

4 | R | E | A | L

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



Reinventamos a experiência de aprendizagem
para incrementar a performance



BEYOND KNOWLEDGE*

Uma nova abordagem formativa focada na transferência da aprendizagem para o local de trabalho

4 REAL® (*Real Efficient Adapted Learning*) é a primeira solução formativa que integra a **personalização do percurso de aprendizagem** com a sua transferência para o **contexto real de trabalho**, assegurando, por isso, resultados imediatamente visíveis e mensuráveis.

ATRAVÉS DESTA NOVA ABORDAGEM:

- Apoiamos as organizações a ultrapassarem os seus principais desafios de mudança, num contexto de escassez de recursos, para satisfazer as crescentes necessidades de profissionalização dos seus colaboradores.
- Exploramos as vantagens do digital para envolver e desafiar os participantes e melhorar a sua experiência de aprendizagem.
- Desenhamos percursos de aprendizagem à medida das necessidades individuais de cada participante.
- Promovemos a melhoria contínua do desempenho individual e coletivo, incorporando as melhores práticas internacionais de aprendizagem online e em contexto de trabalho.

4|REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Proporciona aos formandos uma experiência envolvente e que inclui **a aplicação prática** da aprendizagem adquirida **em contexto real de trabalho**.

Permite um equilíbrio entre sessões presenciais e online o que **otimiza o tempo dedicado à aprendizagem e a relação entre o investimento na formação e os resultados obtidos**.

REAL EFFICIENT
LEARNING ADAPTED

Facilita a transferência de comportamentos e competências através da sua aplicação direta em contexto real de trabalho **para aumentar a performance** dos indivíduos, das equipas e das organizações.

Oferece percursos de aprendizagem desenhados à medida das **necessidades, objetivos e ritmo de cada formando individualmente**.



Uma abordagem 360º

TRANSFERÊNCIA DA APRENDIZAGEM

Obtenção de resultados visíveis e aumento significativo da *performance* em contexto real do trabalho.

ENVOLVIMENTO

Participação ativa dos formandos no seu processo de aprendizagem.

MENTORING E COACHING

Desenvolvimento gradual de competências apoiado em processos de *mentoring* e/ou *coaching* individual.

PERSONALIZAÇÃO

Personalização dos percursos de aprendizagem em função das necessidades identificadas.



EXPERIÊNCIA

Utilização de ferramentas interativas e metodologias inovadoras que proporcionam uma experiência memorável e mobilizadora.

APRENDIZAGEM SOCIAL

Partilha de boas práticas e métodos ou ferramentas para a resolução de desafios profissionais entre pares.

ACESSIBILIDADE

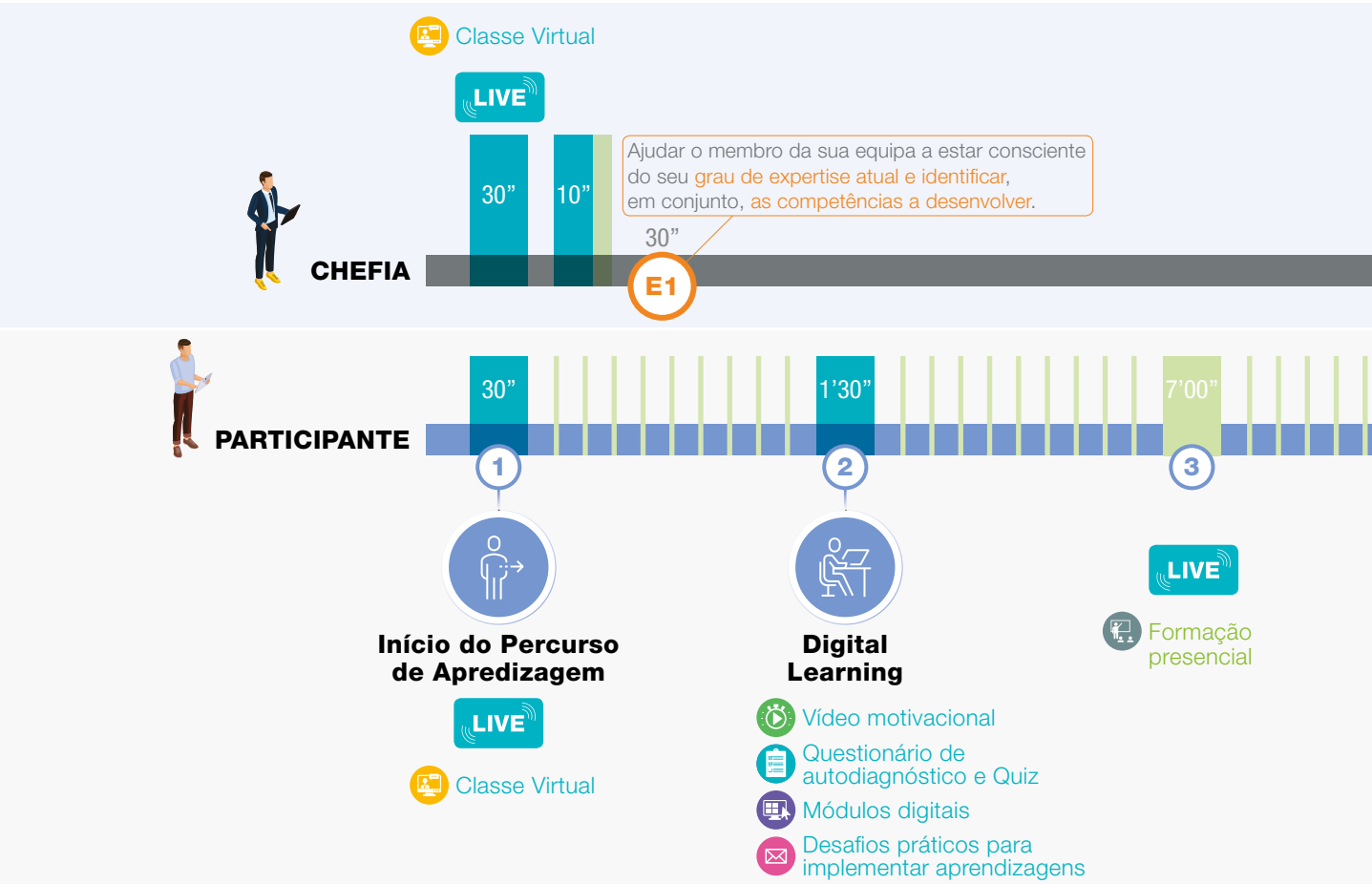
Recurso à LearningHub @Cegos, uma plataforma multimédia disponível em qualquer momento, lugar ou dispositivo.

