



PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES COOPERATIVISTAS 2015

192 HORAS

REALIZAÇÃO E COORDENAÇÃO:

OCB/SESCOOP/MS

Rua Ceará, 2245 – Vila Célia – CEP: 79.022-390 - Campo Grande/MS
Fone: (67) 3389-00200 – Fax: (67) 3389-0221 - E-mail: ocbms@ocbms.org.br

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE LÍDERES COOPERATIVISTAS 2015

APRESENTAÇÃO

Este programa foi desenvolvido para atender a demanda que os dirigentes, conselheiros e executivos dos mais diversos segmentos de cooperativas possuem sobre gestão de pessoas e liderança. Vem de encontro aos anseios desse público, que possui imediata necessidade de se atualizar nas modernas técnicas administrativas e estilos de liderança, preparando-os para os desafios diários que o mercado cada vez mais competitivo os impõe. O programa aborda uma grande diversidade de conceitos e práticas, essenciais para a atualização dos conceitos, instrumentos e métodos usados na moderna administração de empresas e que se aplicam à gestão de pessoas nas cooperativas e ao exercício da liderança. As disciplinas serão ministradas por profissionais de grande conhecimento e que atuam em diversos estados brasileiros.

OBJETIVO

Aprimorar o processo de gestão das cooperativas através da evolução comportamental e qualificação dos dirigentes, conselheiros e executivos, desenvolvendo atitudes e habilidades necessárias para o relacionamento interpessoal com o quadro social, equipe de colaboradores e público externo.

Ampliar a visão desse público sobre as modernas técnicas de gestão de pessoas na atual conjuntura econômica global e proporcionar oportunidade de discussão e análise do contexto do segmento de atuação da cooperativa. Os líderes das cooperativas necessitam receber treinamentos específicos para desempenharem melhor as suas funções. Estimular a discussão sobre conhecimentos e comportamentos dos estilos de liderança, possibilitando trabalhar as técnicas da Liderança Situacional e sua utilização no desenvolvimento pessoal e profissional dos membros de uma equipe. Aprimorar o processo de identificação do nível de desenvolvimento dos participantes e a flexibilidade do líder na aplicação do estilo adequado de liderança.

A QUEM SE DESTINA

Dirigentes, Conselheiros e Executivos das Cooperativas do Estado de Mato Grosso do Sul. Serão disponibilizadas 30 vagas.

DISCIPLINAS

Módulo I – DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE COMUNICAÇÃO

Disciplinas:

1. COOPERATIVISMO CONTEMPORÂNEO (16 hs)
2. MARKETING PESSOAL E ORATÓRIA (16 hs)
3. LIDERANÇA SITUACIONAL (16 hs)

Módulo II – DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

Disciplinas:

1. DESENVOLVIMENTO E RELACIONAMENTO INTERPESSOAL (16 hs)
2. GESTÃO DA INOVAÇÃO (16 hs)
3. LIDERANÇA COACH I (16 hs)
4. EDUCAÇÃO COOPERATIVA (16 hs)

Módulo III – DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE GESTÃO

Disciplinas:

1. PLANEJAMENTO E GESTÃO PARTICIPATIVA (16 hs)
2. O LÍDER COMO AGENTE TRANSFORMADOR (16 hs)
3. LIDERANÇA COACH II (16 hs)

Módulo IV – VIVÊNCIA PRÁTICA E ANÁLISE DE APLICABILIDADE

Disciplinas:

1. MISSÃO DE ESTUDOS: VISITA À COOPERATIVAS (24 hs)

Módulo V - SEMINÁRIO DE LÍDERES COOPERATIVISTAS

Disciplinas: (total 8hs)

Palestra 1: tema relacionado à liderança.

Palestra 2: tema relacionado à gestão de pessoas.

