

Sebrae Ideal
Programa do curso que inicia dia 30/06
Inscrição: R\$ 320,00 em 3 parcelas

1 - **Data 30/06/2010** - Jornada I - Buscar a Integração dos participantes com os objetivos do Projeto Sebrae Ideal. Facilitar a integração dos participantes buscando o fortalecimento do espírito de equipe. Sensibilizar os participantes para importância do processo de mudança no contexto atual. Introduzir o tema liderança de vanguarda como processo de transformação.

2 - **Data 07/07/2010** - Quem é e como atua o líder de vanguarda-Mostrar aos participantes os fatores que estão mudando o ambiente de trabalho e consequentemente moldando o tipo de liderança atual, apresentar as características que formam o perfil do líder de vanguarda e os desafios fundamentais colocados em seu caminho. Discutir a missão do líder nos processos de mudança.

3 - **Data 14/07/2010** - Plano de Organização Pessoal-Proporcionar aos participantes um espaço para reflexão sobre a trajetória da vida, seja como pessoa ou como líder, resgatando suas aprendizagens e experiências para fortalecer seus propósitos de contínuo desenvolvimento pessoal.

4 - **Data 21/07/2010** - Como e Porque Planejar-Incorporar na organização a cultura e a prática do planejamento como forma de minimizar as ações já estabelecidas.

5 - **Data 28/07/2010** - Elaboração de Projetos-Instrumentalizar os participantes com os elementos fundamentais e requisitos básicos gerais para a elaboração de projetos de acordo com os parâmetros usualmente exigidos.

6 - **Data 04/08/2010** - Como Tomar Decisões e conduzir reuniões eficazes-Mostra aos participantes as motivações psicológicas e emocionais e as atitudes práticas, que determinam a maior ou menor eficácia das decisões no ambiente organizacional.

7 - **Data 11/08/2010** - Como o líder de vanguarda fala em público-Auxiliar o participante na identificação e superação das barreiras para a comunicação eficaz, através de um esforço consciente, buscando alcançar a excelência na comunicação com diversos públicos.

8 - **Data 18/08/2010** - Como o líder negocia-Sensibilizar os participantes a identificarem a negociação como um processo composto de etapas que devem ser desenvolvidas sistematicamente, e de um conjunto de habilidades comportamentais necessárias para se obter assertividade no ato da negociação.

9 - **Data 25/08/2010** - Como construir alianças estratégicas-Mostrar a importância do associativismo e cooperativismo no esforço principalmente dos pequenos negócios de saírem do isolamento e descobrir na cooperação uma ferramenta importante para alavancar seu crescimento.

10 - **Data 01/09/2010** - Jornada II - Atitudes e Comportamentos do Líder de Vanguarda.