

Best

Gestão de conflitos

Superar conflitos e negociar soluções em circunstâncias difíceis

Presencial



2 dias (14 horas)

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.050,00 € + IVA

Referência: 456

A Gestão de Conflitos constitui uma resposta à inevitável divergência de interesses e de objetivos. Lidar adequadamente com estas situações, criando um clima de confiança, e conseguir soluções através da negociação com vantagens para as partes e para a Organização constitui um desafio para qualquer gestor.

No curso Gestão de Conflitos, os participantes desenvolverão competências que lhes permitam:

- lidar e gerir situações de diálogo difícil;
- construir uma solução conjunta face a um conflito, tirando partido das divergências;
- encontrar as soluções equilibradas para cada parte;
- saber como lidar com os conflitos online.

Destinatários



Para quem?

- Quadros e chefias para quem resolver conflitos e negociar constituem parte importante da atividade profissional de gestão e de coordenação de pessoas.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Analisar a dinâmica relacional em situações de conflitos

- Os tipos de conflitos nas organizações.
- A comunicação ineficaz como fator de conflito.
- As relações de força e de poder e o seu impacto na dinâmica relacional e na eclosão de conflitos.

Desenvolver as atitudes e comportamentos que facilitem a resolução dos conflitos

- Fases do desenvolvimento dos conflitos: da percepção de incompatibilidade à busca das soluções.
- Construir e manter um clima de confiança: utilizar um processo de comunicação com base nos interesses mútuos.
- Potenciar a atitude cooperativa nos outros para facilitar a negociação.

Identificar os estilos pessoais nas situações de conflito

- Como lida com os conflitos?
 - Autodiagnóstico do estilo individual de gestão dos conflitos.
 - Conhecer melhor o outro e a forma como ele reage.
- Ultrapassar os bloqueios pessoais que dificultam a procura de critérios comuns para construir soluções conjuntas.

Escolher as estratégias negociais a utilizar: a negociação como forma positiva de resolução de conflitos

- Caracterizar as situações de negociação na resolução de conflitos. Escolher entre negociar ou não negociar.
- As principais estratégias de negociação: estratégias integrativa e distributiva.
- Escolher a sua estratégia em função do seu objetivo e da situação de conflito em que se encontra.

Atuar nas várias fases da negociação

- A fase de preparação: ponto-chave do êxito da negociação:
 - Os objetivos;
 - As concessões e os limites;
 - A argumentação de apoio;
 - Como analisar os interesses e as posições da outra parte.
- Saber conduzir a negociação:
 - O enquadramento da negociação e os interesses mútuos;
 - Controlar o diálogo - a arte de perguntar;
 - Fazer as escolhas adequadas e adaptá-las ao processo de negociação: negociar em bloco ou ponto por ponto.
 - Tratar os diferentes tipos de objeções;
 - Sair de uma situação de impasse: a chave para desbloquear uma situação e retomar o diálogo em clima de cooperação.
- Procedimentos para concluir acordos - técnicas de fecho da negociação:
 - Conseguimos um acordo fiável, aceitável e que resolva a situação de conflito?

Lidar com o conflito online

- Efeitos do uso das tecnologias de comunicação (email, sms, chat) sobre o comportamento social: oportunidades e ameaças.
- Limites e enviesamentos gerados pelos media online: da ilusão de sincronicidade à escalada de conflito verbal



Objetivos

No final da formação os participantes serão capazes de:

- distinguir os diferentes tipos de conflitos e prever as suas consequências práticas;
- controlar o diálogo durante a resolução do conflito face a face;
- construir uma relação de confiança durante o processo negocial;
- conduzir a negociação para uma solução conjunta do conflito;
- fechar um acordo estável enquanto solução negociada de um conflito;
- identificar os efeitos da utilização das tecnologias de comunicação em situações de conflito.



Métodos pedagógicos

A metodologia segue uma orientação de pedagogia activa, com participação contínua dos formandos:

- Estudo de casos;
- Análise e simulação de situações de conflito;
- Diagnóstico e discussão dos estilos individuais de gestão dos conflitos.