DIGITALIZAÇÃO

Utilização das melhores soluções digitais para uma aprendizagem que realmente espelhe situações profissionais quotidianas.

Uma abordagem que a participação ativa

Uma solução com dois percursos complementares

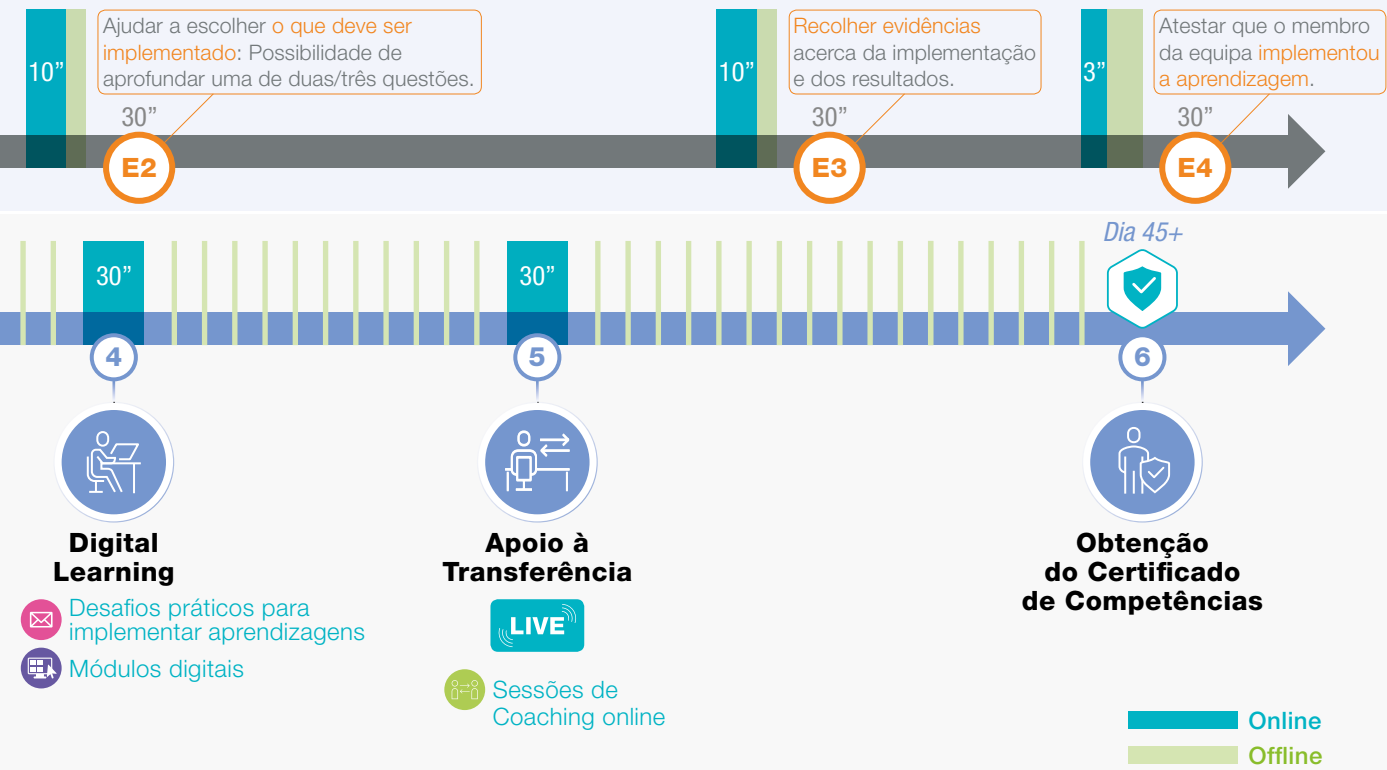


O Papel da Chefia direta nos percursos 4REAL®

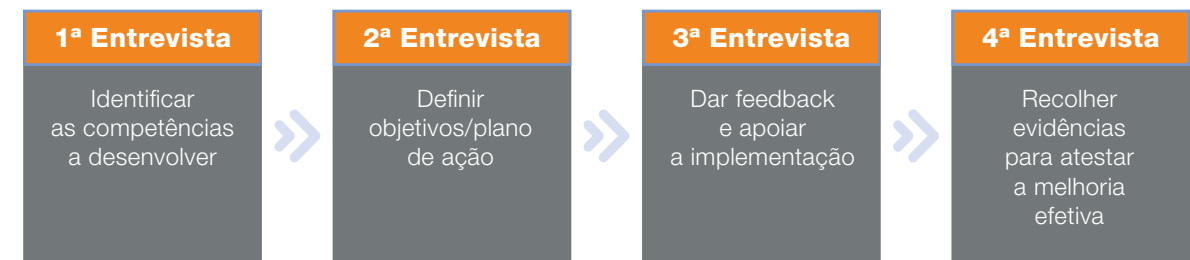
4REAL® é uma abordagem centrada na melhoria da experiência e performance do participante, que **envolve** as suas **Chefias diretas**, através de percursos:



envolve e incentiva dos gestores



Disponibilizamos todos os recursos necessários para que as Chefias diretas possam acompanhar os membros da sua equipa, ajudando-os a **implementar boas práticas no contexto real de trabalho** e retirar o máximo partido da experiência formativa 4REAL®.



Um acompanhamento das Chefias ao longo do percurso formativo para impulsionar a aprendizagem e apoiar a sua implementação

Uma experiência de apre que combina eficácia,

4 REAL® é uma solução composta por três etapas sequenciais com objetivos complementares...

	Objetivos
1. MOBILIZAR E PREPARAR	• Promover o <i>engagement</i> dos participantes. • Personalizar o percurso de aprendizagem. • Aumentar os níveis de autoconsciência. • Promover a aplicação “on-the-job” de ferramentas e comportamentos. • Introduzir conceitos, técnicas e <i>know-how</i> essenciais para o desenvolvimento e treino de competências.
2. DESENVOLVER, PARTILHAR E TREINAR	• Desenvolver competências técnicas e/ou comportamentais relevantes para aumentar a performance individual. • Partilhar boas práticas, experiências e <i>know-how</i> entre pares. • Treinar as competências adquiridas através da sua aplicação em atividades interativas e úteis para adquirir novos hábitos e comportamentos.
3. CONSOLIDAR, APLICAR E IMPLEMENTAR	• Reforçar a aprendizagem em contexto de trabalho. • Melhorar as competências adquiridas através da prática “on-the-job”. • Partilhar boas práticas, experiências e <i>know-how</i> com colegas e pares. • Adquirir novas competências de acordo com os objetivos organizacionais e individuais de cada participante.

