

Bussiness High Performance

Objetivos Gerais

Este curso é dirigido a todos os profissionais que pretendam liderar pessoas com foco nos resultados e obter Alta Performance e desempenho no contexto profissional. Neste curso será abordada a liderança com foco em resultados, recorrendo a ferramentas de Alta Performance focada na gestão de pessoas.

Objetivos Específicos

No final do curso os formandos ficarão aptos a:

- Desenvolver as competências de gestão e liderança;
- Compreender como o coaching é útil na liderança;
- Resolver principais desafios da liderança transformacional;
- Identificar a melhor estratégia negocial para cada situação;
- Perceber e aplicar os princípios básicos envolvidos numa negociação “win-win”;
- Encarar a negociação com uma atitude “vencedora”.

Destinatários

O curso é dirigido a todos os profissionais que necessitem conhecer e aplicar ferramentas de liderança de equipas de alto desempenho e alta performance, nomeadamente empresários, executivos e gestores.

Pré-requisitos

Os pré-requisitos necessários para frequentar este curso são:

- Ter acesso a um computador ou um tablet com ligação à Internet e um browser (programa para navegar na web), como o Chrome, Safari, Firefox ou Internet Explorer.
- Pode aceder ao curso a partir de qualquer computador (por exemplo, em casa e no escritório), tablet ou smartphone.

Carga Horária

21 Horas

Conteúdo Programático

Módulo 0 – Apresentação de Plataforma e Método de Utilização

Módulo I – Liderança e Gestão de Pessoas

- O que é ser líder;
- Feedback - a base para a transformação;

- Liderar vs. gerir;
- Coaching integrado;
- Estilos de liderança;
- Introdução eficaz de novos funcionários;
- Autoavaliação do líder;
- Motivar a equipa para o alto desempenho;
- Atitudes de um grande líder;
- Avaliação constante de desempenho;
- Autoridade vs. poder nas organizações;
- Cooperação e interdependência;
- Implementar a disciplina e criatividade na empresa;
- O foco nos resultados;
- Comunicação e persuasão;
- Trabalho em equipa;
- Delegação eficaz;
- Criar a sinergia intra-equipa;
- Simulações e dinâmicas.

Módulo II – Negociação Avançada

- O que é e quando ocorre a negociação;
- Técnicas de negociação;
- A negociação nas empresas
- Como estabelecer uma relação win-win;
- Negociação na vida pessoal e profissional;
- Características de um grande negociador;
- Condutor do processo de negociação;
- Estabelecer objetivos para a negociação;
- Como obter resultados positivos a curto e longo prazo;
- Elementos essenciais numa negociação;
- Recolha de informações importantes para a negociação;
- Contornar as objeções;
- Comunicação não-verbal e leitura da fisiologia corporal;
- Estratégias de fecho da negociação;
- Simulações e dinâmicas.

Metodologia

Este curso tem sempre presente o formador, que irá mesmo dar a formação presencial através da plataforma.

O Formando pode intervir juntamente com o formador ou com os restantes formandos tal como faz na sala de aula.

As apresentações e exercícios serão sempre disponibilizados pelo formador no final de cada sessão de formação.

No final do curso receberá um Certificado de Formação Profissional caso frequente pelo menos 90% das aulas, realize os trabalhos e os testes propostos, participe nas discussões online e tenha avaliação final positiva.

Esta formação é certificada e reconhecida.