

Escola de Líderes

Apresentação



Escola de Líderes

INTRODUÇÃO

A experiência ensina que não se consegue desenvolver lideranças com treinamentos rápidos. Há necessidade de uma metodologia abrangente e envolvente, além de constantes exercícios, práticas, e tempo de maturação e absorção entre treinamentos. A Escola de Líderes vem preencher esta necessidade na medida em que vai desenvolvendo o treinamento durante todo o ano, com exercícios e tarefas entre cursos, que possibilitam ao participante estarem “ligados” no assunto durante todo o ano, além de permitir a absorção dos conhecimentos de forma definitiva através de exercícios e tarefas que envolvem o seu dia a dia.

A Escola de Líderes tem como objetivo educar, formar e desenvolver pessoas nas competências essenciais ao desempenho efetivo das funções relacionadas à Liderança e Gestão de Pessoas. Visando prestar serviço aqueles que necessitam construir um programa de desenvolvimento e formação de lideranças, criamos um treinamento integrado que se constitui de diversos temas pré-selecionados que julgamos importantes para capacitar pessoas no papel de líderes

OBJETIVOS

Desenvolver ou formar líderes que possam efetivamente contribuir para a criação de vantagens competitivas através do seu desenvolvimento técnico, do desenvolvimento comportamental, e do desenvolvimento estratégico, alinhando os valores humanos e organizacionais.

Prover um processo estruturado de formação continuada com foco em Liderança, com vistas à formação profissional, de modo que cada um entenda seu papel dentro da dinâmica da gestão de pessoas e do processo de crescimento da empresa no mercado

BENEFÍCIOS

Trabalho junto ao profissional para o seu autodesenvolvimento e Incremento das competências de Liderança necessárias para o desenvolvimento profissional e pessoal.

Desenvolvimento da capacidade de alinhar a Liderança com a Estratégia do negócio.

Desenvolvimento da habilidade de pensar e agir estrategicamente, voltada para a obtenção de resultados.

Desenvolvimento do conceito de Visão e a motivação do pessoal em torno dela e do seu atingimento.

Aumento da produtividade e atingimento dos objetivos organizacionais através do capital intelectual.

PÚBLICO ALVO

Gerentes e Supervisores de todos os departamentos, num total de até 20 pessoas por turma.

METODOLOGIA

Aulas teóricas, leituras, desenvolvimento individual, "role playing", dinâmicas, interatividade via web

DURAÇÃO

Doze meses, totalizando 96 horas divididas em 12 cursos com duração de 8 horas cada, desenvolvidos "in company" uma vez por mês, ou a critério do cliente.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO

O conteúdo é composto dos 12 módulos listados a seguir, enfocando o desenvolvimento teórico, o desenvolvimento comportamental e o desenvolvimento estratégico.



Os módulos a serem desenvolvidos são os seguintes

ESTRATÉGICO

- Planejamento Estratégico
- Planejamento por cenários
- Método de Controle: BSC- Balanced Scorecard
- Método de controle: OKR- Objectives and Key Results

TÉCNICO

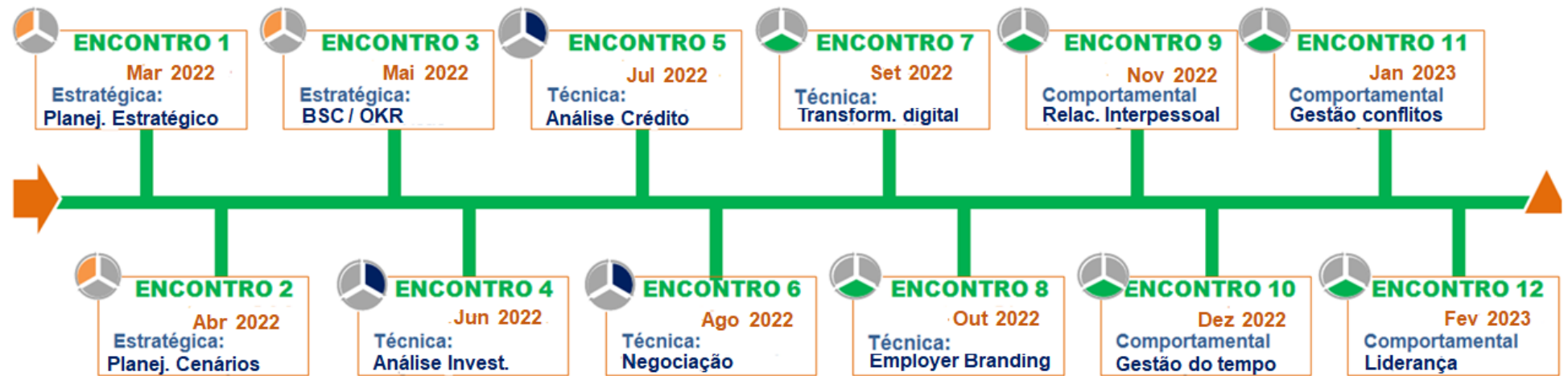
- Análise de projetos de investimento
- Análise de crédito
- Negociação: Metodologia Harvard
- Transformação digital
- Employer Branding/ Gestão de Talentos

