

PORTFÓLIO

DE

TREINAMENTOS

E

PALESTRAS

Gestor de Negócios Anderson Veríssimo da Silva

PORTFÓLIO DE TREINAMENTOS E PALESTRAS

- 1. APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO;**
- 2. CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR;**
- 3. COMUNICAÇÃO ESCRITA;**
- 4. COMUNICAÇÃO;**
- 5. CRIANDO RELACIONAMENTO COM CLIENTES;**
- 6. CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO;**
- 7. DESENVOLVIMENTO PESSOAL – QUALIDADE DE VIDA;**
- 8. DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL;**
- 9. GESTÃO COMO COMPETÊNCIA PROFISSIONAL;**
- 10. GESTÃO DE TEMPO;**
- 11. GESTÃO EMPREENDEDORA;**
- 12. INTELIGÊNCIA EMOCIONAL;**
- 13. LIDERANÇA;**
- 14. MARKETING PESSOAL;**
- 15. MOTIVAÇÃO PESSOAL E PROFISSIONAL;**
- 16. PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL – SEU BOLSO;**
- 17. PREPARANDO-SE PARA O MERCADO DE TRABALHO;**
- 18. RELAÇÕES DE TRABALHO;**
- 19. SUSTENTABILIDADE;**
- 20. TEORIA DA NEGOCIAÇÃO;**
- 21. TRABALHO EM EQUIPE;**
- 22. VISÃO SISTÊMICA.**

✓ APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO

Falar é poder.

Um poder que pode ser consolidado através de um treinamento adequado e que faz a diferença entre os profissionais do mercado.

Os cuidados com a voz e a fala são ferramentas de grande importância para transmitir credibilidade aos ouvintes.

Dentre as técnicas apresentadas temos o treino respiratório que equilibra as emoções de quem fala, evitando o nervosismo desnecessário que tanto prejudica as apresentações públicas, com sérios prejuízos ao entendimento da mensagem.

As apresentações são filmadas e discutidas para melhor fluidez comportamental pública aprimorando não apenas a voz e a fala, mas também o gesto e a postura individual.



Nas apresentações públicas, nas negociações profissionais, o falante bem treinado em comunicação verbal, não verbal e se beneficia em seu marketing pessoal e alcançará mais vantagem competitiva no seu campo profissional específico.

Para uma apresentação de qualidade, segue uma dica na frase seguinte:

“Tenham todos bons diálogos e nunca transformem seus pontos de vistas em verdade ou dogma”.

✓ CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

O objetivo deste treinamento é de orientação em relação às normas contidas no Código de Defesa do Consumidor, que regulam as relações entre consumidor e fornecedor, evitando reclamações no Banco Central do Brasil e nos órgãos do Sistema Nacional de Defesa do Consumidor.

O Código de Defesa do Consumidor é um conjunto de normas que regulam as relações entre fornecedor e consumidor, sendo que:

- O consumidor é o comprador de um produto ou usuário de um serviço, ou seja, é o destinatário final. Pode ser pessoa física ou jurídica, e, nesse caso, não precisa ser maior ou menor de dezoito anos, de modo geral.
- Fornecedor é o fabricante, o vendedor ou o prestador de serviços. Pode ser pessoa física ou jurídica, pública ou privada. O poder público federal, estadual ou municipal poderá ser fornecedor de produto ou prestador de serviço.

Tema como:

- Direitos básicos do consumidor
- Roteção à saúde e segurança
- Da responsabilidade pelo fato do produto e do serviço
- Da responsabilidade por vício do produto e do serviço
- Da decadência e da prescrição
- Das práticas comerciais
- Da publicidade
- Das práticas abusivas
- Contratos
- Sanções
- Do sistema nacional de defesa do consumidor
- Direitos trabalhistas em rescisão de contrato



✓ COMUNICAÇÃO ESCRITA

O objetivo deste treinamento é de orientação ortográfica, qualidades de textos, comunicação interna, coesão de textos, acentuação, pontuação correta e pronúncia clara e objetiva, além da reforma ortográfica.

É sensível no mundo contemporâneo a importância da comunicação escrita no dia a dia. Não é nenhum segredo que as melhores posições - em todas as profissões - são dadas aos melhores comunicadores. Para estar sempre à frente é preciso falar, e principalmente escrever bem.



Hoje em dia nos comunicamos cada vez mais através da Internet, e-mail, fax, memorandos e cartas, e um texto bem escrito pode ser fundamental em muitas situações. O estudante ou profissional, seja ele de qualquer área, precisa conhecer bem seu idioma e as normas de escrita para que assim possa elaborar textos concisos e bem estruturados que transmitam de forma clara seu objetivo, ponto de vista ou intenção.

Se você costuma ler jornais, revistas, matérias na internet, entre outras publicações; deve ter percebido que é necessário muito mais que uma ideia na cabeça e uma caneta na mão para se escrever um bom texto. Muitas vezes paramos a leitura de um texto logo nos primeiros parágrafos pelo texto ser desinteressante e principalmente mal escrito.



Em 1988 uma pesquisa feita no EUA mostrou que 79% dos executivos entrevistados citaram a escrita como uma das habilidades mais negligenciadas no mundo empresarial, contudo uma das mais importantes para produtividade.

Em 1992, uma pesquisa feita pela Associated Press com 402 companhias mostrou que os executivos identificaram a redação

como a habilidade mais valorizada em um empregado, mas disseram que 80% dos seus empregados em todos os níveis precisavam melhorar seus textos.

