

OBJETIVO GERAL

Este curso tem como objetivo dotar os participantes de ferramentas simples e eficazes para na prática conseguirem comunicar, interagir e gerir o seu “EU”.

A iniciativa tem também por objetivo trabalhar métodos e ferramentas facilitadoras do desenvolvimento da pessoa e dos seus recursos, orientando as para a melhoria do auto conhecimento da comunicação e do relacionamento interpessoal.

OBJETIVO ESPECÍFICO

1º PASSO

- O funcionamento base do cérebro e das suas ligações.
- Porque fazemos o que fazemos.
- Ser reativo e proativo.
- Descobrir a nossa identidade.
- Descobrir os valores pessoais e de quem nos rodeia.
- Identificar e eliminar as crenças que nos limitam.
- Gerir estados emocionais.

2º PASSO

- Hábitos – Eliminar o que afeta a nossa performance.
- Auto motivação.
- Comunicação emocional.
- Os quatro padrões comportamentais.
- Como criar empatia e confiança.
- Encontrar soluções para as mais diversas situações do dia a dia.
- Criar objetivos em linha com o que somos.

3º PASSO

- Prática e conclusões e partilha. Elaboração de plano de ação pessoal.

METODOLOGIA

Método 3 Solutions (Metodologia de Coaching, PNL e linguagem transformacional)

DESTINATÁRIOS

Colaboradores do Retalho, Vendedores Gerentes de Loja e Líderes de equipa.
(Soluções ajustadas à exigência da função)

DURAÇÃO

- Mínimo -2 dias
- Máximo - ajustado à necessidade apurada em diagnóstico cliente / 3 Solutions.