

A CREIA Consultores é uma empresa 100% portuguesa, com algumas parcerias nacionais e internacionais. Dedicada à Consultoria de Organização e à Formação Gerencial e Comercial, a CREIA Consultores tem desenvolvido vários Projetos de Intervenção Organizacional, bem como Programas de Formação desenhados e implementados em estreita colaboração com os seus Clientes, de diversos setores de atividade. Neste particular, de realçar todos os Projetos realizados nos Setores de Telecomunicações e Alta Tecnologia, Banca Seguros, Indústria e Serviços no desenho e operacionalização de Ações de Formação e Consultoria, com o objetivo de desenvolver competências e aumentar a eficácia das suas Forças de Venda no alcance de resultados comerciais.



Manuel de Souza-Mattos é Partner da CREIA Consultores e, também, o seu Diretor-geral. O seu percurso académico e profissional, nos últimos vinte anos, passam pelos E.U.A., Espanha, Brasil e Portugal, onde adquiriu uma vasta experiência empresarial. Com mais de vinte anos de experiência, como consultor formador na preparação, realização e seguimento de Programas de Consultoria e Formação nas áreas comerciais e comportamental com diferentes públicos-alvo de várias empresas de diferentes setores de atividade.

DURAÇÃO

14 horas

HORÁRIO

09h00 – 12h30
13h30 – 17h00

INSCRIÇÕES

O número de inscrições é limitado, pelo que serão aceites por ordem de chegada. As inscrições só se tornam efetivas após confirmação do Workshop pelo IFB.

LOCAL

IFB – Instituto de Formação Bancária
Lisboa: Av. 5 de Outubro, 164



ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS



Informações:

Teresa Corales
Av. 5 de Outubro, 164, 1069-198 Lisboa, Portugal
Tel.: (+351) 217 916 278 Fax: (+351) 217 977 732
e-mail: t.corales@ifb.pt

www.ifb.pt



ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE BANCOS

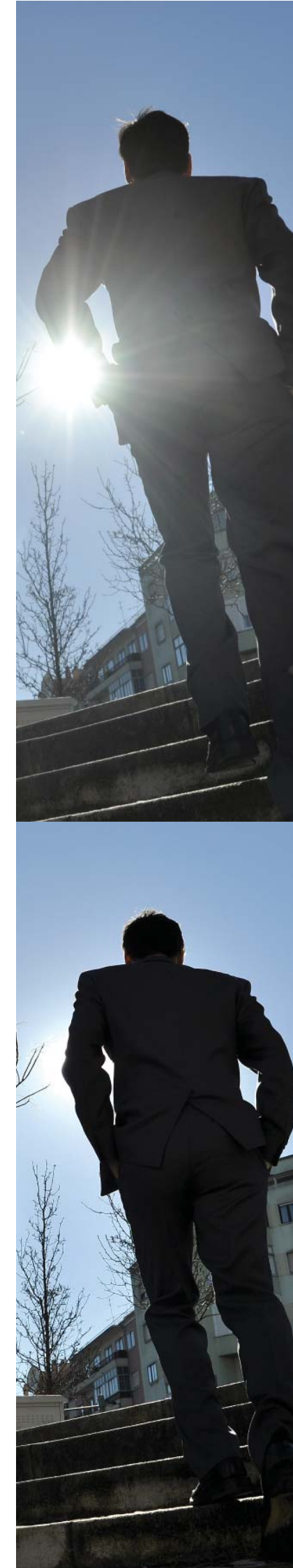


Manager as Leader and Coach

10 e 11 | Julho | 2014

Workshop ...

draft



ENQUADRAMENTO

Num contexto como o atual, marcado pela incerteza e pela contingencialidade, consideramos ser este um momento privilegiado, não só para resumir e consolidar competências de gestão, mas, também, para refletir sobre as ações a desenvolver junto de Colaboradores, Clientes e Parceiros de forma a potenciar o negócio e a estreitar relações.

A envolvente externa está cada vez mais exigente e competitiva, o que implica, inevitavelmente, uma alteração nas expectativas das empresas em relação aos profissionais. As empresas precisam de colaboradores flexíveis, polivalentes, disponíveis, empreendedores, com capacidade de arriscar, possuidores de sentido crítico e permanentemente apostados no seu desenvolvimento profissional.