Pontos fortes

- **Enfoque integrado com forte componente prática** - o conflito é tratado nas diferentes formas que assume nas organizações e os participantes treinam estratégias e técnicas para agir face aos conflitos.
- **Desenvolvimento pessoal** - o curso permite que cada participante detete e analise os pontos fortes e fracos do seu estilo individual de gestão de conflitos.



Datas e locais 2026 - Référence 456



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa

De 24 mar a 25 mar

De 29 set a 30 set

De 16 out a 20 out

Best

Conduzir Reuniões Altamente Eficazes

Ferramentas e métodos para preparar e conduzir uma reunião com eficácia

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 264

As reuniões são uma parte essencial da atividade das organizações. No entanto, muitas pessoas dizem que desperdiçam demasiado tempo com elas para obterem resultados que nem sempre são tão produtivos como gostariam!

Esta formação explora a metodologia, as técnicas, as dinâmicas de facilitação e os conselhos práticos para preparar, facilitar e concluir as suas reuniões de forma eficaz. O objetivo é fazer com que os seus projetos avancem de forma concreta e não desperdiçar tempo nas reuniões.

Destinatários



Para quem?

- Qualquer pessoa que facilite ou participe em reuniões ou grupos de trabalho, independentemente do contexto: partilha de informações, tomada de decisões, gestão de projetos, resolução de problemas, partilha de conhecimentos, etc.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Atividades online

Atividades online de preparação para a formação e para a transferência da aprendizagem:

- Definir os seus objetivos pessoais;
- Autoavaliar as suas competências.

Sessão de Formação

Preparar a sua reunião e garantir o sucesso

- Definir um objetivo concreto a atingir no final da reunião.
- Envolver previamente os participantes, utilizando ferramentas simples.
- Adotar uma postura de facilitação.

- Estruturar a reunião e selecionar as técnicas de facilitação adequadas em cada fase.

Conduzir a reunião para atingir o objetivo

- Preparar a introdução para afirmar a sua liderança como facilitador.
- Aproveitar a riqueza do grupo.
- Orientar o grupo para o objetivo.
- Garantir o compromisso dos participantes até ao final da reunião.
- Distribuir a ata imediatamente após a reunião.

Lidar com situações difíceis durante as reuniões

- Gerir com flexibilidade as objeções e a resistência dos participantes.
- Aumentar a confiança para lidar com comportamentos difíceis dos participantes.
- Identificar as melhores práticas para reforçar o sucesso em reuniões híbridas e remotas.

Atividades online

Atividades digitais para consolidar as aprendizagens e facilitar a sua transferência para o local de trabalho.

Avaliação

Questionário online para avaliar as competências adquiridas.



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Preparar eficazmente reuniões.
- Conduzir reuniões para atingir os objetivos e garantir resultados tangíveis.
- Tirar partido da riqueza do grupo.
- Gerir comportamentos difíceis e situações específicas (híbridas, à distância).



Métodos pedagógicos

Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (estudos de caso, simulações de reuniões, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Esta formação centra-se na aplicação de competências em contexto de trabalho. Para garantir uma maior eficácia conjuga os benefícios da formação em grupo a atividades individuais digitais para consolidação da aprendizagem e sua transferência para o local de trabalho.



Datas 2026 - Référence 264



Últimas inscrições



Realização garantida

De 17 fev a 20 fev

De 5 nov a 11 nov

De 8 abr a 14 abr

De 3 dez a 10 dez

New

Equipes Inclusivas

Seja um aliado. Construa a sua pertença

Presencial



2 dias (14 horas)

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 8580

No local de trabalho atual, construir uma aliança não é apenas uma responsabilidade da liderança — é algo que todos nós moldamos em conjunto. Ser um aliado significa transformar boas intenções em ações diárias que apoiam os colegas e criam um espaço onde todos se sentem seguros, respeitados e valorizados.

Este programa visa aumentar a consciência sobre preconceitos, privilégios e barreiras sistémicas, promovendo comportamentos inclusivos que fortalecem a confiança e o sentido de pertença.

Através de exercícios e atividades de colaboração, vamos descobrir como a aliança ativa se pode tornar uma parte visível e significativa do ritmo diário da equipa.

Destinatários



Para quem?

