

2ª EDIÇÃO DO

**CICLO ONLINE DE FORMAÇÃO DE
LIDERANÇA CONLIDER/FIERGS**

Objetivo e conteúdo dos módulos



Através do uso de métodos prospectivos (ex. cenários) este módulo irá ajudar os participantes a identificar e a lidar com o futuros prováveis, possíveis e desejados.

A proposta dos estudos de futuros não é criar uma história precisa sobre eles, mas prender sua atenção para:

- Desafiar o presente;
- Fazer perguntas que você jamais pensou perguntar;
- Oferecer um processo de trazer informações novas e relevantes para tomada de decisões.



Conteúdo programático:

- O que fazem os futuristas?
- Propósito do foresight estratégico, horizontes de tempo, dimensões (STEEP/PASTEL);
- Como pesquisar e compreender tendências e sinais de mudança na sociedade e qual o ciclo de adesão (Hype Cycle) que estas mudanças costumam traçar;
- Atividades prática sobre criação de cenários utilizando sinais ou tendências e identificação de oportunidades e ameaças para o seu negócio;
- Traçar paralelos entre cases globais como Shell, Gartner, EY e a realidade local de pequenas e médias empresas que também podem aplicar estes conceitos e ampliar suas discussões de futuro.

Principais aprendizados:

- Como é nossa relação com o tempo;
- O que é uma prática exploratória e como ela se aplica aos nossos negócios;
- Como identificar e analisar tendências com maior impacto e incerteza para o futuro da organização;
- Como projetar e analisar cenários futuros;
- Como identificar vetores de inovação e domínios de crescimento e diferenciação;
- Como desenhar detalhadamente uma estratégia de inovação e os caminhos requeridos para um futuro ambicionado;
- Como construir todo esse trabalho de forma remota através de ferramentas como Pox, Google Slides, Zoom Breakout Rooms e Miro.

O módulo tem como objetivo colocar a governança no centro da discussão, pois em tempos incertos e complexos, onde a sucessão se acelera devido à transformação digital, ela surge como um atributo fundamental para uma retomada mais rápida na revisão do planejamento e dos riscos empresariais.

O módulo visa auxiliar os participantes a compreenderem a importância das Estruturas de Governança para estabilidade e continuidade do negócio.





Conteúdo programático:

- Modelo dos Três Subsistemas empresarial, familiar e societário;
- As 7 posições e funções que podem ser ocupadas dentro dos três subsistemas;
- As estruturas de Governança;
- Fatores de risco que podem comprometer a empresa familiar;
- Fórmula do Risco de Gimeno;
- Sucessão: Processo ou Evento;
- Sucessão e o Gatilho;
- Avaliação de Perfil;
- Fórmula da Performance de Timothy Gallwey;
- Apresentação de Case.

Principais aprendizados:

- Conhecer os papéis e funções nas diferentes estruturas de governança;
- Identificar as estruturas de governança que dão suporte às empresas ;
- Conhecer os principais fatores de risco que podem acometer uma empresa familiar;
- Conhecer a Fórmula de Risco de Gimeno, considerando estruturas de governança e complexidade da família;
- Compreender a importância do planejamento da sucessão, quando iniciá-lo e os riscos de não organizá-lo;
- Considerar a Avaliação de Perfil como uma das etapas da sucessão;
- Analisar a Fórmula da Performance ;
- A teoria e a prática se unindo através da apresentação do case.

Novos Modelos de Negócios

O módulo de Novos Modelos de Negócios se baseia em exemplos reais de negócios escaláveis para dar repertório prático e aterrissa com ferramentas como o canvas de modelos de negócios e a rede de valor para aproximar todo o aprendizado da realidade dos participantes.

O líder de hoje precisa de clareza para entender quais frentes do negócio atual têm espaço para crescer, quais precisam ser renovadas e quais correm riscos de se tornarem obsoletas.

O principal objetivo é iniciar a jornada de transformação e capacitar os líderes a tomarem decisões de investimentos para o futuro enquanto gerenciam os riscos de forma consciente.





Conteúdo programático:

- Contextualização sobre Modelo de Negócios;
- BMG Canvas & Value Proposition Canvas;
- Mapa de Valor;
- Canvas;
- Casos reais de modelos de negócios e evoluções.

