



| **GESTÃO DE PESSOAS**

CURSO EAD

Conhecimento em Gestão de Conflitos/Mediação de Conflitos

Ao TRE/AL

Sra. Suzana Nunes | 04 de junho de 2020



CONEXÕES
EDUCAÇÃO

PÚBLICO ALVO

Servidores indicados pelo TRE/AL.

APRESENTAÇÃO

O desenvolvimento de parcerias tornou-se uma tendência crescente no mundo corporativo. Realizar projetos envolve quase sempre a participação de mais de uma organização, atores do setor público e privado. Nesse contexto, uma nova cultura, não hierárquica e mais voltada para a colaboração, tem que se estabelecer tornando a comunicação uma ferramenta imprescindível na harmonização e superação de conflitos.

O Curso tem como objetivo tornar as instituições públicas mais competitivas e empreendedoras, por meio da melhoria de desempenho de gerentes e coordenadores de equipe e de suas unidades de trabalho.

Apresenta e discute as principais técnicas utilizadas nos processos de negociação organizacional. Analisa sua aplicabilidade sob a perspectiva da comunicação e sua efetividade como estratégia competitiva, com o objetivo de ampliar a percepção dos servidores-negociadores para a complexidade dos fatores que interagem num ambiente de negociação.

Proporciona de uma forma prática e vivencial, uma reflexão a respeito do posicionamento atual das pessoas, suas dificuldades e possibilidades de superar obstáculos e alcançar resultados efetivos.

OBJETIVO

- Desenvolver habilidades de negociação para alcançar soluções eficazes e consensuais;
- Gerenciar possíveis divergências ou conflitos inerentes ao processo de negociação estratégica;
- Perceber e aprimorar as habilidades de comunicação e de influência entre os profissionais que compõem o círculo de negociação e seus pares;

- Promover o autoconhecimento por meio de diagnóstico de Estilos Comportamentais de Negociação do participante a partir da auto e da heteropercepção;
- Elaborar um projeto aplicativo por meio de situações reais de negociação empresarial.

RESULTADOS ESPERADOS

- Estabelecimento de clima de cooperação e confiança entre os servidores, de modo a favorecer a troca de saberes e à crítica construtiva;
- Aumento da capacidade reflexiva e interventiva, tendo por base a gestão participativa e plena utilização do potencial criativo de cada um;
- Renovação de energia e vitalidade das pessoas;
- Aumento da sensibilidade às relações humanas, de modo a exercitar o diálogo com maturidade, cooperação e complementaridade às inteligências e ações;
- Motivação para a busca de satisfação profissional e pessoal;
- Compreensão dos fenômenos grupais observados: percepção, comunicação, liderança, desempenho de papéis, cooperação x competição, processo decisório, administração de conflitos;
- Melhoria no clima organizacional;

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

1. FUNDAMENTOS SOBRE CONFLITOS - Compreendendo os comportamentos e os conflitos

- O que é conflito
- Causas e fatores do conflito
- Como nasce um conflito na organização
 - Conflito como natural do ambiente corporativo
 - Como reverter uma situação de conflito em uma vantagem em favor do interesse da organização.

2. DESENVOLVIMENTO DE COMPETÊNCIAS PROFISSIONAIS

- Como o desenvolvimento das competências de comunicação e de relacionamento; podem facilitar o gerenciamento de conflitos, a cooperação e melhorar o clima grupal;
- Energias no grupo: tensão e conflito interpessoal;
- Compreensão e diagnóstico de divergências e conflitos;
- Motivação e Comprometimento;
- Formação e Desenvolvimento de Equipes;
- Alinhamento e Conscientização da Visão para a Equipe