Andizagem transformadora flexibilidade e inovação

... que incorpora diversas ferramentas digitais e modalidades de aprendizagem para melhorar a **performance**...

... proporcionando uma **Learner eXperience** transformadora.

Ferramentas e modalidades de formação utilizadas



Vídeos motivacionais



Questionários de autodiagnóstico e Quizzes



Classes Virtuais



Desafios práticos para implementar aprendizagens



Módulos digitais interativos para introduzir conceitos ou ferramentas



Videocasts



Questionários de autodiagnóstico e Quizzes



Classes Virtuais



Módulos digitais de treino intensivo



Comunidade de Aprendizagem



Desafios práticos para implementar aprendizagens



Módulos digitais interativos para introduzir conceitos ou ferramentas



Videocasts



Formação presencial



Classes Virtuais



Módulos digitais de treino intensivo



Comunidade de Aprendizagem



Mentoring



Coaching



Desafios práticos para implementar aprendizagens



Módulos digitais interativos para reforçar a aquisição de conceitos e ferramentas



Videocasts



Infográficos de Ideias Chave para revisão e consulta

LearningHub @cegos



ONLINE



EM SALA



ON-THE-JOB

Uma abordagem adaptada à



REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING

Com enfoque na **performance** e numa **experiência de aprendizagem transformadora**, a abordagem 4REAL® permite-lhe integrar percursos formativos **70:20:10**, e assim **implementar e consolidar no terreno** as competências adquiridas.

Vantagens 4REAL®

- Possibilita a aprendizagem e treino de competências, de acordo com as **necessidades individuais** de cada participante.
- Incentiva o **envolvimento das Chefias diretas**, contribuindo para um **incremento significativo da transferência** da aprendizagem para o local de trabalho e para a melhoria de **resultados**.
- Prevê um **acompanhamento individual**, durante todo o percurso de aprendizagem, através de sessões de coaching online e uma comunidade de especialistas da Cegoc.
- Cria o **envolvimento e incentiva a participação ativa** de todos os participantes no processo de aprendizagem, antes da sessão presencial em sala.
- Estimula o **compromisso** individual, essencial à **mudança de comportamentos e melhoria da performance**, durante o processo de aprendizagem.

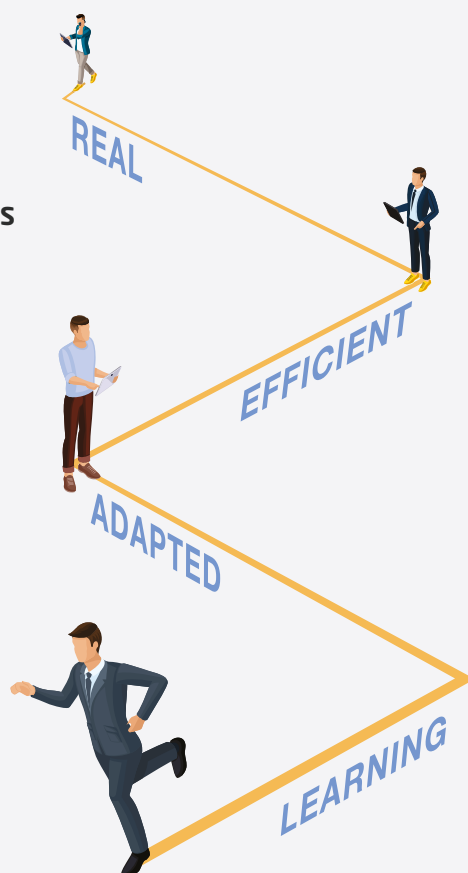
“chave-na-mão” sua realidade

consulte aqui
os percursos 4 REAL®



Conheça alguns dos nossos Percursos de Aprendizagem 4REAL® já disponíveis!

- » **Liderança e gestão de equipas**
Liderança para quadros, responsáveis e técnicos superiores
- » **Gestão do tempo**
Métodos e ferramentas para aumentar a sua produtividade
- » **Negociação comercial: técnicas, estratégias e táticas**
Para além da venda: saber negociar
- » **Finanças para não financeiros**
O fundamental das finanças empresariais
- » **Contabilidade Nível 1**
Bases fundamentais de contabilidade financeira
- » **Contabilidade Nível 2**
Estudo e aplicação das normas de contabilidade e preparação das demonstrações financeiras
- » **Gerir a fiscalidade da empresa: IRC - IVA - IRS**
Aplicação prática dos impostos à realidade empresarial
- » **O essencial do controlo de gestão**
A determinação dos preços e tipos de custo usando modelos e métodos para a sua gestão
- » **Modelos de controlo de gestão**
Sistemas de orçamentação, controlo de performance e análise quantitativa



**Quer desenvolver um percurso 4REAL® à medida
das necessidades da sua empresa?**

Contacte-nos! +351 213 191 960 // info@cegoc.pt

Uma experiência 100% assente em recursos

LearningHub @Cegos

A **LearningHub @Cegos** é a plataforma multimédia que serve de suporte à **experiência de aprendizagem 4REAL®** da CEGOC, seja na modalidade totalmente presencial, em formato *blended* ou *online*.

Com uma utilização fácil e intuitiva, é um interface adaptado que permite:

A **personalização do ambiente** de aprendizagem em função das necessidades identificadas.

O acesso a **conteúdos multi-idioma**.

O acesso a um **vasto leque de recursos disponíveis** (classes virtuais, módulos interativos, videocasts, assessments, vídeos, entre outros).

O acesso a **percursos de aprendizagem específicos** com base numa primeira autoavaliação.

Uma **visão global do seu percurso formativo**, das etapas realizadas, assim como do caminho que ainda falta percorrer.

Incorporar **atividades colaborativas** (fóruns, chats e outros formatos).



Uma experiência ATAWAD (*anytime, anywhere, any device*), em qualquer momento, em qualquer lugar e em qualquer dispositivo.



transformadora digitais

Digital Learning

O **Digital Learning** é a abordagem que conjuga serviços, formatos e recursos digitais. A sua integração em percursos de aprendizagem **aumenta o *engagement*** dos participantes, melhora o seu ***Learner eXperience*** e, acima de tudo, promove o aumento da **eficácia da aprendizagem**.

Enquanto líderes na conceção de estratégias digitais aplicadas à formação, acompanhamos as tendências mais recentes e adotamos os formatos tecnológicos mais inovadores, de forma a responder às necessidades e aos desafios atuais dos nossos clientes.

