

Conteúdo Programático

Curso 1 - Liderança Profissional

Carga Horária Total: 12h

Desenvolver a sua capacidade de LIDERANÇA para as demandas do mundo moderno – para ter as competências para liderar em um mundo complexo e em transição. Aprender a competência de usar a si mesmo como instrumento para criar sentido e direcionar pessoas, engajando-as em uma visão comum. Isso leva tempo, requer intenção e esforço para ser desenvolvido, pois envolve habilidades de áreas variadas – é uma jornada, e a sua começa aqui.

Preparamos esse curso para proporcionar o aprendizado através de uma experiência transformadora, de muita reflexão, observação e inspiração com aprendizados a partir de instruções e principalmente da sua iniciativa de colocar em prática esse conjunto de ensinamentos. Nosso compromisso aqui é mostrar a trilha, cabe a você a decisão de seguir esse caminho e dar os passos para o seu desenvolvimento como um Professional Leader. Preparado?

Teremos aulas gravadas para que você possa assistir no melhor horário e quantas vezes quiser e aulas on-line ao vivo que serão gravadas e disponibilizadas para replay. 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.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Liderar um mundo em transição

- 1.1 Desafios da liderança no Século XXI
- 1.2 Autoridade formal vs. moral.
- 1.3 Motivação intrínseca - estado de *flow*.
- 1.4 Gestão das emoções no trabalho.
- 1.5 Liderança enquanto *administração do sentido*.

Bloco 2: O *Mindset* do Líder Profissional

- 2.1 Autorresponsabilidade
- 2.2 Mindset Fixo e de Crescimento
- 2.3 Desenvolva o seu Mindset
- 2.4 Autoconhecimento
- 2.5 Poder das Crenças
- 2.6 Armadilhas da Liderança
- 2.7 Conexão com Empatia
- 2.8 O que bons líderes fazem

Bloco 3: Liderança na Essência

- 3.1 Definir o Propósito
- 3.2 Inspirar a Ação
 - 3.2.1 Ciclo Dourado do Simon Sinek
- 3.3 Criar Engajamento e Colaboração
- 3.4 Tomar Decisão
 - 3.4.2 "A competência" do Sec. XXI
 - 3.4.3 Como as emoções contribuem
 - 3.4.4 Aplicação do Modelo Cynefin

Bloco 4: Abordagens atuais em liderança

- 4.1 Liderança Coach
 - 4.1.2 Estabelecendo Confiança
 - 4.2.3 Perguntas Poderosas
 - 4.2.4 Escuta Ativa
 - 4.2.5 Comunicação eficaz
- 4.2 Liderança Exponencial
- 4.3 Liderando Líderes

SMEs (Subject Matter Experts):

Renata Nigri - Gerente de Projetos e Coach

Coach e gestora de projetos com mais de 20 anos de experiência em grandes e médias empresas. Já apoiou centenas de profissionais em gestão de projetos e transição de carreira, entre executivos, gerentes de projeto e suas equipes, visando aumentar o patamar de sucesso e níveis de performance. Possui certificações internacionais, PCC (Professional Certified Coach) pela ICF (International Coaching Federation), e PMP pelo PMI (Project Management Institute).

Haendel Motta Arantes - Psicólogo na Marinha do Brasil

Psicólogo (UFF), pós-graduado em Clínica Psicanalítica (UFF) e mestre em Psicologia Clínica (PUC-RJ). Aprovado para o Corpo de Saúde da Marinha em 2007, atende militares e seus familiares em serviço com volume ininterrupto de casos e rico em variedade de demandas (que já lhe permitiu ultrapassar dez mil horas de experiência em atendimento clínico). Com o progresso na carreira, passa a chefiar equipes e a se interessar também pelos temas organizacionais.

Curso 2 - Liderando as Comunicações

Carga Horária Total: 12h

Comunicar é transmitir uma visão ou ideia de forma que o outro tenha o mesmo entendimento que você, quer ele concorde ou não. Assim como você entender o que outro quer transmitir. Liderar as comunicações é despertar uma resposta no outro. Isso quer dizer que você é o responsável não somente pela transmissão de sua mensagem, mas também por fazer com que o outro a absorva da forma entendida. Também é responsável por saber receber a mensagem e proporcionar um ambiente que facilite o processo de comunicação.

