



Excelência interpessoal

Desenvolver as suas competências de relacionamento

 Presencial

Duração : 2 dias (14 horas)

Referência : 8500

Preço : 790,00 € + IVA

Intra empresa : Sob consulta



Disponível em formato 100% digital e presencial.

ON&OFFLINE

Os profissionais de excelência apoiam-se em três pilares-chave: a autoconsciência, uma estratégia de rede e as competências relacionais.

A capacidade de exercer influência num ambiente multifuncional e em permanente mudança é a chave de um desenvolvimento pessoal eficaz e continuado.

Este curso permite-lhe desenvolver as competências de excelência interpessoal que permitem influenciar os vários *stakeholders* de modo a que as suas equipas e organizações atinjam os objetivos.

Objetivos

Uma formação que lhe permitirá:

- influenciar e envolver outras pessoas sem exercer autoridade hierárquica sobre elas;
- melhorar as relações transversais, incluindo fornecedores e clientes;
- conhecer técnicas de assertividade, PNL e escuta, para abrir canais de comunicação;
- obter satisfação pessoal mediante relações profissionais mais cooperativas e produtivas.

Destinatários

- Todos os profissionais que necessitem de desenvolver a sua influência, aumentar a sua eficácia, obter a cooperação e envolver pessoas sobre as quais não tenham autoridade formal.

Percurso de aprendizagem

Os três pilares da influência interpessoal

- Influência: a força impulsionadora da excelência:
 - o contexto empresarial exigente e em mudança contínua.
- Construir a sua rede estratégica de relacionamentos.
- Potenciar as suas qualidades pessoais:

- compreender o seu comportamento e atitudes;
- reexaminar os seus valores e crenças;
- construir a confiança.
- Desenvolver relações interpessoais eficazes:
 - a excelência na comunicação interpessoal;
 - cooperar eficazmente;
 - gerir a adversidade e o confronto.

Clarificar a sua estratégia de influência interpessoal

- Criar o mapa da sua rede de relações para o propósito do projeto e atores:
 - centrar-se nos principais objetivos do projeto;
 - identificar os atores-chave na sua rede de relações;
 - enfatizar a interação com os seus atores-chave;
 - a sobreposição com o organograma.
- Especificar o seu nível de influência por ator:
 - determinar o nível de ações a empreender em relação ao grupo de atores;
 - especificar a sua rede-alvo;
 - distinguir poder, influência e manipulação.
- Definir objetivos precisos.

Conhecer-se melhor para comunicar melhor

- Estar consciente dos seus pontos fortes e áreas de melhoria:
 - compreender a sua forma de agir;
 - identificar as suas atitudes eficazes e ineficazes.
- Caracterizar as atitudes eficazes e ineficazes.
- Limitar as suas ações ineficazes sob pressão:
 - soluções para comportamentos ineficazes.
- Potenciar o seu sistema de valores:
 - reexaminar os seus valores profissionais e pessoais;
 - adotar a atitude apropriada.
- Inspirar confiança junto dos seus interlocutores:
 - ativar as forças impulsionadoras da confiança;
 - apreciar a diversidade pessoal e cultural.

Comunicar de forma aberta e eficaz

- Sincronizar a sua comunicação verbal e não verbal através da utilização da PNL:
 - praticar a sincronização.
- Ser compreendido ao transmitir a sua mensagem, através da utilização das técnicas da assertividade:
 - falar com sinceridade;
 - fazer uma crítica ou dar feedback negativo;
 - compreender, utilizando a escuta empática.

Ganhar através da cooperação

- Desenvolver relações interpessoais equilibradas:
 - cooperar mais para ganhar mais;
 - princípio e características da cooperação.
- Construir uma estratégia de cooperação ganhadora:
 - satisfazer os seus interesses;
 - elaborar um plano B;
 - procurar soluções.

- Gerir o conflito, a adversidade e a confrontação:
 - abrir caminhos face ao conflito;
 - lidar com a agressividade.

Métodos pedagógicos

Através desta formação os participantes terão oportunidade de:

- explorar conceitos e verificar a sua aplicação prática;
- mapear a sua rede de networking;
- identificar, através de autodiagnósticos, as suas características relacionais;
- treinar as técnicas e instrumentos.

Pontos fortes

Uma formação que permite a cada participante:

- Influenciar e mobilizar pessoas sem ter autoridade hierárquica sobre elas.
- Melhorar as relações transversais, com os fornecedores e com os clientes internos ou externos.
- Tornar-se um líder mais eficaz.
- Desfrutar de uma maior satisfação pessoal, através de relações profissionais mais produtivas.
- Aperfeiçoar o seu capital de contatos e relacionamentos.

Datas e locais 2021 - Référence

Online

De 09 dez a 10 dez

Lisboa

De 09 dez a 10 dez