O NOSSO PORTFÓLIO INTEGRA **MAIS DE 550 ATIVOS DIGITAIS**, DESENVOLVIDOS EM DIFERENTES FORMATOS:



Módulos interativos

Sequências interativas com exemplos, explicações e exercícios. Organizadas em torno de vários objetivos pedagógicos, equilibram o fundamento teórico com a aplicação prática.



Módulos focus

Sequências de aprendizagem suportadas por vídeos, com exercícios de aplicação de conhecimentos. Focadas num só objetivo pedagógico e de curta duração.



Módulos de treino intensivo

Os participantes são convidados, perante 4 a 6 situações de trabalho, a escolher um comportamento obtendo feedback imediato sobre o impacto da escolha efetuada, de forma a treinar uma competência.



Adapt Learning

Solução totalmente *responsive*, num formato que utiliza cenários e elementos de *gamification* para reforçar o envolvimento e a personalização.



Videocasts

Vídeos de curta duração sobre uma temática específica, como a representação de um problema, situação ou ideia.



Questionários de autodiagnóstico e Quizzes

Questionários de autodiagnóstico formativos, sumativos e de perfil.



Classes Virtuais

Sessões síncronas que permitem a colaboração e a interação em tempo real.

Ativos Digitais CEGOS

Como consultar a biblioteca de ativos digitais

Ativo Digital	Colecção	Área															
		PROJECT MANAGEMENT															
		C011	Gestão da mudança														
Módulos interativos		M0159	Boas práticas de liderança														
Módulos focus		MFH027	Conduzir reuniões eficazes														
Videocasts		POD121	Géner ses priorités														
Módulos de treino intensivo		ME011	Pedir feedback														

Índice

1. HIGH PERFORMANCE LEADERS AND TEAMS	9
2. EFFECTIVENESS & PERSONAL DEVELOPMENT	10
3. PROJECT MANAGEMENT	12
4. HR & TALENT	13
5. FINANCE & CONTROL	14
6. SALES & DIGITAL MARKETING	15
7. OPERATIONS	18

1. HIGH PERFORMANCE LEADERS AND TEAMS

C011 Gestão da mudança	
M080	Gerir a mudança: identificar o seu perfil
M081	Gerir a mudança: processos e instrumentos
M082	Gerir a mudança: criar uma visão do futuro
M083	Gerir a mudança: a rede de aliados
M084	Desencadear a dinâmica de mudança
C012 Managerial Intelligence - nível 1	
MH140A	Ter êxito nos primeiros passos como gestor. Parte A
MH140B	Ter êxito nos primeiros passos como gestor. Parte B
MH141	Os estilos de gestão
MH142	Encorajar e manter a motivação da equipa
MH143	Competências situacionais do gestor
MH144	Competências relacionais do gestor
MH145	Competências emocionais do gestor
MF001	Leading team meetings
MF002	Management meetings: giving positive and constructive feedback
MF005	Resolving Conflicts
POD013	Boosting meetings appeal
POD014	La réunion d'équipe
POD015	Motivating / Marshalling / Performance
POD018	Managerial intelligence to stay efficient and effective
POD021	Managing as a coach: succeeding at helping others to succeed
POD030	Team projects: why they make sense
C013 Managerial Intelligence - nível 2	
M150	A flexibilidade comportamental do gestor
MH151A	Orientar as ações individuais e da equipa. Parte A
MH151B	Orientar as ações individuais e da equipa. Parte B
MH152A	Tornar-se um gestor-coach. Parte A
MH152B	Tornar-se um gestor-coach. Parte B
MH153A	Analisar problemas e tomar decisões. Parte A
MH153B	Analisar problemas e tomar decisões. Parte B
MH154A	Construir relações de ganhar-ganhar com a equipa. Parte A
MH154B	Construir relações de ganhar-ganhar com a equipa. Parte B
M155	O gestor como comunicador
MH156A	Lidar com as emoções da sua equipa. Parte A
MH156B	Lidar com as emoções da sua equipa. Parte B
M157	Balancing the dual roles of people manager and technical expert
M146	Day to day negotiation for managers
MF003	Communicating: how to get people on your side
MF004	Management meetings: delegating
MFH029	GROW to empower your team members
POD042	Aider à la mise en œuvre d'une formation
POD043	Tackling management situations from a new angle
POD029	The art of delegating
POD024	Meet your key management tool: you
POD022	Compliance, or adjusting without bending out of shape
POD023	Resilience: how to bounce back when something unexpected happens

Portuguese	English	French	Spanish	German	Italian	Czech	Dutch (NL)	Hungarian	Russian	Chinese (simplified)	Korean	Arabic - All lang	Portuguese Brazilian	US English	Slovak	French-Canadian	Latin American Spanish	Japanese

C014 Liderança

- M159 Boas práticas de liderança
- M160 Saber construir uma zona de liderança
- M161 Obter a adesão dos gestores ao processo de liderança
- M162 Impacto pessoal e carisma do líder
- M163 Os cinco critérios de excelência dos líderes

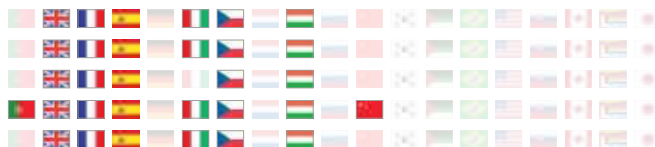
- POD038 Le leadership comme levier de performance de toute l'entreprise
- POD039 Leadership et management



C015 Cross-Functional Management

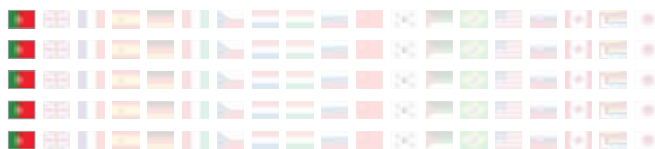
- M185 Positioning the cross-functional manager
- M186 Lobbying strategy of the cross-functional manager
- M187 Ensuring cross-functional coordination
- M188 As chaves da comunicação do gestor transversal
- M189 Leadership of the Cross-functional manager

- POD016 Influencer sans lien hiérarchique
- POD017 Matrix management and its distinctive features



