




INSTITUTO  
**ELEMENTO**

**NOSSO PROPÓSITO**

Acreditamos que as pessoas podem atingir **melhor performance** nos projetos pessoais e profissionais.

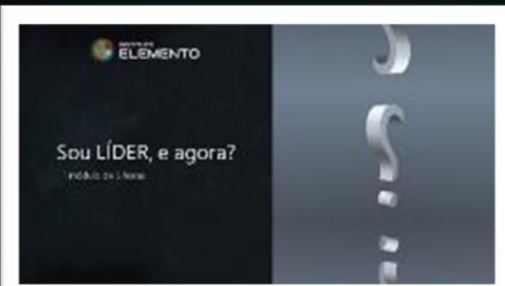


# NOSSOS PROJETOS



# PROGRAMAS INCOMPANY - CLIQUE SOBRE O PROGRAMA DE INTERESSE

## LIDERANÇA



## COMERCIAL / VENDAS

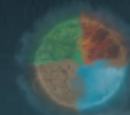


## ATENDIMENTO E COMUNICAÇÃO



## CARREIRA





INSTITUTO  
ELEMENTO

# O LÍDER PRESENTE

6 módulos de 6 horas



# O LÍDER DO PRESENTE



## OBJETIVO:

- Desenvolver os comportamentos de liderança para os líderes das empresas adotarem condutas mais assertivas junto aos liderados, contribuindo com o desenvolvimento dos membros do time e gerar resultados ainda melhores.

## COMPETÊNCIAS:

- Autoconhecimento, autogerenciamento das emoções, construção de relacionamento, orientação para resultados, desenvolvimento de pessoas, trabalho em equipe, visão sistêmica da organização.



## PÚBLICO:

- Líderes de equipes, ou líderes de projetos que trabalham com equipes multifuncionais.



# O LÍDER DO PRESENTE



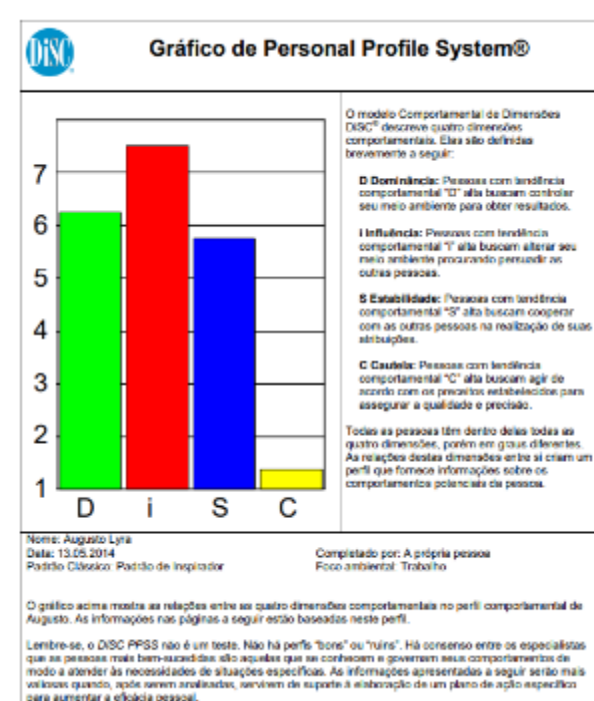
## 1. As interferências de uma equipe de alta performance

- Bem Vindos ao LÍDER DO PRESENTE
- As competências do LÍDER
- Cronograma do programa
- Jogo Elementar
- Os desafios de uma equipe de alta performance

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?





# O LÍDER DO PRESENTE



## 2. Os estilos comportamentais

- Pré-work: Assessment comportamental
- Os estilos comportamentais
- Conhecendo o meu estilo
- Giro do Mindset: um painel que ajuda a identificar o mindset limitante e a praticar o mindset de desenvolvimento



### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?





# O LÍDER DO PRESENTE

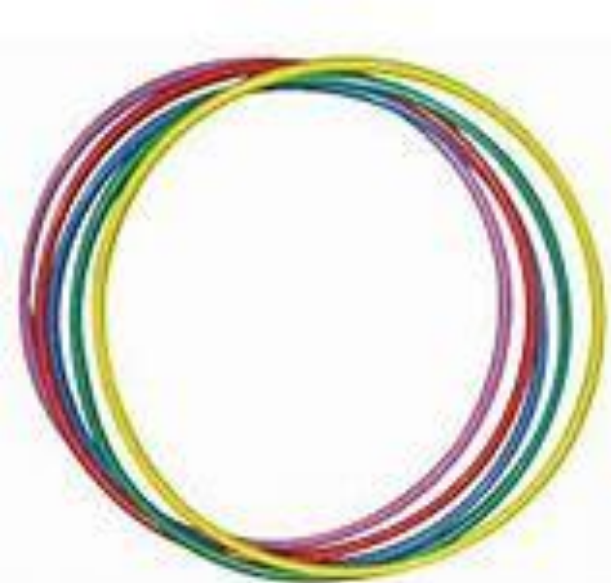


## 3. Os níveis de atitude e as diferenças comportamentais

- Níveis de atitude e as relações interpessoais
- Leitura de perfil: como identificar o estilo do outro?
- Como adequar o estilo comportamental ao estilo dos outros

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?





# O LÍDER DO PRESENTE

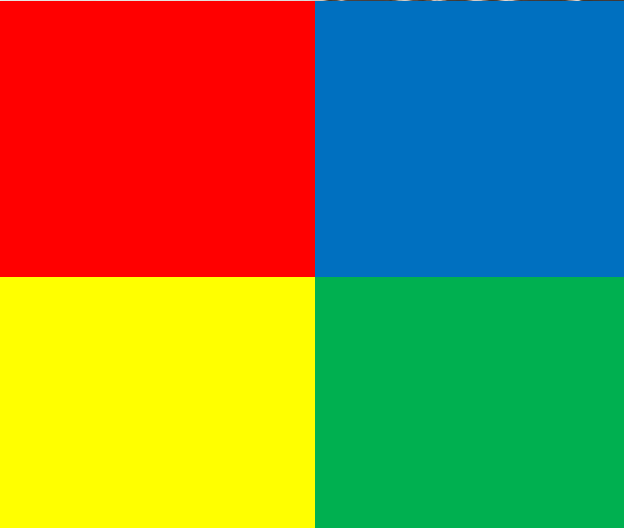


## 4. Feedback para reconhecer e desenvolver pessoas

- Análise de caso
- A diferença entre feedback, críticas e julgamentos
- Lidando com feedback considerando os diferentes estilos comportamentais
- Vai ter reação: um jogo de cartas para simular conversas de feedback, em que tudo pode acontecer!

