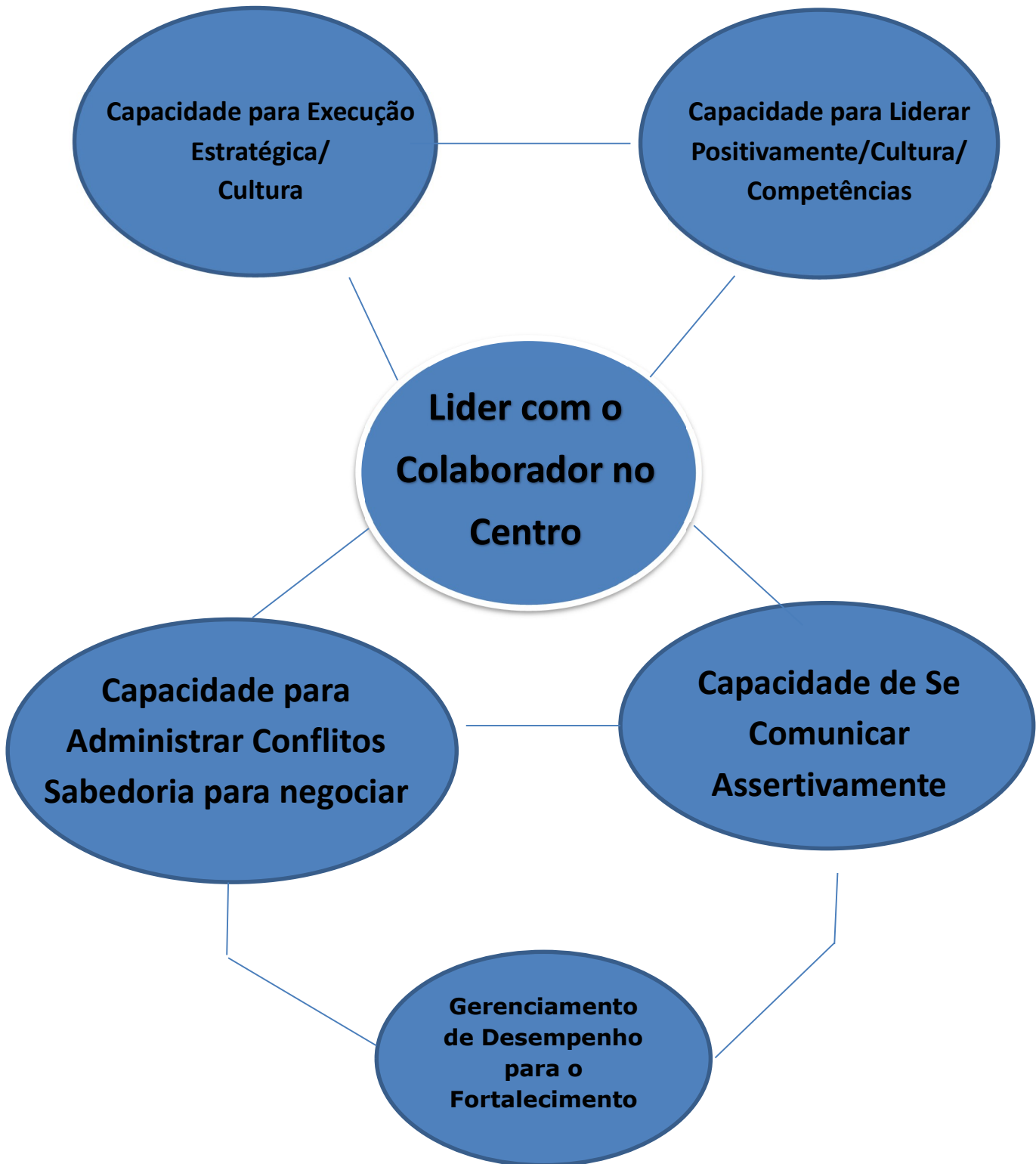


# **FORMAÇÃO DE LÍDERES MENTORES POR COMPETÊNCIAS®**

## **(Soft Skills) ®**

**Seis Competências Essenciais para Aprender e Aplicar a Liderança Humanizada  
Positiva para a Gestão de Pessoas e Entrega de Resultados Cruciais**