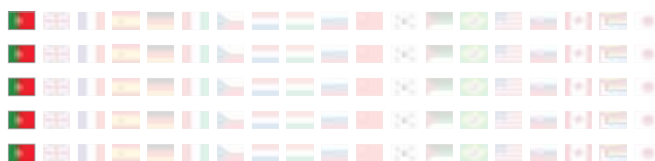
C016 Liderança e coaching das equipas

- M01-001 Liderança e gestão na condução das equipas
- M01-002 Estilos de liderança
- M01-003 Desenvolver e manter a motivação da equipa
- M01-004 Liderança e acompanhamento do desempenho
- M01-005 Conduzir e animar a dinâmica interna da equipa



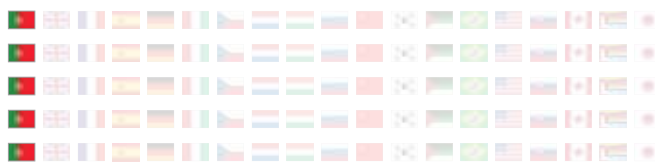
C017 Resolver problemas e tomar decisões

- M01-006 Tomada de decisão individual
- M01-007 Fatores pessoais na tomada de decisão
- M01-008 Sistemas de apoio à decisão
- M01-009 Decidir individualmente ou em grupo?
- M01-010 Passar da decisão à ação



C018 Resolver e gerir conflitos

- M01-011 Dinâmica do conflito nas organizações
- M01-012 Estratégias de gestão de conflitos
- M01-013 A comunicação na resolução de conflitos
- M01-014 A negociação na resolução de conflitos
- M01-015 Conflitos nos grupos de trabalho e nas equipas

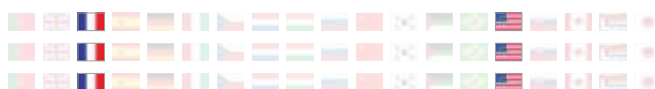


2. EFFECTIVENESS & PERSONAL DEVELOPMENT

C021 Desenvolvimento pessoal

- MH007A Adaptar-se aos outros para comunicar de forma mais eficaz. Parte A
- MH007B Adaptar-se aos outros para comunicar de forma mais eficaz. Parte B
- M008 Fundamentos da inteligência emocional
- M009 Gerir o stress para ganhar tempo
- MH010 Estratégias para reduzir o nível de stress
- MH011A Assertividade: conhecer o seu perfil. Parte A
- MH011B Assertividade: conhecer o seu perfil. Parte B
- MH012A As ferramentas da assertividade. Parte A
- MH012B As ferramentas da assertividade. Parte B
- M026 Autoestima: modo de funcionamento
- M027 The four keys to developing self-esteem
- M028 Maintaining your self-esteem
- M171 Staying healthy

- ME005 Develop your assertiveness - Level 1
- ME013 Develop your assertiveness - Level 2
- ME014 Develop your assertiveness - Level 3



C022 Eficácia interpessoal

- MH013 Os três pilares da excelência interpessoal
- MH014 Desenvolver uma estratégia de comunicação interpessoal
- MH015A Conhecer-se melhor para comunicar melhor. Parte A
- MH015B Conhecer-se melhor para comunicar melhor. Parte B
- MH016 Três ferramentas para uma boa comunicação
- MH017 Três alavancas essenciais para a cooperação
- M128 Les 6 types de personnalité en Process Com®

- ME001 Gerir objeções – Nível 1
- ME011 Pedir feedback
- ME012 Gerir objeções – Nível 2
- ME015 Gerir objeções – Nível 2
- ME016 Accueillir un feedback ou une critique maladroite

C023 Making your retirement a success

- M172 Successful retirement : managing your lifechange
- M173 Successful retirement : keys to a balanced lifestyle

C024 Creative thinking

- M175 The five secrets of creative minds
- M176 Successfully animate a creativity session

C025 Gestão de emoções

- MH190A O impacto das emoções no local de trabalho. Parte A
- MH190B O impacto das emoções no local de trabalho. Parte B
- M191 Desenvolver a sua consciência emocional
- M192 Compreender a disfunção emocional
- M193 Compreender e expressar a tensão de forma positiva
- M194 Controlar as suas emoções

C026 Comunicação escrita

- M054 Como escrever um email eficaz
- M055 Ecrire sans erreur
- M056 Técnicas de redação para uma escrita convincente

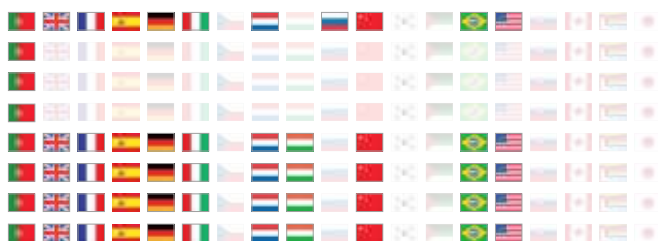
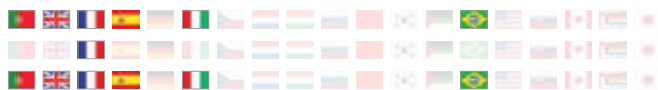
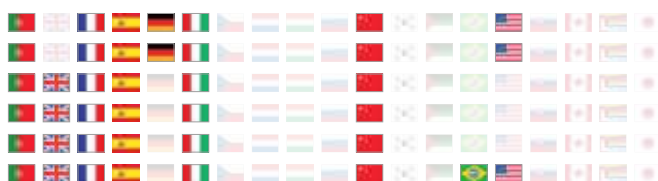
C027 Comunicação oral

- M057 Preparar uma comunicação para o grupo
- M03-005 Adequar os suportes à estrutura da apresentação
- M03-018 Utilizar elementos persuasivos na comunicação
- M03-006 Gerir o grupo durante a apresentação
- M211 Os estilos de comunicação
- M212 Estruturar mensagens que causem impacto
- M213 Sinergologia®: a comunicação não verbal
- M214 Gerir situações difíceis durante a apresentação
- MF018 Réussir sa soutenance de mémoire
- MFH028 Falar em Público: Gerir as P&R (perguntas e respostas)

- POD028 Différents plans pour structurer un exposé
- POD116 Créer un support visuel impactant
- POD037 La gestuelle

C028 Gestão do tempo

- MH060 Gestão do tempo: avalie as suas práticas e produtividade
- MH061 Gestão do tempo: defina as suas prioridades
- MH062 Métodos e ferramentas para aumentar a sua produtividade
- M03-009 A delegação para a gestão do tempo
- M038 Improving your memory
- M059 Ler depressa e bem
- M03-007 Gerir e controlar os seus emails
- MH223A Lidar com as atividades "comedoras de tempo". Parte A
- MH223B Lidar com as atividades "comedoras de tempo". Parte B