- Todos os membros das equipas que desejam contribuir para um ambiente de trabalho mais inclusivo, respeitador e solidário.
- Colaboradores interessados em compreender profundamente temas como preconceito, privilégio e inclusão.
- Pessoas que querem promover a segurança psicológica e o sentido de pertença entre os seus pares.
- Qualquer profissional que pretenda influenciar positivamente a dinâmica, a linguagem e os hábitos diários da equipa.



Pré-requisitos:

- Aplicação de competências em situações do local de trabalho, combinando os benefícios da formação em grupo com atividades individuais.
- Autoavaliação, realizada em sala, antes e depois da formação, para personalizar o programa e acompanhar o progresso.
- Esta formação é elegível para 14 PDUs no Power Skills, para manutenção da certificação PMP ou PgMP.

Percorso de aprendizagem

Compreender os preconceitos

- O que é um preconceito
- Os preconceitos satisfazem 4 necessidades vitais
- As 4 necessidades vitais que os preconceitos satisfazem
- Como o nosso cérebro processa decisões
- Preconceitos comuns na inclusão no local de trabalho

Alianças e allyship

- O que é o allyship?
- As 7 maneiras de ser um aliado ativo no trabalho
- Por que o allyship é essencial?

Experimentar o allyship na equipa

- Curiosidade profunda
- Introspeção honesta
- Reconhecimento humilde
- Envolvimento empático

Diálogos e responsabilidades

- Conversas autênticas
- Interações vulneráveis
- Responsabilidades corajosas



Objetivos

- Identificar preconceitos inconscientes e compreender como estes influenciam as interações e a dinâmica das equipas no local de trabalho.
- Explorar as múltiplas dimensões da diversidade — social, cognitiva e física — e refletir sobre as próprias experiências de privilégio e identidade para promover a auto-consciência.
- Desenvolver a empatia, praticando a capacidade de se colocar no lugar dos outros e valorizando diferentes perspetivas.
- Promover a segurança psicológica, incentivando um diálogo aberto, respeitador e construtivo sobre inclusão e preconceitos.
- Identificar estratégias para a construção de alianças entre colegas, através da adoção de comportamentos inclusivos e da partilha de responsabilidades no dia a dia da equipa.



Métodos pedagógicos

- Metodologia experiencial com exercícios práticos e role-plays para vivenciar situações reais.
- Análise e discussão de casos concretos do dia a dia das equipas.
- Atividades colaborativas para promover a reflexão e o desenvolvimento coletivo.
- Desenvolvimento de planos de ação pessoais para aplicar aprendizagens no contexto de trabalho.



Datas e locais 2026 - Référence 8580



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa

De 3 mar a 4 mar

De 8 set a 9 set

New

Potenciar a Criatividade com Inteligência Artificial

Aproveite o potencial da IA para amplificar o seu processo criativo, mantendo sempre a sua essência humana
 Online



7 horas

Preço : 685,00 € + IVA

Referência: 9620

Intra empresa : (desde) 2.250,00 € + IVA

Como pode aproveitar o potencial da IA Generativa para amplificar o seu processo criativo, mantendo sempre a sua essência humana? Esta sessão de formação, prática e interativa, explora de que forma a IA generativa está a transformar a sua abordagem à criatividade, desde a definição do problema até à geração de ideias e à criação de protótipos.

Destinatários



Para quem?

- Qualquer pessoa familiarizada com ferramentas de criatividade e que procure aumentar a sua eficácia.
- Qualquer membro de equipa que deseja utilizar e desenvolver as suas capacidades criativas.
- Profissionais envolvidos em inovação: gestores de inovação, gestores de produto, gestores de projeto, engenheiros e técnicos de I&D, profissionais de vendas.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Principais fases e modos de funcionamento da criatividade

- Adotar o processo de *creative looping*
- Integrar os princípios e conceitos fundamentais da criatividade

Definição e utilização da inteligência artificial generativa (GenAI)

- Compreender o que é a IA generativa
- Aprender as regras para uma utilização eficaz da GenAI
- Dominar a criação de *prompts* através do método DIALOG

Utilização da GenAI nas principais etapas do processo criativo

- Otimizar a divergência com a GenAI
- Potenciar a eficácia das ferramentas de criatividade
- Tirar partido da GenAI na fase de convergência: organizar e refinar ideias
- Desenvolver fichas de conceito com a GenAI para formalizar as ideias selecionadas
- Criar protótipos rapidamente em diversos formatos (imagens, textos, slogans, *mockups*, etc.)
- Utilizar a GenAI para promover e comunicar as tuas ideias



Objetivos

- Utilizar a IA generativa para potenciar sessões de criatividade, tanto individuais como em grupo.
- Aumentar a geração de ideias.
- Otimizar o tempo dedicado a atividades criativas.
- Dominar a arte do *prompting* em contextos criativos.