Carga horária total: 192hs

EMENTAS

Módulo I - DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE COMUNICAÇÃO

COOPERATIVISMO CONTEMPORÂNEO (16 hs)

Globalização e Evolução do Pensamento Cooperativo. Tendências do Cooperativismo Contemporâneo: gestão empresarial, gestão social, formação do sentido empreendedor no cooperativismo, cooperativismo solidário contemporâneo. Quadros teóricos institucionalistas na análise do cooperativismo contemporâneo: teoria da agência, teoria dos direitos de propriedade, teoria dos custos de transação. Quadros evolutivos do cooperativismo nacional e internacional.

MARKETING PESSOAL E ORATÓRIA (16 hs)

Preparação para mudar; Tendências de impacto no ambiente de negócios; Entendendo Marketing; Entendendo Mercado; Entendendo Produto, Preço, Promoção e Posicionamento; Vendendo intangíveis e serviços; A Internet e seu impacto na venda, no produto e na empresa; Empatia imaginativa; Entendendo a si mesmo; Rejuvenescer os negócios; A feminilização do mercado; Capital intelectual; Capital social e networking-share; Exposição; Componentes da mensagem; Componentes da percepção; Entendendo a influência do vestir; A linguagem do corpo, das cores e dos movimentos; Voz e atuação; Mecanismos da criatividade; Entendendo seu interlocutor.

LIDERANÇA SITUACIONAL (16 hs)

A velocidade das mudanças no ambiente empresarial; A necessidade de desenvolver Competências; Papel gerencial: O novo perfil do Gestor; Habilidades necessárias ao papel: Técnicas/ Humanas/ Conceituais; Diferenças entre chefes e líderes; Estilos de liderança: A visão do ser humano determinando o estilo; Adequando o estilo aos diferentes níveis de maturidade da equipe; Comunicação Empresarial; O Processo de comunicação dentro das organizações; A comunicação como diferencial competitivo; Os problemas mais comuns; A interferência da hierarquia e a departamentalização; Aprimorando a competência de comunicação; Avaliação de desempenho, reconhecimento e recompensa; O que e como avaliar; Desempenho X Resultado; *Feedback* construtivo; Reconhecendo desempenhos diferenciados; Administração de conflitos interpessoais e intergrupais; O papel do líder no gerenciamento de conflitos; Geração de consenso; Fatores que facilitam a aceitação da liderança por parte da equipe e geram motivação; Construindo equipes vitoriosas através da liderança motivada.

Módulo II - DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE RELACIONAMENTO

DESENVOLVIMENTO E RELACIONAMENTO INTERPESSOAL (16 hs)

Convivência e Integração em Grupo (relações interpessoais: o que é e o que representa?); Desenvolvimento de Habilidades Interpessoais e Intergrupais: autoconhecimento; Administração das Diferenças para o convívio em grupo e relações de confiança; Comunicação Eficiente em Grupo: janela de Johari; Administração de Conflitos nas Relações: estilo passivo, agressivo e assertivo; Ética nas Relações; Atitudes Positivas e Negativas em Equipe; Exercício da Empatia nas Relações Interpessoais: saber ouvir; O Processo da Automotivação; Qualidade Pessoal e Harmonia num Ambiente Profissional.

GESTÃO DA INOVAÇÃO (16 hs)

I - Criatividade para Inovação: Criatividade e liderança como bases do processo de Inovação; Papel do líder nos processos de Inovação; Relação entre Criatividade e Inovação; Criando ambientes propícios para a criatividade; Pensamento lateral: como buscar novos caminhos; Métodos e técnicas de geração e gestão de ideias; Criando equipes de trabalho orientadas para a inovação.

II - Gestão da Inovação: Gestão da Inovação; Organização e planejamento para inovação.

III - Inovação e Competitividade: Inovação como elemento de competitividade mercadológica; Identificação e monitoramento de indutores da inovação nas empresas; Inovação e mercado.

LIDERANÇA COACH I (16 hs)

O que é coaching; Coaching X Counseling X Mentoring; Contextos do coaching; Etapas do processo; A arte de fazer perguntas; Foco em soluções; Coaching X Liderança; O papel do líder coach; Benefícios do coaching para a organização; Como identificar e lidar com crenças limitantes; Roda da Liderança; Especificação de metas; Meta SMART; Modelo de coaching em 4 passos; Construindo um plano de ação; Tarefas e follow up; Busca do equilíbrio.