Pesquisas atuais dão resultados semelhantes - a mensagem é, se você quiser ter sucesso, você tem de saber escrever bem.

✓ COMUNICAÇÃO

A **comunicação** é inerente ao ser humano. Força motriz que promove a interação humana, a comunicação eficaz é símbolo de poder e autoridade. Cada vez mais, no mundo globalizado, a busca da excelência na comunicação é uma exigência para quem pretende atingir alto nível de profissionalismo e contribuir para o bom desempenho de seus negócios.

A boa comunicação é ferramenta essencial para qualquer profissional. E isso não só para obter benefícios diretos para sua carreira, mas até para desempenhar seu papel na função que exerce. Há pessoas com uma excelente bagagem que não conseguem passar para uma posição de gerência por absoluta falta de comunicação. Como poderão dirigir pessoas se não sabem como transmitir a elas o que desejam, suas metas, diretrizes e expectativas de desempenho?



Mas, para o profissional, o papel da comunicação começa bem antes de sua atuação numa determinada função, começa na hora de conseguir um emprego ou um contrato para prestar um serviço ou fornecer um produto. Sem essa habilidade ele já sai em desvantagem em relação aos seus concorrentes. E quando falo de comunicação, trata-se de comunicação integral que envolve fala, escrita, postura e até mesmo suas atitudes, crenças e valores. O ser humano é um verdadeiro objeto de comunicação multimídia e deixa sua influência por onde passa pelo que ele é, além daquilo que diz ou escreve.

A comunicação empresarial advém com múltiplas estratégias comunicativas, com visão e ação transdisciplinar, a qual objetiva a maximização da informação, sendo esta congruente com os valores, visão e missão da empresa, bem como com as estratégias, planejamentos e ações daqueles que compõe a corporação. Neste sentido há a eclosão da comunicação eficaz, principal ferramenta inter-relacional entre funcionários, clientes, fornecedores e parceiros nos processos de negociação.



A comunicação no século XXI deve ser concebida de forma holística, sendo uma ferramenta estratégica de suporte administrativo para quaisquer setores da empresa. É esta comunicação a maior aliada à ausência de erros e conflitos empresariais considerada em extinção. A responsabilidade por oferecer uma boa informação e instrução de ação deve ser incorporada e homogênea, por todos os funcionários de uma organização, instituição ou corporação. Afinal de contas ficar horas ao telefone esperando por respostas medíocres e insatisfatórias não é o que você deseja, não é mesmo?

✓ CRIANDO RELACIONAMENTO COM CLIENTES

A visão do século 21 do gerenciamento de relacionamento — compreendendo e dando forma à demanda, equilibrando os negócios e os impactos das mudanças no mundo em que vivemos e canalizando a demanda para o serviço de distribuição — está substituindo e construindo com uma outra visão no tratamento e comunicação com fornecedores e principalmente com clientes.

À medida que as empresas se tornam mais subjetivas com clientes em suas avaliações e relações de trabalho, compra e venda de produtos ou serviços, cresce o valor da necessidade de um aprimoramento, aperfeiçoamento e até mesmo a criação desta função que é o de gerenciar o relacionamento.

Perseverança, criatividade e raciocínio são necessários nessa fase, pois prospectar faz parte do dia a dia do Gerente.

Nesse momento do relacionamento é necessário saber quem são e onde estão os Clientes, sendo uma fase que envolve observação, percepção e planejamento estratégico.

Em empresas com processos de gerenciamento de relacionamento com clientes imaturos e de pouca credibilidade organizacional, a função do gerenciamento de relacionamento é fraca.



Nesses casos, ela é geralmente vista como inoportuna e a pessoa responsável por ela está quase sempre preocupada com reclamações e "outros problemas".

À medida que os processos de gerenciamento de relacionamento com clientes amadurecerem e produzem arquiteturas, os projetos se tornam prioritários e o serviço de gerenciamento ganha forma.

A função do gerenciamento de relacionamento fornecerá um aprofundamento, em termos de demanda, do valor dos serviços de com clientes do ponto de vista do cliente e do negócio.

✓ CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO



Um grande chavão é dizer que o mundo e a sociedade estão passando por grandes transformações. A era da informação nos transformou em usinas processadoras que recebem diariamente centenas de "inputs" seja vendo televisão, seja acessando a internet ou seja lendo um livro.

Só que não basta apenas receber informação, cada vez mais somos cobrados por processá-la gerando coisas novas e criativas.

Criatividade parece ser a nova palavra de ordem. Temos que ser cada vez mais e mais criativos, gerando "*insights*" que são a chave para o sucesso e realização.

Felizmente as pesquisas da medicina já apontam que a criatividade pode ser estimulada a partir de exercícios simples que ajudam a manter o cérebro "antelado". São elas:

Na vida em geral:

- Esvazie a cabeça
- tenha tempo livre
- não bloqueie idéias que parecem absurdas
- monte um banco de idéias
- aceite a diversidade
- seja curioso



No trabalho:

- experimente o grupo
- estude
- especule sem compromisso
- questione-se
- divirta-se antes

Como ajudar seus filhos:

- deixe-os brincar livremente
- fique longe quando preciso
- dê exemplos e encoraje.

✓ DESENVOLVIMENTO PESSOAL – QUALIDADE DE VIDA

Qualidade de Vida é mais do que ter uma boa saúde física ou mental. É estar de bem com você mesmo, com a vida, com as pessoas queridas, enfim, estar em equilíbrio.