Pontos fortes

- Esta formação foca-se na aplicação das competências em contextos reais de trabalho, combinando os benefícios da aprendizagem em grupo com atividades individuais para uma maior eficácia.
- Forte componente prática, com exercícios *hands-on* que ajudam os participantes a aplicar os conceitos aprendidos.
- No final da sessão, os participantes irão desenhar um plano de ação para implementar estratégias que reforcem as suas áreas de desenvolvimento e consolidem competências-chave.
- Esta formação é elegível para 7 PDUs na área de *Power Skills*, para efeitos de manutenção da certificação PMP® ou PgMP®.



Datas 2026 - Référence 9620



Últimas inscrições



Realização garantida

De 5 mai a 6 mai

De 3 nov a 4 nov

New

Feedback: Dar e Receber

Domine o feedback eficaz para envolver, preparar e impulsionar o desempenho!

Presencial



1 dia (7 horas)

Preço : 685,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.550,00 € + IVA

Referência: VC007

Dar feedback e responder ao mesmo é essencial para o bom funcionamento de qualquer empresa, bem como para melhorar a motivação e o desempenho. No entanto, algumas pessoas têm dificuldade em dar feedback construtivo, especialmente se envolver críticas ou outras questões negativas.

Destinatários



Para quem?

- Profissionais que precisam de dar feedback regularmente aos colegas e que querem fazê-lo de forma mais eficaz.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Compreender o Feedback

- Definir o feedback e o seu papel no local de trabalho
- Benefícios de Dar e Receber Feedback para indivíduos e organizações

A importância do Feedback

- Porque é que o Feedback é essencial para a melhoria do desempenho
- Consequências de não lidar com o baixo Desempenho

Quando e como dar feedback

- Preparar-se para uma conversa sobre Feedback
- Compreender o modelo AID (Action, Impact, Do) e utilizá-lo para estruturar o feedback de forma eficaz

Competências chave de Feedback

- Usar uma linguagem clara e poderosa no Feedback
- Comunicação não-verbal e linguagem corporal
- Técnicas de interrogação eficazes para incentivar o diálogo
- Competências de escuta ativa para uma melhor Troca de Feedback

Lidar com Reações emocionais

- Compreender as reacções emocionais típicas ao Feedback
- Estratégias para lidar com Reações defensivas ou emocionais
- Finalizar a conversa de feedback



Objetivos

- Conhecer a importância de um feedback de qualidade.
- Identificar os principais passos para uma conversa de Feedback.
- Dar feedback relacionado com o desempenho.
- Preparar-se eficazmente para uma conversa de feedback.



Pontos fortes

- Esta formação foca-se na aplicação das competências em contextos reais de trabalho, combinando os benefícios da aprendizagem em grupo com atividades individuais para uma maior eficácia.
- Forte componente prática, com exercícios *hands-on* que ajudam os participantes a aplicar os conceitos aprendidos.
- No final da sessão, os participantes irão desenhar um plano de ação para implementar estratégias que reforcem as suas áreas de desenvolvimento e consolidem competências-chave.
- Esta formação é elegível para 7 PDUs na área de Power Skills, para manteres a certificação PMP® ou PgMP®.



Datas e locais 2026 - Référence VC007



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa

o 5 mai

o 3 nov

New

Power Teams: a Confiança como catalisador da performance

Transformar Grandes Profissionais em Grandes Equipas

Presencial



1 dia (7 horas)

Preço : 650,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.250,00 € + IVA

Referência: VC045

Neste programa, vai descobrir como a confiança pode ser a força motriz da colaboração, da inovação e da eficácia dentro das equipas.

Numa organização, quando a confiança falha, surgem silos, ruturas na comunicação e desmotivação. Mas quando a confiança existe, é cultivadaativamente, tudo flui de forma mais natural: há maior abertura, mais partilha e um impacto coletivo mais forte.