### PLANO DE AÇÃO

- **Água:** quais foram os conhecimentos adquiridos?
- **Fogo:** o que colocará em prática?
- **Ar:** o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- **Terra:** quais resultados quero ter?



# SOLAR

## O LÍDER DO PRESENTE



### 5. Coaching para aumentar a performance

- Conceitos de coaching
- Técnica de coaching SOLAR (Situação, Objetivos, Limitações, Ações e Resultados)
- A conexão do feedback para o coaching
- Práticas de coaching
- Encerramento

#### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?





# O LÍDER DO PRESENTE



## 6. Estabelecimento de objetivos e metas

- Propósito Objetivos e Metas
- Métodos para definir metas
- Definição de metas pessoais e profissionais

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



# Sou LÍDER, e agora?

1 módulo de 5 horas



# Sou LÍDER...e agora?



## OBJETIVO:

- Desenvolver nos NOVOS LÍDERES, ou FUTUROS LÍDERES, as habilidades de coaching para aumentar a performance, feedback para desenvolver e reconhecer as pessoas e conceitos de equipe de alta performance.

## COMPETÊNCIAS:

- Desenvolvimento de pessoas e trabalho em equipe



## PÚBLICO:

- Novos líderes, ou pessoas em desenvolvimento para assumir a posição de líder de pessoas.



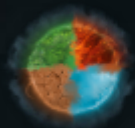
# Sou LÍDER...e agora?



- As interferências de uma equipe de alta performance
- Coaching para aumentar a performance: método SOLAR
- Feedback para reconhecer e desenvolver pessoas: método FIM
- Vida de Gestor: um jogo que proporciona experiências do dia a dia de um gestor, para de forma lúdica, identificar situações que encontrarão na jornada, e precisarão colocar em prática as habilidades de líder de pessoas.

## PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



INSTITUTO  
ELEMENTO

# Qual é o NOSSO PLANO de EXPANSÃO?

2 encontros de 5 horas



# Qual é o NOSSO PLANO de EXPANSÃO?



## OBJETIVO:

- Promover a discussão, avaliação e definição dos modelos de negócios mais adequados à realidade da instituição, considerando a VISÃO DE FUTURO e CULTURA ORGANIZACIONAL, e estabelecer as prioridades estratégicas que deverão ser implementadas.

## COMPETÊNCIAS:

- Visão estratégica, visão do negócio, persuasão e influência



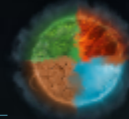
## PÚBLICO:

- ALTA LIDERANÇA das empresas





# Qual é o NOSSO PLANO de EXPANSÃO?



INSTITUTO  
ELEMENTO

## Prioridades estratégicas para o nosso negócio

- Expansão S.A.: um jogo de estratégia para discutir e defender quais modelos de negócio são mais adequados à realidade da sua empresa por meio de apostas. E, assim como na vida real, eles vão ter de lidar com um elemento surpresa e chegar a um consenso único.
- A conexão do PLANO ESTRATÉGICO com a CULTURA ORGANIZACIONAL
- A estratégia de CASCATEAMENTO da estratégia





# O PROTAGONISTA DA VENDA

3 módulos de 5 horas



# O PROTAGONISTA DA VENDA



A realidade do que se entende hoje como Comunicação efetiva e estratégica mudou. O que vai levar você, e sua equipe, para o próximo nível de Persuasão e Influência nas vendas e relacionamento com audiência e clientes, não são os argumentos lógicos e *scripts* prontos, e sim o que chamamos de Comunicação Empática.



## OBJETIVO:

- Propor uma análise dos produtos ou serviços, para aprimorar a comunicação baseado em valores, capacitar a equipe com técnicas de persuasão e influências, e a técnica de negociação proposta pelo INSTITUTO ELEMENTO.

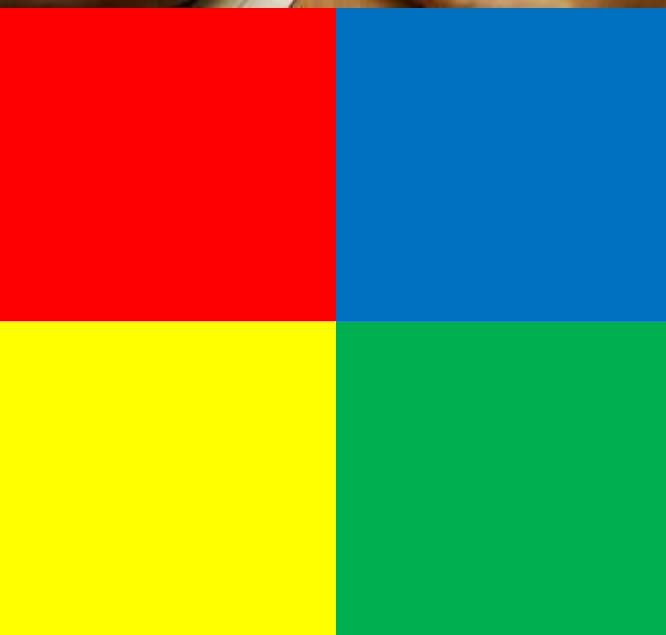
## COMPETÊNCIAS:

- Comunicação assertiva, persuasão e influência, negociação, flexibilidade e capacidade de trabalhar sob pressão.

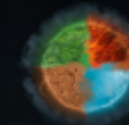


## PÚBLICO:

- Profissionais que atuam na área de marketing, vendas, e atendimento ao cliente, ou profissionais que estão se preparando para atuar nessas áreas.