Não existe liderança sem comunicação. Peter Drucker afirma que 70% de todos os problemas administrativos resultam de uma comunicação ineficaz dos líderes, pois, no processo da comunicação, o resultado obtido depende fortemente de quem emite a mensagem.

O líder comunicacional é aquele que inspira a responsabilidade coletiva pelos resultados e a troca constante de informações entre os envolvidos, promovendo assim um ambiente em que todos se sintam participativos e motivados.

Além disso, consegue se expressar com facilidade, seja onde precise falar com alguém individualmente, com poucas pessoas em grupo ou reuniões ou com muitas pessoas em palestras e apresentações. Além de falar, precisa entender o poder da comunicação escrita, formal e informal, afinal estamos na era das mensagens de texto. Iremos viver uma experiência transformadora, onde os participantes constroem o conhecimento a partir das suas próprias realidades, desenvolvem suas próprias ferramentas e apoiam-se mutuamente.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: O poder da palavra

- 1.1 Fundamentos da Comunicação
 - 1.1.2 O que é Comunicação?
 - 1.1.3 Elementos da Comunicação
 - 1.1.4 Formas de Comunicação
- 1.2 Comunicação Verbal
 - 1.2.1 Falada (Oral)
 - 1.2.2 Escrita
- 1.3 Barreiras de Comunicação
- 1.4 Comportamento
- 1.5 Escuta Ativa

Bloco 2: Comunicação Não Violenta

- 2.1 Origem e propósito da CNV
- 2.2 Os 4 passos da CNV
- 2.3 Lidando com conflitos e confrontos
- 2.4 O poder da empatia

Bloco 3: Comunicação Não Verbal

- 3.1 Explorando a comunicação não verbal
- 3.2 Linguagem corporal dos líderes masculinos
- 3.3 Linguagem corporal dos líderes femininos
- 3.4 Linguagem corporal transcultural
- 3.5 O Som e o Tom

Bloco 4: Juntando Tudo

- 4.1 Comunicação 1 a 1: Você e o outro
- 4.2 Comunicação 1 a n: Você e mais pessoas
- 4.3 Como fazer uma boa reunião
- 4.4 Como fazer uma boa apresentação

SME (Subject Matter Expert):

Marcantonio Fabra

Doutorando em Projetos pela UNINI (México) e Mestre em Logística pela PUC-RJ. Possui o MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV, é certificado PMP pelo PMI, Master in Project Management pela George Washington University e certificado EXIN Agile Scrum Master. É consultor em gerenciamento de projetos com 25 anos de experiência na área tendo atuado em empresas de grande porte como Vivo, Oi e Cepel. Atualmente é sócio-diretor da Fabra onde atua em consultoria, palestras e treinamentos sobre o tema.

Curso 3 - Liderando Equipes

Carga Horária Total: 12h

Nada se constrói sozinho. Liderar equipes é muito mais que comandar e gerenciar recursos humanos, conseguir com que eles se unam a você, face a todos os obstáculos, em prol de um objetivo comum.

Neste curso vamos explorar uma série de questões extremamente importantes para a liderança de equipes. O primeiro passo é entender o que significa, de fato, uma equipe. O que conecta seus membros e quais são os motivos das equipes não funcionarem da forma ideal e o que podemos fazer para mudar essa situação.

Como as equipes são formadas por pessoas, vamos falar sobre as necessidades dos seres humanos, o que tem valor para cada um de nós e como podemos equilibrar as necessidades pessoais com as da equipe. Em seguida vamos expor os diferentes perfis de membros da equipe, alguns são mais movidos pela assertividade e outros pela responsividade. Entender os diferentes perfis, saber o que extrair de melhor de cada perfil é essencial para o líder de equipe.

Outra peça importante nesse quebra-cabeça é saber que nem todas as equipes se encontram no mesmo estágio. Algumas já atingiram a maturidade, são praticamente auto gerenciáveis e o papel do líder é de facilitador. Em outras equipes podemos ter que gerenciar conflitos e criar um ambiente de confiança.