C028 Gestão do tempo

M03-007	Gerir e controlar os seus emails	
MH223A	Lidar com as atividades "comedoras de tempo". Parte A	
MH223B	Lidar com as atividades "comedoras de tempo". Parte B	
MH224	Gestão estratégica do tempo	
MH225A	Focalizar-se no essencial e tratar as prioridades. Parte A	
MH225B	Focalizar-se no essencial e tratar as prioridades. Parte B	
MH226	Tirar partido das diferentes perceções do tempo	
MH227	Aumentar a produtividade num mundo em rápida mudança	
MH231	Plan and keep to your priorities of the week	
MH232	Effortlessly produce high value added files	
POD012	Les spécificités de la gestion du temps dans un environnement changeant	
POD027	Gestion du temps et écologie du système	
POD036	3 clés pour améliorer votre organisation dès aujourd'hui	
POD073	Le conte du temps	
POD114	Managing Email Effectively	
POD120	Managing Email Effectively	
POD121	Gérer ses priorités	
ME009	Gerir a sobrecarga de trabalho	

C029 Eficácia pessoal

M174	Accélérer son intégration en entreprise	
MF011	Time Management: Dealing with Urgent Request	
MFH011	Gestão de tempo: Lidar com pedidos urgentes	
MFH027	Conduzir reuniões eficazes	
POD011	Le traitement de l'information comme outil de l'efficacité	
POD072	Maîtriser les étapes clés de la négociation au quotidien	
ME002	Conduzir o processo negocial – Nível 1	
ME006	Conduzir o processo negocial – Nível 2	
ME007	Conduzir o processo negocial – Nível 3	
ME008	Obter o apoio dos seus interlocutores	
ME010	Dar feedback positivo e construtivo	

C0210 Preparar e conduzir reuniões

M03-001	Reuniões: quando e como preparar	
M03-002	Estilos de condução de reuniões	
M03-003	Conduzir uma reunião	
M03-004	Facilitar a participação durante uma reunião	

3. PROJECT MANAGEMENT

C031 Gestão de projetos: mobilizar os membros da equipa

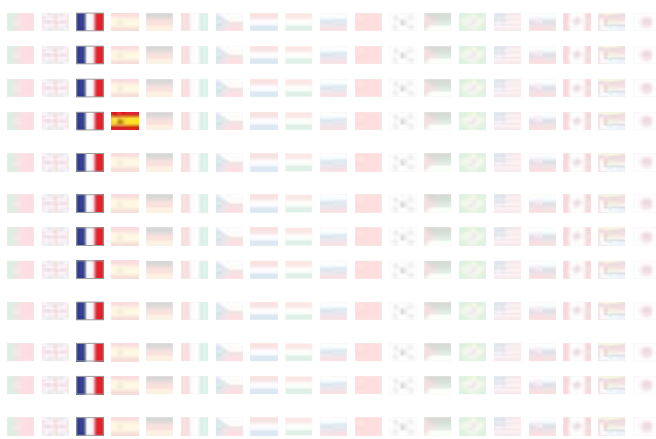
MH090A	Princípios-base da gestão de projetos. Parte A	
MH090B	Princípios-base da gestão de projetos. Parte B	
MH091A	O enquadramento do projeto. Parte A	
MH091B	O enquadramento do projeto. Parte B	
MH092A	Planeamento de projetos. Parte A	
MH092B	Planeamento de projetos. Parte B	
MH093A	Elaborar um orçamento de projeto. Parte A	
MH093B	Elaborar um orçamento de projeto. Parte B	
MH094A	Prever os riscos dos projetos. Parte A	
MH094B	Prever os riscos dos projetos. Parte B	
MH095A	Detetar necessidades para o êxito do projeto - Parte A	
MH095B	Detetar necessidades para o êxito do projeto - Parte B	
MH230	Keys to set up a remote team	

C031 Gestão de projetos: mobilizar os membros da equipa

- MFH016 Gestão de projetos: mobilizar os membros da equipa
- MF017 Management de projet: gérer les situations multiculturelles
- MFH021 Lead meetings remotely
- MFH022 Remote Management: effective ways to communicate with team members
- MFH023 Remote Management: handle poor performing employees
- MFH024 Facilitar a reunião da comissão de gestão de projeto
- MFH025 Facilitating a brainstorming session
- MFH026 Desenvolver e implementar um plano de ação



- POD083 Bien communiquer: un état d'esprit ou des techniques?
- POD044 Bénéfices et pièges de la charte projet
- POD045 Ciel, j'ai été nommé chef de projet!
- POD046 Par quoi commencer ma gestion de projet?
- POD082 La communication, première compétence du chef de projet
- POD084 Chef de projet : adoptez le bon niveau de contrôle
- POD085 Solutions pour manager un projet à distance
- POD086 Transmettre la vision du commanditaire à l'équipe projet
- POD087 Prendre en compte les émotions de l'équipe dans le management du projet
- POD088 Les spécificités de la Direction de projet(s)
- POD124 Motiver les acteurs d'un projet
- POD125 Donner un bon niveau de visibilité de la planification des tâches aux acteurs d'un projet



C032 Dealing with costs and risks

- M096 Using earned value to optimise costs and deadlines
- M097 Assessing and minimising project risks
- M098 Make use of opportunities within the project team
- M099 Monitoring and minimising risks



C033 Ms Project e gestão de risco de projetos

- POD095 Trucs et astuces pour MS Project 2007
- POD096 Trucs et astuces pour MS Project 2010
- POD126 Piloter le SI par la valeur
- POD127 Maîtriser les risques des projets SI par la Qualité



4.HR & TALENT

C041 Managing diversity

- M039 Valuing your experienced staff
- M040 Valuing your experienced collaborators
- M049 Valuing your experience



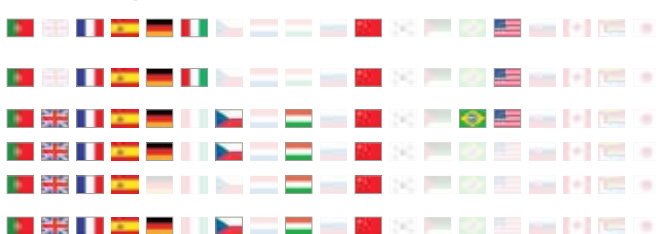
C042 Recruiting success

- M001 Confirming applicant's suitability for the position
- M002 Using a job profile in the recruitment process
- MF010 Les erreurs à éviter en entretien de recrutement