Isso pressupõe muitas coisas; hábitos saudáveis, cuidados com o corpo, atenção para a qualidade dos seus relacionamentos, balanço entre vida pessoal e profissional, tempo para lazer, saúde espiritual etc.



Ser competente na gestão da própria saúde e estilo de vida deveria fazer parte das prioridades de todos.

Principais pontos:

- Identificar quais são seus sonhos, seus desejos, suas metas e seus objetivos;
- O que você tem feito para realizá-los, atingi-los e concretizá-los;
- Fez um planejamento pessoal? Uma programação? Quais seus objetivos pessoais e profissionais?
- E principalmente, você realmente quer alcançar e materializar estes objetivos e acredita que conseguirá?
- Reconhecer o que é Autodesenvolvimento e quais as condições essenciais para que ele ocorra;
- Reconhecer e definir qual é a sua missão;
- Alinhar sua missão com seus valores e com o significado que damos ao nosso trabalho;
- Reconhecer a importância do autodesenvolvimento na realização pessoal e profissional.

✓ DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL

O desenvolvimento das pessoas, antes financiado pelas empresas em todo o seu processo, passa a ser compartilhamento entre as partes.

No entanto, faz-se necessário alertar para alguns pontos importantes nessa nova ordem.

Hoje em dia, todas as ações de treinamento e desenvolvimento de pessoal estão atreladas aos objetivos organizacionais, obedecem a diretrizes estratégicas e deixam claros os resultados a alcançar.



Esta mudança de paradigma implica em uma nova postura pessoal frente ao desenvolvimento pessoal e profissional. Exige o investimento próprio na ampliação e no domínio de novas competências.

Uma das iniciativas apropriadas para o momento diz respeito à definição de indicadores de desempenho desejado.

A receita básica para o desenvolvimento pessoal e profissional é:

AUTO-CONHECIMENTO, GARRA e ESTRATÉGIA.

Auto-conhecimento para ter noção das próprias potencialidades, do que é preciso melhorar, e de onde se quer chegar; estratégia para atingir os objetivos, e; garra para persegui-los.

A coisa funciona a partir de reflexão e mudança de postura.

✓ GESTÃO COMO COMPETÊNCIA PROFISSIONAL

As transformações sociais exigem hoje um profissional mais ágil e sintonizado com as exigências do mundo globalizado.

Estas transformações exigem uma mudança na maneira de pensar e de agir frente aos desafios postos aos profissionais principalmente por que se espera, destes, propostas de trabalho mais qualificadas que utilizem conhecimentos advindos de diversas áreas do saber, de diferentes níveis de complexidade e que utilizem ferramentas de alta tecnologia.



No contexto de uma sociedade que, cada vez mais, se comporta sob a lógica de rede, muda a dinâmica das organizações, que necessitam adaptar-se às condições de imprevisibilidade introduzidas pela rápida transformação econômica e tecnológica.

Observar os fatores interconectados na construção de uma competência em gestão torna-se, assim, tarefa complexa, dificultada quando a opção volta-se para o modelo tradicional de racionalidade da ciência, que divide, classifica e quantifica e, ao quantificar, desqualifica.

Como afirma Morin, a complexidade exige uma reforma do pensamento. Neste caso, o pensamento complexo auxilia-nos na tarefa de unir (contextualizar e globalizar), aceitando o desafio da incerteza, e propondo novos olhares para a competência em gestão.



Este estudo focalizará a gestão como uma das competências que urgem no século XXI, capaz de fortalecer a formação e atuação de profissionais, oriundos das diferentes áreas do conhecimento, com postura ética e mentalidade empreendedora, visando a construção de uma sociedade mais justa e solidária.

✓ GESTÃO DE TEMPO

Dominar o tempo é uma prioridade na vida do homem de hoje.

Os atropelos do dia-a-dia de boa parte das pessoas tornam seu cotidiano estressante e minam compromissos profissionais e pessoais, como uma reunião de negócios ou momentos de lazer junto a familiares e amigos.

A crescente aceleração dos processos e informações torna o tempo ainda mais escasso e precioso. Tudo tende a ficar mais difícil sem um planejamento estratégico e uma dose certa de organização pessoal e profissional. Hoje, não ter o controle exato do *timing* exigido para o desenvolvimento de ações pode significar riscos e perdas irreparáveis.

O objetivo deste curso é evitar o desperdício de tempo, com técnicas para melhorar a administração do tempo e dicas de organização. E o mais importante, a elaboração de um projeto de vida, dando os subsídios para a plena realização dos objetivos e metas estabelecidas.

Tempo é Vida



Embora o equipamento básico de que dispomos para viver seja a nossa mente (e, no caso da maioria das pessoas que estão lendo isto, não a força, ou a velocidade), o tempo é o recurso fundamental da nossa vida, a matéria prima básica de nossa atividade.

Quando o nosso tempo termina, acaba a nossa vida. Não há maneiras de obter mais. Por isso, tempo é vida. Quem administra o tempo ganha vida, mesmo vivendo o mesmo tempo. Prolongar a duração de nossa vida não é algo sobre o qual tenhamos muito controle. Aumentar a nossa vida ganhando tempo dentro da duração que ela tem é algo, porém, que está ao alcance de todos.

O tempo é um recurso não renovável e perecível. Quando o tempo acaba, ele acaba mesmo. E o tempo não usado não pode ser estocado para ser usado no futuro. O tempo não é como riquezas, que podem ser acumuladas para uso posterior.

