento. Introdução prática aos fundamentos fonoaudiológicos aplicados à comunicação: articulação clara, modulação da voz, controle da velocidade de fala, variação de prosódia, respiração e uso expressivo da voz. Exercícios corporais e vocais para melhorar a inteligibilidade, presença vocal e a expressividade comunicativa. Comunicação como competência transversal para liderança, colaboração e construção de relações significativas.



5 – Palavra Escrita: Corpo e Voz no Papel

A escrita como forma de expressão e construção de identidade comunicativa. A importância da escrita adequada e acolhedora como caminho de encontro ao Outro nas redes sociais. Escrita reflexiva, criativa e profissional como prática de escuta de si. Leitura crítica da própria produção textual. Como a voz se manifesta nas palavras escritas. Coerência entre pensamento, intenção e mensagem.

6 – Minha Voz no Mundo: Integração Pessoal e Comunicação Autêntica

Síntese dos aprendizados do eixo intrapessoal com foco na criação de uma comunicação mais alinhada à identidade e propósito. Exercícios de integração corpo-mente-voz. Apresentações vivenciais com feedbacks construtivos. Criação de um manifesto pessoal de comunicação autêntica.

EIXO 2 - COMUNICAÇÃO INTERPESSOAL

RELACIONAR-SE COM INTENCIONALIDADE E CRIAR CONEXÕES SIGNIFICATIVAS

1 – Presença que Comunica: Imagem, Voz e Coerência

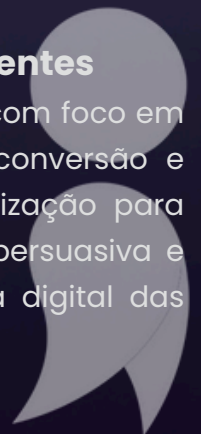
Exploração da coerência entre linguagem verbal, não verbal e intenção comunicativa. Construção de imagem pessoal a partir da autenticidade. A presença como potência: gestualidade, olhar, postura, uso do espaço e expressividade vocal. Comunicação como extensão da identidade. Alinhamento entre o que se diz, como se diz e o que se transmite sem palavras.

2 – Pontes Narrativas: Storytelling como Ferramenta de Conexão

A arte de contar histórias como forma de criar empatia e vender sua marca, produtos e serviços ao outro. Uma forma de aproximação e conexão emocional seu potencial cliente. Fundamentos do storytelling aplicado a contextos interpessoais e profissionais. Construção de narrativas autênticas, estruturadas e memoráveis. Técnicas de escuta para reconhecer histórias alheias e responder com presença. A palavra que cria pontes.

3 – Inbound Marketing: Comunicação para atração e captação de clientes

O módulo aborda os fundamentos, estratégias e práticas do Inbound Marketing, com foco em SEO (Search Engine Optimization) e copywriting como pilares para atração, conversão e fidelização de clientes no ambiente digital. Serão discutidas técnicas de otimização para mecanismos de busca, produção de conteúdo orientado a resultados, escrita persuasiva e análise de métricas, integrando teoria e prática para potencializar a presença digital das marcas e gerar valor para o público-alvo.



4 – Interagir com Inteligência: Emoções e Impacto nas Relações

Inteligência emocional aplicada à comunicação interpessoal. Reconhecimento, regulação e expressão saudável das emoções. Percepção do outro: leitura emocional, empatia e timing comunicativo. Desenvolvimento de práticas comunicativas e virtudes essenciais para nutrir relações saudáveis e respeitadas: escuta empática, interesse por meio de perguntas, desenvoltura e espontaneidade. Identificação de padrões de comunicação tóxica e ressignificação de hábitos relacionais. A conversa como ferramenta de cuidado, reparo e fortalecimento de vínculos.

5 – Feedback e Gestão de Conflitos

Modelos e práticas para oferecer e receber feedback de forma construtiva. Comunicação assertiva como chave para conflitos saudáveis. Técnicas para lidar com divergências, resistências e tensões em diferentes contextos (trabalho, família, equipes). Ferramentas práticas para sustentar conversas difíceis com respeito, escuta e clareza.

6 – Influência com Propósito: Negociação e Estratégias de Persuasão

Fundamentos da comunicação persuasiva com foco ético e relacional. Negociação como arte do encontro de interesses. Estratégias para construir confiança, gerar cooperação e influenciar com autenticidade. Técnicas de argumentação, storytelling estratégico, linguagem corporal e leitura de cenário. A presença que convence sem manipular.

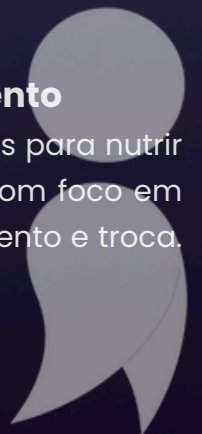
EIXO 3 — COMUNICAÇÃO COM O MUNDO DO INDIVIDUAL AO COLETIVO: POSICIONAMENTO E IMPACTO

1 – Marca com Alma: Posicionamento Autêntico nas Redes

Construção de presença digital com propósito e coerência com a identidade pessoal e profissional. Fundamentos do branding humano aplicado à comunicação nas redes. Tom de voz, narrativa de valor e diferenciação autêntica. Reflexão crítica sobre exposição, vulnerabilidade e construção de autoridade digital. Comunicação como expressão de essência.

2 – Práticas do Community Management: Estratégias para Engajamento

O papel da comunicação na criação e fortalecimento de comunidades. Estratégias para nutrir vínculos genuínos com públicos diversos. Práticas do Community Management com foco em escuta ativa, presença e cuidado. Ambientes digitais como espaços de pertencimento e troca. Criação de experiências relacionais e afetivas no online.



3 – Olhar Semiótico: Ler o Mundo para Comunicar com Precisão

Introdução à semiótica aplicada à comunicação contemporânea. Compreensão dos signos, códigos e sentidos presentes nas mídias, marcas e narrativas sociais. Leitura crítica de imagens, discursos e comportamentos culturais. Desenvolvimento de repertório simbólico para ampliar a potência comunicativa com diferentes públicos e linguagens.

4 – Palco Digital: Estratégias para Ambientes Híbridos e Online

Técnicas para uma comunicação clara, engajadora e eficaz em contextos digitais e híbridos. Postura, voz e expressão na frente da câmera. Condução de apresentações, reuniões e experiências online com fluidez e impacto. Uso consciente de recursos tecnológicos. Preparação de roteiros, linguagem visual e planejamento de interações virtuais.

5 – A Jornada do Cliente

Mapeamento da jornada do cliente como base para uma comunicação eficaz e estratégica. Identificação de pontos de contato, necessidades e expectativas ao longo do percurso. Criação de mensagens que acompanham e potencializam cada etapa da experiência. Empatia, personalização e valor como pilares da comunicação orientada para o outro.

6 – Comunicação Expandida: IA, Tendências e Expressão Contemporânea

Exploração de ferramentas de Inteligência Artificial como apoio à criação de conteúdo, análise de dados e inovação comunicativa. Reflexão sobre os impactos da tecnologia na forma como comunicamos e nos relacionamos. Atualização sobre tendências em linguagem, design e cultura digital. Expressão humana no cenário tecnológico.

Encerramento do curso:

Ao final o aluno(a) será convidado(a) a integrar todos os aprendizados da pós em um projeto pessoal de **posicionamento comunicativo**, que poderá tomar a forma de uma apresentação, identidade digital, ação coletiva ou outro formato autoral.



COORDENAÇÃO



Dra. Rachel Loiola

*Pós-doutora em
Comunicação/semiótica*

PhD em linguística, docente universitária e pesquisadora dos significados do corpo, moda, autoimagem corporal, autoestima, semiótica, envelhecimento

Dra. Tatiana Vargas

*Idealizadora e Fundadora do
Instituto Mame Bem*

Graduada em Fonoaudiologia, Mestre e Doutora em Bioengenharia, Especialização em Linguagem. Idealizadora e Diretora do Instituto Mame Bem

CALENDÁRIO *

- **Módulo 1** – 10 e 11 de abril | 24 e 25 de abril
- **Módulo 2** – 08 e 09 de maio | 22 e 23 de maio
- **Módulo 3** – 12 e 13 de junho | 26 e 27 de junho
- **Módulo 4** – 03 e 04 de julho | 17 e 18 de julho
- **Módulo 5** – 31 de julho e 01 de agosto | 14 e 15 de agosto
- **Módulo 6** – 28 de 29 de agosto | 11 e 12 de setembro
- **Módulo 7** – 25 e 26 de setembro | 02 e 03 de outubro
- **Módulo 8** – 16 e 17 de outubro | 06 e 07 de novembro
- **Módulo 9** – 27 e 28 de novembro | 11 e 12 de dezembro
- **Módulo 10** – 08 e 09 de janeiro | 22 e 23 de janeiro
- **Módulo 11** – 12 e 13 de fevereiro | 26 e 27 de fevereiro
- **Módulo 12** – 02 e 03 de abril | 16 e 17 de abril
- **Módulo 13** – 07 e 08 de maio | 21 e 22 de maio
- **Módulo 14** – 04 e 05 de junho | 18 e 19 de junho
- **Módulo 15** – 02 e 03 de julho | 16 e 17 de julho
- **Módulo 16** – 30 e 31 de julho | 13 e 14 de agosto
- **Módulo 17** – 27 e 28 de agosto | 10 e 11 de setembro
- **Módulo 18** – 24 e 25 de setembro | 08 e 09 de outubro

*As datas poderão sofrer alteração sem aviso prévio, contudo, os alunos devidamente matriculados serão informados imediatamente e receberão a nova programação

INVESTIMENTO

Matrícula de R\$480,00

Parcelas mensais de R\$583,00

CONDIÇÕES ESPECIAIS:

- Descontos para parcelamento em 12x, 6x ou para pagamento à vista
- Descontos para egressos de pós graduações da Faculdade Famabe
- Parcelamento no boleto bancário

INSCRIÇÕES

- Entre em contato pelo whatsapp (31) 97502-7478 ou (31) 2514-3267 para realizar a sua inscrição com o nosso Time

ESPECIALIZAÇÃO EM COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA E DE IMPACTO

