

Desenvolvimento de Multiplicadores de Treinamento

DESENVOLVIMENTO DE MULTIPLICADORES DE TREINAMENTO

UMA VISÃO GERAL SOBRE ESTE PROGRAMA

Com a velocidade das informações e a necessidade de compartilhamento de informações, mais que isso, de conhecimento, se faz cada vez mais necessário a prática e o preparo para um ambiente de aprendizagem.

O processo vai muito além de transmitir conhecimentos, mas principalmente encontrar estratégias para provocar mudanças significativas que gerem novos pensamentos e comportamentos.

Este curso tem por objetivo apresentar conceitos e técnicas que favorecerão a atuação dos profissionais que precisam gerar e fomentar a aprendizagem no ambiente corporativo por meio da treinamentos.

O QUE SERÁ ACRESCENTADO AO SEU CONHECIMENTO

- Saber improvisar em situações que por ventura se façam necessárias;
- Entender todo o processo de aprendizagem de maneira a aplicar estratégias e técnicas que possam favorecê-lo;
- Utilizar técnicas que favoreçam a atenção e interesse dos participantes para o conteúdo apresentado;
- Reconhecer possibilidades que aumentem a credibilidade do apresentador;
- Ser capaz de executar um plano de aula para melhor organização e cumprimento dos objetivos estabelecidos; e
- Conhecer, vivenciar e aprimorar as habilidades essenciais à instrutória.

O QUE SERÁ ESTUDADO

O PROCESSO PARA A COMUNICAÇÃO EFICAZ

- O processo de comunicação e a percepção
- O impacto da imagem do instrutor/palestrante
- Os elementos da comunicação – uso da comunicação verbal e não verbal
- Objetivos da comunicação (informar, entreter e persuadir)
- Uso de técnicas de dicção

UNIDADE II: O PROCESSO ENSINO-APRENDIZAGEM

- O perfil do instrutor (competências e habilidades)
- Conceitos sobre aprendizagem e como se dá este processo
- O conceito do “CHA” das competências
- Aplicação da Andragogia no ambiente corporativo
- Fatores que interferem na aprendizagem

UNIDADE III: ETAPAS DO TREINAMENTO

- Levantamento das necessidades do treinamento – diagnosticando o problema e levantando as expectativas
- Identificando e conhecendo o público-alvo (perfil, interesses, resistências e características – questionador, amigável, desmotivado, descrente, participativo, etc.)
- Definição dos objetivos a serem alcançados
- Definição, priorização e organização dos conteúdos
- Métodos e técnicas de ensino/apresentação – conceituação e critérios de seleção
- Cuidados essenciais na utilização de recursos instrucionais
- Elaboração do plano da aula/apresentação
- Elaboração e organização dos manuais/apostilas
- Escolha dos instrumentos de avaliação

UNIDADE IV: EXECUÇÃO DO TREINAMENTO

- Disposição do local conforme os objetivos e condições
- Checklist* de materiais
- Adequação do tempo

-
- ❑ Dicas para situações de improviso
 - ❑ Estratégias para a “quebra de gelo” e aumento da interação e participação
 - ❑ Interpretando as posturas da plateia
 - ❑ Fazendo intervenções e conduzindo debates e reuniões
 - ❑ Orientações para treinamentos virtuais: posicionamento de camera, iluminação, linguagem, etc.

UNIDADE IV: EXERCITANTO O CONCEITO E A PRÁTICA

- ❑ Simulações com apresentações individuais e em grupo de um tema
- ❑ Análise e feedback individual e em grupo

METODOLOGIA DE ENSINO APLICADA

Com uma linguagem de fácil entendimento, a metodologia a ser utilizada tem por intenção integrar a base conceitual com a experiência prática dos participantes, utilizando como referência a realidade do dia a dia da empresa.

O programa se utiliza de metodologias ativas de aprendizagem, propondo intensa aplicação de exercícios práticos, dinâmicas, além de textos e filmes que facilitarão o processo de conscientização, compreensão e retenção do conteúdo. Contemplará também estudo de caso ou situações-problema para discussão.

Após a execução dos exercícios serão realizados feedbacks estruturados do consultor e dos participantes.

Cada participante receberá uma apostila contendo o material conceitual trabalhado em aula.

CARGA HORÁRIA

O curso terá duração de 15 (quinze) horas, dividido em cinco aulas on-line de 03 horas cada.

OBS: O limite máximo por turma deve ser de 16 participantes. Número acima deste sugerido comprometerá o tempo para as apresentações e exercícios práticos.

Professor // ANDRÉ RICARDO DE ALVARENGA BARBOSA

Com atuação em clientes próprios e em parceria com outras consultorias, em empresas públicas e privadas de diversos portes e segmentos. Vasta experiência em diagnóstico organizacional, programas de capacitação técnica e comportamental, projetos especiais em Gestão de Pessoas, mapeamento de competências, de funções e de processos.

Professor de graduação e pós-graduação em áreas de Gestão Estratégica e Gestão de Pessoas em diversas instituições.

Mestre em Sistemas de Gestão pela UFF-RJ, com MBA em Gestão pela Qualidade Total pela UFF-RJ e especialização em Gestão Estratégica pela UCAM. Formação superior em Publicidade e Propaganda.

Certificado na Metodologia HBDI® (Herrmann Brain Dominance Instrument) e Sistema LEAP (Leadership Alignment Profile) pela Herrmann Internacional Latin America; certificação Big Five pela Integração Escola de Negócios; Consultor DISC pela Etalent Consultoria; Metodologias Ativas pela Celso Lisboa e HCMBOK Training and Certification Program (Gestão de Mudanças) pela HUCMI - Human Change Management Institute.

Certificado na metodologia PBC Coaching® - Coaching Baseado em Projetos pela Dinsmore Associates e no modelo Personal & Professional pela Sociedade Brasileira de Coaching.

Foi Coordenador da área de Gente e Gestão da ASSOREV/RJ (Associação dos Revendedores Ambev) e executivo da área de Capacitação da CONFENAR (Confederação Nacional dos Revendedores Ambev).

Consultor da FGV (Fundação Getúlio Vargas) no Projeto de Fortalecimento e Modernização da Gestão do Poder Judiciário do Rio de Janeiro em 2008.

Atuou como Gerente de Recursos Humanos e Qualidade.

Professor do **IDEMP** – Instituto de Desenvolvimento Empresarial.