

CURSO

APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL PARA PREPOSTO

Objetivos:

- ✓ Fornecer aos participantes técnicas necessárias para a sua atuação como preposto, fomentando o desejo pela busca da excelência de condições para executar, na prática, o este papel na Empresa;
- ✓ Contribuir com informações para a adoção de procedimentos corretivos e preventivos para a diminuição de riscos de perdas nas ações judiciais.

Conteúdo Programático:

Perfil e características de um preposto

- ✓ Organização e pro atividade
- ✓ Erros de comunicação
- ✓ Postura em audiências
- ✓ Perfil e características de um preposto
- ✓ O comprometimento do preposto com a empresa
- ✓ A apresentação pessoal e o relacionamento com o judiciário
- ✓ Ética Profissional
- ✓ Virtudes emocionais, tais como a empatia
- ✓ Equilíbrio emocional e resiliência
- ✓ Planejamento pessoal e conjunto

Atendendo bem para resolver melhor

- ✓ Conhecimento e segurança com normas e procedimentos
- ✓ Tempo certo de se pronunciar
- ✓ Desenvolver competências para atuar no melhor prevenir do que indenizar
- ✓ Responsabilidades / Procedimentos
- ✓ A participação nas audiências
- ✓ Questão da Impontualidade e Ausências do Preposto em Audiências e suas consequências
- ✓ A sinergia entre as áreas: jurídico e as demais áreas envolvidas
- ✓ Boa redação, raciocínio lógico e interação social;

Técnica de negociação

- ✓ Controle emocional e administração de conflitos
- ✓ Noções básicas de direito do consumidor
- ✓ A Prevenção dos Conflitos e o planejamento de planos de ação contingencial
- ✓ Características de um bom negociador
- ✓ Principais Tipos de Negociação: Negociação Perde / Perde; Negociação Ganha / Perde; Negociação Ganha / Ganha;
- ✓ Aspectos Fundamentais da Negociação
- ✓ Etapas do Processo de Negociação.

Público Alvo:

Profissionais, estudantes das mais diversas áreas de atuação e conhecimento, interessados em agregar novos conhecimentos e aprendizado acerca dos temas relacionados.

Metodologia:

Aprendizagem por competências, aulas expositivas e dialogadas. Dinâmicas de grupos simulando situações de aprendizagem, estudo de caso. É um programa altamente participativo

Possíveis Facilitadoras: ELLEN CASTRO

Especialista em Gestão Estratégica de Negócios e Educação Profissional; Graduada em Gestão de Recursos Humanos; Profissional da área de Gestão de Pessoas com mais de 15 anos de experiência na área de Gestão de RH e Educação Corporativa nos segmentos do Comércio, Indústria e Serviços; Certificada pelo Programa Empreender/Pronatec/SEBRAE; Consultora de Treinamento e Supervisora do Eixo de Gestão e Negócios do Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial do Amazonas.

KEYLA SUELY OLIVEIRA SOLANO

MBA Executivo em Empresas e Negócios (Ciesa); Psicóloga (ULBRA – Universidade Luterana do Brasil); Consultora organizacional, atuando com treinamento e desenvolvimento de pessoas nas áreas: Liderança, Gestão de Pessoas, Atendimento ao Cliente, Técnicas de Vendas, Técnicas de Negociação, Empreendedorismo, dentre outros treinamentos comportamentais; Docência de nível superior (UNIP); Docência Profissionalizante/ Pronatec / PSG – SENAC / Menor Aprendiz; Experiência como Gerente de Vendas e Relacionamento – NATURA Cosméticos, bem como em gestão e seleção de pessoas, orientação e desenvolvimento profissional (15 anos).

Carga Horária:

12 horas

Agenda:

02 a 04/04/18 – Horário: 18h às 22h

Investimento:

R\$ 240,00 (Duzentos e quarenta reais) ou 3x R\$ 88,00 nos cartões VISA, MASTERCARD e ELO.