3. O USO DA NEGOCIAÇÃO E CRIATIVIDADE NA RESOLUÇÃO DE CONFLITOS

- O papel das conversações;
- 7 princípios para conduzir Negociações Bem Sucedidas;
- Metodologia e eficácia no processo das negociações;
- Estratégias e táticas: posso fazer - devo evitar
- Visão de repercussões – como compatibilizar objetivos;
- O Planejamento, o roteiro da reunião e os recursos;
- O Raciocínio estratégico e resultados do negócio;
- Estratégias e táticas do método Ganha-Ganha;
- Adaptação ao Estilo do outro – flexibilidade;
- Perfil Ideal do negociador - área cooperativista;
- Atuação profissional dos negociadores: Afinal, quais são as necessidades/expectativas e problemas;
- Competências conversacionais: chave para a efetividade nas negociações;
- Aspectos éticos da negociação/preservar relações positivas;
- A construção da confiança;
- Rotinas defensivas: como superá-las?
- Estados de ânimos e as emoções;
- O papel da diversidade como geradora e solucionadora;
- Atitudes que favorecem resultados positivos;
- Conquista do direito de avançar - método da “Baixa Pressão”;
- Adequação da proposta – eficácia dos resultados;
- Motivação como fator de resultados em negociações;
- Pró-atividade - O Poder de “fazer acontecer”;
- Objeções - Concessões - Fechamento - “amarrações”.
- Auto-avaliação do desempenho atual em negociação.

4. INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

- Inteligência Emocional: importância na gestão de conflitos
- Autoconhecimento
- Autocontrole
- Automotivação
- Empatia
- Sociabilidade
- Resiliência
- 10 atitudes para fazer melhor gestão de conflitos.

METODOLOGIA

O curso é realizado EAD (Educação A Distância). Sendo assim, a proposta desenvolvida segue uma trilha assíncrona com discussão de tópicos relevantes, através da apresentação de slides, vídeos, arquivos com conteúdo em PDF (apostilas) e interação através de atividades respondidas por formulários on line. Os formulários serão disponibilizados através de links e devem ser respondidos ao término de cada módulo/tema, com retorno das respostas de imediato. Cada etapa visa contribuir para o desenvolvimento profissional e pessoal do aluno; com foco na aprendizagem, sempre com base na análise das vivências diárias.

O curso será disponibilizado em 30 dias, e a metodologia consistirá em:

- Videoaulas
- Ebook com material para leitura e compreensão
- Fórum para discussão entre os alunos e com a professora
- Exercícios
- Avaliação de aprendizagem

E afinal, quais são as diferenças entre EAD e Ao Vivo?

→ **EAD (Ensino à distância):** Tem como característica principal as aulas gravadas. Ou seja, o aluno pode estudar no seu próprio ritmo, até completar o curso. Elas são acessadas pela internet e ficam armazenadas em um ambiente especialmente desenvolvido para promover o aprendizado. Ao final do curso o aluno receberá um certificado de participação.

→ **Ao Vivo:** Esse tipo de modalidade se aproxima mais dos treinamentos presenciais onde o aluno participa do treinamento em tempo real que possibilita a interação com os instrutores e demais alunos. Nos cursos Ao Vivo as aulas serão realizadas em horário pré-agendados e os alunos também receberão certificado de participação após a conclusão.

A Conexxões atualmente oferece ambos os tipos de treinamentos para os alunos terem ainda mais opções para aprimorar seus conhecimentos.

INSCRIÇÃO

A Organização deve apresentar a Conexxões a lista dos servidores que participarão do Curso, em até 10 dias antecedentes ao início do curso, constando: nome completo, CPF, e-mail, telefone, cargo e departamento. Após a inscrição, cada servidor receberá o link para acesso a plataforma, bem como usuário e senha.

CERTIFICADO

O certificado será disponibilizado online. É obrigatório ter 75% de frequência e 70% de aproveitamento, por isso, avaliações serão necessárias.

Será aplicado uma avaliação final para mensurar o aproveitamento de cada aluno.

CARGA HORÁRIA

A carga horária do curso é de 16 horas.

CONTEUDISTA/INSTRUTORA

L. DE PAULA

Profissional de Comunicação Social e Desenvolvimento Humano. Graduada em Comunicação Social - habilitação Jornalismo, Graduada em Letras é Pós-graduada em Docência do Ensino Superior; Pós-Graduada em Educação em Direitos Humanos e Diversidade. Possui também Especialização em Marketing, Política e Organização de Campanha Eleitoral. Com Formação e Profissionalização em Coaching, Mentoring e Holomentoring, tem experiência de mais de 15 anos em Assessoria de Comunicação, com ênfase em Assessoria de Comunicação Empresarial, bem como Órgãos Públicos, Sindical e Parlamentar. Atuante em Gestão de Relacionamentos, Instrutora / Facilitadora em cursos e treinamentos in Company e individualizados. Além do trabalho em instituições e organizações com ênfase em Direitos Humanos, Assistência Social e Gestão de Pessoas. Consultora associado à Conexxões Educação.

