

FORMAÇÃO ESSENCIAL PARA LÍDERES MENTORES

Ferramentas para o Exercício da Liderança Positiva na Cultura Ágil

Objetivo para aprendizagem:

Apresentação

Este curso foi especialmente desenhado para que o líder mentor tenha a capacidade de influenciar, treinar, desenvolver competências técnicas e socioemocionais e se relacionar positivamente com pessoas para elevar o nível de comprometimento e entrega de responsabilidades na cultura ágil. Para um líder mentor que necessita ser vitorioso publicamente pode ser necessário passar por uma mudança interior cujo resultado será a incorporação de alguns hábitos e atitudes positivas e essenciais para se tornar uma pessoa e um profissional respeitado por todos sem exceção e com a garantia de entrega de ótimos resultados. Apresentaremos os caminhos, chamados de trilhas de aprendizagem e competências, e as ferramentas necessárias para que o líder mentor tenha equilíbrio psicossocial em quatro dimensões que formam o Ser Humano: racional, social, emocional e espiritual e assim ter relacionamentos saudáveis, fortalecidos e duradouros para formar um time competente.

Resultados:

Ao final do curso:

- O líder mentor aprenderá a identificar situações consideradas problemas ou oportunidades e aprenderá a utilizar métodos e ferramentas apropriadas de gestão de pessoas consagrados para atingir metas com segurança.
- Aplicar método comportamental de liderança positiva por competências® que leva a excelência em qualquer tipo de capacitação e relacionamento que exige influência mútua.
- O líder mentor saberá como formar times para a solução de problemas e conflitos prioritários obtendo o comprometimento do time pelo sucesso da sua estratégia e medidas de execução.
- O líder mentor aprenderá a administrar conflitos com maturidade e promover o espírito do trabalho em equipe como fator decisório para a sua sobrevivência e sobrevivência organizacional.
- O Líder mentor saberá realizar o passo a passo do processo de gerenciamento de desempenho por entrega de responsabilidades para o fornecimento de feedback eficaz, transferência de poder com autoridade e comprometimento.
- Desenvolver e aprimorar a comunicação assertiva não violenta para ser justo e coerente com os propósitos;
- Aprimorar a postura e relacionamento interpessoal, reconhecendo o potencial e as dificuldades por ferramentas de autopercepção, oferecendo métodos capazes de estimular o fortalecimento de relacionamentos considerados essenciais.

- Aprender para aplicar a ferramenta IFRI: Inventário de Forças para Relacionamentos Interpessoais para desenvolver os pontos fortes por meio de uma gama de atributos da inteligência socioemocional e contar com eles como valores essenciais na vida pessoal e profissional.
- Implantar um guia completo para perceber, compreender e atuar de acordo com as potencialidades pessoais identificando atitudes saudáveis e personalizadas para ser mais produtivo e feliz.

PÚBLICO-ALVO - Profissionais que ocupam cargos de gestão – Diretores, Gerentes, Supervisores, Líderes de processos e projetos, bem como empresários de pequenas e médias empresas, interessados em melhorar imediatamente os resultados pela cultura e ação Lean - profissionais que estão iniciando na função de gestão - profissionais de Gestão de Pessoas interessados em implantar metodologias científicas consagradas para o pensamento e ação na organização.

PROGRAMA

Módulo 01

Liderando por Competências para a Mentoria®

- Compreensão e autoanálise de atitudes básicas: 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;
- Os princípios da inteligência interpessoal para identificar o seu nível de Inteligência Interpessoal;
- Como estimular e desenvolver a inteligência interpessoal para o exercício da Liderança Positiva – exercícios práticos
- 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 mentorado/colaborador para uma função e projeto específico;
- Metodologia para desenhar o perfil de responsabilidades definidas pelas metas/diretrizes e projetos específicos;
- Método para poder identificar e analisar o grau de competência profissional e competência psicossocial de cada membro do time para a solução de problemas;
- Adaptando os estilos de liderança e mentoria correspondente ao grau de competência de cada membro do time;
- Como elaborar um plano de ação de mentoria para desenvolver o potencial de cada pessoa do time para atingir excelentes resultados.