Por fim iremos falar sobre uma tendência que já é realidade: o desafio de liderar equipes virtuais. Como tratar as barreiras que surgem pela falta de contato presencial, pelas diferentes culturas e estilos de atitudes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Agregado, grupo ou equipe?

- 1.1 As organizações e o trabalho em equipe ?
- 1.2 É simples trabalhar em equipe? ?
- 1.3 O que significa de fato uma equipe
- 1.4 Por que muitas vezes não conseguimos atingir as metas e nossa equipe não funciona?

Bloco 2: Como somos e agimos como pessoas

- 2.1 Estilos Pessoais ?
- 2.2 Os perfis segundo Merrill
- 2.3 Os papéis segundo Belbin
- 2.4 Os 5 estágios da formação de equipes
- 2.5 Como é a atuação do líder em cada estágio

Bloco 3: Equipes de alta performance

- 3.1 O que há de comum na liderança e os conceitos de Takeuchi Nonaka
- 3.2 Há influência no tamanho das equipes?
- 3.3 Praticar o Shu Ha Ri
- 3.4 Ser ou não ser multitarefa

Bloco 4: Equipes virtuais

- 4.1 Principais desafios
- 4.2 Dificuldades de comunicação
- 4.3 Como construir relacionamentos e gerenciar conflitos
- 4.4 Como lidar com as diferenças culturais
- 4.5 Dicas para trabalhar com equipes virtuais

SME (Subject Matter Expert):

Valeria Gutierrez, PMP

Valeria tem grande experiência em projetos do Setor de Oil & Gas. Habilidades em estratégia, negociação, organização, comunicação e liderança. Ao longo dos vários projetos que gerenciou, desenvolveu a habilidade de liderar equipes multidisciplinares e motivá-las para em colaboração atingirem a visão do projeto, tendo uma comunicação clara, tratando os conflitos e tomando decisões. Vasta experiência em comunicação com clientes, parceiros e time do projeto. Experiência na implantação de escritórios de projetos, gestão de projetos, programas e portfólio, gestão de conhecimento e implantação de comunidades de práticas visando colaboração entre diferentes projetos das organizações tanto em nível tácito quanto explícito.

Curso 4 - Negociação e Conflitos

Carga Horária Total: 12h

Desenvolver a capacidade de NEGOCIAR e ADMINISTRAR CONFLITOS é essencial tanto na vida profissional quanto na pessoal, principalmente por estarmos vivendo um momento em que as relações profissionais estão cada vez mais horizontais e dependemos de uma rede para estarmos inseridos em uma sociedade em constante mudança. Adotar uma atitude de Negociador é fundamental para o líder que quer engajar sua equipe, aumentar seus resultados e criar um bom relacionamento.

Conflitos sempre existirão, líder e equipes devem desenvolver a habilidade de lidar com desacordos que surgem nas relações. Preparamos esse curso para que você se torne um líder negociador, desenvolva habilidades e consiga identificar o melhor momento de usar cada uma das abordagens possíveis em Negociação e Administração de Conflitos. O desenvolvimento pessoal demanda tempo e atenção com as próprias reações, ajustando diariamente seu comportamento.

Teremos aulas gravadas para que você possa assistir no melhor horário e quantas vezes quiser e encontros on-line ao vivo que serão gravados. Usaremos exercícios vivenciais, para ensinar a aprender com o processo, dentro do contexto de cada participante. Utilizaremos cases que ajudarão a compreender conceitos e valores, além de permitir o compartilhamento de experiências, para gerar insights e potencializar novos aprendizados.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Conflitos

- 1.1 Conflito – definição
- 1.2 Surgimento dos conflitos
- 1.3 Efeitos dos conflitos
- 1.4 Formas de administrar conflitos
- 1.5 Abordagem proativa
- 1.6 Desenvolver a equipe para auto resolução de conflitos
- 1.7 Ajuda de terceiros para resolver o conflito

Bloco 2: Elementos das Negociações

- 2.1 Negociação
- 2.2 Satisfação nas negociações
- 2.3 Elementos presentes nas negociações
 - 2.3.1 Comunicação, relacionamento, interesse, opções, legitimidade, alternativas e compromisso
 - 2.3.2 Tempo, informação e poder
 - 2.3.3 Cultura, percepção e emoção
 - 2.3.4 Limites e moeda de troca
- 2.4 O que incorporar no seu dia a dia