Prepararmo-nos para a mudança é, nos tempos que correm, a melhor via para enfrentar estas novas e crescentes exigências competitivas que caracterizam, hoje, a vida das Organizações face à turbulência dos mercados. E é nestas alturas que é preciso reforçar a capacidade competitiva para lidar com essa mesma mudança. Sendo este o contexto, é imperativo apostar decididamente na qualificação de quem conosco colabora no alcance dos objetivos de negócio, porque é em tempos difíceis que a Gestão e Liderança de pessoas tem o seu maior desafio.

O Workshop **Manager as Leader and Coach** é composto por um módulo de dois dias, nos quais são trabalhados temas como as funções de gestão, a Liderança, o *Coaching*, a Comunicação e a motivação de equipas de trabalho. Ao longo do Workshop transmitimos metodologias de trabalho, nas áreas de gestão e comportamental, que permitem aos gestores e líderes uma constante melhoria na sua *performance* junto das respetivas equipas, tendo em conta as dinâmicas impostas pelo mercado.

OBJETIVOS

Tomar consciência da responsabilidade que têm os Gestores e Líderes, enquanto “motores” impulsionadores do desenvolvimento das suas equipas e integradores das suas diferentes potencialidades e capacidades profissionais.

Dotar os participantes de técnicas específicas de Liderança, Comunicação, *Coaching* e motivação que permitam desenvolver as capacidades dos elementos das suas Equipas.

DESTINATÁRIOS

Diretores, Gerentes, Chefes de equipa, Gestores de Rede de Vendas, Gestores de Unidades de Negócio, Gestores Comerciais e a todos os Líderes sobre os quais recai responsabilidades comerciais e de gestão na obtenção de resultados, através das equipas que dirigem.



PROGRAMA

1. Gestão da Mudança

Tomar consciência da nova realidade resultante das alterações no setor, determinando que valores são os que atualmente o definem, e avaliar a evolução do Gestor nesta mudança.

- Evolução do Setor
- Vantagens Competitivas Tradicionais
- Novo Meio Competitivo
- Evolução do Fator Humano

2. Trabalho de Gestão

Realçar as funções específicas que, como responsável pelos resultados das suas Unidade de Negócio competem ao Gestor.

- Responsabilidade das Ações para a Consecução dos Resultados, através da Equipa
- Relação das Funções de Gestão (Planificação, Organização, Direção e Controlo) com a Rentabilidade Global da Equipa, em Termos de Eficiência e Produtividade
- Objetivos de Melhoria Perseguidos

3. Liderança

Identificar os estilos de direção mais adequados em função dos diferentes membros da sua Equipa, e facilitar o seu desenvolvimento mediante uma metodologia de análise e seguimento de atuação, de fácil e imediata aplicação.

- Influência da Direção de Pessoas sobre os Objetivos da Empresa
- Identificação do conceito de Liderança como a Capacidade de Influenciar Comportamentos
- Níveis de Maturidade
- Estilos de Liderança

4. Comunicação

Clarificar as ideias do Participante com o fim de estabelecer os padrões comuns de Comportamento no desempenho da sua função.

- Categorias de Comportamentos Verbais e suas Consequências
- Perceção de Comportamentos
- Segredo de Escutar
- Arte de Perguntar
- Habilidade de Falar

5. Motivação e Trabalho em Equipa

Definir modelos de atuação e desenvolvimento necessárias para otimizar a motivação da equipa e ajudar à obtenção do seu máximo rendimento

- As Motivações Variáveis na Direção de Pessoas
- Diagnóstico de Necessidades
- Fatores Motivadores (Maslow/herzberg)
- Etapas de Construção de uma Equipa
- Desenvolvimento e Consolidação de Espírito de Equipa

6. Coaching

Facilitar o desenvolvimento do verdadeiro potencial dos membros da Equipa, mediante uma metodologia de seguimento de atuação, de fácil e imediata aplicação no próprio dia-a-dia e posto de trabalho.

- Oportunidades de *Coaching*. Individual/em Equipa
- Barreiras ao *Coaching*
- Pautas do *Coaching*
- Planos de Ação *Coaching*
- *Coaching* para o Processo de Avaliação de Desempenho