

Programa Conversas Difíceis e Gestão de Conflitos



Contexto



Estamos vivenciando uma forte mudança cultural em que executivos, parceiros, sócios e conselheiros buscam relações com maior transparência, participação nas decisões, justiça e equilíbrio. A necessidade de estruturar uma organização com outros sócios seja pela complementariedade, identidade, por fatores estratégicos, recursos financeiros ou por herança, significa conviver com uma diversidade produtiva.

Porém traz também as dificuldades de como tratar as diferenças de interesses e expectativas. Afinal, quem move as organizações são pessoas com egos, sentimentos e motivações que mudam. E mesmo tendo combinado e acertado pontos fundamentais no princípio, o convívio, mudanças no mercado e ambição de cada um demanda uma reconstrução destes combinados. Uma realidade que demanda espaços de maior qualidade para diálogo, opinião, e contestação.

E vem a pergunta: como lidar de forma estratégica com as disputas entre sócios? Conflitos prolongados entre sócios podem resultar em custos elevados quando se contabiliza o impacto na imagem da empresa, na reputação dos sócios e o reflexo no valor das ações. Isto sem considerar a possibilidade de comprometimento futuro da empresa.



Oportunidade



As empresas vivem uma pressão sem precedentes. Ao se buscar resultados a qualquer custo é vital lembrar que são as pessoas e a interação delas que irá determinar se a forma da conquista de metas será sustentável . Com a possibilidade de unir esforços com a **MKTlink** surge a ideia de oferecer uma proposta diferenciada que tem como objetivo ajudar na construção de mudanças de atitudes, novos combinados e estratégia de gestão de conflitos.



Objetivo



Criar uma plataforma com novas atitudes e disciplinas maximizando o potencial das relações. Aprimorar o pensamento estratégico para lidar com conflitos, contemplando as diversas competências e diferentes traços de personalidade.



Desenvolvimento



- Reconhecer o próprio comportamento em situações de conversa carregadas de tensão e trabalhar em mudanças, caso necessário;
- Conhecer os elementos fundamentais da comunicação construtiva;
- Desenvolver novas capacidades de comunicação através da prática;
- Praticar a atitude em situações de conversas difíceis;
- Aprender e praticar elementos fundamentais de gestão de conflitos.



Benefícios



- Atuar de forma mais efetiva junto aos clientes, sócios, gestores minimizando o custo de atritos;
- Promover melhoria na percepção do cenário e da dinâmica das relações;
- Desenvolver novas atitudes e disciplinas maximizando o potencial das relações entre sócios e gestores;
- Aprimorar o pensamento estratégico para lidar com conflitos, contemplando as diversas competências e diferentes traços de personalidade;
- Gerenciar as diferenças que desgastam o trabalho em equipe, a qualidade, as tomadas de decisão e a cooperação;
- Mudança de cultura organizacional, alterando cirurgicamente os padrões que, frequentemente, geram comportamentos obstrutivos, transformando-os em comportamentos assertivos e cooperativos;
- Construção de relacionamentos profissionais mais saudáveis, melhorando a motivação e satisfação interna;
- Promoção de ambiente positivo e transparente, construindo base sólida para futuros passos do grupo;
- Redução do custo e da frequência de conflitos.





Metodologia

20 horas aula com utilização de técnicas de mediação, casos, e dinâmicas

DIA 1 -
manhã

- Introdução: O Conflito e Autoconhecimento – Identificação do perfil e estilo de gestão de conflitos dos participantes (TKI).

DIA 1 - tarde

- Entendendo a origem e reações do conflito

DIA 2

- Como lidar com conflitos
- Técnicas (paráfrase, resumo, espelhamento e reenquadre)
- Aplicação de conceitos da Teoria U

DIA 3

- Prática - em pequenos grupos com acompanhamento Supervisionado
- Aplicação na realidade dos participantes



Ferramenta - TKI

No Programa “**Conversas difíceis e Gestão de Conflitos**” será aplicado a ferramenta **TKI**, que é um questionário desenvolvido para identificar e descrever tendências comportamentais ao lidar com conflitos interpessoais;

- Identifica qual estilo é utilizado mais frequentemente;
- Oferece uma maneira consistente para se administrar conscientemente situações de conflito.

Desenvolvido por Kenneth W. Thomas e Ralph H. Kilmann no começo da década de 70 e aprimorado de um estudo sobre estilos de conflito gerenciais, por Robert Blake e Jane Mouton, na década de 60. O instrumento TKI® era uma poderosa ferramenta de treinamento.

Licenciado: <http://feliipelli.com/>

Detalhes do Programa



Período e local de realização

O Programa será realizado em Goiânia/GO, no hotel Alphapark (ao lado da academia Flex do Alphaville), nos dias 28 e 29 e 30 de março de 2016.



Carga horária

20 horas aula, assim distribuídas:

- Dia 28/03/2016 (segunda-feira) – 09h às 18hs;
- Dia 29/03/2016 (terça-feira) – 09 às 18h;
- Dia 30/03/2016 (quarta-feira) – 09 às 12hs.



Equipe Técnica

Adriana Adler

- Sócia fundadora da Ekilibra Governança Integrada. Consultora em governança em empresas familiares, mediadora e coach. Foco em processos de transição, alinhamento entre sócios e gestores, gestão de conflitos e estruturação da governança familiar, acordo de acionistas, conselho e preparo da futura geração.
- Atuou na Mesa Corporate Governance, PMC-AMROP (executive search), Brinquedos Estrela e no Banco Itaú. Mediadora na Câmara de Mediação Brasil Canadá (CCBC) e na Câmara de Mediação do Secovi

Formação em:

- Gestão de Conflitos e Mediação em Organizações pela Trigon - Rudi Ballreich, 2013
- Mediação pelo ADR Group, Londres, 2009
- Mediação Corporativa e Resolução de Conflitos com Ron Kelly, pela Berkeley University - California/EUA, 2007
- Mediação Transformativa, pelo Instituto Familiae, 2005.
- Conselheira do IBGC, 2011.
- Certificada como Family Advisor pelo FFI – Family Firm Institute – Boston, 2010.
- Certificada em Coaching Integrado e Master-Coach, pelo Integrated Coaching Institute – ICI[®], 2006.
- Art and Science of Coaching, pelo Erickson College-Vancouver, CA, 2003.
- Certificada nos instrumentos: MBTI[®], DISC, HOGAN, TKI e MTI.

Investimento e Condições Comerciais



VALOR DE INVESTIMENTO:

R\$ 3.100,00 (três mil e cem reais) e este valor pode ser dividido em até 4x sem juros.



Goiânia, 15 de Fevereiro de 2016.

Paula Silva
Departamento Comercial
(62) 3636-2199 e (62) 9660-9994.
paula.silva@mktlink.com.br