EDUCAÇÃO COOPERATIVA (16 hs)

A cooperação e a atuação dos associados na cooperativa e no mercado; A importância da comunicação e da educação cooperativista nas cooperativas; A cooperativa como sistema social e sua estrutura de poder; O que é e objetivos da educação cooperativista e da organização do quadro social; Educação cooperativista e organização do quadro social (considerações); O que é, para que serve e as diversas formas de organização do quadro social; Vantagens, dificuldades e desafios do trabalho educativo e a importância do conhecimento para renovação do quadro social; Referencial histórico da educação cooperativista e da organização do quadro social nas cooperativas brasileiras; A aplicação da educação cooperativa como instrumento de transparência da gestão nas cooperativas e melhoria do processo de confiança e participação; A essência da doutrina e da filosofia cooperativista; O papel do associado não dirigente na gestão da cooperativa; Debates para esclarecimentos de dúvidas dos participantes (questões para discussão, considerando a realidade e o dia a dia das cooperativas participantes).

Módulo III - DESENVOLVIMENTO DE HABILIDADES DE GESTÃO

PLANEJAMENTO E GESTÃO PARTICIPATIVA (16 hs)

Programa de eficiência pessoal; Técnicas de priorização; Urgente X Importante; Combatendo a procrastinação, insatisfação e inércia; Como usar telefone e e-mail; Delegação; Planejamento e preparação: temas, objetivos, prioridades, participantes e duração; Como lidar com o stress e crises; PDCA; Conceitos de liderança participativa; Visão das organizações modernas; Como ser um líder adequado a diferentes liderados; O líder educador; Ética pessoal e organizacional; Impactos da antiética na gestão empresarial.

O LÍDER COMO AGENTE TRANSFORMADOR (16 hs)

Apresentação: Fator oculto; Aplicação de dinâmica para aquecimento do grupo; **Cultura Organizacional:** Crenças e valores; As quatro ondas culturais; Empresa como cultura; **Gestão de Mudanças:** Definição de cenários - antigo x atual na função da liderança; As 4 fases no processo de

mudança; **A importância da Visão de Futuro na Obtenção de Resultados:** Visão de futuro; Estabelecimentos de objetivos; Critérios necessários quanto a definição de objetivos; Definição de estratégias; Aplicação de planos táticos; Critérios na mensuração de resultados; **Percepção do Líder:** O processo perceptivo; As 5 barreiras do processo criativo; Aplicação de dinâmica vivencial em percepção; **Influenciando a Motivação:** Empowerment; Como gerar estímulos para motivação da equipe; Aplicação do motivograma; Como lidar com subordinados com diferentes níveis de motivação e maturidade; Liderança Flutuante; **Comunicação Interpessoal:** Processo da comunicação; As 4 fases da Comunicação; Como dar e receber feedbacks; Aplicação de Dinâmica Vivencial em comunicação (cujo objetivo é demonstrar os sérios problemas de interpretação, com destaques para a falta de clarificação e verificação); **Programação Neurolinguística na Negociação:** Objetivos e Etapas de uma negociação; Conceitos sobre Programação Neurolinguística; Como negociar e vender idéias para visuais, auditivos e cinestésicos; Aplicação de questionário sobre estilos; Os participantes conhecerão o método que cada um mais utiliza para perceber o mundo que o cerca; **Liderança mediante a Inteligência Emocional:** Conceitos; Etapas da Inteligência Emocional; Exemplos Práticos; Administração do Stress; Liderando com Inteligência Emocional; **Coaching:** O papel do líder coach; Como desenvolver competências (técnicas, humanas e conceituais) na equipe; Competências mais exigidas na atualidade; Como dar e receber feedback aos assistidos; Dinâmica vivencial em Coaching; Aplicação prática das técnicas de coaching; **Encerramento:** Exercício sobre *feedbacks* positivos; Sensibilizar quanto à necessidade do elogio sincero; Jogo da engrenagem; Fechamento de equipe; Aplicação de Dinâmica de fechamento: Demonstra que a solução dos nossos problemas está dentro de nós mesmos.