Bloco 3: O Processo de Negociação

- 3.1 O processo de negociação
- 3.2 O custo de entrar em uma negociação
- 3.3 Iniciação
- 3.4 Planejamento
- 3.5 Execução e Monitoramento
- 3.6 Encerramento
- 3.7 Venda sem venda

Bloco 4: O Negociador e suas Estratégias

- 4.1 As habilidades do negociador
- 4.2 Abordagens de Negociação
- 4.3 Negociações Sustentáveis
- 4.4 Estratégias
- 4.5 Táticas
- 4.6 Negociação

SME (Subject Matter Expert):

Sonia Lopes

CEO da TIP Projetos, empresa de consultoria e treinamento em gerenciamento de projetos, gestão de mudança, gestão estratégica de sustentabilidade e negociação. Mestre em Preservação do Patrimônio Histórico pela UFRJ, Doutora em Administração pela UNR (Argentina), com MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV, certificada como PMP pelo PMI, Scrum Master pela Scrum Alliance, coach certificado pela Sociedade Latino-americana de Coaching, certificação HCMP® 3G Expert Professional pelo Human Change Management Professional (HUCMI) e arquiteta pela UFRJ. Atua como empresária, palestrante, professora e consultora de projetos. Autora dos seguintes livros: Negociação (2009 – Editora FGV), Métodos ágeis para arquitetos e profissionais criativos (2015 – Brasport) e Sustentabilidade: gestão estratégica na prática (2018 – Brasport).

Curso 5 - Liderando Mudanças

Carga Horária Total: 12h

Não há operação ou projeto que não esteja sujeito a mudanças ao longo de sua realização. Uma vez que as mudanças se tornem necessárias, é preciso liderar pessoas para implementá-las através de processos, conceitos e comportamentos.

Como pode o líder profissional ajudar organizações a superarem sua inércia para sair do estado atual para chegar ao estado desejado? Quais os desafios que deve enfrentar? Como deve elaborar a estratégia para gerenciar esta transição?

Neste curso focaremos nas competências que o líder profissional precisa desenvolver para conseguir promover uma mudança com visão e propósito, mobilizar atores para criar um movimento promotor da mudança, saber como enfrentar a resistência e outras situações que normalmente surgem e finalmente, como conseguir que a mudança aconteça de fato e seja duradoura.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: O líder de mudanças

- 1.1 Gestão de mudanças e realização de benefícios
- 1.2 A adoção das mudanças
- 1.3 Liderando mudanças num mundo VUCA
- 1.4 O papel do líder de mudanças

Bloco 2: Liderando a transição individual

- 2.1 A jornada da mudança individual
- 2.2 A escuta ativa como ferramenta
- 2.3 Liderar conquistando mentes e corações

Bloco 3: Liderando a mudança organizacional

- 3.1 Desenvolvendo a liderança para a mudança
- 3.2 Mobilizando a organização
- 3.3 Liderando com visão e propósito
- 3.4 Vieses cognitivos
- 3.5 Mudando a cultura da organização

Bloco 4: Liderando a adoção da mudança

- 4.1 Medindo a adoção da mudança
- 4.2 Resistência e o contrato psicológico
- 4.3 O líder e os Stakeholders
- 4.4 Liderando mudanças – revisão do roteiro

SME (Subject Matter Expert):

Luis Cáceres

Coach profissional certificado pela Sociedade Brasileira de Coaching, Gerente de Projetos certificado PMP pelo PMI, Agile Projects Management Practitioner e Change Management Practitioner pela APMG International (Inglaterra). Possui formação em engenharia eletrônica, MBA em Gestão Estratégica. Conta com mais de 15 anos de experiência internacional e com projetos multifuncionais e PMOs de grande porte (até R\$11 bilhões) em diferentes áreas: Internet, Telecom, desenvolvimento de produtos, mineração, indústria alimentícia, bancos, transporte, linhas aéreas, fusões, aquisições, entre outras.