COMPORTAMENTAL

- Comunicação e Relacionamento interpessoal
- Gestão de conflitos
- Gestão do tempo
- Liderança

Obs.: Por solicitação do cliente, pode haver a substituição de temas para atender a uma necessidade específica.

CRONOGRAMA



PROFESSORES

Todos os professores têm grande experiência como executivos e como professores de faculdades e escolas de negócios, com atuação em trabalhos para empresas como Itaútec, Bradesco, Clube de Engenharia, Sindisider, Cummins, Rhodia, Pfaudler, Surface Combustion, Jaraguá, Standard Oil, Setal, Techint, Faagerdala, Acelor Mittal, CSN, Usiminas, EMS, Autoglass, Apsen, Agrofel, Britanite, Buscapé e muitas outras.

COORDENADOR

PAULO BARRETO

- Professor e Coordenador do Departamento de Marketing da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing
- Professor do MBA em Gestão por Processos da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing
- Professor do MBA em Marketing da Universidade Mackensie
- Professor do curso de graduação em Comunicação Social da ESPM - Escola Superior de Propaganda e Marketing.
- Professor dos cursos de férias da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing. Temas: Planejamento Estratégico, Estratégia de Marcas, Marketing B2B e Neuromarketing.
- Professor dos cursos de extensão da ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing. Tema: Estratégia de Marketing e Vendas para o Mercado Feminino.
- Professor do curso de Jornalismo da ESPM. Tema: Planejamento de Marketing
- Professor do MBA em Marketing da FAAP - Fundação Armando Álvares Penteado
- Professor do curso de graduação em Comunicação Social da FAAP - Fundação Armando Álvares Penteado.
- Professor do Curso de Graduação em Marketing da UNIP - Universidade Paulista.
- Professor do Curso de Pós-graduação em Gestão Empresarial da UNISANTOS – Universidade Católica de Santos.

- Professor credenciado pelo SEBRAE-SP para os cursos de Liderança e Líder Cidadão
- Professor da Integração Escola de Negócios
- Professor e coordenador dos cursos do INDA – Instituto Nacional dos Distribuidores de Aço
- Professor da ADVB - Associação dos Dirigentes de Venda do Brasil.
- Palestrante convidado da FUNCEX - Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior, do Banco do Brasil. Tema: Marketing Internacional.
- Palestrante convidado da FGV - Fundação Getúlio Vargas de São Paulo. Tema: Gerência de Produtos e Desenvolvimento de Novos Produtos.
- Palestrante convidado da UNAERP - Universidade de Ribeirão Preto. Tema: Marketing Industrial.
- Palestrante convidado da UNAERP - Palestrante na Semana do Administrador.
- Palestrante Convidado da FMU - Faculdades Metropolitanas Unidas. Tema: O Novo Marketing.
- Palestrante convidado da Universidade Metodista, Faculdade de Comércio Exterior. Tema: Desenvolvimento de Novos Produtos.
- Palestrante convidado pela Rhodia S.A, durante cinco anos, responsável pelo treinamento de Marketing dos trainees.
- Palestrante convidado da Villares Informática, divisão Fazor, para treinamento dos 100 revendedores. Tema: A Arte de Vender para a Mulher.
- Palestrante convidado da Pfaudler Argentina. Tema: Engenharia de Vendas.
- Palestrante convidado do Instituto de Engenharia de São Paulo. Tema: Qualidade do Serviço ao Cliente.
- Professor do Centro de Treinamento da Cia. Atlantic de Petróleo. Treinamento dos vendedores e assistentes técnicos.
- Palestrante convidado da Sadia S.A. Tema: Psicodinâmica das Cores e Desenvolvimento de Novos Produtos.
- Palestrante convidado da SUCESU, no Congresso Internacional de Informática. Tema: A Informática no Marketing.
- Palestrante convidado da Telesul Telecomunicações. Tema: Qualidade do Serviço ao Cliente.
- Palestrante convidado da Volkswagen do Brasil. Tema: Qualidade do Serviço ao Cliente.
- Palestrante convidado pelo jornal O Liberal, de Belém do Pará. Tema: Motivação de Vendedores.
- Palestrante convidado da Cascadura. Tema: Engenharia de Vendas
- Professor contratado da Secretaria de Assistência e Desenvolvimento Social do ESP. Tema: Autogestão de Instituições Sem Fins Lucrativos
- Professor contratado da AVAPE. Tema: Gestão Estratégica de Instituições Sem Fins Lucrativos

