

GESTÃO E LIDERANÇA MENTORA POSITIVA PARA NOVOS GESTORES®

Cinco módulos para o novo gestor e líder para aprender, aplicar e desenvolver competências-chave de Gerenciamento e Gestão de Pessoas para a entrega de resultados imediatos.

APRESENTAÇÃO

A Active Escola de Negócios em conjunto com o Prof. Marco Antonio Lampoglia, MSc, estudioso renomado na formação de líderes nacionais e internacionais tem o propósito de oferecer às organizações que investem no desenvolvimento de gestores o ensino do gerenciamento e da liderança prática servidora para o alcance efetivo de resultados. Estamos contribuindo para a capacitação de líderes, buscando desenvolver competências essenciais, com quatro seminários vivenciais, pelos quais cada gestor será conduzido não só para refletir sobre seus pontos fortes e a desenvolver, como igualmente definir, um plano de ação eficaz para superar os desafios do ano 2016. Propomos quatro seminários por competências essenciais que tem como objetivo oferecer métodos e ferramentas de gestão avançadas na busca de resultados.

Módulo 1 – Conduzindo a Gestão Estratégica e o Gerenciamento da Rotina para a Garantia de Resultados

OBJETIVO

Cada ano está sendo mais intenso com oportunidades e ameaças que podem alavancar o crescimento dos negócios ou não. A meta, o alvo deve mudar. Será o mesmo que mirar a pontaria em um alvo móvel. As pressões organizacionais sobre as pessoas serão intensificadas ainda mais. Será preciso soluções capazes de alavancar os desempenhos individuais. Este seminário tem por missão capacitar o gestor para utilizar método científico de gestão estratégica e gerenciamento da rotina pela liderança para tornar a busca dos resultados de sobrevivência mais segura. O gestor participante terá soluções simples e inovadoras que agregarão valores mensuráveis aproveitando o melhor do potencial das pessoas para a superação dos obstáculos. Serão apresentadas ferramentas de gestão pragmáticas que pela inteligência da liderança e colaboradores deverão funcionar como um agente de impulsionamento proporcionando abertura para o aprendizado, apontando os caminhos para enfrentar as tendências e desafios de 2016 e principalmente saber definir as rotas e ações que levarão aos resultados mesmo diante de um cenário turbulento.

Programa:

- . O que todo Gestor precisa Saber e Fazer - O Método de Gerenciamento pelas Diretrizes (HOSHIN KANRI) na prática;
- . Diagnosticando cenários de acordo com o modelo de negócio e perspectivas;
- . O papel do Planejamento Estratégico no modelo de Gestão da Organização;
- . Planejando: Identificando os problemas essenciais para estabelecer a Diretriz mãe que irá nortear as medidas estratégicas e táticas para os níveis gerenciais e de execução;
- . O que não é medido não é gerenciado: estabelecendo itens de controle (efeito) e itens de verificação (causas) - Indicadores de Desempenho Norteadores;
- . Métodos de desdobramento de diretrizes: efeito cascata de acordo com a estrutura da organização;
- . Diagnóstico e Aprovação de todo o processo de desdobramento pelos gestores e direção e consequente implantação do sistema de gerenciamento das diretrizes (Painel de Bordo).
- . Elaboração dos Planos de Ação - ferramenta essencial para a busca dos resultados.
- . Implementado os planos de ação, controlando a execução e avaliando para a tomada de ações corretivas e de oportunidades:
- . Como conduzir o diagnóstico das diretrizes pelo método PDCA;
- . Como atuar nas anomalias e resolver problemas de forma definitiva;
- . Domínio da metodologia de Análise e Solução de Problemas passo a passo (PDCA/MASP)
- . Como conduzir as reuniões de reflexão e acompanhamento das diretrizes.
- . A questão do comprometimento e o exercício da liderança para o aperfeiçoamento do GPD e assegurar o atingimento das Metas.

Módulo 2 – Liderança Positiva por Competências - LPC® –

OBJETIVO

Este módulo foi especialmente desenhado para compartilhar com o participante, a visão e experiência com o processo de desenvolvimento de líderes e formação de equipes possibilitando a potencialização do capital humano (intelectual, sócio emocional e motivacional). Apresentaremos uma metodologia científica de desenvolvimento do potencial comportamental de líderes, com ferramentas pragmáticas e que vem sendo aplicadas em algumas organizações, de resultados comprovados, para: Gerar energia positiva em si mesmo e nos outros; Implantar um guia perfeito para o líder realize mudanças positivas; Dar sentido prático a conceitos de liderança transformando diferenças psicológicas em oportunidades para o pleno desenvolvimento das competências técnicas e pessoais. Vivenciar técnicas comportamentais e métodos avançados que levam à excelência em qualquer tipo de relacionamento que exige influência mútua.

