



Programa Comunicação Total

Inscrição:

trainingcare@trainingcare.pt

Objectivos: Desenvolver capacidades, técnicas e estratégias de comunicação eficaz; Identificar as formas ineficazes de relacionamento no dia-a-dia e encontrar formas de as ultrapassar; Gerir as reacções dos seus colaboradores, sem agressividade, manipulação ou passividade; Reconhecer as ideias negativas associadas à noção de conflito; Distinguir os factores objectivos e subjectivos na origem dos conflitos das equipas; Aplicar as diferentes estratégias de resolução de conflitos, de acordo com a sua tipologia e condicionantes situacionais, reconhecendo o impacto das opções seguidas; Utilizar mecanismos de controlo emocional em situações de conflitos com os colaboradores; Caracterizar, organizar e elaborar a comunicação escrita: Escrever para quem lê;, superar bloqueios; desenvolver e aprofundar a partir de um rascunho;

Modalidade da Formação:
Comportamental
Metodologia da Formação:
Métodos pedagógicos activos e interactivos com ênfase no trabalho de grupo, debates, simulações e estudos de caso – o nosso modelo step by step - .
Metodologia de Avaliação:
Avaliação da reacção dos formandos.
Acompanhamento de resultados.
Avaliação da eficácia da formação.
Local, Data, Horário e Duração:
Lisboa / Luanda.
5 dias - 20 horas
Formador(a):
Dra. Sónia Karitsis
Formadora certificada

Módulo 1- Utilizar as Técnicas da Assertividade para a produtividade:

Conhecer as atitudes comunicacionais na relação com os outros; Identificar o perfil comunicacional; Identificar as expressões atitudinais eficazes e ineficazes e as suas consequências; Desenvolver a atitude assertiva; Saber escutar; Colocar-se em sintonia: as técnicas que permitem compreender os diferentes pontos de vista; Saber questionar para obter informação pertinente; Estimular a comunicação construtiva: utilizar a reformulação; Saber dizer “não” assegurando a relação; Desenvolver a autoconfiança e o autodomínio;

Módulo 2- Os comportamentos que dificultam a comunicação total:

Saber lidar com os comportamentos passivos, agressivos e manipuladores; Potenciar nos outros atitudes facilitadoras do entendimento mesmo em situações difíceis; Respeitar e conquistar o respeito dos outros; Substituir uma linguagem negativa por uma linguagem construtiva; Desenvolver uma postura construtiva nas relações de trabalho: abertura, disponibilidade e tolerância;

Módulo 3 – Afirmar-se nos Conflitos: Os sentimentos de defesa e de ataque e as suas consequências nas relações inter-pessoais; Utilizar um método que permita transformar a crítica em informação útil; Os pontos chave que permitem criticar positivamente e exprimir opiniões e reacções negativas de forma construtiva; As técnicas que permitem lidar com a crítica destrutiva e mal intencionada; Prepare-se para um diálogo difícil, utilizando o método “DESC” de Bower;

Módulo 4 – Saber utilizar a negociação e o compromisso

Adoptar comportamentos de “ganhar-ganhar”; Potenciar a atitude afirmativa nos outros para facilitar a negociação; Assegurar a mediação e treinar a construção de soluções negociadas;

