



<b>Curso Não Conferente de Grau:</b>
Imagem Pessoal em Contexto Profissional
<b>Formadora</b>
Eugénia de Matos Pedro
<b>Objetivos do curso:</b>
<p><b>Objetivo gerais:</b> A unidade curricular permitirá ao aluno desenvolver a sua imagem pessoal, comunicacional e relacional em contexto profissional, destacando as suas qualidades e os seus conhecimentos profissionais e pessoais, de maneira a que atue com desenvoltura e adequação tendo em conta as particularidades de cada situação e das diferentes culturas. Pretende-se simultaneamente contribuir para a formação do sujeito, promovendo o autoconhecimento e a responsabilidade pessoal; discutir e demonstrar a importância do processo de reflexão pessoal para identificação de pontos fortes e fracos com o objetivo de planear atividades para o seu projeto de marketing pessoal; discutir e demonstrar a importância do pensamento estratégico constituído por missão, visão e valores pessoais como fatores impulsionadores de um plano de melhoria pessoal; assimilar a importância do processo de comunicação e suas ferramentas para a elaboração e para a implementação de um plano de marketing pessoal eficaz.</p> <p><b>Objetivos Específicos:</b> Com este curso o aluno deverá estar apto a entender o significado e a aplicabilidade dos conceitos de marketing pessoal; estar plenamente capacitado para elaborar um projeto pessoal para o desenvolvimento das suas potencialidades, tendo em conta os valores pessoais, os objetivos de vida e a imagem desejada; considerar as possibilidades pessoais para a realização de um plano de marketing pessoal. No final do curso o aluno deverá ainda ser capaz de: comunicar-se de maneira adequada pessoal ou virtualmente; comportar-se com profissionalismo e elegância em diversas situações, tais como em refeições de negócios, reuniões, eventos, etc., tendo em conta normas e protocolos; aperfeiçoar a sua imagem profissional; atuar com segurança em diversos contextos, relacionando-se com pessoas de hábitos e culturas diferentes.</p>
<b>Conteúdos programáticos</b>
<p><b>1. Módulo I - Marketing Pessoal</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Conhecer o conceito de Marketing Pessoal (MP)</li><li>2. Identificar os elementos fundamentais do MP</li><li>3. Fazer um Plano de MP</li></ol> <p><b>2. Modulo II - Comunicação formal, informal e estilos pessoais de comunicação</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Comunicação oral</li><li>2. Comunicação escrita</li><li>3. Comunicação Direta</li></ol> <p><b>3. Modulo III - Fases para uma boa imagem pessoal</b></p> <p><u>Cinco instrumentos básicos do desenvolvimento pessoal:</u></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Sincronização: estabelecer uma boa relação com os interlocutores</li><li>2. Assertividade: fazer face a situações difíceis</li><li>3. Mensagens constrangedoras: identificar os limites na relação com os outros</li><li>4. Verdade: falar verdade para cuidar da relação</li><li>5. Gestão de Stress: saber descontraír e encontrar os melhores recursos para agir</li></ol> <p><b>4. Modulo IV - Relacionamento interpessoal</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Qualidades<ul style="list-style-type: none"><li>• Cortesia</li><li>• Generosidade</li><li>• Solidariedade</li><li>• Inovação/criatividade</li></ul></li></ol>



5. **Modulo V - Relacionamento interpessoal (Continuação)**  
2. Normas e Protocolos
6. **Modulo VI - Apresentação e discussão com os alunos dos trabalhos individuais**
7. **Modulo VII - Apresentação e discussão com os alunos dos trabalhos individuais (Continuação)**

**Metodologia de ensino/aprendizagem e de avaliação:**

As aulas de contacto serão compostas por sessões de cariz teórico-prático. Como tal, o processo de ensino basear-se-á na exposição clássica de conteúdos e simultaneamente demonstrativa e participativa, recorrendo a casos e tarefas simuladas relativas a cada conteúdo programático previsto. É recomendável e desejável a participação do aluno através da discussão de casos práticos. No caso de faltarem a alguma aula, os alunos são responsáveis pelo conteúdo ministrado, sendo da sua exclusiva responsabilidade encontrar as formas de suprir as falhas decorrentes da sua falta.

A avaliação é contínua (avaliação de ensino-aprendizagem). Para efeitos de classificação ensino-aprendizagem, será realizado um trabalho individual com apresentação oral.

Os alunos para terem avaliação por frequência terão de participar a 75% das aulas e apresentar um trabalho, definido para o efeito, em aula.

**Aspetos a ter em consideração na apresentação oral do trabalho:**

- 1º Comportamento do aluno perante a assistência - 2 valores
- 2º Forma como ele introduz o tema - 2,5 valores
- 3º Capacidade de desenvolver o tema (criatividade) e alcançar os objetivos inicialmente propostos - 3,5 valores
- 4º O modo como o aluno encerra a sua apresentação - 2 valores

**Critérios de avaliação**

- Assiduidade - 20%
- Apresentação oral de um trabalho Individual - 50%
- Participação - 30%

**Modo de funcionamento (Regime de Estudo e Calendário):**

O curso funciona em regime diurno e pós-laboral entre as 18h00 e as 20h00 de acordo com o seguinte calendário:

- 15, 22 e 29 de abril 2015
- 6, 13, 20 e 27 de maio 2015

Enquanto curso de formação contínua (despacho R/33/2013) será objeto de avaliação, tendo por base as regras gerais de avaliação vigentes na UBI.

A frequência e a aprovação no curso está ainda sujeita a um regime de assiduidade mínimo de 75% de presenças.