

## Informações de Acesso a Mestrado 2º Ciclo ou a Curso não Conferente de Grau

Código | IMP-EM-EI-61\_02

Versão do Documento	
---------------------	--

<b>Ano Letivo</b>	2025/2026
<b><sup>1</sup> <del>Mestrado 2º Ciclo</del> / CNCG</b>	Curso de Comunicação em Saúde - Comunicação Clínica, Linguagem Corporal e Persuasão Ética em Saúde
<b>Coordenação</b>	André Mariz de Almeida

<b>Emolumentos de candidatura</b>	50€ (valor não reembolsável aos candidatos não selecionados e não incluído no valor da propina)
<b>Documentos de candidatura</b>	Cópia Cartão de Cidadão Comprovativo de Licenciatura/Mestrado integrado ou Cédula profissional Curriculum Vitae atualizado e resumido
<b>Condições de acesso</b>	Estudantes de todas as áreas de saúde; Licenciatura, mestrados ou doutorados de todas as áreas da saúde.
<b>Nº de vagas</b>	20
<b>Critérios de seleção e seriação de candidatos</b>	Por ordem de candidatura, e, caso o aluno tenha apresentado toda a documentação solicitada
<b>Início do curso</b>	19 de junho

## Informações de Acesso a Mestrado 2º Ciclo ou a Curso não Conferente de Grau

Código | IMP-EM-EI-61\_02

Versão do Documento

<p><b>Programa do Curso</b></p>	<p><b>Curso de Comunicação em Saúde - Comunicação Clínica, Linguagem Corporal e Persuasão Ética em Saúde - 1 dia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Estabelecimento de rapport: construir relações de confiança e empatia com os pacientes</li> <li>• Escuta ativa e empática: entender as necessidades e preocupações dos pacientes de forma mais profunda</li> <li>• Estratégias de comunicação persuasiva: influenciar positivamente o comportamento dos pacientes.</li> <li>• Interpretação de linguagem corporal e expressões faciais para compreender as emoções e intenções dos pacientes.</li> <li>• Identificação de sinais de conforto e desconforto durante a interação com os pacientes.</li> <li>• Utilização de técnicas de rapport e empatia para criar conexões mais profundas e significativas.</li> <li>• Abordagem consultiva de vendas: identificar as necessidades dos pacientes e apresentar soluções de forma personalizada.</li> <li>• Técnicas de persuasão ética: comunicar o valor do tratamento de forma convincente e honesta.</li> <li>• Estratégias para lidar com objeções e resistências dos pacientes de forma construtiva.</li> <li>• Utilização das habilidades de comunicação e leitura de comportamento em consultas individuais e em grupo</li> <li>• Integração das técnicas de vendas com o cuidado clínico para promover a adesão ao tratamento e alcançar melhores resultados.</li> </ul>
<p><b>Emolumentos do curso</b></p>	<p><b>Candidatura: 50€</b></p> <p><b>Propinas: 550€*</b></p> <p><b>*para alunos e Alumni Egas Moniz School of Health &amp; Science - 490€</b></p> <p>O valor da propina deverá ser pago no momento da matrícula, para o IBAN enviado com o Boletim de Matrícula.</p>
<p><b>Regime de Funcionamento</b></p>	<p>19 de junho, sexta-feira, das 9h00 às 18h00</p>
<p><b>Prazos de pagamento</b></p>	<p>Candidatura: 50 € (valor não reembolsável aos candidatos não selecionados e não incluído no valor da propina)</p> <p>Propina: De acordo com os emolumentos supracitados.</p> <p>Em caso de desistência, o valor da candidatura não é reembolsável.</p> <p>O não pagamento nos prazos estipulados, leva a aplicação de coimas de acordo com a tabela em vigor na Egas Moniz, CRL.</p>

## Informações de Acesso a Mestrado 2º Ciclo ou a Curso não Conferente de Grau

Código | IMP-EM-EI-61\_02

Versão do Documento	
---------------------	--

<b>Contatos</b>	<p><b>Instituto Universitário Egas Moniz</b> <b>Gabinete de Pós-Graduações</b> Campus Universitário - Quinta da Granja 2829-511 Monte de Caparica Telefone: 21 294 68 55 Email: <a href="mailto:pos.graduacao@egasmoniz.edu.pt">pos.graduacao@egasmoniz.edu.pt</a> Homepage: <a href="http://www.egasmoniz.com.pt">www.egasmoniz.com.pt</a></p>
-----------------	---

<sup>1</sup> Riscar o que não interessa