# O PROTAGONISTA DA VENDA



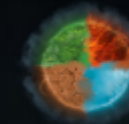
INSTITUTO  
**ELEMENTO**

## 1. Comunicação baseada na percepção de valor

- Fatores que impactam na satisfação do cliente e percepção de valor
- Análise competitiva dos produtos ou serviços
- Forças e fraquezas do produto e serviço
- Estratégia para comunicar valor
- Os diferentes estilos comportamentais dos clientes
- A comunicação de valor adaptada aos estilos de cada cliente

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



## O PROTAGONISTA DA VENDA

### 2. Destrave a comunicação e aumente a sua influência

- Estrutura do mindset e os 7 pressupostos da Comunicação Empática e Persuasiva.
- O Contexto EVAP - Escrita, Verbal, Audiovisual, Presencial e sua influência na Comunicação
- Como construir Rapport de forma intencional e estratégica.
- Os 7 níveis neurológicos para conduzir as decisões do seu cliente
- PNL e Persuasão para Vendas e Liderança
- Técnica para elevar o nível de Oratória
- Empatia tática para aumentar a efetividade dos acordos
- Hot-seat e dinâmicas efetivas para o destravar da sua Comunicação.

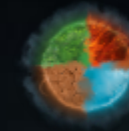
#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



**ÓRBITA  
SOLAR**

## O PROTAGONISTA DA VENDA



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

### 3. Resultado de alta performance depende de você

- Conceitos de negociações
- A importância do planejamento, e as etapas (ÓRBITA: Objetivo, Resultados esperados, Barreiras, Impacto, Tática)
- O processo de negociação com as partes envolvidas (SOLAR: Situação, Objetivos, Limitações, Ações, Resultados)
- Migraterritório: os grupos precisam conquistar territórios para alcançarem suas metas, com muita estratégia e poder de negociação
- Encerramento do programa
- Entrega de certificados

#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



# Gestão Estratégica de Contas

Tempo: customizado de 2 a 16 horas



# GESTÃO ESTRATÉGICA DE CONTAS



## OBJETIVO:

- Propor uma reflexão sobre o conceito de contas estratégicas adotado pela instituição, os potenciais impactos desses clientes para a organização cumprir com a sua missão e sugerir uma metodologia para diagnóstico e desenvolvimento de um plano de negócios multifuncional, envolvendo diversas áreas da empresa.



## COMPETÊNCIAS:

- Visão estratégica, capacidade analítica, tomada de decisões, planejamento e trabalho em equipe.

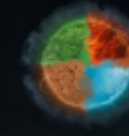


## PÚBLICO:

- Profissionais que atuam nas áreas de vendas / comercial, marketing, atendimento ao cliente, finanças, inteligência de mercado, e todas áreas que devem ser envolvidas num plano de ação corporativo para causar um impacto notável ao cliente.







## 1. Conceitos e análises

- Conceitos de clientes estratégicos e a segmentação
- Análise estratégica dos fatores externos que podem impactar no mercado (PESTAL)
- Impacto dos fatores externos no ambiente, mercado e comportamento dos clientes
- SWOT análise do cliente e da empresa junto ao cliente
- Prioridades estratégicas do cliente e da empresa
- Critérios para seleção de contas
- Definição dos objetivos para a conta

## PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados você quer ter?

STRENGTHS

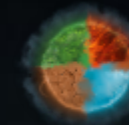
WEAKNESSES

OPPORTUNITIES

THREATS



# GESTÃO ESTRATÉGICA DE CONTAS



INSTITUTO  
ELEMENTO

## 2. Plano de contas estratégicas

- A jornada do cliente na conta chave
- Mapeamento de stakeholders internos e externos
- Interpretação da rede de influências da conta, e na conta estratégica
- A estratégia para cada stakeholder da conta estratégica
- TIME de trabalho MULTIFUNCIONAL para a conta
- Plano de ação MULTIFUNCIONAL para a conta estratégica
- Alinhamento dos times
- Métricas / indicadores de produtividade e performance

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados você quer ter?



# Protagonistas da Operação

2 encontros de 5 horas



# O PROTAGONISTA DA OPERAÇÃO



## OBJETIVO:

- Através dos conceitos de PNL (Programação Neuro Linguística), técnicas de negociação e influência, desenvolver habilidades de comunicação assertiva para melhorar as interações interpessoais dos profissionais com o público que atende.

## COMPETÊNCIAS:

- Comunicação assertiva, persuasão e influência, negociação, flexibilidade e capacidade de trabalhar sob pressão.



## PÚBLICO:

- Atendentes de call center, tele marketing, cobrança, ou áreas de interface com os clientes / stakeholders da empresa.



# O PROTAGONISTA DA OPERAÇÃO



## 1. Destrave a comunicação e aumente a sua influência

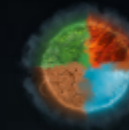
- Estrutura do mindset e os 7 pressupostos da Comunicação Empática e Persuasiva.
- O Contexto EVAP - Escrita, Verbal, Audiovisual, Presencial e sua influência na Comunicação.
- Como construir Rapport de forma intencional e estratégica.
- Os 7 níveis neurológicos para conduzir as decisões do seu cliente.
- PNL e Persuasão para Vendas e Liderança
- 5 passos práticos para elevar o nível de Oratória
- Empatia tática para aumentar a efetividade dos acordos
- Hot-seat e dinâmicas efetivas para o destravar da sua Comunicação.

## PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



**ÓRBITA  
SOLAR**



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

## O PROTAGONISTA DA VENDA

### 3. Resultado de alta performance depende de você

- Conceitos de negociações
- A importância do planejamento, e as etapas (ÓRBITA: Objetivo, Resultados esperados, Barreiras, Impacto, Tática)
- O processo de negociação com as partes envolvidas (SOLAR: Situação, Objetivos, Limitações, Ações, Resultados)
- Migraterritório: os grupos precisam conquistar territórios para alcançarem suas metas, com muita estratégia e poder de negociação
- Encerramento do programa
- Entrega de certificados

#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



# Potencializando resultados através da comunicação assertiva

3 módulos de 5 horas



# Potencializando resultados através da comunicação assertiva



## OBJETIVO:

- Contribuir para as pessoas aumentarem a performance através da assertividade na comunicação, à partir do conhecimento do seu estilo, aprender a identificar o perfil do outro e adequar o seu estilo ao estilo do interlocutor.