C043 Conduzir e gerir as entrevistas de avaliação de desempenho

- MH210A Ter êxito nas entrevistas de avaliação de desempenho - Parte A
- MH210B Ter êxito nas entrevistas de avaliação de desempenho - Parte B
- M216 Avaliar e alinhar objetivos de modo estratégico
- M217 Desenvolver e manter competências
- M218 O papel da ética e da integridade na avaliação
- M219 Situações difíceis na entrevista de avaliação de desempenho



C051 Business Driving

POD098	Le tableau de bord : outil de management et de pilotage	                                  
--------	---	--

C062 Gerir equipas comerciais em contexto de mudança

- MF006 Conseils à un jeune chef des ventes
- MF007 Management commercial : développer la confiance de ses commerciaux

- POD007 Motivation et performance des commerciaux
- POD008 Les spécificités du management commercial
- POD009 Réussir ses réunions commerciales
- POD050 Définir des objectifs individuels et collectifs orientés clients
- POD093 Il était une fois un jeune chef des ventes
- POD094 Impact de la relation manager-vendeur sur la performance commerciale

C063 Commercial Management for non commercials

- M115 Sales for non-sales managers
- M116 Negotiation for non-sales managers

- MF006 Conseils à un jeune chef des ventes

C064 Introdução às técnicas de venda

- M08-001 Cinco etapas para cinco desejos
- M08-002 Preparar o êxito da entrevista de vendas
- M08-003 Descobrir as necessidades e motivações do cliente
- M08-004 Argumentar para convencer o cliente
- M08-005 Conduzir o cliente para o fecho da venda
- M08-006 Acompanhar para fidelizar o cliente

C065 Vendas

- M129 Ver pelos olhos do cliente
- M130 Preparar o êxito partilhado
- M131 Descobrir o mundo escondido do cliente
- M132 Apresentar a sua proposta com paixão
- M133 Conduzir a entrevista de venda para o acordo mútuo
- M134 Construir o êxito partilhado e sustentável
- MH135A A arte de convencer pela escuta - Parte A
- MH135B A arte de convencer pela escuta - Parte B
- MH136 Convencer clientes com uma oferta vencedora
- M137 Aumentar o poder de persuasão através da comunicação
- M138 Usar as emoções para reforçar a confiança
- M139 Usar o carisma em situações difíceis

- MF008 Sales meetings: making a success of the contact and familiarisation stages
- MF009 Sales meetings: making a success of the negotiation and deal conclusion stages

- POD010 CRAC en pratique
- POD034 Construire son ABP
- POD048 Pratiquer le questionnement avec SAFI
- POD049 Persuader avec éthique
- POD091 Vendre à un groupe de décideurs
- POD092 Questionner pour vendre une solution globale

C066 Aperfeiçoamento nas técnicas de venda

- M08-024 Conceitos chave na venda
- M08-025 Os atores da venda
- M08-026 Estratégias de persuasão na venda
- M08-027 Conseguir o acordo do cliente
- M08-028 Os diálogos difíceis na venda
- M08-029 Ultrapassar situações difíceis na venda

C067 Estratégias de persuasão

- M03-015 Da influência à persuasão
- M03-016 6 Estratégias gerais de influência
- M03-017 Argumentar de forma mais persuasiva
- M03-018 Utilizar elementos persuasivos na comunicação
- M03-019 As 2 vias para a persuasão

C068 Negociação comercial

- M110 Fundamentos da negociação comercial
- M111 Preparar as negociações comerciais
- M112 Negociação comercial: 7 chaves para uma reunião eficaz
- M113 Negociação comercial: lidar com as armadilhas
- M114 Negociação comercial: ser assertivo

- POD005 La place des émotions dans la négociation
- POD006 La relation à l'autre dans l'entretien de négociation
- POD051 La négociation dans le processus commercial

C069 Negociação comercial - nível 2

- M08-012 Conceitos chave em negociação
- M08-013 Estilos e estratégias de negociação
- M08-014 Garantir o sucesso da negociação
- M08-015 Negociação intercultural
- M08-016 Negociação com recurso às TIC
- M08-017 Criatividade na negociação

C0610 Relação com o cliente

- MH100 Os desafios da relação cliente
- MH101 Relação cliente: construir a confiança
- MH102 Relação cliente: praticar a escuta ativa
- MH103 Relação cliente: conseguir o acordo
- MH104 Fidelizar através da relação com o cliente
- M105 Fatores-chaves de uma relação com o cliente
- M106 O papel do gestor na relação duradoura com o cliente
- M107 Gerar entusiasmo no cliente
- M108 As reclamações numa relação duradoura com o cliente
- M109 Dinamizar a cooperação interna em prol do cliente

- POD031 Les enjeux de la relation client
- POD032 Les moments clés de la satisfaction client
- POD033 Gérer les émotions du client après la vente
- POD040 La réclamation client
- POD041 La satisfaction client, enjeu transversal

C0611 Marketing

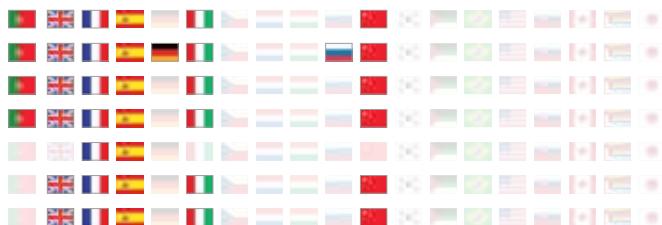
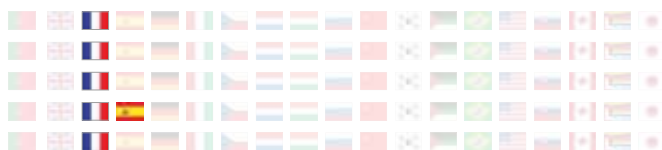
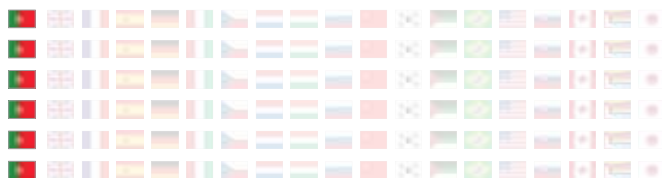
- M041 O processo de marketing
- M042 A análise SWOT
- M043 O plano de marketing
- M044 O marketing mix
- M158 Construir e interpretar 3 matrizes do marketing
- M195 Developing consistency through marketing strategy
- M196 Leading an international marketing community