Curso 6 - Engajando Stakeholders

Carga Horária Total: 16h

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 P-LAB 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.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Vamos direto ao assunto: *Stakeholders*

- 1.1 O que são exatamente?
- 1.2 O que são exatamente e de onde vieram?
- 1.3 A cola de tudo
- 1.4 Teoria de Stakeholders
- 1.5 Esse é o segredo, mas só vou dizer depois
- 1.6 Os pilares para o segredo funcionar

Bloco 2: Modelo Padrão de Engajamento

- 2.1 Um pouco de técnica é necessário
- 2.2 5 Processos base
- 2.3 Primeiro, saber quem são
- 2.4 Depois, conhecê-los
- 2.5 Agora podemos planejar o engajamento
- 2.6 Tem que entender de ser humano
- 2.7 Hora de agir
- 2.8 Não deu certo? Ajuste
- 2.9 Alguns modelos de engajamento de mercado

1º 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

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

Bloco 5: Vamos falar um pouco de projetos?

- 5.1 Stakeholders do ponto de vista das associações profissionais
- 5.2 A relação entre stakeholders e comunicações
- 5.3 Engajando stakeholders ao longo do ciclo de vida de um projeto
- 5.4 Como é definido o sucesso ou fracasso de um projeto?

Bloco 6: Stakeholders difíceis – como lidar?

- 4.1 Modelo com 10 tipos de comportamentos difíceis
- 4.2 Fatores que influenciam o comportamento
- 4.3 E eu, sou difícil também?
- 4.4 Manual prático para um bom engajamento

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

SME (Subject Matter Expert):

Roberto Pons – CEO P-LAB

Mestre em Gestão de Megaprojetos pela Universidade de Oxford, Inglaterra, Engenheiro Eletrônico com especialização em Ciência da Computação pela Princeton University, EUA, com MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV, certificado como PMP pelo PMI, coach certificado pelo Instituto Internacional de Coaching. Atua como empresário, palestrante, professor e consultor de projetos. Autor de livros e revisor técnico de artigos, desenvolvedor voluntário de novos padrões de GP como o Guia PMBOK, o padrão de Riscos do PMI e a norma de Gestão de Projetos da ISO 21.500 junto à ABNT.

Curso 7 - Inteligência Emocional

Carga Horária Total: 12h

Inteligência Emocional é a habilidade de perceber, avaliar com precisão e expressar emoções, nossas e de outras pessoas. É conseguir mobilizar ou gerar sentimentos que facilitam o pensamento, entender a emoção e o conhecimento emocional e controlar emoções para promover o crescimento emocional e intelectual.

Mas o que tudo isso tem a ver com o seu trabalho no universo corporativo? Como disse Aristóteles, "ficar com raiva é fácil. Mas ficar com raiva com a pessoa certa, no momento certo, pela razão certa, do jeito certo - isso não é nada fácil". E isso é o que a aplicação de ferramentas da Inteligência Emocional trabalha, para que você se expresse da forma certa, no momento certo,

conseguindo entender suas capacidades emocionais e aplicá-las da melhor forma possível. Essencial para um líder, certo?

Neste curso você vai aprender, de forma vivencial e lúdica, o que exatamente é Inteligência Emocional e como podemos desenvolvê-la através do uso de ferramentas, técnicas e exercícios como observação e conversas, linguagem não verbal, *Rapport* e *Mindfulness*, dentre outras.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Fundamentos da Inteligência Emocional

- 1.1 Onde tudo começou para mim
- 1.2 Introdução à Inteligência Emocional
- 1.3 Definição e dimensões da Inteligência Emocional
- 1.4 Nosso cérebro e as emoções

Bloco 2: Inteligência intrapessoal – Competência pessoal

- 2.1 Controle emocional
- 2.2 *Mindfulness*
- 2.3 Agilidade emocional

Bloco 3: Inteligência interpessoal – Competência social

- 3.1 Comunicação não verbal
- 3.2 Escuta ativa
- 3.3 Diálogo
- 3.4 Observação e Conversa
- 3.5 Janela de Johari
- 3.6 *Rapport* (empatia)
- 3.7 Gentileza

Bloco 4: Aprendizagem vivencial

- 4.1 Utilizando as ferramentas e técnicas de Inteligência Emocional
- 4.2 Estratégias para melhorar nossa Inteligência Emocional
- 4.3 Considerações finais

