

Programa do curso de MBA em Gestão Estratégica de Pessoas, Liderança e Coaching

Este conteúdo pertence ao Descomplica. Está vedada a cópia ou a reprodução não autorizada previamente e por escrito. Todos os direitos reservados.

Apresentação

O desenvolvimento humano nas organizações tem se tornado a grande necessidade do mundo contemporâneo em tempos de globalização e de grande competitividade.

O conhecimento e as pessoas são os grandes valores e atores dos processos produtivos, comerciais e de atendimento ao mercado. Com esta concepção, este curso tem a proposta de focar uma nova visão da gestão humana e a maximização das suas competências e potenciais dentro das organizações, com a finalidade de fazer mais com menos, com mais intensidade, criatividade e produtividade, acompanhando as tendências atuais na liderança, na administração de Recursos Humanos e suprimindo a procura pela especialização e aprofundamento no liderar o ser humano no ambiente organizacional.

Cabe destacar que a gestão das pessoas e do conhecimento rompe as paredes do departamento de Recursos Humanos e se torna fluida e cada participante da vida corporativa tem este papel e preocupação, daí a relevância de um programa que tem a Estratégia de Gestão de Pessoas como o seu foco principal.

Objetivo

Propiciar aos participantes uma nova visão em Liderança e Coaching na Gestão de Pessoas e a aplicação prática destes estudos com ferramentas e técnicas comprovadas para a busca da excelência humana nas organizações; Contribuir para o desenvolvimento de gestores nas organizações bem como suas competências, conhecimentos, habilidades e atitudes, por meio de conhecimentos teórico-práticos e ferramentas específicas como: dinâmicas, jogos, vivências, exercícios, estudo de casos, sessões de criatividade assessments específicos de coaching.

Desenvolver atividades para preparar profissionais para a gestão de pessoas e formação de equipes nas organizações.

Público-Alvo

Profissionais de RH, Diretores e Gerentes de Empresas, Educadores líderes eclesiásticos, líderes do terceiro setor, comerciantes demais interessados.

MBA em Gestão Estratégica de Pessoas, Liderança e Coaching – 390h

Organização e Expressão do Conhecimento

Fundamentos da Comunicação; Interpretação de Cenários; Estrutura Narrativa; Personagens; Plot; Cenário, Tom e Mensagem; Estratégias Narrativas; Storytelling na Gestão de Negócios; Criando um Projeto de Storytelling.

Gestão do Tempo

Fundamentos da Gestão do Tempo; A Matriz do Tempo; Trabalhando os Quadrantes; Preparando a Estrutura Básica; Planejamento Semanal; Detalhes Importantes na Gestão do Tempo.

Gestão de Pessoas e Liderança

Perfis e padrões de comportamento; Competências essenciais para a liderança; Estilos de liderança; O líder como instrumento inspirador; Ferramentas e estratégias gerenciais; Empowerment; Feedback: o que é, como dar e receber; O valor de aprender a inspirar pessoas; As metacompetências do líder moderno; Valores e atitudes.

Metodologia da Pesquisa Científica

Fundamentos de Pesquisa; Tipos de Pesquisas; Passo a Passo da Elaboração de Artigo; Científicos; Situação Problema; Fundamentação Teórica; Metodologia da Pesquisa; Desenvolvimento; Conclusão.

Cenários Econômicos

Cenários como base para decisões de investimentos; Axioma de Zuriqie – Investimentos e Riscos; Risco versus retorno; Indicadores para Tomadas de Decisões – VPL, TIR e Pay Back; Momentos Inflacionários e não inflacionários; Análise a preços presentes, a preços correntes e a preços ajustados; Taxas de câmbio, regimes cambiais; Câmbio futuro, Câmbio spot e Câmbio real; Cálculos e operações a dias corridos e dias úteis; Cenários econômicos e decisões de investimentos em novos negócios; Hedge em operações de risco.

Negociação Estratégica

Introdução à negociação empresarial, conceituação básica; O processo de negociação para compra e venda; Perspectiva sistêmica e modelo integrado de negociação; Variáveis básicas da negociação; O papel do negociador; Relações Interpessoais e a importância da comunicação para a negociação; Negociação e o processo decisório; Planejamento de negociação; A ética nas negociações.

Ferramentas para tomada de Decisão

Elementos de tomada de decisão; O decisor, O processo de tomada de decisão; Enquadramento do decisor na organização; Elementos, Fases e Estratégias; Apoio de recursos de Tecnologia da Informação na tomada de decisão; Sistemas de informação para suporte ao processo decisório: tático e estratégico (Sistema de Apoio a Decisão, Sistema de Informação Gerencial e Executive Information System); Ferramentas de apoio à decisão; Sistemas transacionais, OLAP, Data warehouse.

Algoritmos genéticos; Resolução de problemas multiobjectivos; Sistemas especialistas.; Algoritmos para extração de informações estratégicas, Fases da descoberta de conhecimento em banco de dados: Seleção, pré-processamento, transformação, mineração de dados, interpretação/avaliação; Mineração de dados.; Análise exploratória de dados Técnicas de aprendizagem supervisionadas para classificação, para previsão, para agrupamentos e para associação.