Irá compreender de forma clara o impacto da confiança e da sinergia no desempenho das equipas, explorando ferramentas práticas para reforçar as relações com colegas e líderes.

Terá também a oportunidade de refletir sobre o seu papel na criação de ambientes colaborativos e de aplicar estratégias concretas no seu contexto profissional.

No final do programa, sairá com uma maior consciência e intenção, permitindo-lhe contribuirativamente para a construção de equipas mais coesas, eficazes e resilientes.

Destinatários



Para quem?

- Elementos de equipas que queiram crescer em conjunto, fortalecer laços de confiança e transformar a colaboração em resultados extraordinários.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Confiança nas organizações

- A importância da confiança nas organizações
- Os benefícios da confiança e o impacto da sua ausência
- Definição de confiança

A construção da confiança começa “comigo”

- A minha responsabilidade pela confiança na equipa
- As componentes da confiança
- As armadilhas da confiança

Ações para promover a confiança

- Comportamentos que inspiram confiança na equipa
- Pequenas ações, grande impacto
- Pratica a apropriação da confiança
- Confiança em contextos remotos e híbridos

Construir relações sustentáveis baseadas na confiança

- Estratégias para reforçar vínculos interpessoais dentro e fora da equipa
- Criar um compromisso coletivo



Objetivos

- Compreender o papel da confiança nas relações interpessoais e no seu impacto no bem-estar e desempenho da Equipa.
- Reconhecer e refletir sobre o seu papel e responsabilidade na construção de um clima de confiança dentro da equipa.
- Aplicar estratégias comportamentais para reforçar a confiança e a Colaboração nas interações do dia a dia.
- Explorar práticas que reforçam as relações baseadas na confiança com os seus pares e líderes.



Métodos pedagógicos

- Esta formação centra-se na aplicação de competências em situações reais de trabalho, combinando os benefícios da aprendizagem em grupo com atividades individuais para garantir maior eficácia.
- Forte componente prática, com exercícios hands-on que ajudam os participantes a aplicar os conceitos aprendidos.
- No final da sessão, os participantes irão elaborar um plano de ação para implementar estratégias que reforcem as suas áreas de desenvolvimento e promovam competências essenciais.
- Esta formação é elegível para 7 PDUs na área de *Power Skills*, para efeitos de manutenção da certificação PMP® ou PgMP®.

Comunicar com Impacto

Usar a sua influência para obter resultados

 Híbrido (presencial ou online)



2 dias (14 horas)

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 8541

Comunicar com impacto nasce de uma conjugação de competências fundamentais necessárias, tanto para a nossa vida profissional, como pessoal. Se pretende comunicar de forma eficaz e autêntica, encontrará nesta formação as ferramentas e técnicas adequadas.

Destinatários



Para quem

- Colaboradores, Líderes de equipa, supervisores.



Pré-requisitos

- Acesso a um computador com câmara e ligação à Internet, permitindo a participação nas Classes Virtuais

Percorso de aprendizagem

Mobilizar as suas qualidades pessoais

- Aumentar a consciência dos seus pontos fortes e das áreas de melhoria
- Identificar o seu estilo de comunicação pessoal
- Compreender o impacto de valores e crenças na eficácia da comunicação

Desenvolver relações profissionais eficazes

- Assertividade: conheça seu perfil
- Influenciar colegas de forma positiva
- Estratégias de influência ascendente

Desenvolver a agilidade situacional

- Adotar a atitude certa em relação às situações da vida
- A escuta ativa como ferramenta de compreensão
- Comunicação autêntica e transparente
- Como transmitir mensagens difíceis ou feedback construtivo
- Técnicas de Feedback
- Gestão de adversidades e situações de confronto
- Ferramenta DESC
- A técnica AID



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Identificar o seu estilo de comunicação para poder utilizá-lo e adaptá-lo de forma a comunicar eficazmente
- Utilizar uma comunicação aberta e assertiva
- Influenciar os outros de forma mais positiva e eficaz
- Gerir estratégicamente conversas difíceis e oferecer feedback produtivo.