## COMPETÊNCIAS:

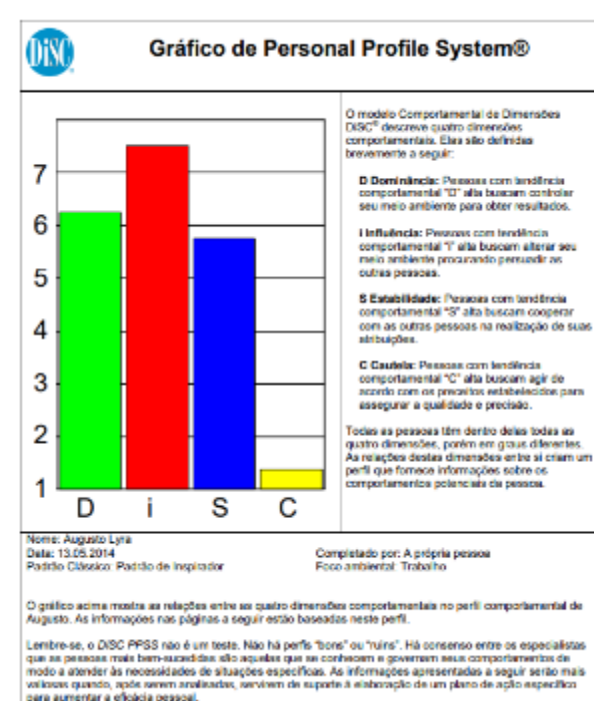
- Autoconhecimento, autogerenciamento das emoções, construção de relacionamento e orientação para resultados.



## PÚBLICO:

- Líderes, profissionais que trabalham com atendimento ao cliente, pessoas que trabalham em equipes, pessoas que querem desenvolver a habilidade de comunicação.





# Potencializando resultados através da comunicação assertiva

## 1. As preferências comportamentais

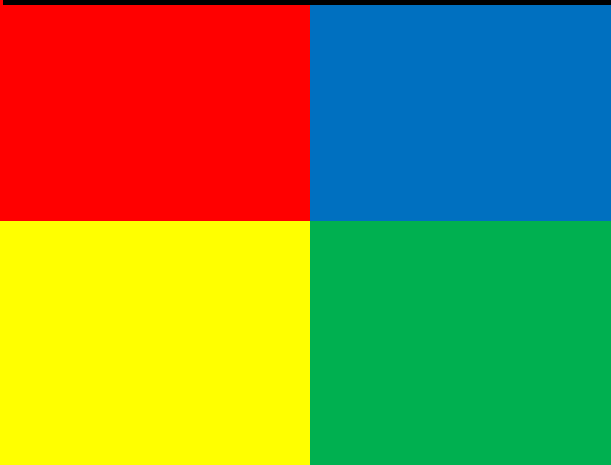
- Pré-work: Assessment comportamental
- Os estilos comportamentais
- Conhecendo o meu estilo
- Giro do Mindset: um painel que ajuda a identificar o mindset limitante e a praticar o mindset de desenvolvimento



## PLANO DE AÇÃO

- **Água:** quais foram os conhecimentos adquiridos?
- **Fogo:** o que colocará em prática?
- **Ar:** o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- **Terra:** quais resultados quero ter?





# Potencializando resultados através da comunicação assertiva

## 2. A construção de relacionamento para aumentar a performance

- Níveis de atitude e as relações interpessoais
- Leitura de perfil: como identificar o estilo do outro?
- Como adequar o estilo comportamental ao estilo dos outros

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



# Potencializando resultados através da comunicação assertiva

## 3. Destrave a comunicação e aumente a sua influência

- Estrutura do mindset e os 7 pressupostos da Comunicação Empática e Persuasiva.
- O Contexto EVAP - Escrita, Verbal, Audiovisual, Presencial e sua influência na comunicação
- Como construir rapport de forma intencional e estratégica.
- Como identificar os fatores que impactam no comportamento dos outros
- Programação Neuro Linguística (PNL) e Persuasão assertiva
- Técnica para elevar o nível de oratória
- Empatia tática para aumentar a assertividade na comunicação
- Hot-seat e dinâmicas efetivas para o destravar da sua Comunicação.

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



INSTITUTO  
ELEMENTO

# Assertividade no processo seletivo

Carga horária estimada: 15 horas

## COMPETENCIES

COMMUNI- CATION	PEOPLE MANAGE- MENT	RESULTS- ORIENT- ATION
CUSTOMER SERVICE	TEAM SKILLS	LEADERSHIP
MOTI- VATION	PROBLEM- SOLVING	RESI- LIENCE



## Assertividade no processo seletivo

Uma equipe de alta performance começa pela contratação, portanto estar preparado para entrevistar, saber identificar as crenças e motivações dos candidatos e extrair o máximo de informações que demonstrem as competências, é uma habilidade fundamental para os líderes de equipe.



### OBJETIVO:

- Capacitar os líderes de equipe para fazerem entrevistas assertivas, que possibilitam identificar as competências de cada candidato, e escolherem os candidatos mais adequados.

### COMPETÊNCIAS:

- Comunicação assertiva, persuasão e influência, argumentação, empatia, escuta ativa.



### PÚBLICO:

- Líderes de equipe, membros do departamento de Recursos Humanos, ou pessoas envolvidas em processos seletivos.



# Assertividade no processo seletivo



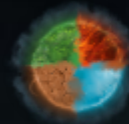
## 1. Os bastidores de um processo seletivo

- Descrição do cargo
- Competências (conhecimentos, habilidades e atitudes requeridas)
- Guias de entrevistas
- Técnica de entrevistas por competências
- Imparcialidade
- Critérios para a escolha do candidato
- A importância do feedback para os participantes do processo seletivo

## PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?





## 2. Destrave a comunicação e extraia o máximo de informações

- Estrutura do mindset e os 7 pressupostos da Comunicação Empática e Persuasiva.
- O Contexto EVAP - Escrita, Verbal, Audiovisual, Presencial e sua influência na Comunicação.
- Como construir rapport de forma intencional e estratégica.
- Os 7 níveis neurológicos para extrair informações do candidato
- Programação Neuro Linguística (PNL) e Persuasão para influenciar na decisão
- 5 passos práticos para elevar o nível de Oratória
- Empatia tática para potencializar a sua comunicação
- Hot-seat e dinâmicas efetivas para destravar a comunicação do seu candidato

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?