A CONEXXÕES se responsabiliza pela substituição do palestrante apresentado, desde que seja previamente autorizado pelo TRE/AL, caso ocorra alguma necessidade previamente identificada, oriundo de problemas não previsto na data de confirmação, por um profissional da mesma qualificação e experiência técnica.

INVESTIMENTO

OBJETO	CARGA HORÁRIA	NÚMERO DE PARTICIPANTES	DATA	INVESTIMENTO Por participante
Curso EAD - Conhecimento em Gestão de Conflitos/Mediação de Conflitos	16 horas	Mínimo de 30 pax's	A definir	R\$ 390,00 (trezentos e noventa reais) *Contratação mínima de 30 pax's. R\$375,00 (trezentos e setenta e cinco reais) A partir de 30 pax's, cobraremos

RESPONSABILIDADES DA CONEXXÕES

- Material didático virtual
- Metodologia aplicada / Resultados alcançados
- Certificado virtual - Só será disponibilizado após a conclusão e se o participante fizer a leitura do curso, e obter 70% de frequência.
- Relatório final após a realização do curso (percentual de participações / assiduidade / comentários / principais dúvidas / sugestões).

RESPONSABILIDADES DO TRE/AL

- Acesso à rede mundial de computadores (Internet) aos participantes inscritos
- Responsável pela exatidão e atualização das informações cadastradas pelo participante no portal, tais como, nome completo, RG, CPF, endereço, telefone, cargo e departamento

MOTIVOS PARA ESCOLHER A CONEXXÕES EDUCAÇÃO



Qualidade e Experiência dos Facilitadores



30 dias de Acesso a Nossa Comunidade Virtual para Sanar Dúvidas com o Facilitador e a Equipe da Conexões Educação



Casos Práticos Vivenciados pelos Facilitadores



Cursos Online



Cursos entregues com rapidez, conforme surgem as necessidades do cliente e Andragógico

DEPOIMENTOS

Aplicação de Sanções administrativas - Justiça Federal de Brasília



Foi muito interessante, abrangente e proveitos, uso equilibrado entre teoria e exercício de fixação. O professor demonstrou bastante domínio do assunto.

Nelson Carvalho Da Silva

Mapeamento de Processos - Escola do Legislativo de Brasília



Excelente curso. Enriqueceu o pouco conhecimento que eu tinha a respeito de Mapeamento de Processo. Espero que possamos implementar em todo a e que seja evoluído ao maior número de pessoas/unidades.

Mario Alcides Medeiros Silva

Gestão e Fiscalização de Contratos com base no Manual de Fiscalização - TRE/SP



Professor com ótimo didática e experiência profissional. Conseguiu unir aspectos teóricos e aplicar as atividades com exemplos de outras entidades, agregando ainda mais conhecimento.

Lucilene Oshiro Corrêa

A Bússola: O Balanced Scorecard Como Ferramenta - TRT 2ª



Capacitação maravilhosa, didática e proveitosa. Professor competente e claro. A matéria foi transmitida de forma cristalina. Experiência enriquecedora.

Patrícia Andrade Costa Carvalho

NOSSOS CLIENTES



DADOS CADASTRAIS

RAZÃO SOCIAL	ESCOLA DE NEGÓCIOS CONEXXÕES EDUCAÇÃO EMPRESARIAL LTDA
CNPJ	07.774.090/0001-17 IE Isento IM 270.468.090/0001/27
ENDEREÇO	Centro Empresarial Iguatemi (Bloco A/Sala 718) - Av. Tancredo Neves, 274, Pituba, Salvador/BA CEP: 41820-020
DADOS BANCÁRIOS	Banco do Brasil - Ag. 2971-8/ C/C.: 99805-2 Banco Itaú - Ag. 0935/ C/C.: 74821-0

Essa proposta tem validade de 60 (sessenta) dias.

Islayne Araujo Adan

Coordenação In Company

71 3176-3388 | incompany@conexxoes.com.br

www.conexxoes.com.br

Em 2020 a Conexões Educação quer
estar junto com você **transformando**
estratégias em resultados!



CONECTE-SE AS
NOSSAS REDES

CONEXÕES
EDUCAÇÃO