

Relationship Essentials

Objetivos Gerais:

Este curso pretende desenvolver competências de comunicação, feedback e trabalho em equipa, através de uma componente prática baseada na partilha de histórias e atividades experimentais. Este curso permite identificar as soft skills essenciais no momento atual, em atividades experienciais, para aumentar o impacto nas suas interações profissionais criar o hábito de autoconhecimento e aprendizagem das áreas comportamentais ao longo da vida e aplicar as soft skills trabalhadas num Estudo de Caso, e numa simulação de situações reais, para criar insights aplicáveis após o curso.

Objetivos Específicos:

No final do curso os formandos ficarão aptos:

- Saber distinguir informação de comunicação eficaz e clarificar os quatro estilos comportamentais: agressivo, manipulador, passivo e assertivo;
- Identificar a importância do storytelling na comunicação e na estrutura de uma boa história, bem como partilhar histórias pessoais, respeitando os princípios básicos do bom storytelling;
- Exercitar as técnicas de feedback e das perguntas, sentir a importância da empatia e reconhecer o conflito como uma fase das equipas de trabalho, através de atividades experimentais;
- Identificar os quadrantes de Dominância Cerebral de Ned Herrmann, utilizar a improvisação criativa como uma forma de vantagem negocial e desenvolver o potencial criativo recorrendo ao uso do pensamento lateral;
- Receber feedback dos seus pares e aceitar a diferença entre a autopercepção e a heteropercepção;
- Refletir sobre como aplicar os insights obtidos após as atividades e o feedback recebido dos formadores, na sua vida pessoal e profissional.

Destinatários:

Este curso destina-se a todos os profissionais que necessitem de desenvolver e melhorar capacidades de comunicação a diferentes níveis.

Carga Horária: 18 horas

Conteúdo Programático:

Módulo I – Trabalho em Equipa

- Identificação coletiva e seus processos;
- Fases de uma equipa;
- Importância do feedback na evolução da equipa.

Módulo II – Comunicação

- O impacto das primeiras impressões;
- Informação vs. comunicação eficaz;
- Posições de perceção;
- Empatia como vantagem comunicacional
- Gestão emocional e comunicação

Módulo III - Autoconhecimento

- Quadrantes de dominância cerebral;
- Autopercepção vs. heteropercepção;
- Aplicabilidade do feedback na vida pessoal e profissional.

Módulo IV – Negociação

- Improvisação criativa como vantagem na negociação;
- Estilos comportamentais;
- Aplicação do estilo assertivo na negociação.

Módulo V – Comunicação Não-Verbal

- Pacificadores e incongruência: como detetar

Módulo VI – Criatividade

- Criatividade vs. Inovação
- Características da pessoa criativa;
- Processo criativo;
- Produto criativo;
- Desenvolver o potencial criativo com utilização do pensamento lateral.

Módulo VII – Storytelling

- Importância do storytelling na comunicação;
- Estrutura e componentes de uma boa história;
- Brand storytelling;
- Características de uma boa história e otimização da comunicação pessoal;
- Partilha de histórias pessoais.

Módulo VIII – Coaching

- Definição de coaching e distinção de treino;
- Feedback baseado em factos, preciso e construtivo;
- Saber fazer perguntas para obter maior compromisso da equipa.