## 3. O processo seletivo na prática

- Análise de um job description
- Seleção dos candidatos
- Análise do CV
- Planejamento da entrevista
- Role play de entrevistas
- Escolha do candidato
- Estruturação do feedback
- Role play do feedback (para o candidato escolhido, e não escolhidos)

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?







INSTITUTO  
ELEMENTO

# Destrave a sua comunicação e acelere a sua carreira

Carga horária estimada: 20 horas

Online: 4 horas

Presencial: 16 horas



# Destrave a sua comunicação e acelere a sua carreira



Participar de processos seletivos, tanto para pessoas que estão iniciando a carreira, bem como para profissionais que há anos não participam de um processo, é um desafio para muitas pessoas, e esse workshop tem o objetivo de lhe preparar melhor.



## OBJETIVO:

- Contribuir para os participantes do programa se prepararem para os processos seletivos, desenvolvendo a comunicação, e analisando situações que vivenciaram no dia a dia para identificar as habilidades que tem como fortaleza.

## COMPETÊNCIAS:

- Comunicação assertiva, persuasão e influência, argumentação, auto conhecimento (habilidades e conhecimentos), storytelling.



## PÚBLICO:

- Pessoas que estão ingressando no mercado de trabalho ou profissionais que querem se preparar para participar de processos seletivos, para estabelecer conversas mais assertivas com os entrevistadores.



Destrave a sua comunicação e acelere a sua carreira



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

## 1. Destrave a comunicação e aumente a sua influência

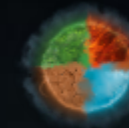
- Estrutura do mindset e os 7 pressupostos da Comunicação Empática e Persuasiva.
- O Contexto EVAP - Escrita, Verbal, Audiovisual, Presencial e sua influência na Comunicação.
- Como construir Rapport de forma intencional e estratégica.
- Os 7 níveis neurológicos para conduzir as decisões do seu cliente.
- PNL e Persuasão para a sua carreira
- 5 passos práticos para elevar o nível de Oratória
- Empatia tática para potencializar a sua comunicação
- Hot-seat e dinâmicas efetivas para o destravar da sua Comunicação.

### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



Destrave a sua comunicação e acelere a sua carreira



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

## 2. A sua jornada profissional

- Dinâmicas no processo seletivo
- Identificando as competências através das histórias de vida
- Estruturação do Currículo
- Entrevista por competências
- Simulação de entrevistas por competências
- Propósito de vida: meu sonho à minha meta

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



INSTITUTO  
ELEMENTO

# Seja protagonista desde o início da sua carreira

Carga horária estimada: 5 a 8 horas  
(presencial ou online)

Participantes: 6 a 16 por turma presencial ou  
até 60 participantes por turma online



# Seja protagonista desde o início da sua carreira



## OBJETIVO:

- Proporcionar uma vivência para os estagiários refletirem sobre os seus propósitos, objetivos profissionais e metas.
- Ajuda-los a compreender os melhores caminhos, comportamentos e atitudes a tomar desde a chegada na empresa até a conclusão do estágio.

## COMPETÊNCIAS:

- Visão mais sistêmica do mundo corporativo, auto conhecimento, tomada de decisões e planejamento.



## PÚBLICO:

- Estagiários



Seja protagonista desde o início da sua carreira



- Propósito de vida e propósito profissional
- Definição de objetivos
- Estabelecimento de metas
- Plano de desenvolvimento de competências
- O dilema do estagiário



## PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



INSTITUTO  
ELEMENTO

# O TRAINEE: preparando sucessores

Carga horária estimada:

- 7 módulos de 2 horas
- 7 a 14 horas de mentoria

Participantes: 2 a 20 participantes





## O TRAINEE: preparando sucessores



### OBJETIVO:

- Contribuir para sucessores das empresas desenvolver uma visão sistêmica da empresa, e para o trainee entender a missão durante o processo de interação com as diferentes áreas da empresa e ajudá-lo a definir um plano para aproveitar o máximo potencial, aumentar a performance e se preparar para os próximos passos profissionais.

### COMPETÊNCIAS:

- Visão sistêmica, análise do negócio, gestão de conflitos, tomada de decisões, estabelecimento de objetivos e metas, gestão de equipe, planejamento e execução.



### PÚBLICO:

- Trainees e sucessores de empresas (familiares)



## 1. Visão sistêmica da empresa

- A empresa como um sistema
- Métodos e processos nas organizações
- Interações efetivas com as diferentes áreas da empresa

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



## 2. As interferências externas e os desafios das equipes de alta performance

- Fatores externos que impactam na performance da empresa
- Componentes estratégicos e os possíveis impactos na performance
- Os desafios das equipes de alta performance

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



## O TRAINEE: preparando sucessores



### 3. Coaching e feedback como ferramentas para desenvolver o time

- Conceitos de coaching
- Técnica de coaching SOLAR
- Feedback como ferramenta para reconhecer e desenvolver pessoas
- Técnica de feedback FIM



#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?





## O TRAINEE: preparando sucessores



INSTITUTO  
**ELEMENTO**



### 4. Lidando com as diferentes gerações e gestão de conflito

- Características das gerações
- Diferenças comportamentais
- O conflito como componente para aumentar a performance da equipe
- Técnica para gestão de conflitos

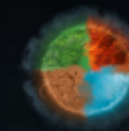


#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?



## O TRAINEE: preparando sucessores



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

### 5. Propósito, Objetivos e Metas

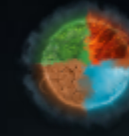
- Definição do propósito profissional
- Estabelecimento de objetivos assertivos
- Metas para trajetória profissional



### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?





