



## INTRODUÇÃO:

O Método **High Performance Leadership** objetiva desenvolver as competências Soft Skills, para o exercício da liderança de equipes altamente efetiva, e transformá-las em novos hábitos relacionados ao trabalho específico realizado pelos Diretores e Gerentes da empresa.

Associado ao cargo de gestão do negócio é fundamental ao Gestor desenvolver habilidades no engajamento de equipes, evitar conflitos pessoais, mas fomentar o posicionamento e debates saudáveis sobre ideias, mantendo o foco no bem-estar e união da equipe, fortalecendo os vínculos de confiança e comprometimento pessoal com os RESULTADOS.

O programa de 5 módulos **HPL** irá desenvolver as 3 estruturas comportamentais mais admiráveis e desejadas num líder maturidade 5 que consegue reter os talentos na sua equipe e engajá-los para a criação e implantação de soluções altamente efetivas:

1- LIDERANÇA PERSUASIVA COLABORATIVA - Apropriar-se da sua função no gerenciamento do negócio associado à liderança de pessoas, criando assim um ambiente saudável para a construção de conexões e confiança com a equipe. Para a Liderança persuasiva colaborativa é necessária a expansão da inteligência e agilidade emocional para aprimorar seus próprios padrões de comportamentos e influência na conexão com a equipe, clientes e fornecedores.

2- GESTÃO DE PESSOAS – Desenvolver as competências pessoais para lidar com pessoas por meio de uma comunicação efetiva não violenta, orientação assertiva e persuasiva, evitar conflitos entre pessoas e fomentar o posicionamento de ideias nos liderados para buscar soluções e cumprimento de prazos e metas.

3- VISÃO SISTÊMICA – Alinhamento da Cultura Organizacional, expandindo a visão para a Proposta Única de Valor relativa ao negócio, aos stakeholders e às pessoas.



Comportamentos sistêmicos alinhados à Cultura Organizacional a serem desenvolvidos:

1- Em parceria com o RH, participar do processo de formação da sua equipe, desde a contratação, acompanhamento do desenvolvimento, avaliação do desempenho e eventual desligamento, para melhor seleção e efetividade na retenção de talentos, minimizando assim a rotatividade por problemas de engajamento com o trabalho ou problemas de relacionamentos com o Líder.

2- Expandir sua visão sobre as interrelações de causa e efeito entre pessoas e departamentos para atender às expectativas dos clientes, negociando prazos quando necessário para evitar possíveis mal-estar na relação com o cliente.

3- Atenção para identificar, orientar e preparar back ups, por meio da observação e acompanhamento das ações e atitudes comportamentais que caracterizem um líder dentro da equipe.

4- Visão sistêmica ao realizar projetos e processos, para facilitar os processos e procedimentos para facilitar a produção, e conseqüentemente expandir a produtividade.

**MODELO DE APLICAÇÃO** – Encontros semanais ou quinzenais de 4h, com atividades ao final de cada encontro visando transformar as novas SKILLS da Liderança em novos hábitos nas atividades do cotidiano.

**MÉTODO DE APLICAÇÃO** – Andragogia e Sincronia Quântica onde os participantes são protagonistas de novas práxis para o próprio trabalho, agregando novos hábitos e novos comportamentos na gestão dos negócios por meio de pessoas.

REFERÊNCIAS – 1-Juliana Mathias – RH do Vale Sul Shopping - fone – 12 98141 2450

2-Márcia Medeiros – RH da empresa DELTA WW - fone – 12 99199 9793

3-Débora Rinke – RH da UNIMED – fone – 12 99788 3978

4-Sérgio Ribeiro de Oliveira – Gestor de Logística da Johnson&Johnson –  
fone 12 98195 4476

5-Luiz Carlos Garcia – CEO da empresa VOGEL – 17 98115-0021



## OBJETIVO

***“Preparar o GESTOR HPL para a prática da Liderança na Gestão de Pessoas, formando uma equipe engajada, unida e focada na entrega de resultados.”***

Durante os módulos do programa **HPL**, adquirir o conhecimento e transformá-los em novos hábitos para se posicionar com um profissional diferenciado que busca soluções e não desculpas, aplicar no trabalho em equipe na interação com pessoas e ganhar destaque e notoriedade pela forma diferente de se posicionar e agir.

O programa aqui proposto contém 5 módulos de 8h, aplicados quinzenalmente, para levar para a prática os novos conceitos e hábitos **HPL**.

Haverão atividades entre os módulos para sedimentar as novas habilidades adquiridas pelos líder **HPL** que irá constatar as evidências dessas habilidades nos resultados obtidos nas suas atividades.