LIDERANÇA COACH II (16 hs)

O que é coaching de Equipe; Principais diferenças entre Coaching Individual X Coaching de Equipe; O que é um Time; Conhecendo as características de seu time através do DISC; O que é um Time de Alta Performance; Quais são as características de um Time de Alta Performance; Objetivos do Coaching de Equipe; Coaching de Equipe no Sistema Organizacional; Etapas do processo; Definições de papéis: líder-coach, equipe e seus membros; Passo a passo; Como medir resultados; Coaching de Equipe X Team Building.

Módulo IV - VIVÊNCIA PRÁTICA E ANÁLISE DE APLICABILIDADE

Disciplinas:

MISSÃO DE ESTUDOS: VISITA À COOPERATIVAS (24 hs)

Módulo V - ENCONTRO ESTADUAL DE LÍDERES COOPERATIVISTAS

Disciplinas: (total 8hs).

Palestra 1: (tema relacionado às disciplinas ministradas)

Palestra 2: (tema relacionado às disciplinas ministradas)

PERÍODO DE REALIZAÇÃO

Março a novembro de 2015 – As disciplinas serão ministradas quinzenalmente na sexta-feira das 08:00 às 19:00h e no sábado de 08:00h às 16:00h. Total de 16 horas.

Rua Ceará, 2245 – Vila Célia – CEP: 79.022-390 - Campo Grande/MS
Fone: (67) 3389-00200 – Fax: (67) 3389-0221 - E-mail: ocbms@ocbms.org.br

LOCAL

Sede da OCB/Sescoop/MS – Rua Ceará, 2245 – Vila Célia – Campo Grande/MS.

INSCRIÇÕES

Até 27 de fevereiro de 2015 (via cooperativa).

OBSERVAÇÕES:

- a) A frequência mínima exigida, em cada disciplina, será de 75%;
- b) Será feita avaliação em cada disciplina, onde será exigido aproveitamento mínimo de 70%;
- c) Será fornecido certificado de conclusão aos alunos que obtiverem aproveitamento mínimo de 70% em cada disciplina e frequência mínima de 75% em cada disciplina;
- d) Aos alunos que não concluírem a carga horária total será fornecido atestado de participação;
- e) Não serão fornecidas hospedagem e alimentação aos participantes.

CRITÉRIOS DE SELEÇÃO

A seleção acontecerá até o dia 06 de março de 2015, sendo que os critérios para seleção dos participantes serão pela ordem seguinte:

- a) Cooperativas registradas e adimplentes com o sistema OCB/MS;
- b) Ser Dirigentes, Conselheiro ou Executivo(*);
- c) Nível médio ou superior;
- d) Preferência para quem já tem cursos da OCB/Sescoop/MS;
- e) Análise Curricular.

- Maior tempo de serviço na cooperativa (mínimo 1 ano).

INVESTIMENTO

O valor do programa será de R\$ 4.650,00 (quatro mil, seiscentos e cinquenta reais) por participante, sendo que a Contratante deverá pagar a quantia de **R\$ 650,00** (seiscentos e cinquenta reais) à vista, no ato da assinatura do contrato, **por ocasião da matrícula** e o saldo devedor, no valor de R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) será considerado quitado ao final do curso desde que o indicado obtenha o aproveitamento mínimo (avaliação por disciplina) de 70% e índice de frequência nas disciplinas ministradas de no mínimo de 75%.

Caso o indicado pela **CONTRATANTE** não alcance os índices de aproveitamento e frequência mínimos, conforme estipulado, ou venha a abandonar o curso, a **CONTRATANTE** será notificada pela **CONTRATADA**, imediatamente após caracterizado o fato, quando então a **CONTRATANTE** terá um prazo de 30 (trinta) dias para efetuar o pagamento do saldo devedor no valor de R\$ 4.000,00.