Programa:

- . A estratégia do líder/*mentor* como requisito indispensável;
- . Saindo de um estilo centralizador para um estilo de delegação de poder passo a passo;
- . Como identificar as competências essenciais do colaborador para cada responsabilidade/diretriz ou projeto específico;
- . Desenhando o perfil de competências essenciais de acordo com as responsabilidades definidas pelas diretrizes ou projeto específico;
- . Identificando o grau de competência profissional e competência psicossocial de cada membro da equipe para a formação de times de solução de problemas;
- . Adaptando os estilos de liderança correspondente ao grau de competência de cada membro da equipe;
- . Como elaborar um plano de ação que desenvolva o potencial de cada membro da equipe para atingir excelentes resultados.
- . Como elaborar um plano de gerenciamento de desempenho eficiente para cada colaborador;
- . Como se preparar para realizar sessões eficazes de orientação, apoio e reconhecimento;
- . Estudo de casos sobre fornecimento de *Feedback em gerenciamento de desempenho*;
- . Diretrizes para a realização das reuniões de gerenciamento de desempenho por competências para que seja bem-sucedida;
- . Comemorando as vitórias com todos.

Módulo 3 – Gestão de Conflitos pela Negociação Personalizada® –

OBJETIVO

Este módulo é indispensável se o líder precisar influenciar positivamente pessoas com quem trabalha, clientes, parceiros e altos executivos da empresa, sob os quais você não quer utilizar seu poder formal ou de posição. Qualquer que seja o cargo que você ocupa grande parte do sucesso da sua carreira em diferentes projetos profissionais depende da sua capacidade de influenciar pessoas com as quais você não tem controle posicional. Para uma pessoa que necessita ser vitoriosa publicamente pode ser necessário passar por uma mudança interior e de comportamento cujo resultado será a incorporação de alguns princípios, hábitos e atitudes essenciais que por meio de métodos amplamente testados, e que serão apresentados, você possa se tornar uma pessoa e um profissional respeitado por todos sem exceção e assim alcançar os resultados esperados. Apresentaremos métodos e ferramentas práticas e funcionais para você aprender a superar os conflitos nos relacionamentos, identificando os interesses e necessidades dos potenciais parceiros e aprenderá negociar trocas ganha-ganha que ajudará os envolvidos a terem acordos duradouros.

Programa:

- . O que é influenciar e por que precisamos influenciar - Forças que aumentam a necessidade de ser ter habilidade para a influência;
- . As fases e desdobramento de um conflito;
- . O modelo de influência – negociando o que eles querem com o que você tem pelo uso da reciprocidade e troca;
- . Princípios e táticas da influência - Moeda corrente: o conceito de moedas de troca;
- . Moedas negativas – conta bancária emocional metáfora de referência;
- . Compreendendo o que há por trás de uma posição – o que eles querem: percebendo seus mundos e as forças que atuam sobre eles;
- . A sondagem de interesses através de perguntas inteligentes como pista para moedas a serem valorizadas e também para influenciar pessoas difíceis;
- . Separando a Pessoa do Problema para saber utilizar as moedas de troca valiosas em qualquer situação de conflitos;
- . Construindo relacionamentos duradouros: desenvolvendo aliados;
- . Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa à negociação de um acordo mutuamente vantajoso;
- . Os cenários de uma negociação - Procurando sempre o ganha-ganha;
- . Criando opções de ganho mútuo e utilizando com inteligência as moedas de troca;
- . Mapa pessoal de influência: Identificação de aliados, atribuição do tipo de relacionamento e construindo créditos: poupando para dias turbulentos.
- . Uma planilha eficiente para montar seu plano tático de negociação para se chegar a um acordo.
- . Como influenciar o seu chefe – Como influenciar subordinados difíceis e colegas – Como influenciar uma equipe, uma força-tarefa ou um comitê – Influenciando grupos, departamentos e setores da empresa
- . Aplicabilidade do Inventário de Forças para os Relacionamentos Interpessoais - IFRI (Teoria das Cores) – Poderosa ferramenta inspirada nos ensinamentos de Carl Rogers para relacionamentos saudáveis e administração de conflitos;
- . As Sete tipologias de personalidade e as formas inteligentes de relacionamento interpessoal para a gestão de conflitos;
- . Como revigorar nossas forças de personalidade e transformar nossas fraquezas em forças;
- . Como saber trabalhar em equipe com tipologias de valores diferentes dos seus;
- . Formas inteligentes e sábias de se trabalhar com pessoas que são totalmente diferentes da sua tipologia de valores.