As atividades visam transformar o conteúdo do módulo em recursos efetivos para a projeção do profissional no mercado, seja para a conquista de um novo trabalho, ou para sua projeção e conquista de promoção como merecimento pela qualidade e efetividade das entregas realizadas pelo profissional **H2P**.

As habilidades pessoais elevarão o nível do profissional para o nível de maturidade 5 da Liderança por meio da gestão ativa onde conquistará a confiança pessoal e dedicação no time na implementação de melhorias com foco em QUALIDADE e conquista de metas e RESULTADOS.

O participante, independente do cargo que ocupar, desenvolverá o comportamento proativo para promover a cooperação e criar um ambiente colaborativo, influenciando a equipe na utilização do seu melhor potencial individual, estimulando a criatividade para a superação de obstáculos e busca de soluções, evitando o estresse, conflitos e problemas de relacionamentos.



## **MÓDULO 1 - LIDERANÇA – DESENVOLVENDO A VISÃO SOBRE AS COMPETÊNCIAS ESSENCIAIS DA LIDERANÇA HIGH PERFORMANCE -8h**

### **RESULTADOS**

*Expandir a visão para o posicionamento do Líder na gestão de pessoas num mundo de mudanças aceleradas, desenvolvendo as competências que irão promover a harmonia nos relacionamentos, a proatividade e a confiança da equipe no líder por meio da comunicação efetiva.*

#### **1. Tecnologia, mudanças aceleradas e a sua influência sobre as pessoas**

- Conscientização sobre a influência da tecnologia no comportamento humano e o papel do Líder na gestão da sua equipe.
- Perfil técnico *versus* perfil de gestão
- Perfil do novo líder: competências comportamentais em destaque (Soft Skills)

#### **2. Lidando com diferentes perfis de comportamentos manifestados nos Relacionamentos.**

- Relacionamento e comunicação com foco nas pessoas.
- Identificando perfis e facilitando a comunicação.
- Abordagem positiva para evitar conflitos
- Como tirar proveito da diversidade da equipe
- Influenciando o ambiente para produtividade
- Criando um ambiente de aprendizado e crescimento – O ciclo virtuoso da comunicação proativa.

#### **3. A Liderança e a Comunicação Efetiva**

- A assertividade para evitar mal entendimentos que causam perda de tempo e conflitos.
- Qualidades e hábitos do Líder persuasivo focado no bem-estar e harmonia na equipe.
- Os passos da Comunicação Persuasiva e a motivação de pessoas.

PRÁTICAS - Identificando e lidando com pessoas diferentes.

- Desenvolvendo o hábito da Comunicação Assertiva
- O Ciclo Virtuoso da Proatividade com foco em Performance



## **Módulo 2: DESPERTANDO O BEM-ESTAR E PROATIVIDADE – 8H**

### **RESULTADOS**

*Adquirir a habilidade de cativar a confiança, desenvolver um alto nível de compreensão e engajamento pessoal e interpessoal com foco em soluções, evitando o mal entendimento e estimulando a criatividade e vontade em agir de forma proativa nas ações de melhoria.*

#### **1. Comunicação e relacionamentos**

- Entender, identificar as causas do porquê o processo de comunicação afeta os relacionamentos, a produtividade e a qualidade de vida nas empresas.
- Desenvolver a habilidade de facilitar a comunicação interpessoal e interdepartamental

#### **2. Como expandir e dominar o processo de comunicação**

- Perfis dos comunicadores (canais de comunicação e estilos de receptores)
- Técnicas para estabelecer a sintonia na comunicação
- Atitudes facilitadoras na prática da liderança

#### **3. Liderança com foco no comprometimento e ação proativa**

- O MÉTODO FEEDFORWARD - Relação entre comunicação, feedback, estilo de liderança e conflitos interpessoais e interdepartamentais.
- Feedback transpessoal para orientar e evitar o mal-estar
- Técnicas de feedforward – feedback transpessoal para estimular a criatividade e inovação.
- Principais indicadores de feedforward - feedback assertivo.

#### **4. Comportamentos do Líder Persuasivo**

- Técnica do cine em ação para análise e criação de comportamentos para estimular o bem-estar e auto estima na equipe.

PRÁTICAS: - A SINTONIA NA COMUNICAÇÃO

- PRATICANDO O FEEDBACK TRANSPessoAL

- CINE EM AÇÃO – ESPELHANDO A LIDERANÇA



## **Módulo 3: LIDERANÇA NA GESTÃO DE CONFLITOS e BUSCA DO CONSENSO – 8H**

### **RESULTADOS**

*Entender as diferentes causas de conflitos e as abordagens para utilizar essas situações como oportunidades de crescimento, solução de situações críticas e crescimento profissional.*

#### **1. Compreendendo os comportamentos pessoais em situações de conflito.**

- Visões positiva e negativa dos conflitos nas equipes.
- Percepção individual determinante para olhar os fatos e as pessoas.
- Os conflitos como estímulo à resolução de problemas.
- Conflitos pessoais, interpessoais e organizacionais.

#### **2. Gestão dos conflitos**

- Habilidades sociais e comportamento assertivo.
- Estilos de administração de conflitos: competição, acomodação, afastamento, acordo e colaboração.
- Como tirar proveito da diversidade de pensamentos.
- Conflito como ferramenta de melhoria e crescimento.

#### **3. O clima de trabalho**

- A equipe e suas tensões de relacionamento e resultados.
- Aspectos do clima que impactam a motivação e a produtividade.
- Como fazer a leitura do clima na equipe.
- Ações práticas de melhoria do clima.

#### **4. Negociação da cooperação**

- Empenho para trabalhar juntos e encontrar soluções.
- Interesses próprios *versus* interesses coletivos.
- Clareza e foco em objetivos para mobilizar a cooperação.
- Como estimular o agir em comum na equipe e entre as áreas de relacionamento.
- Como estabelecer ganhos coletivos na cooperação.

PRÁTICAS: - A NEGOCIAÇÃO

- TÉCNICA – A NEGOCIAÇÃO CONSENSUAL

- O TRIBUNAL



## Módulo 4 : MÉTODO SISTÊMICO DE ANÁLISE E SOLUÇÃO DE PROBLEMAS

### RESULTADOS

*Engajamento para a inovação e comprometimento em expandir seu potencial e a efetividade em produzir soluções altamente efetivas, o que diferencia o profissional High Performance na atuação dentro de uma equipe.*

#### 1. Identificação de Problemas

Utilizando avançadas técnicas de Design Thinking, analisar as causas e maximizar as ações para soluções definitivas de situações problemas.

- Importância da compreensão e definição do problema e da solução desejada
- Separando o problema principal de suas consequências
- Como definir foco e fixar diretrizes

#### 2. Etapas do método:

Capacitar com recursos para alinhar a visão de todos os envolvidos com soluções altamente efetivas, plano de ação e acompanhamento da implementação das soluções.

- Identificação do Problema
- Levantamento e alinhamento de ideias para solução
- Definição da Melhor solução
- Levantamento de Ações focadas na Melhor Solução – MATRIZ DE PRIORIDADES
- Definição do Melhor Plano de Ação e etapas de acompanhamento
- Verificação de resultados – KPIs e Krs
- Padronização
- Conclusão

#### 3. Gestão de Urgências

- Definindo urgências
- Evitando a reincidência de urgências

PRÁTICAS - O método Diamante

- Técnica de debate de ideias altamente efetiva com redução de tempo.



## MÓDULO 5- GESTÃO ESTRATÉGICA E PROCESSO DECISÓRIO – 8h

### RESULTADOS

*Alinhamento da Proposta Única de Valor com a Cultura Organizacional na tomada de decisões e conduta pessoal.*

*Ampliar a visão e competências para a gestão de atividades e tempo, buscando um equilíbrio entre vida familiar e profissional para evitar situações de estresse e perda de performance.*

### 1- PUV e Cultura Organizacional

Levantamento da Proposta Única de Valor e alinhamento da Cultura Organizacional para direcionar as ações e comportamentos na gestão do negócio por meio de pessoas.

### 2-Papéis e responsabilidades

Conscientização para os diferentes papéis que desempenhamos, papel profissional, na família, na sociedade, entre outros. Qual a representatividade desses papéis no nosso cotidiano e como cada um deles definem as atividades.

### 3-ATIVIDADES Estratégicas e Urgentes

Agir de forma estruturada para a solução de Urgências e definição de Estratégias para evitar a sua recorrência e o acontecimento de novas Urgências.

Estratégicas: Desenvolver a consciência que são atividades que determinam um melhor desempenho das funções por meio do planejamento. Como definir uma estratégia para que não sejam negligenciadas por não sofrerem a pressão de prazos.

Urgentes: Como priorizar em função da pressão do tempo sem negligenciar as atividades Estratégicas e Importantes, a fim de que essas também não se tornem urgentes.

### 4-Planejamento e Recursos para Gestão de Atividades

Como planejar as estratégicas, as ações e a distribuição de atividades com foco no resultado da equipe:

- Definição do objetivo a ser atingido e seu propósito.
- Visão sistêmica do resultado desejado estabelecendo objetivos mensuráveis.
- Definir as atividades e pontos de controle.
- Delegação e acompanhamento de atividades.
- Gestão de ocorrências URGENTES e definição de SOLUÇÕES DEFINITIVAS.