Quem não administra o seu tempo joga sua vida fora, porque um dia só pode ser vivido uma vez. Se o tempo de um dia não for usado sabiamente, não há como aproveitá-lo no dia seguinte. Amanhã será sempre um novo dia e o hoje perdido terá sido perdido para sempre.



✓ GESTÃO EMPREENDEDORA

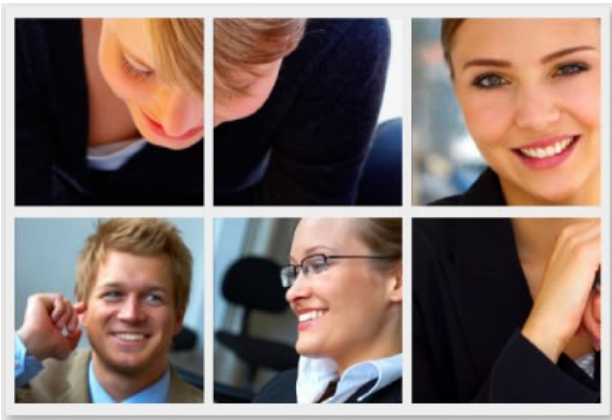
O empreendedorismo se constitui em um conjunto de comportamentos e de hábitos que podem ser adquiridos, praticados e reforçados nos indivíduos, ao submetê-los a um programa de capacitação adequado de forma a torná-los capazes de gerir e aproveitar oportunidades, melhorar processos e inventar negócios. Você é, ou não, empreendedor? Se pensa que, para isso, é necessário ser dono do próprio negócio, se enganou. Empreendedorismo é a atitude que você tem diante da própria carreira. E as incubadoras de empresas, que fomentam esse comportamento em jovens empresários, pode ensinar como aplicar esta característica no dia-a-dia para obter sucesso.



Desde a década de 90, o conceito de empreendedorismo tem sido propagado em todo território nacional. Uma variedade de fatores talvez possa explicar com nitidez o emergente interesse pelo assunto, já que, principalmente nos Estados Unidos, país onde o capitalismo tem sua principal caracterização, o termo *entrepreneurship* é conhecido e referenciado há muitos anos, não sendo, portanto, algo novo ou desconhecido.

O empreendedor é uma pessoa que vê oportunidades onde ninguém mais vê; tem muita força de vontade de realização, é persistente, é perseverante, procura sempre se auto-superar e sempre está inserido na sociedade em que atua como forma de legitimar sua posição social e sua reputação. Este perfil de profissional é requerido tanto no ambiente empresarial como no educacional.

O empreendedorismo é uma revolução silenciosa, que será para o século XXI mais do que a revolução industrial foi para o século XX.



Os empreendedores são fundamentais para o sucesso de uma organização, pois:

- Eles vêem oportunidades onde ninguém vê;
- Eles antecipam o problema e o resolvem;
- Eles assumem responsabilidades.

Na verdade, eles possuem uma considerável importância diante do alcance dos objetivos organizacionais.

✓ INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

Até pouco tempo atrás o sucesso de uma pessoa era avaliado pelo raciocínio lógico e habilidades matemáticas e espaciais (QI). O conceito da inteligência emocional direciona como maior responsável pelo sucesso ou insucesso das pessoas.

A maioria das situações de trabalho é envolvida por relacionamentos entre as pessoas. Desta forma pessoas com qualidades de relacionamento humano, como afabilidade, compreensão, gentileza têm mais chances de obter o sucesso.



A Inteligência Emocional está relacionada a habilidades tais como:

Motivar a si mesmo e persistir mediante frustrações;

Controlar impulsos, canalizando emoções para situações apropriadas;

Praticar gratificação prorrogada;

Motivar pessoas, ajudando-as a liberarem seus melhores talentos; e

Conseguir seu engajamento a objetivos de interesses comuns.

O mapeia da Inteligência Emocional em cinco áreas de habilidades:

- Auto-Conhecimento Emocional - reconhecer um sentimento enquanto ele ocorre.
- Controle Emocional - habilidade de lidar com seus próprios sentimentos, adequando-os para a situação.
- Auto-Motivação - dirigir emoções a serviço de um objetivo é essencial para manter-se caminhando sempre em busca.
- Reconhecimento de emoções em outras pessoas.
- Habilidade em relacionamentos inter-pessoais.

✓ LIDERANÇA

"Liderança é o maior de todos os desafios da vida."

Jim Rohn

A liderança demanda uma qualidade tamanha, e uma grande força de caráter, que por definição acaba por se tornar nada comum. A liderança requer constante auto-análise, permanente autocrítica, além de uma dosagem enorme de humildade.



- Líderes devem aprender a ser fortes sem ser rudes;
- Líderes têm de ser gentis, mas não fracos;
- Líderes devem ser ousados, mas sem ser intimidadores;
- Líderes devem ser humildes, sem ser tímidos;
- Líderes precisam ser dotados de forte brio, mas sem ser arrogantes;
- Líderes necessitam saber descontrair-se, mas sem se expor ao ridículo.

Todos nós temos potencial para a liderança: frente à nossa família, nossa comunidade e nas empresas.



Os melhores líderes são aqueles que conseguem retirar das pessoas o que nelas existe de melhor, e visando ao benefício delas. Depois de tudo ser dito e escrito, poucas são as coisas tão ou mais gratificantes do que ser um verdadeiro líder.

