

Curso 6 – Engajando Stakeholders

SME (Subject Matter Expert): Roberto Pons

Carga Horária Total: 16 Horas

6 horas de aulas gravadas, 6 horas de aulas online ao vivo, 3 horas de exercícios independentes, e 1 hora de avaliação de proficiência.

COMO É O CURSO?

Qualquer empreendimento ou iniciativa humana é feita com a colaboração de pessoas. Se você quer liderar uma dessas iniciativas, você precisará engajar essas pessoas em prol de ajudá-lo nessa realização. Sozinho não dá. Chamamos essas pessoas de stakeholders.

Não se gerencia stakeholders, se busca seu engajamento através da liderança. Para isso, é necessário conhecê-los, respeitá-los e se relacionar com eles de forma proativa.

Entre os stakeholders que você precisa engajar podem estar equipes, fornecedores, staffs departamentais, mas principalmente as partes do ambiente externo à organização, que frequentemente têm uma autoridade superior ou excludente à você e, portanto, se apresentam como um dos seus maiores desafios.

Com você deve proceder nesse caso? Que técnicas você pode usar para identificar, analisar e engajar seus stakeholders? Basta um stakeholder importante esquecido ou desengajado para destruir seus objetivos, quaisquer que sejam.

Neste curso vamos percorrer todas essas etapas, e principalmente, vamos conhecer mais o ser humano, o que o motiva, como você pode chegar até o ponto de persuasão necessário para aumentar sua esfera de influência. Só assim poderá chegar efetivamente a uma posição onde poderá fazer a diferença no resultado final.

PRÁTICA: SIMULAÇÃO PACTIO

Como exercitar e testar suas habilidades com stakeholders?

Participando da Simulação PACTIO, da inglesa Prendo Simulations, líder mundial nessa área. A PLAB é sua representante exclusiva no Brasil e traz para você a mesma experiência de aprendizagem que milhares de profissionais e alunos das melhores escolas de negócios do mundo têm: Oxford, Cambridge, Insead, HEC Paris, Cranfield, Erasmus, Wharton, e no Brasil a Insper, entre outras.

O Simulador PACTIO é baseado em um sofisticado modelo de comportamento humano, validado por acadêmicos, especialistas das indústrias e milhares de profissionais que já o utilizaram. Os participantes da oficina terão a oportunidade de ensaiar os desafios-chaves do engajamento de stakeholders, reduzindo os riscos de erros no mundo real.



Nota: A simulação é feita em equipes, saber ler inglês é requerido por pelo menos um integrante da equipe. Material de apoio em português.

POR QUE FAZER ESSE CURSO?

Usaremos exercícios vivenciais, individuais e em grupo, para ensinar a aprender com o processo, dentro do universo e contexto de cada participante. Utilizaremos o questionamento poderoso, identificação e compreensão de valores e compartilhamento de experiências, para gerar insights e potencializar novos aprendizados. Criaremos a oportunidade de viver uma experiência transformadora, onde os participantes constroem o conhecimento a partir das suas próprias realidades, desenvolvem suas próprias ferramentas e apoiam-se mutuamente.

OBJETIVOS DO CURSO

- Compreender o comportamento humano, aprender a se relacionar melhor e engajar stakeholders

- Participar da Simulação PACTIO e ter a mesma experiência de aprendizagem oferecida nas melhores escolas de Negócios do mundo

PARA QUEM ESSE CURSO É INDICADO

Se você é um profissional moderno, envolvido direta ou indiretamente com o gerenciamento de projetos, desenvolvimento de produtos complexos, ou diferentes aspectos de negócios, envolvendo pessoas, você precisa se profissionalizar na área de liderança e soft skills. Não é uma opção, já passou a ser questão de sobrevivência profissional.

RESULTADOS APÓS O CURSO

Nas Pessoas:

- Desenvolver a habilidade de se relacionar melhor;
- Aumentar seu poder pessoal de influência;
- Compreender melhor o comportamento humano;
- Descobrir na prática como estão suas habilidades de engajar stakeholders.

Nas organizações:

- Melhorar o desempenho e resultados com a maior participação das pessoas;
 - Ter seus colaboradores mais engajados e produtivos;
 - Atender melhor as necessidades reais de seus colaboradores;
 - Atrair melhores talentos e aumentar a retenção de talentos existentes;
 - Treinar seus colaboradores em simulações inteligentes em vez de na vida real, onde há consequências reais.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Vamos direto ao assunto: Stakeholders

1.1 O que são exatamente e de onde vieram?

1.2 Teoria de Stakeholders

1.3 A cola de tudo

1.4 O segredo

1.5 Os pilares para o segredo funcionar

1.6 A manutenção é chave

Exercício

Bloco 2: Modelo Padrão de Engajamento

2.1 Gerenciamento vs Engajamento

2.2 Um pouco de teoria é necessário

2.3 O modelo padrão de engajamento

2.4 Primeiro, saber quem são.

2.5 Depois, conhecê-los

2.6 Agora, planejar o engajamento

2.7 É hora de agir

2.8 Não deu certo? Ajuste

2.9 Alguns modelos de engajamento de mercado

Exercício

Encontro Online Ao Vivo (3h): Simulação Pactio - Parte 1

Bloco 3: Tem que entender de ser humano

3.1 Os grandes Guru de gente

3.2 Daniel Kahneman

3.3 Robert Cialdini

3.4 Dale Carnegie

3.5 Tony Robbins

Exercício

Bloco 4: Modelo de Engajamento de Mayfield

4.1 O modelo, o livro e a certificação

4.2 Os 5 passos do modelo

4.3 Os 5 temas emergentes

4.4 Os 7 princípios

Exercício

Bloco 5: Vamos falar um pouco de projetos?

5.1 Stakeholders do ponto de vista das associações profissionais

5.2 Stakeholders e as comunicações

5.3 Engajando ao longo do ciclo de vida

5.4 Sucesso ou Fracasso

Exercício

Bloco 6: Stakeholders difíceis – como lidar?

6.1 Tipos de comportamentos

6.2 Fatores que influenciam o comportamento

6.3 E eu, sou difícil também?

6.4 Manual prático

Encontro Online Ao Vivo (3h): Simulação Pactio – Parte 2

Avaliação de Proficiência no Curso