### 6. Matriz para definir prioridades e tomada de decisões

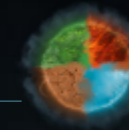
- Técnica para definir prioridades
- Análise de possibilidades
- Tomada de decisões

#### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



## O TRAINEE: preparando sucessores



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

### 7. Plano de ação e plano de desenvolvimento

- Qual é o plano para a empresa?
- Qual é o seu plano de desenvolvimento?



#### PLANO DE AÇÃO

- *Água:* quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo:* o que colocará em prática?
- *Ar:* o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra:* quais resultados quero ter?





## O TRAINEE: preparando sucessores



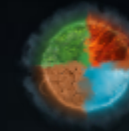
INSTITUTO  
**ELEMENTO**

### MENTORIA

- Reuniões quinzenais ou mensais
- 1:1 com cada participante

### PLANO DE AÇÃO

- *Água*: quais foram os conhecimentos adquiridos?
- *Fogo*: o que colocará em prática?
- *Ar*: o que pode te impedir de colocar em prática, e o que fará?
- *Terra*: quais resultados quero ter?



## Outros Workshops:

1. Os estilos comportamentais e o impacto nas relações interpessoais
2. Técnica de vendas baseada nas preferências comportamentais
3. Gestão de contas chaves e estratégicas
4. Estabelecimento de objetivos e metas: método POM
5. 007, A missão é o brainstorm



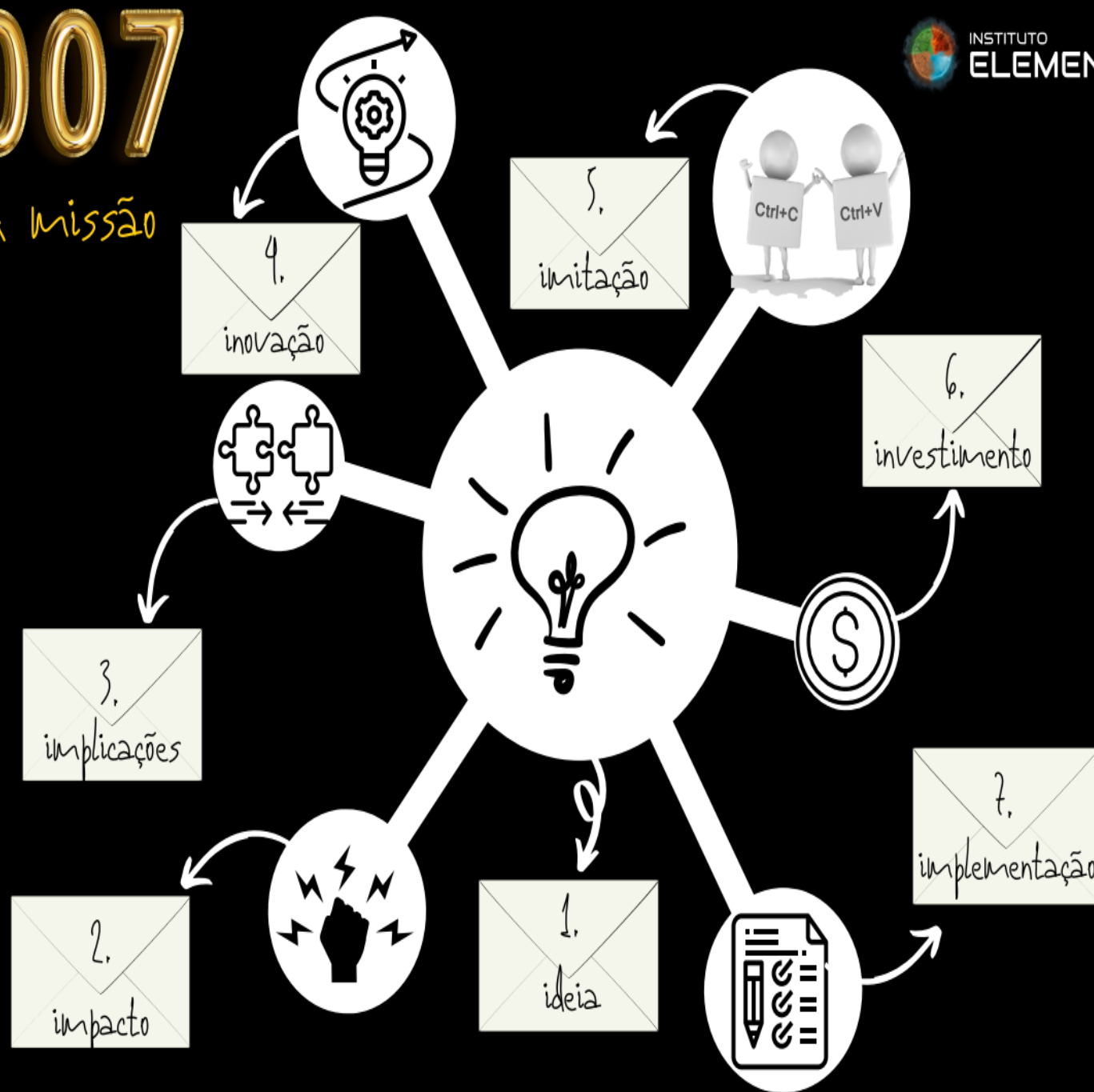
**E OUTROS TEMAS CUSTOMIZADOS DE ACORDO COM A NECESSIDADE DOS CLIENTES...**

# 007 – A missão é possível

Carga horária estimada:

- 2 a 8 horas, dependendo do nível de plano de implementação esperado
- Participantes: ilimitado

007  
A missão



## 007 – A missão é o brainstorm



### OBJETIVO:

- Através de um workshop estruturado, os participantes serão estimulados a gerarem ideias a serem implementadas para um determinado fim, previamente determinado.

### COMPETÊNCIAS:

- Trabalho em equipe, criatividade, tomada de decisões e planejamento.

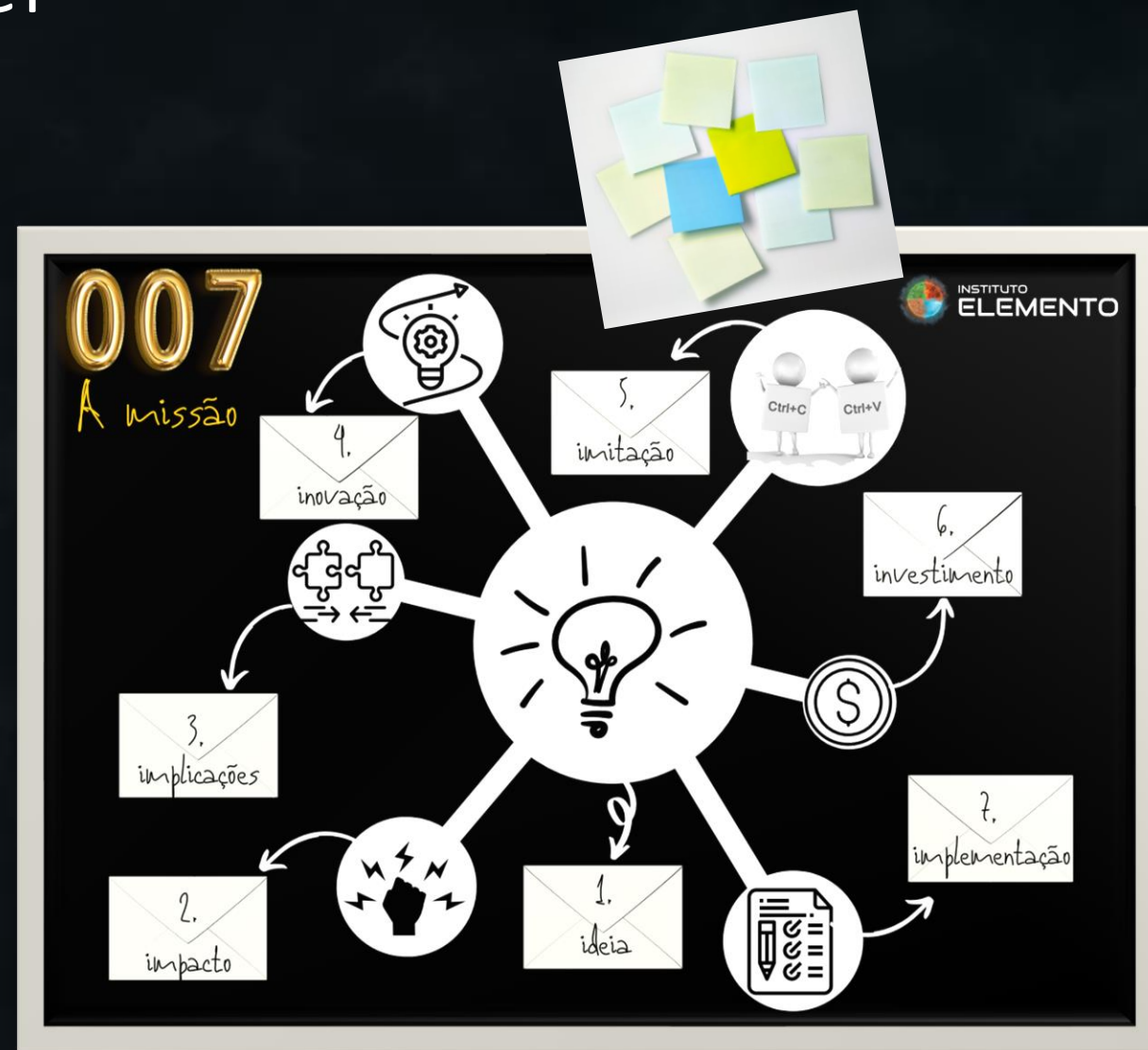


### PÚBLICO:

- Todos os membros do time, ou pessoas que podem contribuir com a geração de ideias para um determinado objetivo.

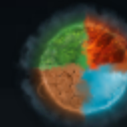
# 007 – A missão é possível

- Cada equipe terá uma espécie de tabuleiro (impresso no papel couchê 350 gramas tamanho A3, ou em tecido).
- Sobre cada um dos números do tabuleiro, haverá um envelope com as recomendações para cada uma das etapas.
- Cada participante receberá um bloco com os campos que devem preencher, com cola para posteriormente colocar num painel para classificarmos as ideias.
- Ao término devem alinhar a estratégia de implementação das ideias selecionadas.