- Professor contratado do convênio SEBRAE – AVAPE. Tema: Gestão Estratégica de Instituições Sem Fins Lucrativos
- Professor convidado da Fundação para o Desenvolvimento da Ciência, curso de pós-graduação em Administração Hospitalar. Tema: Marketing Hospitalar
- Professor convidado da Fundação para o Desenvolvimento da Ciência, curso de pós-graduação em Administração Hospitalar. Tema: Plano de Negócios e Plano de Marketing
- Palestrante convidado do I Congresso de Estética do ABC. Tema: A Arte de Vender para a Mulher
- Palestrante convidado da Sociedade Pestalozzi. Tema: Gestão de Instituições sem fins Lucrativos
- Professor convidado da AVAPE. Tema: Atendimento ao Cliente
- Palestrante convidado do I Forum do Terceiro Setor de São José do Rio Preto. Temas: Marketing Social/ Responsabilidade Social
- Palestrante convidado da Officer Distribuidora de Produtos de Informática. Tema: Marketing para a Pequena Empresa.
- Palestrante convidado da Volkswagen do Brasil. Tema: Telemarketing, Atendimento ao Cliente Estilo Disney, A Arte de Vender para a Mulher.
- Palestrante convidado da Faculdade de Psicologia da UNIA. Temas: Psicologia e Marketing; A Arte de Vender para a Mulher.
- Palestrante convidado da TV Cultura. Tema: Mulher, um ser diferente.
- Palestrante convidado do IRI – Institute for International Research. Tema: Marketing para Crianças.
- Palestrante convidado da UNISANTOS. Tema: Planejamento de Marketing.
- Palestrante convidado da DGM. Tema: “A arte de vender para a mulher”
- Palestrante convidado da Fillity. Tema: “A arte de vender para a mulher”
- Professor convidado da Arcelor Mittal. Temas: Motivação de Vendedores e Distribuidores, Negociação, Atendimento ao Cliente, Vendas de Alto Impacto
- Professor convidado da Manetoni Distribuidora. Temas: Negociação, Atendimento ao Cliente e Vendas de alto impacto.
- Palestrante convidado do Grupo TPC. Tema: Motivação

Experiência Profissional:

- Diretor Geral da Kravis Consulting
- Diretor de Marketing da TV Cultura e Rádios Cultura

- Diretor de Marketing e Vendas da Standard Oil – Divisão Pfaudler
- Diretor do SEBRAE – BBN
- Gerente Geral do Playcenter
- Gerente Geral da Inducel
- Gerente Geral da Stein-Surface
- Assessor de Marketing da Rhodia
- Gerente de Marketing da Itautec

Formação Escolar:

Mestrado em Administração de Empresas pela FGV – Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Pós-graduação em Administração de Empresas pela FGV – Fundação Getúlio Vargas.

Pós-graduação em Comunicação Social pela ESPM – Escola Superior de Propaganda e Marketing.

Engenheiro Mecânico pela UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro.