

LIDERANÇA E INTELIGÊNCIA EMOCIONAL



HOZEN Consulting

- Diagnósticos
- Apoio Técnico
- Auditorias
- Gestão de Projetos

HOZEN Innovation

- Estratégia de Inovação
- Gestão da Inovação
- Inovação Aberta
- Transformação Digital
- Indústria 4.0

HOZEN Innovation

- Diagnósticos
- Formação Aberta
- Formação In Company
- Missões Internacionais

A Inteligência Emocional (IE) é a capacidade de entender e gerir as suas próprias emoções e a das pessoas em seu redor.

As pessoas que possuem um elevado grau de inteligência emocional sabem o que estão sentindo, o que suas emoções significam, e como essas emoções podem afetar outras pessoas.

“Conhecer os outros é inteligência, conhecer-se a si próprio é verdadeira sabedoria. Controlar os outros é força, controlar-se a si próprio é verdadeiro poder”.

Lao-Tsé

DESTINATÁRIOS

- Toda a esfera profissional.

OBJETIVO GERAL

- Identificar e desenvolver as competências de liderança e adquirir uma compreensão sólida de como as emoções e ações afetam as pessoas ao seu redor;
- Identificar um plano de melhoria individual.

OBJETIVOS

- Dotar os formandos de conhecimentos e técnicas que lhe permitam usar o comportamento como ferramenta de eficácia das equipas de trabalho;
- Desenvolver uma atitude proativa que visa a melhoria dos desempenhos, segundo o contexto organizacional.

CONTEÚDOS PROGRAMÁTICOS

- A Gestão Emocional nos comportamentos do Líder:
 - Autoconhecimento;
 - Autoconfiança;
 - Autocontrolo;
 - Gestão do Stress e socialização;
 - Empatia.
- Dinamizar a equipa com métodos de influência:
 - As atitudes nas diferentes formas de liderança;
 - A liderança situacional e os motivadores no trabalho (A gestão da equipa e o prestígio);
 - Planeamento do Trabalho (Porquê planejar; Gerir prioridades; Etapas do planeamento; Plano de ação).
- O Líder como Coach:
 - A delegação (planeamento, organização de tarefas, envolvimento das equipas, responsabilidades);
 - Regras de relacionamento profissional (Fornecer feedback construtivo aos colaboradores);
 - A noção de qualidade de serviço e o valor do cliente.

INFORMAÇÕES COMPLEMENTARES

- A formação será on-line;
- As apresentações/manuais e outros documentos a disponibilizar aos participantes serão entregues em PDF;
- No final será emitido um certificado de formação SIGO para formandos com assiduidade igual ou superior a 90%.