Este quadro contrapõem administração à liderança:

ADMINISTRAÇÃO

Finalidades
Direcção (Centro)
Necessidade de realizar
Avaliada pelos resultados
Racional
Consciente
Maturidade adulta
Linear

LIDERANÇA

Visionamento
Energia(Poder)
Necessidade de ir para a frente
Avaliada pelos sentimentos
Intuitiva
Inconsciente
Criatividade semelhante à infantil
Global

Os gestores têm manter o contacto com as pessoas da linha da frente porque é principalmente por elas que a opinião do público chega à organização.

"A liderança é necessária não apenas para nos restituir a força pré-recessão, mas também para nos guiar através de um mundo que continuará a mudar cada vez mais depressa: " A liderança permite à organização manter a sua energia empresarial viva ". Será essa energia que permitirá à organização adaptar-se às constantes flutuações do mercado.

✓ MARKETING PESSOAL



O reconhecimento de competências e habilidades é fundamental para diferenciar e situar um indivíduo no contexto social em que vive e determina, em grande parte, a maneira como ele estará posicionado para o sucesso profissional e pessoal.

É fato que nem todos possuem as mesmas competências e habilidades. Porém, muitos as possuem e, por uma série de fatores, elas não são facilmente reconhecíveis. E habilidades encobertas geram uma grande desvantagem, especialmente quando a competição é acirrada. Todos já se perguntaram: porque fulano de tal, sendo menos preparado, menos hábil, menos esforçado e experiente, galgou sucesso pessoal ou profissional maior do que o nosso? Talvez uma das respostas seja a prática do **Marketing Pessoal**.

Marketing Pessoal hoje, é a ferramenta mais eficiente de fazer com que seus pensamentos e atitudes, sua apresentação e comunicação, trabalhem a ser favor no ambiente profissional. Além desses detalhes o cuidado com a ética e a capacidade de liderar, a habilidade de se auto-motivar e de motivar as pessoas a sua volta, também fazem parte do Marketing Pessoal.

As empresas de hoje analisam muito mais do que sua experiência profissional. A preocupação com o capital intelectual e a ética, são fundamentais na definição do perfil daqueles que serão parceiros/colaboradores.

.Alguns detalhes merecem atenção especial:

- Entender e acreditar a própria capacidade de realização e de superação de obstáculos;
- Manter-se motivado;
- Usar uma forma gentil e atenciosa de tratar as pessoas, de forma que ela trabalhe como seu diferencial;
- Seja absolutamente pontual;
- Observe com cuidado a roupa que vai usar, adequando-a cuidadosamente à situação e ambiente; ela pode abrir ou fechar portas;
- Preocupe-se com o seu linguajar, seu gestual e com o tom da sua voz. Evite gírias ou expressões chulas, controle suas mãos e braços, fale baixo e devagar;
- Controle suas emoções mas não as anule, elas são muito importantes para mostrar o seu envolvimento ou comprometimento com o tema que está sendo tratado;
- Não fale demais nem de menos.



✓ MOTIVAÇÃO PESSOAL E PROFISSIONAL

A motivação é uma das grandes forças impulsionadoras do comportamento humano. É ela quem irá determinar os níveis de desempenho pessoal e profissional obtidos. Na empresa, está diretamente relacionada com sentimento de pertença, produtividade e valorosidade atribuídos interna (pelo próprio sujeito) e externamente (pela empresa, chefia, colegas, sociedade, etc).



A busca por profissionais talentosos tem sido uma das grandes preocupações das empresas na atualidade. Sem profissionais talentosos de nada adianta estratégia, tecnologia ou idéias inovadoras. Então, cada vez mais surge a necessidade de um novo perfil profissional. As empresas estão a procura de pessoas íntegras, criativas, motivadas, eficientes, visionárias e compreensivas. Pessoas estas, portadoras de habilidades interpessoais, com coragem para lidar com desafios e com as constantes e progressivas mudanças do mundo moderno globalizado.



As três dimensões do conhecimento têm sua correspondente aplicação no impulso que se manifesta em nossa vida psíquica e que muitos denominam simplesmente 'motivação'. É ele, esse impulso, que move o ser humano a agir para satisfazer suas necessidades de todo o tipo.

- * O especulativo é o que permite à pessoa conhecer os resultados que uma ação provoca (saber que um remédio produzirá certos efeitos no organismo).
- * O operativo determina a capacidade de um sujeito para realizar uma ação determinada (saber o que fazer para conseguir e tomar o remédio).
- * O afetivo determina a capacidade da pessoa para avaliar os resultados da ação, isto é, para saber como vai ser afetada pelos resultados (saber como se sentirá com o efeito do remédio).

- ✓ **MOTIVAÇÃO SENTIDA** - É o impulso que sentimos e que depende do conhecimento. Este determina os resultados esperados e o atrativo desses resultados para a pessoa.
- ✓ **MOTIVAÇÃO POTENCIAL** - Corresponde ao impulso que sentiríamos se o nosso conhecimento fosse perfeito, isto é, se pudéssemos conhecessem antecipadamente todos os resultados que a ação terá.
- ✓ **MOTIVAÇÃO ATUAL** - É a força que nos faz escolher uma ação concreta com base no valor de seus resultados - um valor que o conhecimento especulativo capta - embora este valor não seja atraente devido às limitações do conhecimento afetivo.