Métodos pedagógicos

- Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (autodiagnósticos, simulações com feedback personalizado, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Autoavaliação, realizada antes e após o percurso, para personalizar o programa e avaliar o progresso
- 14h de formação orientada por um formador e atividades em workshop com simulações e exercícios.
- Um questionário de avaliação da assertividade e de estilo de vida para compreender os estilos de comunicação
- Caderno de exercícios, que inclui um manual de aplicação prática pós-curso, para gestores e participantes.



Datas e locais 2026 - Référence 8541



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa ou Online

De 11 fev a 12 fev

De 16 set a 17 set

Best

Public Speaking

Falar e apresentar em público com eficácia

Presencial



2 dias (14 horas)

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 5933

Sente-se à vontade para falar em frente a um grupo, quer seja presencialmente ou à distância? Já recebeu feedback sincero e profissional para avaliar os seus pontos fortes e as suas áreas de melhoria no âmbito da comunicação oral? Já teve a oportunidade de praticar a sua capacidade de falar para a um grupo?

Se respondeu "Não" a uma ou mais questões, esta formação é para si!

Destinatários



Para quem?

- Qualquer pessoa que deseje melhorar a sua comunicação oral perante um grupo.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Atividades online

Atividades online de preparação para a formação e para a transferência da aprendizagem:

- Definir os seus objetivos pessoais;
- Autoavaliar as suas competências.

Sessão de Formação

1. Realizar um check-up individual ao seu estilo de comunicação

- Em que estado se encontra em termos de discurso? Quais são os seus pontos fortes?
- Em que é que precisa de trabalhar? Conselhos personalizados.

2. Preparar-se para todas as situações - Os alicerces de uma apresentação eficaz

- Preparação: 80% do sucesso - Metodologia estruturada para preparar intervenções impactantes
- "Falar é um desporto": preparação física para transformar o medo do palco em energia positiva
- Mobilização mental.
- Compreender e adaptar-se ao seu público.

3. Os elementos-chave para uma exposição impactante

- Dominar a linguagem não-verbal: postura, gestos e expressões que conquistam a plateia
- A arte de captar e manter a atenção
- Criar e utilizar apontamentos "úteis"
- Improvisar com segurança: estruturas para conquistar a audiência

4. Captar e gerir a atenção da audiência

- Métodos para envolver a audiência e promover a interatividade
- Gestão de perguntas difíceis e situações imprevistas

Atividades online

- Atividades digitais para consolidar as aprendizagens e facilitar a sua transferência para o local de trabalho.



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Preparar e estruturar apresentações impactantes adaptadas ao contexto
- Comunicar com segurança e autenticidade perante qualquer audiência
- Captar e manter a atenção da audiência através de técnicas específicas
- Transformar o nervosismo em energia positiva ao serviço da comunicação
- Responder a perguntas difíceis com confiança e clareza



Métodos pedagógicos

Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (autodiagnósticos, simulações com feedback personalizado, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Esta formação centra-se na aplicação de competências em contexto de trabalho. Para garantir uma maior eficácia conjuga os benefícios da formação em grupo a atividades individuais digitais para consolidação da aprendizagem e sua transferência para o local de trabalho.
- Uma formação muito prática com módulos centrados no tratamento das objeções.



Datas e locais 2026 - Référence 5933



Últimas inscrições



Realização garantida

Lisboa

De 19 mar a 20 mar

De 23 set a 24 set

De 21 out a 22 out

New

Critical Thinking

Pensamento Crítico na resolução eficaz de problemas

 Online



7 horas

Preço : 685,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 2.550,00 € + IVA

Referência: VC029

O pensamento crítico é vital para a resolução eficaz de problemas e para a tomada de decisões bem informadas.

É uma competência que pode ser cultivada e aperfeiçoada ao longo do tempo, e os seus benefícios abrangem uma multiplicidade de aspetos da vida.

Com este curso, será capaz de utilizar o pensamento crítico para melhorar o seu desempenho e o da sua equipa.

Destinatários



Para quem?

