

FICHA SÍNTESE DE CURSO

DESIGNAÇÃO DO CURSO	Coaching
ÁREA ESTRATÉGICA	Liderança
ÁREA TEMÁTICA	Liderança de Pessoas e de Equipas
DURAÇÃO	7 horas
DESTINATÁRIOS/ CONDIÇÕES DE ACESSO	<p>Dirigentes em cargos de direção superior Dirigentes em cargos de direção intermédia Trabalhadoras/es da carreira geral de técnico superior Trabalhadoras/es das carreiras especiais</p> <p>Que:</p> <p>Pretendam promover uma cultura de <i>coaching</i> na organização e fomentar as suas competências de líder enquanto <i>coach</i>, potenciando o desempenho dos seus colaboradores, alinhando os seus objetivos pessoais com os objetivos organizacionais, com vista ao incremento e melhoria do serviço público</p> <p>Pretendam aplicar técnicas e ferramentas de <i>coaching</i>, no seu quotidiano pessoal e profissional, com o intuito de potenciar o seu desempenho</p>
REGIME DE FORMAÇÃO	Presencial / E-Learning
OBJETIVOS GERAIS	<p>Capacitar os dirigentes para o papel a assumir enquanto <i>coach</i> de equipas, bem como, com ferramentas que lhes permitam potenciar o desempenho dos seus colaboradores e criar sinergias entre os objetivos organizacionais e os objetivos e motivações pessoais.</p> <p>Capacitar os colaboradores com técnicas que podem utilizar no seu desempenho quotidiano, bem como, estimular a conceção do seu próprio plano de ação de <i>coaching</i>, definindo os seus objetivos e as ações a preconizar, por forma a maximizar o seu desempenho e contributo para o serviço público.</p>
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	<ul style="list-style-type: none"> – Identificar o conceito de <i>coaching</i> – Reconhecer o <i>coaching</i> como um processo fundamental para o desenvolvimento pessoal e profissional – Identificar as etapas de um processo de <i>coaching</i> – Reconhecer o papel e as competências do líder enquanto <i>coach</i> – Utilizar o <i>coaching</i> como ferramenta para potenciar o desempenho da equipa – Conduzir um processo de <i>coaching</i> ajustado a cada colaborador – Selecionar e aplicar as técnicas e ferramentas de <i>coaching</i> mais adequadas, para auto e heterodesenvolvimento

- Conceber e operacionalizar um plano de ação individual de *coaching*
- Aplicar estratégias de gestão de conflitos, adequadas aos interesses dos envolvidos
- Identificar as fases de um processo de negociação
- Conduzir um processo de negociação, selecionando as estratégias mais adequadas em função dos objetivos e contextos
- Avaliar os resultados da negociação

PROGRAMA DO CURSO

1. Fundamentos do *Coaching*
2. *Coaching* como Ferramenta de Desenvolvimento Pessoal e Profissional
3. *Coaching* como Ferramenta de Liderança
4. Técnicas e Ferramentas de *Coaching*
5. Plano de Ação de *Coaching*