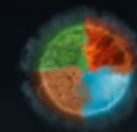
## PALESTRAS



INSTITUTO  
**ELEMENTO**

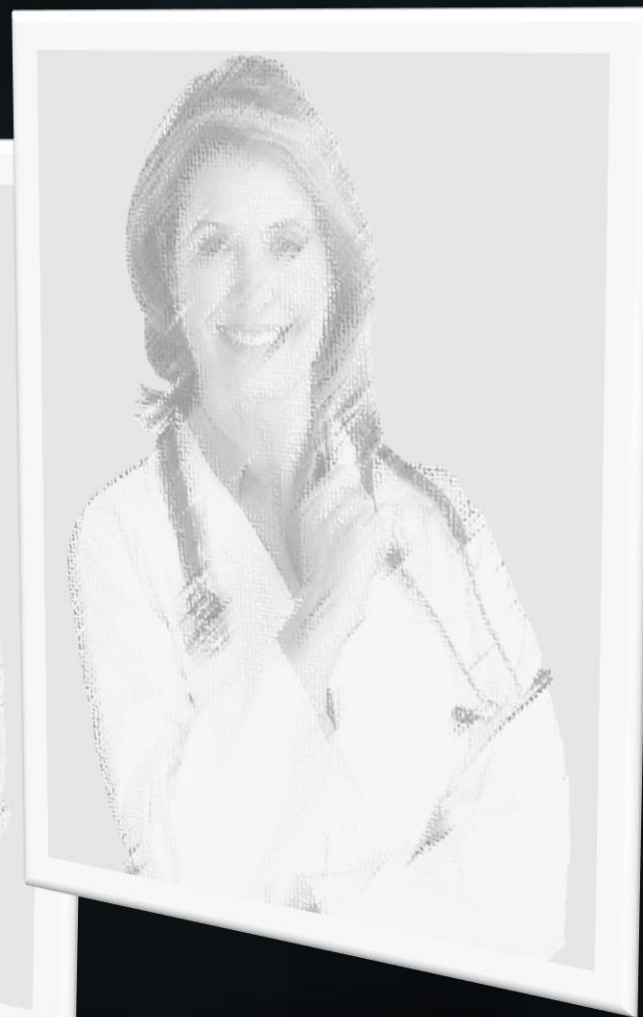
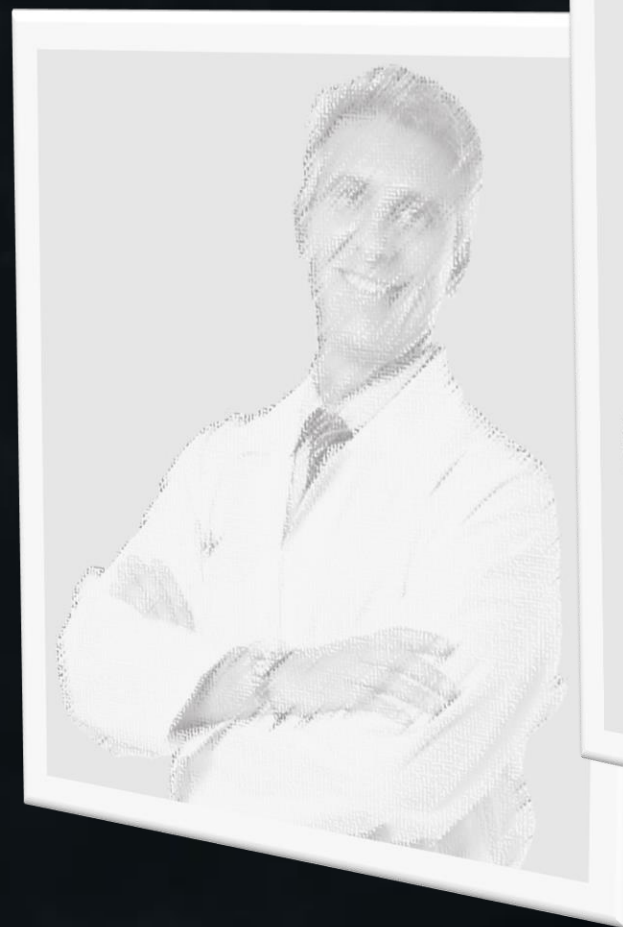
1. Alguns fatores que podem impactar na qualidade do atendimento e satisfação do cliente
2. As interferências de uma equipe de alta performance
3. Os bastidores de uma equipe de alta performance
4. Os níveis de atitude e o impacto na sua performance pessoal ou profissional
5. As preferências comportamentais e as diferenças pessoais
6. Do fracasso ao sucesso você protagoniza a sua história. Quais marcas você quer deixar?
7. Destrave a sua comunicação e aumente a sua influência

**E OUTROS TEMAS CUSTOMIZADOS DE ACORDO COM A NECESSIDADE DOS CLIENTES...**



INSTITUTO  
ELEMENTO

Para profissionais  
de saúde...



# PARA PROFISSIONAIS DE SAÚDE



## Palestras:

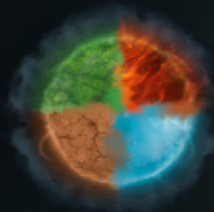
1. Alguns fatores que podem impactar na qualidade do atendimento e satisfação dos pacientes
2. As interferências de uma equipe de alta performance
3. Divulgação dos serviços de saúde e a conscientização do paciente na era digital
4. As preferências comportamentais dos pacientes e o impacto nas relações interpessoais
5. Percepção de valor dos produtos ou serviços.
6. Destrua a sua comunicação e aumente a sua influência
7. Carreira médica: do fracasso ao sucesso você protagoniza a sua história. Quais marcas você quer deixar?



## Workshops:

1. As preferências comportamentais: lidando com diferentes perfis de pacientes e membros da equipe
2. Qualidade do atendimento e satisfação do cliente
3. Excelência na interação com o cliente
4. Princípios de finanças para o consultório médico
5. As interferências de uma equipe de alta performance
6. Estabelecimento de objetivos e metas: método POM
7. Comunicação assertiva para aumentar a influência





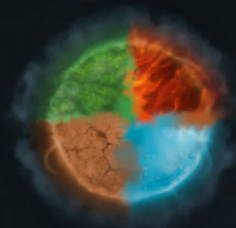
INSTITUTO  
**ELEMENTO**

## PROJETOS PARA JOVENS

Projeto de liderança para adolescentes

Destrua a sua comunicação  
e acelere a sua carreira





INSTITUTO  
**ELEMENTO**

FORMAÇÃO DE INSTRUTORES





## FORMAÇÃO DE INSTRUTORES

<ol style="list-style-type: none"><li>1. As interferências de uma equipe de alta performance</li><li>2. Coaching para aumentar a performance (ÓRBITA SOLAR)</li><li>3. Feedback para reconhecer e desenvolver pessoas (FIM)</li><li>4. Uma equipe de alta performance começa pela contratação</li></ol>	Gestão de Equipe
<ol style="list-style-type: none"><li>5. Estabelecimento de objetivos e metas: método POM</li></ol>	Gestão da Produtividade
<ol style="list-style-type: none"><li>6. Do fracasso ao sucesso, você protagoniza a sua história</li><li>7. Níveis de atitude e o impacto nos projetos pessoais e profissionais</li></ol>	Gestão de Si
<ol style="list-style-type: none"><li>8. Negociação (ÓRBITA SOLAR)</li><li>9. Alta performance em vendas</li><li>10. Qualidade do atendimento e satisfação do cliente</li></ol>	Gestão do Cliente

## NOSSOS MÉTODOS

**POM**

**ORBITA  
SOLAR**

**FIM**

**NÍVEIS DE  
ATITUDE**

**DISC**

**INSIGHT  
DISCOVERY**

**PNL**

**TEvEP**

**PERSUASÃO**

**ENEAGRAMA**

www.institutoelemento.com



# MUITO OBRIGADO!

## NOSSOS CONTATOS



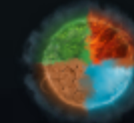
**Brasil**

contato@institutoelemento.com



augusto@institutoelemento.com

19 9 9167-4153



INSTITUTO  
**ELEMENTO**