- Profissionais que pretendam melhorar as suas competências em Pensamento Crítico.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Introdução

- Apresentação do grupo e do facilitador
- Sessão e objetivos pessoais

Reflexão do pré-trabalho

- Características chave de um pensador crítico
- O processo para melhorar as características intelectuais

A importância do pensamento crítico

- O que distingue este método
- As aptidões que envolve
- Os benefícios
- O impacto do pensamento crítico

As etapas do processo de pensamento crítico

- Identificar as principais etapas do processo de pensamento crítico

Superar os preconceitos cognitivos

- Identificar os preconceitos cognitivos comuns
- Reconhecer e atenuar os enviesamentos na tomada de decisões
- Estratégias para ultrapassar os preconceitos

Ferramentas e técnicas de pensamento crítico

- Análise SWOT
- Diagrama espinha-de-peixe
- Mapeamento mental
- Seis chapéus de pensamento
- Árvore de decisão
- O modelo RAD (Reconhecer, Avaliar, Decidir)

Atividades práticas

- Jogo de papéis: Resolução de problemas
- Exercício: Pensamento crítico e inovação
- Plano de ação



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Compreender a importância do pensamento crítico para a resolução de problemas e o que distingue este método dos outros.
- Conhecer as características que o podem ajudar a tornar-se um pensador crítico.
- Reconhecer e utilizar ferramentas e técnicas que são normalmente utilizadas durante o processo de pensamento crítico.
- Aplicar as técnicas de pensamento crítico a situações reais do quotidiano e como apoio à tomada de decisões.



Métodos pedagógicos

Este percurso preconiza o envolvimento ativo e constante do participante através de vários desafios. Combina diversificadas metodologias para potenciar a performance no contexto de trabalho.



Pontos fortes

Esta formação centra-se na aplicação de competências em situações reais de trabalho, combinando os benefícios da formação em grupo com

atividades individuais para uma maior eficácia.

Os participantes selecionam objetivos pessoais, nos quais trabalham ao longo da sessão, concentrando-se em áreas concretas de melhoria.

No final da sessão, os participantes elaboram um plano de ação para implementar estratégias a fim de reforçar as suas áreas de crescimento e desenvolver competências-chave.



Datas 2026 - Référence VC029



Últimas inscrições  Realização garantida

De 10 fev a 11 fev

De 30 set a 1 out

De 31 mar a 1 abr

De 29 out a 30 out

Design Thinking

Centrar a inovação no cliente

 Online

 14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 8865

O Design Thinking é uma abordagem inovadora com origem na Califórnia que se inspira na mentalidade dos designers, colocando as necessidades do cliente e a experimentação no centro do processo. Esta formação permite aos participantes descobrir e praticar a abordagem de cinco passos do Design Thinking.

O processo de Design Thinking baseia-se em três pilares:

- Empatia: colocar o cliente no centro da inovação, compreender as suas motivações profundas e antecipar as suas necessidades.
- Criatividade: procurar ideias originais que satisfaçam verdadeiramente as necessidades do cliente.
- Prototipagem: acelerar a curva de aprendizagem, expor rapidamente o cliente às soluções propostas e reduzir os riscos.

Destinatários



Para quem?

- Qualquer pessoa responsável por um projeto de inovação.
- Gestores responsáveis pela implementação e liderança da inovação.
- Gestores de projetos de desenvolvimento de novos produtos/serviços.
- Gestores de R&D, gestores de marketing. Gestores de produtos de marketing, gestores de vendas, diretores comerciais.



Pré-requisitos:

- Não aplicável.

Percorso de aprendizagem

Compreender o Mindset e os princípios fundamentais da abordagem

- Compreender a mudança de paradigma trazida pelo Design Thinking
- Posicionar o Design Thinking entre outras abordagens de inovação (Lean Startup, Agilidade)
- Explorar o processo de Design Thinking

Explorar a perspetiva do utilizador: criar empatia

- Criar empatia genuína com o cliente através de quatro ferramentas:
- Personas: perfis de utilizadores representativos
- Mapa de experiência do cliente
- Questionamento estruturado WHW (What, How, Why)
- Mapa de empatia: visualizar necessidades e motivações

Definir a necessidade real

- Utilizar três ferramentas para a definição precisa da necessidade:
- Saturação e agrupamento de insights
- Ângulo de abordagem ao problema
- Técnica da questão paradoxal
- Estruturar o desafio concreto a resolver para satisfazer as necessidades do cliente

Ideação criativa

- Dinamizar sessões de criatividade eficazes
- Utilizar quatro ferramentas de criatividade: exercícios de aquecimento, brainstorming, Ciclos criativos iterativos e metodologias de seleção e priorização de ideias