✓ PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL – SEU BOLSO

Diante da oportunidade de aprendizado, quase sempre optamos por aqueles caminhos mais rápidos, mais simples e didáticos. Por que não investir tempo também nas atividades menos interessantes, mas igualmente importantes para o sucesso financeiro? A resposta nem sempre é simples e direta, mas pode significar a verdadeira barreira entre você e sua capacidade de controlar seu dinheiro.

Aqui você encontrará dicas de como construir e administrar o orçamento pessoal e/ou familiar, como estabelecer um planejamento financeiro, de modo que possa definir objetivos e como realizá-los e noções de finanças por meio da educação financeira.

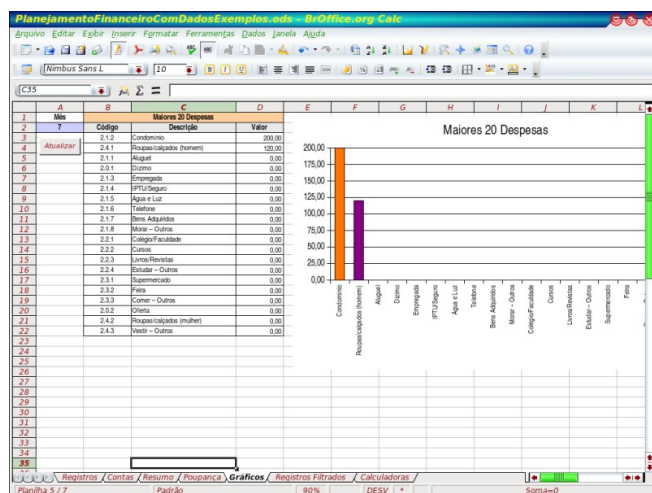


Os três pilares são:

- Orçamento;
- Educação Financeira;
- Planejamento Financeiro.

Um bom planejamento financeiro exige energia, disposição, paciência e muita dedicação. Atitudes e comportamentos comumente usados em diversas atividades, mas facilmente esquecidos quando o assunto é dinheiro. Não é assim? Somos tão pró-ativos quando o assunto é presentear um ente querido, mas deixamos para depois a necessidade de avaliar se podemos mesmo arcar com os custos do mimo.

“Quem planeja, antecipa. Quem antecipa, se prepara. Quem se prepara, sabe onde pode melhorar. Quem sabe o que precisa fazer, realiza. Quem realiza, vence!”



A capacidade de planejar cria a oportunidade de enxergar o futuro. Deixando o misticismo de lado, isso significa criar condições, hoje, para que o futuro financeiro se aproxime de forma mais previsível.

Quando o assunto é diferente, ser previsível não tem nada de enfadonho. Pelo contrário, significa ser inteligente.

✓ PREPARANDO-SE PARA O MERCADO DE TRABALHO

Poucas pessoas conseguem um emprego sem realizar pelo menos uma entrevista de seleção ou, na maioria das vezes, uma série delas. De todos os instrumentos utilizados, a entrevista de seleção é considerada o mais importante, e a melhor pessoa que você entrevista não é necessariamente a melhor para o emprego.

É importante conhecer os tipos de entrevistas de seleção: estruturada, não-estruturada ou entrevista sob pressão.

A entrevista estruturada é exatamente um processo conduzido de acordo com uma ordem predeterminada.

É cuidadosamente planejada para extrair o máximo de informações do candidato, com um mínimo de perguntas do entrevistador. Em geral, a estrutura segue a ordem:

- Cumprimento/bate-papo.
- Introdução.
- Experiência de trabalho.
- Formação escolar.
- Atividades e interesses.
- Descrição de pontos fortes e fracos.
- Descrição do cargo, perguntas do candidato.
- Encerramento.



✓ RELAÇÕES DE TRABALHO

A preocupação de se manter um clima agradável, no ambiente de trabalho, pode ser um fator decisivo para o sucesso de uma organização. Para isso, a empresa precisa saber como conduzir a relação com os colaboradores e conseqüentemente fortalecer a confiança.



Para entendermos o que podemos esperar para os próximos anos e qual o legado que devemos deixar para nossos descendentes, faz-se necessária uma análise dos primórdios do aparecimento da espécie humana e a sua convivência com a atividade que sempre garantiu a sua sobrevivência: o Trabalho.



Etimologicamente a palavra "trabalhar" tem origem no latim vulgar "tripaliare", cujo significado representa martirizar com o tripaliu (instrumento de tortura utilizado pelos romanos, adaptado de um instrumento originalmente criado para debulhar milho). Por esta origem, já se cria a associação de que devemos ser submetidos à tortura para garantir nossa sobrevivência.

O trabalho é condição da existência da humana, pois da sua natureza se extrai a manutenção da vida. Com o passar dos anos o labor deixou de ser individual para ser realizado, de forma coletiva, gerando relações entre todos os envolvidos. Cursando ao que hoje se chama de relações de trabalho.

As mudanças nas relações de trabalho já estão ocorrendo.

Trata-se de uma realidade avançada em alguns setores ainda que atrasada em outros. As tendências, pelo que tudo indica, são inevitáveis.

Trata-se de uma nova maneira de pensar o trabalho, o emprego, a remuneração e o que se entende por força de trabalho.



✓ SUSTENTABILIDADE

Propõe-se a ser um meio de configurar a civilização e atividades humanas, de tal forma que a sociedade, os seus membros e as suas economias possam preencher as suas necessidades e expressar o seu maior potencial no presente, e ao mesmo tempo preservar a biodiversidade e os ecossistemas naturais, planejando e agindo de forma a atingir pró-eficiência na manutenção indefinida desses ideais.