## O PROCESSO



# **FORMAÇÃO DE LÍDERES MENTORES POR COMPETÊNCIAS® (Soft Skills) ®**

**Seis Competências Essenciais para Aprender e Aplicar a Liderança  
Humanizada Positiva para a Gestão de Pessoas e Entrega de  
Resultados Cruciais – Carga horário 20 horas**

## **APRESENTAÇÃO**

A liderança humanizada em gestão de pessoas é um modelo que coloca os colaboradores no centro das decisões e prioriza suas necessidades e bem-estar. A liderança mentora deve promover um ambiente de trabalho saudável, estimulando a negociação cooperativa, a comunicação assertiva e o desenvolvimento contínuo de cada pessoa do time, ao mesmo tempo, investe em ações que valorizem o ser humano. O curso oferece Métodos Científicos práticos para trilhar caminhos para a excelência em Gestão de Pessoas para a entrega de resultados.

## **Módulo 1 – Conduzindo a Gestão Estratégica e o Gerenciamento da Rotina para a Garantia da Qualidade e Resultados Essenciais –**

### **OBJETIVO**

O ano de 2025 será intenso com oportunidades e ameaças que podem alavancar o crescimento dos negócios ou não. A meta, o alvo devem 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 líder para utilizar método ágil e científico de gestão estratégica e gerenciamento da rotina para tornar a busca dos resultados de sobrevivência mais previsíveis e seguros 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 em conjunto com a Metodologia OKR;

- . O papel do Planejamento Estratégico no modelo de Gestão Ágil da Organização;
- . Planejando: Identificando os problemas essenciais para estabelecer a Diretriz mãe que irá nortear as medidas estratégicas (OKRs) 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 e cultura ágil;
- . 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;
- . Como conduzir as reuniões de reflexão e acompanhamento das diretrizes.
- . A questão do comprometimento e o exercício da liderança para o aperfeiçoamento do GPD/OKR e assegurar o atingimento das Metas.

## **Módulo 2 – Método LPC: de Liderança Positiva por Competências® na Cultura Ágil - Método Científico para Desenvolver a Capacidade de Influência**

### **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 times (squad's) possibilitando a potencialização do capital humano (intelectual, socioemocional e motivacional). Apresentaremos uma metodologia científica de desenvolvimento do potencial comportamental de líderes, com ferramentas pragmáticas e que vem sendo aplicadas em algumas organizações que adotam a cultura ágil, de resultados comprovados.

### **Programa:**

- . Preparando o Gestor para um diagnóstico e Técnicas de Inteligência Intra e Interpessoal:
- . 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;
- . Auto e Heteropercepção de competências interpessoais;
- . Como estimular e desenvolver a inteligência interpessoal – exercícios práticos
- . A estratégia do líder/*coach* 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;
- . Comemorando as vitórias com todos.

### **Módulo 3 – Método Harvard para a Gestão e Mediação de Conflitos pela Negociação Personalizada®**

#### **OBJETIVO**

Este módulo é indispensável para o líder que necessita 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. Apresentaremos um método prático consagrado 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 as partes a terem acordos positivos e 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 de troca a serem valorizadas;
- . 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

## **Módulo 4 – Método para a Comunicação Assertiva e Não Violenta (MCANV)®**

### **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 que é a Compreensão e Acordos Claros e duradouros. Forneceremos ao líder 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 workshop também o capacitará a alinhar as responsabilidades de entrega, com os níveis de desempenho esperados, pelo desenvolvimento contínuo da maturidade, com transferência de poder e autoridade.