Governança Corporativa

Aspectos Básicos da Governança Corporativa; Teoria da Firma; Teoria da Agência; Teoria dos Contratos; Princípios de Governança Corporativa no Brasil; Transparência, Equidade, Prestação de Contas e Responsabilidade Corporativa; A Governança Corporativa no Mercado Brasileiro; Considerações sobre o Mercado de Capitais Brasileiro; Níveis de Governança Corporativa da BBB; Órgãos Governamentais e não Governamentais e fomento à Governança Corporativa; Governança Corporativa e desempenho empresarial.

Liderança e Formação de Equipes

Formação de equipes: conceito, importância, liderança e desempenho; Desenvolvimento de equipes de alto desempenho; Gerenciando o processo de mudanças na Organização: para o desenvolvimento de pessoas e das equipes de trabalho; Learning Organization e sua evolução.

Fundamentos e Ferramentas de Coaching

Qualificação de Coaching; Fundamentos de Coaching; Desenvolvimento de Plano de Metas; Desenvolvimento de Novas Habilidades; Desenvolvimento da auto-percepção; Coaching de Vida e de Negócios.

Gestão do Conhecimento e por Competências

As perspectivas e evolução da gestão por competências; Novos paradigmas nos sistemas modernos de trabalho; O trabalhador do conhecimento; Planejamento Estratégico e a gestão por competências; Mapeamento de Competências; Recrutamento e Seleção por competências; Avaliação de Desempenho por Competências; Certificação por competências; Remuneração por competências.

Coaching Competência Emocional

Gerir a capacidade de resiliência; A inteligência emocional e o equilíbrio das emoções; A importância do autoconhecimento; Inteligência Emocional; Programação Neurolingüística; Estresse Negativo; Estresse Ideal.

Sistemas Inovadores de Recompensa

Os conceitos, fundamentos e processos de inovação nas organizações; Técnicas para formação de equipes; Inserção de sistemas de recompensa por resultados alcançados e produção de idéias; Reuniões de feedback e melhoria contínua; Compensações econômicas – bônus, remuneração variável, stock options; Compensações não econômicas – disponibilidade de tempo, formação individual; acesso a programas de orientação e coaching, exposição dos projetos.

Professores

Lisandro Gaertner é professor de Storytelling do Descomplica. É bacharel em psicologia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro, roteirista pela Escola de Cinema Darcy Ribeiro, especialista em aprendizagem e storytelling, e game designer. Implementa Projetos de Storytelling e Jogos Narrativos para Educação desde 1999 em grandes empresas como Petrobras, Vale, Embratel e em órgãos governamentais como a Polícia Civil do Rio de Janeiro.

Gustavo Fernandes (Professor convidado) é professor do Descomplica. Diretor do Grupo JMN (CTG, Hoop Sports e Imaginar Content). Diretor geral do Colégio e Curso Intellectus. Bacharel em Marketing Estratégico e especialista em Gestão de Tempo e Produtividade.

Marcos Martins é professor no Descomplica. Bacharel em Engenharia Mecânica (UFRJ) e Corretor de Seguros (FUNENSEG). Especializado em Empreendedorismo pela UNCTAD/SEBRAE e pela BABSON College. É sócio-diretor da M11 Consultoria e Corretora de Seguros de Vida Ltda (2004-atual), que atua Seguros, Consultoria e Treinamento. É professor no MBA Executivo no IBMEC (2004-atual) em disciplinas de Liderança, Gestão de Pessoas, Empreendedorismo, Inovação, Planos e Modelos de Negócios

Marcus Viana é professor do Descomplica. Profissional com vinte anos de atuação nas áreas de Marketing de Serviços e Comportamento do Consumidor em segmentos de comunicação e serviços, com experiência em consultoria / treinamento empresarial para empresas de todos os portes. Na área acadêmica há 18 anos, é mestre em Sistemas de Gestão da Qualidade pela UFF, especialista em Marketing Estratégico com habilitação para Docência Superior pela ESPM e bacharel em Comunicação Social / Publicidade e Propaganda pela UGF. Coordenou cursos de graduação e pós graduação na área de Gestão e atualmente ministra aulas de Marketing para graduação e pós em instituições como Ibmec, UERJ, UVA e UGF.

Daniel Sousa é professor de Economia e Finanças do Descomplica. Possui mestrado em Economia pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), Especializações em Innovation in Business Learning e também em Entrepreneurship and Innovation por Boston College e graduação em Economia pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ). Atua como Coordenador e professor do Global MBA do Ibmec-RJ. Atuou como analista de investimentos, montado portfólios para posicionamento de patrimônio no mercado financeiro brasileiro e norte-americano.

Ricardo Poli Engenheiro de formação, possui notória formação em Marketing e Comunicação pela ESPM, onde lecionou disciplinas ligadas a estratégia, marketing e gestão de negócios nas últimas décadas. Nesse período, se tornou mestre em Comunicação e Semiótica pela PUC/SP, além de ter ministrado disciplinas em cursos de graduação como FAAP, Mackenzie, FGV/RJ, ESPM, dentre outros. Atualmente é professor da casa do Saber.

Fale conosco

Para maiores informações sobre o curso, entre em contato através do e-mail pos@descomplica.com.br