SME (Subject Matter Expert):

Ivo Michalick - Sócio-Diretor M2 Coaching & Consulting

Profissional com mais de 30 anos de experiência em projetos de indústrias como logística, mineração, energia, defesa, saúde, tecnologia da informação, óleo e gás e telecomunicações no Brasil e no exterior. Bacharel e mestre em Ciência da Computação, possui as certificações PMP e PMI-SP do PMI (Project Management Institute) e CPCC (pelo CTI - The Coaches Training Institute). Desde 2006 é sócio diretor da M2 Consultoria e Coaching, pela qual presta serviços de consultoria, treinamento e palestras em gerenciamento organizacional de projetos e competências comportamentais, além de atender clientes de coaching.

Curso 8 - Criatividade

Carga Horária Total: 12h

Criatividade não é um dom. Ela pode e deve ser estimulada e aperfeiçoada, e pode ser aplicada tanto na sua vida como em um projeto corporativo. Seja para resolver problemas complexos de sua empresa ou projeto, seja para criar um modelo de negócios ou para endereçar conflitos na vida pessoal, entenda como funciona a mente criativa e conheça diversas ferramentas que vão te ajudar a ser um verdadeiro *Complex Problem Solver*!

Aprenda com exemplos aplicados em cenários variados e pratique usando as explicações, metodologias e recomendações que estão relacionadas neste curso que foi projetado para você que quer seu passaporte para a era da complexidade.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: A Ciência da Criatividade

- 1.1 Por que precisamos da criatividade?
- 1.2 Criatividade vs. Inovação
- 1.3 O papel da inovação no mundo complexo
- 1.4 Neurociência da criatividade e a mudança de mindset

Bloco 2: Características comportamentais dos criativos

- 2.1 Mindset Criativo
- 2.2 Seis Características Essenciais
- 2.3 Set Skills

Bloco 3: Métodos criativos

- 3.1 Design Thinking
- 3.2 Lateral Thinking
- 3.3 Complex Problem Solving
- 3.4 Gamestorming
- 3.5 Técnicas de aquecimento criativo

Bloco 4: Do Conceito à Solução

- 4.1 Ferramentas: Gather Inspiration / Busca de Inspiração
- 4.2 Ferramentas: Generate IDEAS
- 4.3 Ferramentas: Make IDEAS tangible

SME (Subject Matter Expert):

Victor Gonçalves - Head de Inovação da Verity

Head de Inovação da Verity e e CEO da Mind Blowing, empreteco, membro da World Futures Studies Federation (Unesco Partner) e da Neuromarketing Science & Business Association (NMSBA), especialista em Design Thinking pelo MIT e pela University of Virginia, Gestão Estratégica pela Copenhagen Business SchoolMaster, em Neurociência pela UFF e Antropologia pela ESPM-RJ.

Curso 9 - Colaboração e Cultura

Carga Horária Total: 12h

As diferenças entre as pessoas são ao mesmo tempo a maior riqueza e a maior fonte de conflitos. Crenças, culturas e visões diferentes do mundo apresentam grandes desafios. É preciso navegar entre as diferenças e encontrar as afinidades para resultar na colaboração necessária para alcançar o sucesso. Fazer com que pessoas de outras culturas colaborem é fundamental, mas não é fácil.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Estereótipos? A cultura envolve muito mais!

- 1.1 Cultura – definição
- 1.2 Estereótipos e Generalizações
- 1.3 Grupos culturais
- 1.4 Cultura Organizacional
- 1.5 Colaboração - definição
- 1.6 A importância da cultura na colaboração

Bloco 2: A jornada para a colaboração? Um labirinto

- 2.1 O modelo *Collabyrinth*
 - 2.1.1 Condições conflitantes
 - 2.1.2 Atuar como submarino
 - 2.1.3 Procurar consentimento
 - 2.1.4 Contar histórias
 - 2.1.5 Construir conexões
 - 2.1.6 Construir sinergia
- 2.2 Criar valor por intermédio de cultura e colaboração

Bloco 3: Seja um líder colaborativo

- 3.1 Que significa ser um Líder Colaborativo?
- 3.2 Reconhecer os aspectos culturais
- 3.3 Ver a organização como tribo
- 3.4 Habilidades do líder colaborativo