A sustentabilidade abrange vários níveis de organização, desde a vizinhança local até o planeta inteiro.

Nunca antes se ouviu falar tanto nessa palavra quanto nos dias atuais:



Sustentabilidade. Mas, afinal de contas, o que é sustentabilidade?

Segundo a Wikipédia: “sustentabilidade é um conceito sistêmico; relacionado com a continuidade dos aspectos econômicos, sociais, culturais e ambientais da sociedade humana”.

Mas você ainda pode pensar: “E que isso tudo pode significar na prática?”

Podemos dizer “na prática”, que esse conceito de sustentabilidade representa promover a exploração de áreas ou o uso de recursos planetários (naturais ou não) de forma a prejudicar o menos possível o equilíbrio entre o **meio ambiente** e as comunidades humanas e toda a biosfera que dele dependem para existir.

De uma forma simples, podemos afirmar que garantir a sustentabilidade de um projeto ou de uma região determinada; é dar garantias de que mesmo explorada essa área continuará a prover recursos e bem estar econômico e social para as comunidades que nela vivem por muitas e muitas gerações.



Mantendo a força vital e a capacidade de regenerar-se mesmo diante da ação contínua e da presença atuante da mão humana.

✓ TEORIA DA NEGOCIAÇÃO

Identificação de negociação e acomodação sob o ponto de vista geral A negociação é o ato ou efeito de negociar, contrato, ajuste, discussão de um assunto de interesse comum entre agentes autorizados. Com base nos conhecimentos de administração, economia e filosofia, negociação apresenta-se como uma interação verbal em que as partes propõem, contrapõem e argumentam. Visa um resultado que é um acordo, uma determinada proposição prática que recebe o assentimento das partes envolvidas, enfim visa solucionar divergências.

A vida humana é um complexo e intrincado processo de negociação.

Começa na discussão com Deus, sobre quantas vezes poderemos renovar o contrato de locação que temos com ele, e termina com uma tentativa de verificar se tudo o que fizemos valeu a pena.



Seja no campo pessoal ou no profissional, há momentos em que os nossos interesses são divergentes daqueles com quem temos que negociar.

Se esses interesses são compreendidos como obstáculos para o alcance de uma solução, surge a necessidade do uso de técnicas que permitam que ambas as partes saiam satisfeitas do processo.

O sucesso da pessoa que negocia está relacionado ao conhecimento das técnicas, ao desenvolvimento das habilidades e à tomada de atitudes favoráveis à negociação.

✓ TRABALHO EM EQUIPE

No mundo em que vivemos hoje, cooperar e trabalhar em equipe deixou de ser uma opção e passou a ser uma questão de sobrevivência, tanto no ambiente organizacional como na vida em geral!

Utilizamos o tema viagem interplanetária, porque consideramos que ele nos possibilitará uma profunda compreensão sobre o que seja uma **Equipe de Alta Performance**.

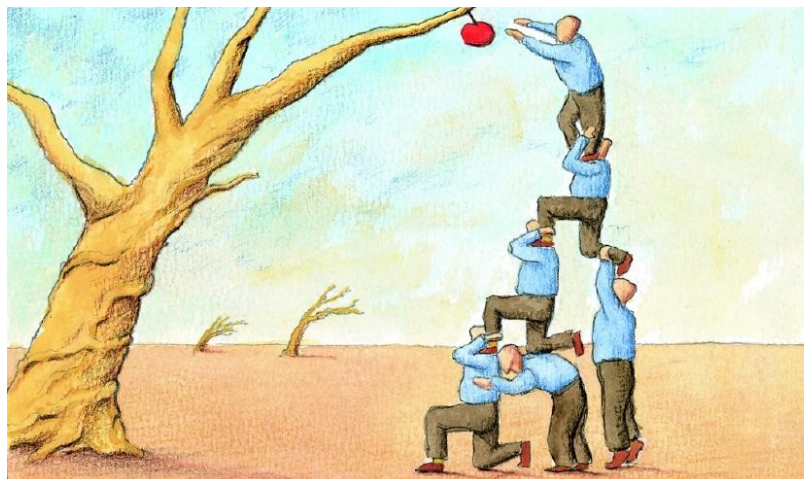


Há uma explicação para esse receio em relação ao trabalho em equipe. Desde os tempos da escola, quando o professor mandava a turma se dividir em grupos para executar uma tarefa, os alunos aprendiam como é difícil lidar com idéias distintas e, muitas vezes, com a falta de comprometimento dos colegas.

Da escola para frente, uma sucessão de experiências ruins relacionadas ao tema trabalho em equipe é que podem causar restrições ao coletivo. Mesmo os seminários durante a faculdade e até o trabalho de conclusão de curso da graduação. O individualismo, por sua vez, está com os dias contados no atual mercado de trabalho. Tanto é que consultores de carreira são taxativos: se você quiser sobreviver no meio corporativo terá de aprender a lidar e trabalhar com os outros.

A primeira coisa que você precisa saber para se dar bem numa empresa que prioriza o coletivo é fazer uma distinção clara do que é trabalho em grupo e trabalho em equipe. "Equipe quer dizer comprometimento.

Trata-se de um grupo de pessoas com um objetivo comum que batalham por sua conquista e respeitam as características e competências individuais de cada um.



Um não se sobrepõe ao outro. Trabalham em conjunto, aproveitam o que cada um tem a oferecer, ao contrário do que acontece em um grupo sem foco, sem objetivo", explica a psicóloga e consultora Suzy Fleury.

