

TREINAMENTO

MASTERMIND LINCE

LIDERANÇA, INTELIGÊNCIA INTERPESSOAL E COMUNICAÇÃO EFICAZ

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

Módulo 1 ♦ Autocoaching

- Conhecer técnicas para memorização de nomes;
- Desenvolver fundamentos da conversação;
- Entender os objetivos do processo;
- Autocoaching e trabalho em equipe;
- Identificar as 17 leis do êxito na liderança;
- Romper as primeiras barreiras da flexibilidade pessoal.

Módulo 2 ♦ Power Memory

- Conhecer os princípios de personalidade agradável para uma liderança de Alta Performance;
- Entender como utilizar a mente de forma eficaz;
- Desenvolver técnicas de empoderamento mental;
- Compreender o uso da imaginação, iniciativa e liderança;
- Treinar uma forma profissional de apresentação em público e se expor em reuniões.

Módulo 3 ♦ Metas e Objetivos

- Compreender a importância de fixar metas e objetivos com entusiasmo;
- Como construir relacionamentos duradouros;
- Como ser um líder mais impactante;
- Criar metas para desenvolver a diplomacia pessoal;
- Aprimorar a confiança em nós mesmos, percebendo nossas qualidades pessoais e profissionais.

Módulo 4 ♦ Venda de Ideias e Controle do estresse

- Aplicar ferramentas para gerenciar o estresse e a ansiedade;
- Conhecer a diferença entre preocupações e problemas;
- Desenvolver uma estrutura de comunicação persuasiva;
- Desenvolver a habilidade de influenciar as pessoas através da comunicação;
- Compreender o valor de usar evidências para persuadir as pessoas a entrarem em ação.
- Utilização da fórmula da comunicação global (FCG), para vender ideias.

Módulo 5 ♦ Visão Estratégica

- Elaborar uma Visão Estratégica de longo alcance, através de um programa de ação direcionado a resultados.
- Compreender a importância de ter um objetivo principal bem definido;
- Como vender ideias sob pressão;
- Entender a convicção como uma ferramenta de liderança, desenvolvendo mais coragem e confiança.

Módulo 6 ♦ O Poder da Mudança de Atitudes

- Descobrir como nossas atitudes estão sendo influenciadas positivamente;
- Reorganizar nossos procedimentos e atitudes;
- Perceber a utilização consciente dos princípios de diplomacia pessoal;

- Verificar como nossa habilidade de relacionamento tem se apresentado

Módulo 7 ♦ Cooperação / Entusiasmo

- Conhecer ferramentas de liderança para conseguir a cooperação das outras pessoas;
- Entender o que é uma relação ganha-ganha;
- Criar um plano pessoal para influenciar pessoas;
- Entender o entusiasmo como força transformadora;
- Perceber que somos responsáveis por nossas atitudes e ações

Módulo 8 ♦ Análise e Resolução de Problemas

- Método de análise e resolução de problema (MASP);
- Mecanismo de auxílio nas tomadas de decisões;
- Como encontrar qualidades pessoais fortes nas outras pessoas;
- Desenvolver a habilidade de reconhecer e elogiar as pessoas, através de uma forma adequada.

Módulo 9 ♦ Liderança Avançada

- Como exercer a liderança baseando-se na confiança e colaboração;
- Como lidar com pessoas difíceis / desafiantes e tornar-se um líder completo;
- Romper as últimas barreiras internas da flexibilidade;
- Sair definitivamente da zona de conforto através da dramatização e teatralização.

Módulo 10 ♦ Argumentação / Negociação

- Treinar ferramentas de negociação de Alta Performance;
- Saber responder perguntas difíceis / capciosas, discordando com habilidade, sem causar ressentimentos;
- Conhecer a ordem exata para argumentar e falar de improviso por intermédio das formas de evidências;
- Como manter o estresse dentro de uma perspectiva adequada;
- Apresentar resultados de controle de preocupações, como forma de ter uma liderança serena e gerar confiança nas pessoas.

Módulo 11 ♦ Valores na Liderança

- Como exercer a liderança de forma criativa;
- Como enfrentar os momentos negativos dos relacionamentos;
- Como mudar atitudes negativas nas outras pessoas, sem deixá-las ressentidas ou ofendidas;
- Compreender o poder emocional das nossas evidências.

Módulo 12 ♦ Avaliação Contínua

- Avaliar o desenvolvimento pessoal;
- Apresentar evidências do nosso avanço;
- Reavaliação da Visão Estratégica;
- Motivar outras pessoas a serem Mentores de Mestre