Bloco 4: O poder da cultura organizacional

- 4.1 Criar valor do projeto por meio de cultura e colaboração
 - 4.1.1 Parceiros
 - 4.1.2 Possibilidades
 - 4.1.3 Paciência
 - 4.1.4 Filosofia
 - 4.1.5 Promoção
- 4.2 Considerações finais

SME (Subject Matter Expert):

Karen Smits, PhD

PhD, Antropóloga Organizacional, Consultora Cultural de Negócios, Pesquisadora e Palestrante. Especialista internacional em Antropologia Organizacional. Seu livro “Cross Culture Work: Practices of Collaboration in the Panama Canal Expansion Program” recebe muita atenção no mundo do gerenciamento de projetos. Palestrante TED, Karen reside atualmente em Cingapura e está atuando como consultora de Cultura de Negócios e ajuda as empresas e funcionários com o desenvolvimento da colaboração intercultural, mudança organizacional e iniciativas de crescimento.

Curso 10 - Habilidades Cognitivas

Carga Horária Total: 12h

As habilidades cognitivas estão relacionadas à capacidade de desenvolver conhecimentos, comportamentos e atitudes de que um profissional necessita para ser eficaz em um projeto. Consiste em conseguir ir mais além do pensamento primário, automático, flexibilizando a memória e a percepção para elaborar interpretações alternativas e saber adaptar-se às diferentes situações. É preciso dominar seu senso de urgência, organizar efetivamente seu tempo e desenvolver sua capacidade de atuar em várias frentes simultaneamente, com assertividade e resiliência. Além

disso, deve aprender a gerir seu conhecimento pessoal, ou seja, saber organizar, armazenar e recuperar tanta informação que recebe no dia a dia para aplicar a informação correta no momento certo.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1: Conceitos

- 1.1 O Mundo VUCA
- 1.2 Habilidades Cognitivas - Conceitos
- 1.3 Habilidades Cognitivas – Elementos
- 1.4 Funções Executivas
- 1.5 Habilidades Cognitivas na Prática
- 1.6 Habilidades Cognitivas e Tecnologia
- 1.7 A Nova Liderança

Bloco 2: Desenvolver as Habilidades Cognitivas

- 2.1 Habilidade Cognitiva e Realizações
- 2.2 C.H.A.
 - 2.2.1 Conhecimentos (C)
 - 2.2.2 Habilidades (H)
 - 2.2.3 Atitudes (A)
- 2.3 Solução de Problemas
- 2.4 Tomada de Decisão
- 2.5 O CHA e a Tecnologia

Bloco 3: Gestão do Tempo e Senso de Urgência

- 3.1 O Tempo
- 3.2 O desperdício
- 3.3 A Matriz do Tempo
- 3.4 Ferramentas
- 3.5 A Urgência
- 3.6 Aplicação do Senso de Urgência

Bloco 4: O Líder Ético

- 4.1 A Ética – conceitos
- 4.2 O Comportamento ético
- 4.3 A Ética nos negócios
- 4.4 Profissionalismo

SME (Subject Matter Expert):

Walther Krause

Profissional executivo com larga experiência nacional e internacional em Gestão de Projetos, Gestão de Riscos, Gestão de Controles Internos, Tecnologia de Informação, Engenharia e Telecom, Certificado PMP (Project Management Professional – PMI) e Lean SixSigma Green Belt. É Gerente de Governança Corporativa da Claro, Formação em Engenharia e MBA e Mestrado em Gestão.

Curso 11 - Liderança Corporativa

Carga Horária Total: 12h

Agora que você, se seguiu o programa, adquiriu diversas competências pessoais chave, chegou a hora de colocá-las em prática no ambiente corporativo. Esse curso vai tratar de situações rotineiras e excepcionais que um Líder corporativo encontra exercendo sua função de chefia na organização. Saber se comportar nesses momentos pode ser a diferença de você engajar ou não sua equipe, conquistar o respeito e a confiança de seus pares e de seus superiores, e obter o desempenho esperado de você e da área que comanda.