### **Programa:**

- . Assertividade: Uma filosofia de vida capaz de oferecer relacionamentos saudáveis e respeitosos;
- . Percebendo a si e o outro para ampliação da compreensão;
- . Demonstrando interesse pelo outro;
- . Comunicação empática para conferir credibilidade e segurança a si próprio e a outro;
- . Comunicando-se de forma assertiva para compreensão e possibilitar acordos ganha-ganha;
- . 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;
- . Comunicação Não Violenta – CNV – Técnicas para Fortalecer Relacionamentos e gerar respeito mútuo:
  - . Observar se avaliar;
  - . Identificando e expressando 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.**

## **Módulo 5 – Método Científico com 40 variáveis essenciais para desenvolver o Quociente de Inteligência Interpessoal na Liderança Mentora (QIIP)**

### **OBJETIVO**

Esse módulo irá conduzir o participante a fazer uma reflexão sobre habilidades essenciais mergulhando profundamente pelo seu **Quociente de Inteligência Interpessoal (QIIP)** através de 40 variáveis atitudinais e comportamentais positivas. O uso desta ferramenta oferece uma abordagem estruturada e abrangente para um plano de ação detalhado para o líder mentor aprimorar suas habilidades interpessoais.

### **Programa:**

#### **. Aprofundamento no Autoconhecimento**

- O método permite que o líder identifique padrões de comportamento, pontos fortes e áreas de melhoria em sua interação com os outros.
- Por ser baseado em 40 variáveis, oferece uma análise detalhada de diversos aspectos da inteligência interpessoal, como empatia, escuta ativa e gestão de conflitos.

#### **. Tomada de Decisão Baseada em Dados**

- Utilizar uma ferramenta científica reduz a subjetividade e apoia decisões mais estratégicas no desenvolvimento de habilidades interpessoais.
- Dados claros sobre comportamentos e tendências permitem um planejamento mais assertivo de ações corretivas ou de aprimoramento.

#### **. Construção de Relacionamentos Saudáveis**

- A ferramenta possibilita um diagnóstico preciso sobre como o líder se relaciona com sua equipe e outros stakeholders.
- Fatores como confiança, influência positiva e colaboração são trabalhados de forma estruturada.

#### **. Desenvolvimento de Equipes e Cultura Organizacional**

- Líderes que compreendem e desenvolvem suas habilidades interpessoais são mais eficazes em criar uma cultura de engajamento, inovação e alta performance.
- A ferramenta serve como modelo para treinar outros líderes, multiplicando o impacto na organização.

#### **. Aplicação Prática e Mensurável**

- A integração de 40 variáveis torna o progresso mensurável, o que é essencial para líderes que valorizam resultados tangíveis.
- Relatórios ou planos de ação derivados da análise científica ajudam a transformar insights em ações práticas.

#### **. Foco no Desenvolvimento Contínuo**

- A abordagem científica incentiva uma mentalidade de aprendizado constante, essencial para se manter relevante em cenários de mudanças rápidas.
- A análise periódica das variáveis auxilia na adaptação e evolução das práticas de liderança.

## **Módulo 6 - Gerenciamento de Desempenho para o Fortalecimento Individual e Colaborativo, Garantia da Qualidade e Resultados Previsíveis**

### **Objetivo:**

Esse módulo o capacitará o líder para saber alinhar as responsabilidades de entrega, com os níveis de desempenho esperados, lhe atribuindo as ferramentas que o auxiliarão no processo de gerenciamento de desempenho pelo desenvolvimento contínuo da maturidade, com transferência de poder e autoridade de acordo com a cadência necessária.

### **Programa:**

- 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 de forma personalizada e coletiva;
- Técnicas inteligentes para fornecer feedbacks eficazes;
- . 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.
- Estudo de casos sobre fornecimento de Feedback de liderança positiva, 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 técnica e principalmente socioemocional.

**METODOLOGIA** - Apresentação expositiva e dialogada com os participantes com apoio de filmes e projeção multimídia. Estudos de casos e exercícios de aplicabilidade em equipes para domínio e efetivação da aprendizagem de acordo com os métodos propostos. Diagnósticos de Auto e Heteropercepção aplicados à gestão de pessoas através de questionários consagrados.

Ministrado po

**Prof. Marco Antonio Lampoglia, MSc – Diretor Executivo da Active Escola de Negócios**