



drivewiz  
CONSULTORIA

# CATÁLOGO FORMAÇÃO

DESENVOLVIMENTO PESSOAL E PROFISSIONAL  
2018





drivewiz  
CONSULTORIA

| Somos uma empresa especializada na área da formação |

Contamos com uma equipa de excelência, focada na obtenção de resultados

Somos inovadores, empreendedores e versáteis

Procuramos a melhoria constante dos nossos serviços e a satisfação dos nossos clientes

Criamos soluções à medida dos nossos clientes, correspondendo às suas expectativas

Valorizamos o capital humano através da formação, aumentando a sua performance ao nível da organização





MOTIVAR

QUALIFICAR

FORMAR





## DESENVOLVIMENTO Pessoal e Profissional

- Mudança organizacional
- Comunicação assertiva
- Condução de reuniões
- Trabalho em equipa
- Gestão de conflitos
- Negociação e persuasão
- Gestão de tempo
- Inteligência emocional
- Gestão de stress
- Atendimento ao cliente



- Coaching de equipas •
- Avaliação e gestão de desempenho •
- Liderança e desenvolvimento de equipas •
- Liderança e gestão de equipas •







## MUDANÇA ORGANIZACIONAL

### Objetivos

- Compreender a importância de participar no processo de mudança
- Saber lidar com os vários tipos resistência à mudança
- Compreender a comunicação organizacional e a sua importância na gestão da mudança
- Liderar equipas em situações de mudança organizacional

### Destinatários

Profissionais que pretendam adquirir competências ao nível da gestão da mudança organizacional

### Programa

- Tipos de mudança
- Como gerir a mudança
- A resistência à mudança
- Comunicar a mudança
- A equipa e a mudança

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## COMUNICAÇÃO ASSERTIVA

### Objetivos

- Saber lidar com situações de ansiedade, frustração, dificuldade de comunicação, conflitos e insucessos
- Saber utilizar o autocontrolo e a autorregulação das emoções
- Saber lidar com os comportamentos negativos
- Desenvolver a autoconfiança
- Gerir desacordos com êxito e fomentar a adesão para os acordos finais

### Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver uma atitude assertiva, melhorando a eficácia comportamental em situações de conflito e/ou tensão

### Programa

- A assertividade nas relações
- A postura assertiva na comunicação
- Técnicas de desenvolvimento da comunicação assertiva
- Estratégias de assertividade em situações de desacordo

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## CONDUÇÃO DE REUNIÕES

### Objetivos

- Saber quais os procedimentos a adoptar na preparação de uma reunião
- Desenvolver comportamentos de liderança na condução de uma reunião
- Compreender os principais factores de insucesso de uma reunião
- Reconhecer a necessidade de responsabilização no decorrer de uma reunião

### Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências na preparação e condução de reuniões

### Programa

- A convocatória da reunião
- Preparação de reuniões - agenda, hora, local, logística
- A liderança nas reuniões
- Os fracassos nas reuniões
- Resumo e linhas de orientação
- Responsabilizar e assumir compromissos
- Plano de acção e follow-up
- Elaborar a ata de reunião
- Simulação de uma reunião

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## TRABALHO EM EQUIPA

### Objetivos

- Saber utilizar as ferramentas comunicacionais fundamentais para gerir as relações interpessoais
- Compreender a importância dos objectivos e das responsabilidades no trabalho em equipa
- Saber aplicar as ferramentas de operacionalização do trabalho em equipa
- Compreender a importância do trabalho em equipa

### Destinatários

Profissionais que pretendam estabelecer e manter relações produtivas com as pessoas que integram o seu grupo de trabalho

### Programa

- As fases da equipa
- O eu na equipa
- Os papéis psicológicos na equipa
- Fatores determinantes de uma equipa de alto desempenho
- Características fundamentais para a excelência no trabalho em equipa

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## GESTÃO DE CONFLITOS

### Objetivos

- Saber como sair de situações de diálogo difícil
- Saber tirar partido das divergências e definir soluções para os conflitos
- Identificar soluções que permitam equilibrar ambas as partes envolvidas no conflito
- Saber lidar com os conflitos online

### Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver competências ao nível da resolução e negociação em situações de conflito entre equipas

### Programa

- As relações interpessoais e o conflito
- Os tipos de conflito
- Origens e fontes de propagação de conflitos
- O conflito enquanto processo
- Os estilos pessoais na gestão de conflitos
- O conflito como oportunidade
- Estratégias e técnicas para potenciar atitudes cooperativas entre as equipas

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## NEGOCIAÇÃO E PERSUASÃO

### Objetivos

- Desenvolver competências no âmbito da preparação de processos negociais
- Distinguir os principais tipos de estratégias de negociação
- Identificar as principais técnicas de negociação e as respetivas vantagens e desvantagens
- Identificar tipos de acordo integrativo e táticas necessárias à sua implementação
- Desenvolver competências de encerramento e avaliação de processos negociais

### Destinatários

Profissionais com responsabilidades de negociação na organização e que pretendam aprofundar os seus conhecimentos sobre o tema

### Programa

- Os desafios da negociação
- Os principais objetivos da negociação
- A preparação da negociação
- O processo negocial
- A negociação na prática

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## GESTÃO DE TEMPO

### Objectivos

- Desenvolver estratégias que permitam efectuar uma gestão de tempo eficaz
- Adquirir competências que permitam enquadrar, planear e organizar as atividades em função das suas prioridades para a organização
- Identificar e eliminar os principais factores que influenciam negativamente a gestão do tempo
- Compreender a importância do incumprimento dos prazos e tarefas e a necessidade de responsabilização nestes casos
- Conhecer algumas funcionalidades utilizadas na gestão de tempo

### Destinatários

Profissionais que queiram melhorar de forma sustentável a gestão do seu tempo e que tenham autonomia para planear e organizar as suas atividades

### Programa

- O tempo
- Eu e a gestão do tempo
- Técnicas de optimização de tempo
- As principais ferramentas de gestão de tempo

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

4 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## INTELIGÊNCIA EMOCIONAL

### Objetivos

- Compreender a importância do grau de inteligência na gestão das relações sociais e profissionais
- Desenvolver a consciência emocional de cada formando
- Utilizar a inteligência emocional como ferramenta de comunicação
- Adquirir ferramentas essenciais para a implementação da inteligência emocional ao nível profissional
- Saber utilizar a inteligência emocional

### Destinatários

Profissionais que desempenhem funções de gestão em quadros organizacionais e que pretendam desenvolver a sua inteligência emocional nas relações sociais e profissionais

### Programa

- O estudo das emoções
- Quociente de inteligência versus quociente emocional
- Os componentes da inteligência emocional
- Autoconhecimento emocional
- As competências pessoais e intrapessoais da inteligência emocional
- A importância da inteligência emocional nas organizações

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## GESTÃO DE STRESS

### Objetivos

- Identificar potenciais causas de stress no local de trabalho
- Identificar e avaliar o grau de vulnerabilidade do stress
- Elaborar um plano individual de mudança para uma melhor gestão do stress

### Destinatários

Profissionais que pretendam desenvolver técnicas de gestão do stress e das emoções

### Programa

- O stress
- A influência do stress no desempenho
- O stress individual
- Formas de lidar com o stress
- Fatores de risco
- Como combater o stress na organização
- Técnicas de relaxamento e meditação

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

4 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





## ATENDIMENTO AO CLIENTE

### Objetivos

- Compreender a importância da imagem profissional para o bom funcionamento da organização
- Saber utilizar as ferramentas de interação como fundamentos da comunicação
- Utilizar as cinco etapas de abordagem ao cliente de forma eficaz
- Adotar comportamentos que permitam realizar um atendimento de excelência

### Destinatários

Profissionais que pretendam adquirir competências comunicacionais e comportamentais na relação com o cliente

### Programa

- Ferramentas pessoais – autoconhecimento
- Ferramentas de Interação – A importância da comunicação
- As 5 etapas da abordagem ao cliente
- Comunicação não verbal
- Comunicação verbal
- Ferramentas de interação – Conhecimentos do cliente
- Fatores que criam impacto positivo no cliente

### Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

### Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta



# COACHING DE EQUIPAS

## Objectivos

- Conhecer os princípios do Coaching
- Identificar as fases de um processo de Coaching e de uma entrevista
- Identificar as ferramentas principais para a condução de um processo de Coaching e o tipo de impactos que um processo de Coaching pode ter
- Aplicar os princípios do Coaching a realidades concretas e vivenciadas

## Destinatários

Profissionais responsáveis pela condução e motivação de equipas de trabalho

## Programa

- As diferenças entre o coaching, o mentoring e a consultoria
- O coach
- O papel e o perfil do coach
- O processo de coaching
- As ferramentas do coaching
- Coaching como oportunidade de desenvolvimento
- A entrevista de coaching
- Aplicações na gestão e desenvolvimento das equipas

## Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

## Duração

7 horas

Preço por Formando	Sob Consulta
Preço por Grupo (até 12 formandos)	Sob Consulta





# AVALIAÇÃO E GESTÃO DE DESEMPENHO

## Objetivos

- Compreender a importância da avaliação do desempenho na gestão da organização
- Saber realizar a avaliação do desempenho dos trabalhadores na organização e interpretar as suas diversas dimensões
- Desenvolver e participar na conceção, implementação e operacionalização do sistema de avaliação e gestão do desempenho

## Destinatários

Profissionais responsáveis pela gestão estratégica, gestão de operações e gestão de equipas

## Programa

- A gestão do desempenho
- Avaliar o desempenho
- O sistema de avaliação e gestão de desempenho
- As dimensões de performance na organização
- A avaliação e gestão do desempenho individual

## Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

## Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





# LIDERANÇA E DESENVOLVIMENTO DE EQUIPAS

## Objetivos

- Conhecer os vários estilos e atitudes individuais de comunicação
- Identificar as principais ferramentas motivacionais a utilizar na gestão das equipas
- Desenvolver comportamentos de liderança ajustados ao grau de maturidade e motivação dos trabalhadores
- Identificar as fontes de conflito e as principais estratégias de gestão dos conflitos

## Destinatários

Profissionais que pretendam potenciar as capacidades de liderança e desenvolvimento de equipas de trabalho

## Programa

- A motivação no desenvolvimento de equipas
- A liderança e a comunicação
- Grupos e liderança
- A importância da gestão de conflitos
- Liderar equipas

## Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

## Duração

7 horas

Preço por Formando

Sob Consulta

Preço por Grupo (até 12 formandos)

Sob Consulta





# LIDERANÇA E GESTÃO DE EQUIPAS

## Objectivos

- Compreender a importância do autoco-nhecimento e identificar os pontos e aspetos a desenvolver no âmbito da gestão de equipas
- Saber adoptar estratégias adequadas à gestão das equipas
- Desenvolver competências de liderança, que permitam otimizar o trabalho da equipa de acordo com os objetivos da organização
- Adquirir competências comunicacionais que permitam gerir as relações interpessoais na organização

## Destinatários

Profissionais responsáveis pela liderança e gestão de equipas de trabalho

## Programa

- O processo de liderança
- Criar e desenvolver equipas
- Comunicar com eficácia
- Gerir e resolver conflitos
- Tomar decisões
- Gerir a mudança
- Motivar as equipas

## Metodologia

Método ativo, interrogativo, demonstrativo e expositivo

## Duração

7 horas

Preço por Formando	Sob Consulta
Preço por Grupo (até 12 formandos)	Sob Consulta







drivewiz  
CONSULTORIA

Tel | (+351) 934 899 091

e-mail | [geral@drivewiz.pt](mailto:geral@drivewiz.pt)

Web | [www.drivewiz.pt](http://www.drivewiz.pt)

Sede | Zona Industrial de Pintéus - L  
2660-194 Santo Antão do Tojal | LOURES

Escritório Funchal | Startup Madeira,  
Caminho da Penteada - Madeira Tecnopolo 1º, sala 13  
9020-105 Funchal | MADEIRA