✓ VISÃO SISTÊMICA



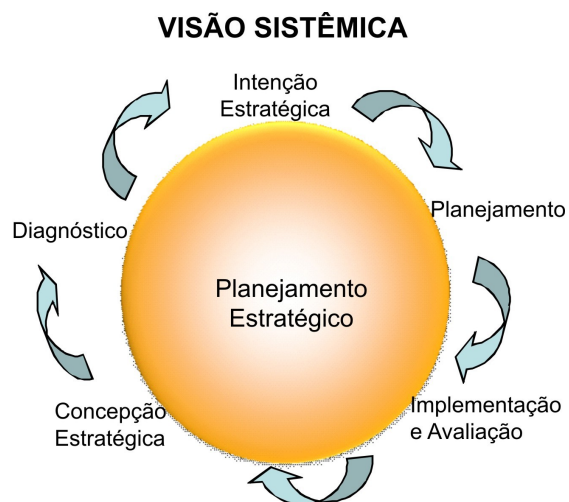
*"Estratégia + Execução Eficaz = Valor
Valor = Alta Performance = Crescimento Rentável"*

O objetivo deste trabalho é apresentar uma definição do que é Visão Sistêmica, suas principais características, e fatores históricos que levaram a humanidade a conceber tal forma de inter-relacionamento de sub - sistemas, bem como as conseqüências de tal forma de pensamento.

A Visão Sistêmica veio como uma evolução natural de tal forma de pensamento, possibilitando uma maior aproximação da realidade da ciência que estuda os sistemas.

Imagine que a vida é um papel em branco. Cada momento vivido deixa uma marca nesse papel. É uma história sendo escrita. Uma biografia.

Agora, imagine que você pudesse ler o capítulo final antes de saber toda a história. Se esse capítulo fosse de acordo com os seus sonhos você poderia saborear a história sem receio e sem restrições.



Mas e se esse epílogo não fosse um espelho de seus desejos?

E se você percebesse que o resultado de uma vida saiu muito diferente das aspirações do início da jornada?

Se lhe dessem a chance de saber o final da história e você pudesse escrevê-la diferente para ter um outro final, que história de vida você escreveria?

A visão sistêmica nada mais é do que perceber o movimento integrado entre o ambiente, nossas decisões e nosso futuro.

"A intuição é apenas um
sintoma de nossa capacidade
de perceber com antecedência
as conseqüências futuras"

DESCRIÇÃO DO GESTOR RESPONSÁVEL

Anderson Veríssimo da Silva é Gestor de Negócios, Analista de Suporte Técnico em Informática, Educador de Cursos Profissionalizantes. Elaborou Cursos Profissionalizantes (Gestão Empreendedora e Orientação Profissional).

Ministra aulas de Informática, Manutenção de Microcomputadores, Gestão de Negócios e Empreendedorismo. Elaborou e ministra Palestras Executivas e Treinamentos Profissionais em 22 áreas dentre as quais são elas: (APRESENTAÇÃO EM PÚBLICO; CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR; COMUNICAÇÃO ESCRITA; COMUNICAÇÃO; CRIANDO RELACIONAMENTO COM CLIENTES; CRIATIVIDADE E INOVAÇÃO; DESENVOLVIMENTO PESSOAL – QUALIDADE DE VIDA; DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL; GESTÃO COMO COMPETÊNCIA PROFISSIONAL; GESTÃO DE TEMPO; GESTÃO EMPREENDEDORA; INTELIGÊNCIA EMOCIONAL; LIDERANÇA; MARKETING PESSOAL; MOTIVAÇÃO PESSOAL E PROFISSIONAL; PLANEJAMENTO FINANCEIRO PESSOAL - SEU BOLSO; PREPARANDO – SE PARA O MERCADO DE TRABALHO; RELAÇÕES DE TRABALHO; SUSTENTABILIDADE; TEORIA DA NEGOCIAÇÃO; TRABALHO EM EQUIPE E VISÃO SISTÊMICA.).

Formado em Sistemas de Informação na Faculdade Radial e Informática para a Gestão de Negócio no Centro Paulo Souza FATEC ZONA SUL, leciona cursos, treinamentos e capacitações profissionais desde 2002 nas áreas de Informática e Administração como Instrutor e Educador de Cursos Profissionalizantes e Capacitações Profissionais.

Trabalhou com públicos (alunos) de diversas faixas etárias, em empresas educacionais e de treinamentos profissionalizantes. Atuou como Orientador Pedagógico. Fez partes de Treinamentos de Projetos do Governo Estadual (IBEC e IDEAL) como capacitação profissional em informática, inclusão digital e gestão. Fez parte do grupo de docentes no Projeto ASMOREJI (GERAÇÃO CIDADÃ) do Governo Federal como Educador de cursos como Suporte Técnico, Inclusão Digital, Montagem de Microcomputadores.

Participou de palestras na Fundação Getúlio Vargas e no Centro Paulo Souza. Atuou como Formador e Treinamentos de Educadores.

Atualmente ministra aulas de capacitação profissional em Escolas Profissionalizantes com cursos na área de informática, gestão, administração e orientação profissional. Ministra Treinamentos com Palestras em Empresas. Presta serviços de Suporte Técnico em Informática. E atua como administrador chefe e Gestor de Negócios na “AGM” em São Paulo.

Gestor de Negócios Anderson Veríssimo da Silva