Prototipar e testar a solução

- Desenvolver protótipos tangíveis da solução
- Construir um pitch convincente para a sua inovação
- Desenvolver um protótipo da solução
- Colocar o cliente no centro do processo de validação através de duas ferramentas:
 - Técnica das três frases de apreciação
 - Grelha de síntese de opiniões



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Implementar a abordagem do Design Thinking para inovar em produtos e serviços.
- Utilizar ferramentas de Design Thinking em cada fase do processo



Métodos pedagógicos

Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (autodiagnósticos, simulações com feedback personalizado, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Esta formação centra-se na aplicação de competências em contexto de trabalho. Para garantir uma maior eficácia conjuga os benefícios da formação em grupo a atividades individuais digitais para consolidação da aprendizagem e sua transferência para o local de trabalho.
- É apresentado um estudo de caso que permite praticar a aplicação da abordagem e das suas ferramentas.
- Um best-seller de formação elogiado por milhares de formandos.



Datas 2026 - Référence 8865



Últimas inscrições



Realização garantida

De 16 mar a 17 mar

De 19 out a 20 out

Best

Resolução de problemas e tomada de decisão

Um método de 5 etapas, com ferramentas para melhorar a tomada de decisões

 Online



14 horas

Preço : 950,00 € + IVA

Intra empresa : (desde) 3.900,00 € + IVA

Referência: 6476

No contexto atual, as competências de tomada de decisão e de resolução de problemas são cada vez mais valorizadas. Trata-se de fazer escolhas e tomar medidas concretas, gerindo simultaneamente um elevado nível de incerteza.

Este curso apresenta uma metodologia e uma variedade de ferramentas para tomar decisões eficazes, independentemente dos problemas que enfrenta.

Destinatários

Para quem?

- Qualquer pessoa que pretenda otimizar a sua tomada de decisões.

Percorso de aprendizagem

Decidir-se a Decidir!

- Ouvir a voz da sua intuição.
- Identificar as pessoas certas para tomar a decisão.
- Desencadear uma mudança para obter "luz verde" para a tomada de decisão.

Definir um objetivo positivo

- Esclarecer um problema complexo com perguntas poderosas.
- Decompor decisões complexas.
- Definir o seu poder de decisão e estabelecer um objetivo positivo.

Explorar soluções

- Dinamizar uma sessão de brainstorming em grupo.
- Despertar o pensamento criativo com mapas mentais.
- Ultrapassar obstáculos com técnicas específicas de criatividade.

Escolher uma solução

- Identificar os preconceitos cognitivos que podem influenciar a decisão.
- Definir critérios de decisão, comparar e combinar soluções para chegar a uma escolha adequada.

Transformar a decisão em ação

- Desencadear uma mudança emocional para gerir a resistência a correr riscos e passar da solução à decisão.
- Utilizar um método para visualizar o plano de ação antes de o formalizar.



Objetivos

No final da formação os participantes deverão ser capazes de:

- Agir com sensatez no processo de tomada de decisão.
- Utilizar ferramentas de análise e métodos criativos para resolver problemas.
- Gerir as dimensões racional e emocional do processo de decisão.



Métodos pedagógicos

Através de diversas atividades e desafios propostos na sessão síncrona e durante a aprendizagem online, este percurso provoca e estimula o envolvimento ativo e constante de todos os participantes. A sua forte componente prática (autodiagnósticos, simulações com feedback personalizado, etc.), visa recriar o quotidiano profissional de forma a potenciar a performance e a transferência das aprendizagens para o contexto de trabalho.



Pontos fortes

- Esta formação centra-se na aplicação de competências em contexto de trabalho. Para garantir uma maior eficácia conjuga os benefícios da formação em grupo a atividades individuais digitais para consolidação da aprendizagem e sua transferência para o local de trabalho.
- É apresentado um estudo de caso que permite praticar a aplicação da abordagem e das suas ferramentas.
- Um best-seller de formação elogiado por milhares de formandos.



Datas 2026 - Référence 6476



Últimas inscrições



Realização garantida

De 10 fev a 25 fev

De 10 nov a 13 nov

De 14 abr a 17 abr

De 10 dez a 16 dez

