

ÁREA COMPORTAMENTAL

RELACIONAMENTO INTERPESSOAL

ENTRAJUDA-FORMA Regular

Descrição

O impacto da comunicação no estabelecimento das relações pessoais e profissionais. A comunicação assertiva como instrumento que permita potenciar o desenvolvimento de relações positivas, facilitadoras do entendimento pessoal e profissional.

A quem se destina

Dirigentes, Chefias e Quadros Superiores que pretendam desenvolver as suas competências relacionais.

Data: 30 Outubro 2020 | 09h30-17h30

Taxa de Inscrição: 25 EUR por participante

Local: Lisbon Marriott Hotel

Prazo de Inscrição: 20 Outubro 2020

FORMADOR

PEDRO ANTÃO

OBJECTIVOS DE APRENDIZAGEM

No final desta acção, os participantes estarão aptos a:

- Compreender os processos de comunicação e o seu impacto nos relacionamentos.
- Conhecer os diferentes tipos de atitudes de comunicação e o seu impacto nos outros.
- Utilizar técnicas de afirmação pessoal e saber lidar com comportamentos dificultadores do estabelecimento de relações de comunicação eficazes.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

- Compreender os processos de comunicação e o seu impacto nos relacionamentos:
 - A comunicação como um processo de influência.
 - Conhecer as limitações humanas à eficácia comunicacional.
- Conhecer os diferentes tipos de atitudes de comunicação e o seu impacto nos outros:
 - Conseguir identificar o perfil individual de atitudes de comunicação.
 - Saber identificar as características e comportamentos dos diversos tipos de atitudes de comunicação.
- Utilizar técnicas de afirmação pessoal:
 - A escuta activa e os diversos tipos de perguntas.
 - A reformulação.
 - A calibragem e a sincronização.
 - Saber dizer não, de forma afirmativa.
- Saber lidar com comportamentos dificultadores do estabelecimento de relações de comunicação eficazes:
 - Saber lidar, de forma afirmativa, com atitudes comunicacionais ineficazes.
 - Potenciar, nos outros, atitudes facilitadoras do entendimento mútuo.
 - Desenvolver uma postura construtiva nas relações de trabalho.
 - Saber exprimir opiniões e reacções negativas de forma construtiva.
 - Potenciar uma atitude afirmativa nos outros para facilitar a “negociação” comunicacional e relacional.

MODALIDADE DE FORMAÇÃO

Formação de actualização/aperfeiçoamento

RECURSOS PEDAGÓGICOS

Video-Projector, Computador Portátil, Sistema de som, Apresentação em formato digital, Flipchart, Vídeos, Manual.

MODELO DE ENSINO

Presencial

CRITÉRIOS E METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO

AVALIAÇÃO INICIAL: Através da análise do perfil dos formandos.
AVALIAÇÃO DA SATISFAÇÃO DO FORMANDO: Realizada através de um questionário de apreciação, onde os formandos poderão indicar opiniões, reclamações e sugestões de melhoria.

METODOLOGIA

Metodologia expositiva, interrogativa e activa.
Recurso a dinâmicas de grupo, visualização de filmes e trabalhos de grupo para prática e consolidação das atitudes de comunicação.