O cunho é prático, vamos discutir nas aulas gravadas e encontros ao vivo situações reais, cases, além de exercitar técnicas que vão ajudá-lo nesse desafio.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Bloco 1 – O perfil ideal do líder corporativo

- 1.1 A adaptabilidade como competência de sucesso para o mundo corporativo
- 1.2 A postura Executiva – o que não te contaram que faz toda diferença
- 1.3 Você não vence sozinho – criando verdadeiras conexões
- 1.4 Liderar para obter resultados, mas também para deixar seu legado

Bloco 2 – As ferramentas de gestão na prática

- 2.1 Como atrair as melhores pessoas para o seu time
- 2.2 Como desenvolver seu time para ser campeão: Feedback, Comunicação e Meritocracia
- 2.3 Que tipo de perfil você precisa ter no seu time e como montar essa estrutura
- 2.4 O que não pode ser tolerado? Como lidar com conflitos de alto impacto
- 2.5 A Gestão que gera produtividade – Levante o Engajamento!

Bloco 3 – Responsabilidade Social e a Geração de Valor

- 3.1 Como usar a criatividade para impactar o seu trabalho, seu time e gerar valor para a organização e para o mundo
- 3.2 Por que ser os líderes que praticam a responsabilidade social ganham impacto e conseguem ter mais sucesso?
- 3.3 O trabalho sob pressão gera valor? Como enfrentar esse desafio e garantir resultados com “saúde”
- 3.4 O que é valor no mundo corporativo quando se olha para um líder de gente?
- 3.5 Como impactar vidas, aumentar sua empregabilidade e deixar o seu legado?

Bloco 4 – Segurança Psicológica e a tal da Felicidade Profissional

- 4.1 O que é segurança psicológica, como criar um ambiente assim no seu time
- 4.2 Como ser o gestor da “Felicidade”, cargo criado durante a Pandemia
- 4.3 O que um líder antenado deve fazer para estar preparado antes que aconteça um novo “Covid”? Por que alguns saem na frente?

SME (Subject Matter Expert):

Raquel Paiva, CEO da High Talent Gang

Fundadora da HighTalentGang, uma consultoria formada por sete mulheres, como foco no empoderamento feminino e especializada em serviços de Recursos Humanos, com o objetivo de desenvolver integralmente o colaborador e a Cia. Possui 20 anos de experiência profissional, atuando nas áreas de Negócios, Comercial e Gestão de Pessoas. Foi Human Capital Business Partner da SulAmerica, responsável por quase 500 headcounts. É especialista em temas como: Liderança, Carreira, Comunicação Assertiva e não violenta, Postura Executiva, Design Thinking, Negociação e Técnicas de Apresentação, entre outros. Possui mais de 300 horas de experiência em Coaching Executivo. Atua também como Headhunter de vagas executivas.

Curso 12 - Desenvolvimento Pessoal do Líder

Carga Horária Total: 12h

O seu despertar como um líder excepcional fundamenta-se no seu desenvolvimento pessoal. É um movimento para dentro, individual, libertador, que provoca profunda mudança interna nos seus modelos mentais e paradigmas, permitindo que você explore todo o seu potencial de liderança. Aqui estamos falando de “autoliderança” e de sua capacidade de evolução interna como ser humano para que tenha sustentação pessoal para liderar outras pessoas. Queremos boas pessoas se tornando bons líderes.

Neste curso de viagem e trabalho dentro de você mesmo, vamos abordar:

- Práticas do desenvolvimento pessoal
- *Auto coaching*
- Capacidade de se adaptar
- Atitude correta
- O desenvolvimento pessoal e a auto liderança
- Autodiagnóstico
- Plano de Desenvolvimento Pessoal

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Em desenvolvimento.

SME (Subject Matter Expert):

Marcelo Penna - Fundador e CEO do Instituto Humannum

Marcelo Penna, Empresário no ramo de alimentação, atacado e varejo há 37 anos, e educação. Graduado em Psicologia com especialização em TCC. Pós-graduando em Liderança e Coaching. Trainer e Master Practitioner em PNL. Fundou em 2011 o Instituto Humannum, de desenvolvimento humano. Diretor Presidente do Mercado Municipal do Rio de Janeiro, CADEG.