- POD107 2 clés pour réussir sa stratégie multicanal

C0612 Marketing operacional

- M07-001 O papel de assistente de marketing
- M07-002 Marketing estratégico e domínios de aplicação
- M07-003 Marketing operacional e domínios de aplicação
- M07-004 A recolha de informação para o marketing
- M07-005 Ações de marketing operacional
- M021 Strategic marketing plans
- M022 Sales support
- M023 Promotions
- M065 Relationship marketing strategy
- M066 Relationship marketing in practice
- M197 Using customer equity to create value
- M198 Aligning objectives with market forecasts
- M199 Launching a new product successfully

- POD089 Les tableaux de bord marketing



C0613 Comunicação

M045 A estratégia de comunicação



POD074 La communication responsable



C0614 Inovação

M063 Inovação, questão de todos



C0615 Webmarketing

M024 Five steps to generating website traffic



M025 Four steps to increasing website loyalty



POD108 3 clés pour vendre par e-mail



POD109 5 clés pour gérer sa e-réputation



POD110 3 bonnes pratiques de la publicité sur mobile



POD111 Veille sur réseaux sociaux : 3 réflexes clés



C0616 Online communication

M064 Writing a successful newsletter



M180 Sharing information with blogs and wikis



M181 Creating your website



M074 Escrever para a web



POD067 Réseaux sociaux : les bonnes pratiques



POD068 Digital Publishing



POD069 i-pads et e-tablettes en entreprise



POD070 Site et applications mobiles en entreprise



POD071 Le web 2.0 et les médias sociaux



POD128 Créer un profil efficace sur Lynkedin



POD129 Utiliser efficacement Twitter



7. OPERATIONS

C071 Best Purchasing Practices

M067 The purchasing process



M068 Purchasing project: needs analysis



M069 Purchasing project: supplier market analysis



M070 Purchasing project: cost analysis



M071 Purchasing strategies



M125 Les bases juridiques du contrat d'achats



POD001 L'analyse du portefeuille Achats



POD002 Situer la fonction Achats aujourd'hui



C072 Purchasing negotiation: developing effective behaviour

M072 Understanding the salesman



M073 Structuring your argument



M117 Conflict in purchasing



M118 Impact of emotion in purchasing



M119 Buying negotiation: analysing the situation



MF012 Négociation achats : jouer la carte de la crédibilité



MF013 Négociation achats : maîtriser les 3 étapes clés



POD003 Quelques clés pour bien démarrer en tant que nouveau manager Achats



POD004 L'intelligence situationnelle en négociation d'achats



POD047 Conseils pour optimiser votre prochain entretien de négociation d'Achats



C073 Supply chain

M126 Bonnes pratiques de l'approvisionnement



M127 Optimiser la gestion des stocks



MF014 Approvisionnement : s'affirmer dans la relation fournisseurs



C074 Opérations aduaneiras

	POD097	Faciliter le dédouanement	
--	--------	---------------------------	--

C075 Production

	M020	Planifier et ordonnancer avec le MRPII	
--	------	--	--

	POD123	Ranger grâce au lean	
--	--------	----------------------	--

C076 Ferramentas de gestão e resolução de problemas

	M018	Ferramentas e métodos de resolução de problemas	
--	------	---	--

	MH018A	Ferramentas e métodos de resolução de problemas - Parte A	
--	--------	---	--

	MH018B	Ferramentas e métodos de resolução de problemas - Parte B	
--	--------	---	--

	M019	L'essentiel du management par les processus	
--	------	---	--

	POD056	Le diagramme des 5M	
--	--------	---------------------	--

	POD057	Suivre l'efficacité des actions correctives	
--	--------	---	--

	POD058	Choisir le problème à traiter avec Pareto	
--	--------	---	--

	POD059	QQQCCCP : 7 questions pour clarifier un problème	
--	--------	--	--

	POD060	Remonter aux causes racines avec les 5 pourquoi	
--	--------	---	--

	POD061	Choisir la meilleure solution avec la matrice de décision	
--	--------	---	--

	POD062	Construire un arbre des causes	
--	--------	--------------------------------	--

	POD063	Formaliser son plan d'action pour mettre en œuvre les solutions	
--	--------	---	--

	POD064	Comment choisir les bons fournisseurs ?	
--	--------	---	--

	POD065	Comment établir une relation client-fournisseur constructive ?	
--	--------	--	--

	POD112	La prévention, base de la dynamique QSE	
--	--------	---	--

	POD113	Préparer la gestion de crise	
--	--------	------------------------------	--

	POD066	Obtenir un plan de progrès de vos fournisseurs	
--	--------	--	--

C077 Comunicação telefónica

	M003	O sucesso da comunicação telefónica	
--	------	-------------------------------------	--

	M004	Providing sales support by telephone	
--	------	--------------------------------------	--

C078 Escrita dinâmica

	M058	Redigir cartas depressa e bem	
--	------	-------------------------------	--

	M048	Ler depressa e bem	
--	------	--------------------	--

	M10-001	Viagem ao Novo Acordo Ortográfico	
--	---------	-----------------------------------	--

C079 Introdução à segurança e à saúde no trabalho

	M12-011	Princípios, conceitos e responsabilidades associados à SST	
--	---------	--	--

	M12-012A	Riscos físicos	
--	----------	----------------	--

	M12-012B	Riscos químicos e biológicos	
--	----------	------------------------------	--

	M12-013	Riscos elétricos	
--	---------	------------------	--

	M12-014	Gestão de emergências	
--	---------	-----------------------	--

	M12-015A	Riscos ergonómicos	
--	----------	--------------------	--

	M12-015B	Riscos psicossociais	
--	----------	----------------------	--

C0710 Qualidade

	M220	Réussir un audit qualité	
--	------	--------------------------	--

	M222	Gagner en performance et en satisfaction client avec le lean	
--	------	--	--

	POD053	Un audit qualité, pourquoi ?	
--	--------	------------------------------	--

	POD054	Les 3 étapes de l'audit qualité	
--	--------	---------------------------------	--

	POD055	Réussir ses interviews d'audit en adoptant les bonnes attitudes	
--	--------	---	--

	POD075	L'essentiel du métier de Responsable Qualité	
--	--------	--	--

	POD122	Pareto : du constat factuel au choix des priorités	
--	--------	--	--

C0711 Gestão imobiliária

	POD079	Property Management Immobilier	
--	--------	--------------------------------	--

	POD080	Facility Management Immobilier	
--	--------	--------------------------------	--

	POD081	Asset Management Immobilier	
--	--------	-----------------------------	--

4|REAL

REAL • EFFICIENT • ADAPTED • LEARNING



www.cegoc.pt // +351 213 191 960 // info@cegoc.pt

Siga-nos



BEYOND KNOWLEDGE*