Principais aprendizados:

- Como compreender e organizar um modelo de negócios no canvas;
- Quais os tipos de modelos de negócios;
- Repertório prático de modelos de negócios e de como modelar;
- Compreensão do mapa de valor e de utilizá-lo para construir um modelo de negócios.

O módulo de Gestão Ágil visa trazer os fundamentos dos frameworks ágeis de forma objetiva, extrapolando-os para mais contextos que não só o de tecnologia. Convidando os participantes a revisitarem seus próprios contextos, será possível entender como equipes altamente produtivas podem ser construídas e desenvolvidas.





Conteúdo programático:

- Contexto atual das organizações;
- Origem dos métodos ágeis;
- Os princípios da agilidade moderna;
- Experimentação e aprendizado (MVP);
- Autonomia e ambientes seguros;
- Entrega de valor;
- Produtividade;
- Papel da liderança;
- Convidado externo para apresentação de um case real.

Principais aprendizados:

- Como o contexto tem influenciado a mudança na forma das empresas trabalharem;
- Concepção de que métodos e processos não se sustentam sem aderência cultural;
- Entendimento do que é entrega de valor;
- Visão de como trabalhar e evoluir a partir do ciclo hipótese, teste e validação;
- Compreensão do papel da liderança no desenvolvimento de ambiente propício para os times performarem;
- Repertório ferramental e de procedimentos.



Diálogo, Negociação e Persuasão

O módulo de Diálogo, Negociação e Persuasão visa trazer os fundamentos do que envolve uma comunicação e relacionamentos eficazes, promovendo conhecimento cognitivo sobre os conceitos e ofertando soluções para melhor equacionar os interesses diversos das partes envolvidas nestes processos.



Conteúdo programático:

- Diferença entre comunicação e natureza expressiva;
- Compreender a diferença entre diálogo e monólogo;
- As barreiras da comunicação;
- Noção dos papéis sociais e psicológicos nas relações e o impacto deles nas relações profissionais;
- Noções sobre o grau de abertura e disponibilidade de negociação;
- A resistência durante os processos de negociação e seus impactos;
- Caso real de uma negociação.

Principais aprendizados:

- Que os participantes possam compreender a qualidade das comunicações que têm estabelecido;
- Entender quais os pontos de dificuldade – autoconhecimento e conhecimento da estrutura do outro;
- Reconhecimentos das habilidades necessárias para uma boa comunicação;
- Saber identificar os recursos que auxiliam o processo de comunicação e de negociação exitosa.

A partir do pensamento criativo é possível ter um olhar mais inovador sobre os processos e sobre os desafios do nosso dia-a-dia, facilitando a geração de ideias e o desenvolvimento de novos produtos e serviços. A criatividade que existe em cada um de nós, possibilita o encontro de soluções não convencionais, criativas e adequadas aos dilemas da nossa rotina.



Conteúdo programático:

- Entendendo a criatividade;
- Pensando fora e dentro da caixa;
- Processos Criativos (geração de ideias, cocriação, visão compartilhada):
 - Sim e...;
 - Brainstorming;
 - Reframe de problema;
 - Escrita em queda livre.

Principais aprendizados:

- Gerar soluções para os problemas do dia-a-dia;
- Imaginar algo que nunca foi visto;
- Criatividade não é um dom, é uma habilidade que precisa ser desenvolvida;
- Aprender a desenvolver soluções, produtos e ideias mais criativas para o trabalho e vida pessoal;
- Conceitos teóricos e diferentes processos criativos, de forma inovadora, leve e divertida.

Liderando a Si Mesmo

O módulo tem por objetivo promover o autoconhecimento do líder, identificando seus pontos fortes e competências a serem desenvolvidas frente aos desafios em um ambiente de transformação acelerada.



Conteúdo programático:

- Começando pelo porque: o propósito como fonte de resiliência na liderança;
- Zona de Conforto x Zona de Risco e Aprendizagem;
- Autoconhecimento: os padrões de pensamento que influenciam o comportamento;
- Parâmetros desejados de liderança – desenvolvimento individual.

Principais aprendizados:

- Estabelecer um propósito de liderança como fonte de resiliência e flexibilidade;
- Entender como a natureza self impacta a percepção do ambiente e o modo de agir do líder;
- Identificar os padrões de funcionamento que facilitam ou impedem a mudança e inovação;
- Plano de ações e iniciativas de desenvolvimento que provoquem mudanças.

*Módulo em desenvolvimento...



CICLO 
CONLIDER / FIERGS



OBRIGADO