Módulo 4 – Comunicação Assertiva e Gerenciamento de Desempenho para consagrar os resultados planejados

OBJETIVO

Esse módulo irá conduzir o participante a fazer uma reflexão sobre a sua competência comunicativa realizando um diagnóstico para desenvolver **comportamentos assertivos** e um **nutriente essencial na comunicação** entre as pessoas chamado **FEEDBACK**. Forneceremos ao gestor técnicas práticas que serão utilizadas nas diversas situações de relacionamentos interpessoais e gerenciamento de desempenho. Técnicas que irão rever as intenções na escolha das palavras e dar a devida importância na habilidade de escuta ativa. Esse seminário também o capacitará a alinhar as responsabilidades de entrega, com os níveis de desempenho esperados, com as ferramentas que o auxiliarão no processo de gerenciamento de desempenho pelo desenvolvimento contínuo da maturidade, com transferência de poder e autoridade.

Programa:

- . Analisando interativamente a rede de relacionamentos;
- . Crenças e valores individuais e grupais;
- . Percebendo a si e o outro para ampliação da compreensão;
- . Demonstrando interesse pelo outro;
- . Empatia para conferir credibilidade e segurança a si próprio e a outro;
- . Assertividade: Uma filosofia de vida capaz de oferecer relações saudáveis e produtivas;
- . Comunicando-se de forma assertiva para ser respeitado como indivíduo;
- . Técnicas de Inteligência Interpessoal para a comunicação assertiva;
- . Escutando atentamente, lendo a linguagem corporal, interpretando e diagnosticando pelos sinais emitidos;
- . Fatores presentes na comunicação e como usá-los para a compreensão;
- . Atitudes básicas para compreensão: Saber escutar sem julgar; saber separar a pessoa do problema; ser você mesmo; ter senso de comunidade; compartilhar poder e valorizar o crescimento das pessoas;
- . Técnicas para ter autocontrole emocional – caminhos práticos;
- . Desenvolvendo sua competência comunicativa: declarando suas necessidades e sentimentos;
- . Gerenciamento e Avaliação de Desempenho por responsabilidades de entrega;
 - . Como elaborar um plano de gerenciamento de desempenho eficiente para cada colaborador para assegurar a entrega dos resultados;
 - . Como realizar sessões de feedbacks eficazes de orientação, apoio, aconselhamento e reconhecimento;
 - . Técnicas inteligentes para fornecer *feedbacks* eficazes;
 - . Estudo de casos sobre fornecimento de *Feedback em gerenciamento, revisão e avaliação de desempenho*;
 - . Diretrizes para a realização de reuniões de revisão e/ou avaliação de desempenho para que sejam bem-sucedidas;

. As ferramentas de monitoramento do desempenho para o crescimento contínuo da maturidade.

Módulo 5 - Gerenciamento e Avaliação de Desempenho por Competências

OBJETIVO

Esse Módulo irá fornecer ao líder ferramentas científicas pragmáticas para desenvolver o perfil ideal de função para cada um dos colaboradores que supervisiona. Esse perfil o auxiliará a alinhar as responsabilidades de trabalho e os níveis de desempenho necessários para que funcione o processo de avaliação de desempenho por competências para transferência de poder com autoridade e responsabilidade.

Programa:

- Como elaborar um plano de gerenciamento de desempenho eficiente para cada colaborador;
- Como se preparar para realizar sessões eficazes de orientação, apoio e reconhecimento;
- Como fornecer um *feedback* eficaz;
- Que tipos de comportamentos recompensamos ou construímos para mudança;
- Estudo de casos sobre fornecimento de *Feedback em gerenciamento e avaliação de desempenho*;
- Diretrizes para a realização da reunião de avaliação de desempenho por competências para que seja bem-sucedida;
- Os instrumentos de monitoramento de desempenho.
- Comemorando as vitórias com todos

METODOLOGIA - Apresentação expositiva e dialogada com os participantes com apoio de projeção multimídia. Estudos de casos, cenas de filmes e exercícios de aplicabilidade para efetivação da aprendizagem de acordo com os métodos propostos e questionários de auto e avaliação de terceiros.

APRESENTADOR - Marco Antonio Lampoglia MSc -

Esse projeto pode ser oferecido in company pela forma de mentoria breve para turmas de 3 a 16 participantes.