

HS

HIGH SKILLS
Formação e Consultoria

Seminário

Inteligência Emocional e Gestão de Conflitos



Seminário

Inteligência Emocional e Gestão de Conflitos

Este seminário pretende demonstrar a relevância da Inteligência Emocional e da Gestão de Conflitos na aplicabilidade diária quer de cariz pessoal ou profissional.

Inteligência Emocional é a base do desenvolvimento pessoal. São as nossas emoções que controlam as nossas decisões e são as nossas decisões que definem o resultado da nossa vidas e também dos nossos conflitos internos e externos.

A gestão de conflitos e a nossa parte emocional constitui-se uma estratégia eficaz de ultrapassar barreiras no processo de comunicação e nas estratégias e táticas utilizadas pelo opositor.

Este seminário tem como objetivos que os participantes fiquem aptos a:

- Conhecer as estratégias pessoais a desenvolver para utilizar a inteligência emocional no dia a dia;
- Reconhecer a diferença entre os riscos e conflitos internos versus externos.

Data: 07-11-2018

Duração: 7 Horas

Horário: 09:00 às 17:00

Preço: 190,00 + IVA

Local: Junto ao Campo Pequeno - Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa

Este seminário inclui:

- ✓ Kit de participação
- ✓ Coffee-break
- ✓ Certificado de Formação

Temas do Seminário

Módulo I – Inteligência Emocional

- ✓ A importância da inteligência emocional no nosso dia a dia;
- ✓ O que é a I.E.;
- ✓ Auto Consciência *versus* Auto Controlo.

Módulo II – Relacionamentos Pessoais

- ✓ Motivação;
- ✓ Reconhecer as emoções nos outros.

Módulo III – Gestão de conflitos

- ✓ Separar riscos e conflitos internos *versus* os externos;
- ✓ Como usar a nossa I.E. a favor;
- ✓ Emoção *versus* coração *versus* conflito.

Exercícios práticos durante todo o seminário

Condições

High Skills – Formação e Consultoria, LDA.

Avenida de Berna, nº 11, 8º, 1050-040 Lisboa, Portugal

Nº fiscal: 513 084 568

A inscrição só fica confirmada após emissão da fatura pró-forma/fatura final e o pagamento da mesma.

Cancelamentos e não comparências

O(s) formando(s) poderão cancelar a sua inscrição até 5 dias úteis antes da data de início do seminário.

O(s) formando(s) poderão fazer-se substituir por outro(s) participante(s), devendo comunicar a alteração até 1 dias útil antes do início do seminário.

A sua não comparência do(s) formando(s) no dia de início da formação não dará lugar ao reembolso do valor da inscrição e será cobrada na sua totalidade.

Orador: Dra. Marina Ramos

Sinopse

Marina Ramos é especialista em vendas e marketing, Licenciada em Comunicação, Pós-Graduada em Marketing e Mestranda de Marketing Management. Nos últimos anos, trabalhou em multinacionais como a Pfizer, a Glaxosmithkline, a Bayer e já este ano colaborou com a Medinfar.



Marina desenvolve liderança e estratégias de vendas, bem como programas de formação estratégicos personalizados com os seus clientes até à sua implementação.

As empresas procuram-na em busca de soluções rápidas e eficazes nas áreas do marketing, vendas, negociação e gestão de equipas.

Outro foco do seu trabalho é a comunicação orientada para objetivos nas áreas de gestão, social media e formação.

Habilitações Académicas

2002 - Licenciada em Ciências da Comunicação pela Universidade Autónoma de Lisboa;

2004 - Pós-graduada em Marketing Management pelo Instituto Superior de Economia e Gestão.

Experiência Profissional

Entre 1997 e 2003 Gestão de Tripulações, TAP AIR PORTUGAL;

Entre 2003 e 2007 Delegada de Informação Médica, Laboratórios PFIZER;

Entre 2007 e 2008 Delegada de Informação Médica, ALODIAL FARMACÊUTICA;

Em 2008 Comunicação e Marketing, TWINTOURS;

Em 2009 Delegada de Informação Médica, GRUPO TECNIMEDE;

Em 2010 Formação a farmacêuticos, GLAXOSMITHKLINE e Delegada de Informação Médica Endocrinologia, GLAXOSMITHKLIN;

Entre 2010 e 2013 Formação profissionais de saúde, BAYER DC;

Entre 2010 e 2013 Hospital Sales Representative Diabets, BAYER DC;

Em 2014 Project and Brand Manager, EDUDIGITAL;

Desde 2015 Consultora/Formadora;

Em 2016 Account Senior, MARIA DESIGN;

Desde 2016 Formadora e Consultora na High Skills com competências nas seguintes áreas: Gestão de Recursos Humanos; Gestão e Cultura nas Organizações; Marketing e Vendas e Microinformática com conhecimento do mercado Nacional, Angolano e Moçambicano.

Contactos para mais informações

E-mail: geral@highskills.pt | Telefone: +351 217 931 365

Avenida de Berna, nº11, 8º, 1050-040 Lisboa – Portugal

Ficha de Inscrição

Deverá preencher e enviar-nos via e-mail geral@highskills.pt

1. CLIENTE (Preencher quando o Formando não é cliente final)			
Entidade:			
Responsável:			
Morada:			
Código Postal:			
Nº Contribuinte /			
Telefone:			
E-mail:			
2. DADOS FORMANDO(S)			
Nome:			
E-mail:			
Naturalidade:			
Curso:			
Data Nascimento:		Nacionalidade:	
Nº de Doc de Identificação		Data de Validade:	