Módulo 02

Capacidade de Se Comunicar – Comunicação Assertiva e Não Violenta

- Assertividade: Uma filosofia de vida capaz de oferecer relações saudáveis e produtivas;
- Desenvolvendo sua competência comunicativa: declarando suas necessidades e sentimentos;
- Técnicas para a Escuta Ativa;
- Como adotar comportamentos favoráveis a comunicação assertiva como autocontrole, empatia, respeito ao próximo, linguagem adequada ao outro e comunicação não verbal adequada.
- Método passo a passo para a comunicação não violenta: declarando suas necessidades e sentimentos;
- O Poder da Empatia;
- Os quatro componentes da CNV: 1. observação; 2. sentimento; 3. necessidades; 4. pedido.
- Exercícios práticos para aplicabilidade do método CNV
- A importância de saber dar e receber feedback para ser respeitado;
- Como utilizar o feedback nas relações interpessoais;
- Aplicação de ferramentas de autoconhecimento para saber dar e receber feedbacks significativos;
- Conta bancária emocional metáfora e correlação com os tipos de feedbacks;
- O desafio de fazer acontecer: o passo-a- passo do feedback positivo e corretivo;

Módulo 03

Negociação Personalizada para Acordos Positivos e Duradouros – Gestão de Conflitos

- Compreendendo as pessoas e demonstrando interesse e preocupações;
- Interpretando e analisando comportamentos positivos e negativos;
- Empatia, conferindo credibilidade e segurança a si próprio e aos outros.
- Planejando-se: desenvolvendo uma melhor alternativa à negociação de um acordo mutuamente vantajoso;
- Os cenários de uma negociação - Procurando sempre o ganha-ganha;
- Adaptando -se ao estilo de trabalho preferido do outro;
- 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 – exercícios práticos;
- **Aplicabilidade do IFRI – Inventário de Força para Relacionamentos Interpessoais e Conflitos** para autoconhecimento e conhecimento dos

- outros – 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;
- Como revigorar nossas forças de personalidade e transformar nossas fraquezas em forças;
- Como saber trabalhar em equipe com tipologias de valores diferentes dos seus;
- Como normalizar os “exageros” dos estilos preferidos de relacionamento interpessoal;
- Formas inteligentes e sábias de se trabalhar com pessoas que são totalmente diferentes da sua tipologia de valores.

Módulo 04

Práticas para Gerenciar o Desempenho

- Como elaborar um plano de gerenciamento de desempenho eficiente para cada colaborador;
- Como se preparar para realizar sessões de mentoria eficazes de orientação, apoio e reconhecimento;
- Que tipos de comportamentos recompensamos ou construímos para mudança;
- Diretrizes para a realização das reuniões de mentoria e de gerenciamento de desempenho por competências para que sejam bem-sucedidas;
- Os instrumentos de monitoramento de desempenho durante a mentoria.
- Comemorando as vitórias com todos.
- Guia prático para o líder/mentor alcançar seus objetivos pessoais e sócios emocionais;
- Juntando tudo para desenvolver um plano de ação de capacitação do mentor para melhoria do seu potencial e exercício de influência para o alcance dos resultados previstos.

METODOLOGIA - Altamente participativa, com estudo de situações reais, análise de casos, filmes e instrumentos de autopercepção e heteropercepção para aprimoramento dos estilos de liderança e das competências-chave essenciais para o crescimento

Marco Antonio Lampoglia, MSC

Consultor/ Mentor Executivo

Fiz um longo caminho pelo mundo acadêmico e organizacional. Sou Doutor em Gestão Estratégica, Mestre em Administração de Empresas com ênfase em Gestão de Pessoas, Psicoterapeuta, Mentor e Professor de cursos de MBA, escritor de livros e articulista de vários jornais de expressão e sites. Atualmente trabalho em consultoria, mentoria e como treinador formo gestores, líderes e negociadores na ampliação de conhecimentos e mudanças comportamentais com resultados significativos, tanto pela evolução humana como na carreira profissional.

Avenida Mascote 355 cj.61 – São Paulo – SP – CEP: 04363-000 – Tel.: 11- 999805490

www.activegerencial.com.br