A taxa de matrícula deverá ser paga após a seleção e não será devolvida e nem transferida para outro evento caso o participante falte ao curso ou não comunique o Sescoop/MS com antecedência mínima de 48 horas e implicará na não aceitação das inscrições dessa cooperativa para os próximos eventos. O aluno desistente não terá direito à apostila ou qualquer material distribuído no curso. Só poderão participar do curso as cooperativas registradas e adimplentes com o Sistema OCB/MS.

INFORMAÇÕES

Pelo telefone 3389-0200, fax 3389-0221 e por e-mail: secretaria@ocbms.org.br

INSTRUTORES

José Horta Valadares

José Horta Valadares é PhD em Desenvolvimento e Agricultura(UFRJ), Mestre em Administração Rural (UFLA), Administrador (UFV), e Tecnólogo em Cooperativismo (UFV). Professor Adjunto da Universidade Federal de Viçosa, Departamento de Economia Rural, Professor da Fundação Getúlio Vargas – RJ, Diretor-Presidente do IDECOOP – Instituto de Desenvolvimento da Cooperação, Consultor do SEBRAE Nacional, Consultor de Cooperativas UNIMED, Consultor de organismos internacionais (FAO, Banco Mundial, FIDA) e nacionais ligados ao cooperativismo, de órgãos governamentais e de empresas cooperativas. www.sapience.net.br

Patrícia Nascimento dos Santos

Formada em Marketing, pela Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), com pós-graduação em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas. Mestrado em Engenharia de Produção e Qualidade pela UFSC. Sócia da empresa Conexão Desenvolvimento Organizacional Ltda. Conferencista do I Congresso Mundial de Administração. Professora de graduação e pós graduação das disciplinas de Comunicação Empresarial, Empreendedorismo, Comportamento do empreendedor, Gestão de pessoas e Equipes, Marketing. Atua como consultora nas áreas de Marketing, Recursos Humanos, Gerenciamento, Comunicação Empresarial e Empreendedorismo. Desde 1990 atua na área de treinamento e desenvolvimento de pessoal e mercado nas organizações de diversos portes, em órgãos públicos e privados. www.patriciasantos.com.br

Denize Athayde Dutra

Mestre em Administração Pública pela EBAPE – FGV; Psicóloga Organizacional com Pós-Graduação em Gestão Empresarial e Educação; Certificação Internacional em Coaching Integrado pelo ICI; Professora e Coordenadora da FGV MANAGEMENT; Consultora do Projeto Delfim da Comunidade Européia em parceria com a APG e outras entidades portuguesas; Autora do Curso de Desenvolvimento Pessoal e Coautora do Curso de Equipe de Alta Performance do Programa de Competências Gerenciais realizado pelo Instituto MVC e pela Mentor Tecnologia; Já escreveu diversos artigos e testes para diversas publicações especializadas (Revista Melhor – ABRH, Revista T&D, Revista Profissional & Negócios, Revista PESSOAL - Portugal, e outras. Tem uma coluna na Revista Human (Portugal). Membro da ABRH e da APG – Associação Portuguesa de Gestores. www.denizedutra.com.br

Helmut Egewarth

Professor de Cooperativismo, durante três anos na Unijui (RS), Coordenador Estadual de Educação e Capacitação Cooperativista no RS, durante quatro anos e Coordenador Nacional de Educação e Capacitação Cooperativista, durante doze anos, como funcionário da Organização das Cooperativas Brasileiras - OCB. Assessor desta área até se aposentar, ou seja: atuou 35 anos no Cooperativismo Brasileiro, dos quais 32 no Sistema OCB e 28 na Casa do Cooperativismo. Em Brasília (DF). A partir de junho/13 coordena a Hatha-Empreendimentos – Hatha-HE ensinando o Cooperativismo, na teoria e na prática, mediante empreendimentos autogeridos e autofinanciados, para dar oportunidade de ocupação e renda ao maior número possível de pessoas. Atua como palestrante e instrutor em âmbito nacional. É agente da Pastoral Carcerária da Arquidiocese de Brasília e membro da Cooworking – Espaço de Multiplicidade.

Rosângela Barcelos Teixeira

Consultora em Processos de Desenvolvimento Humano, Psicóloga graduada pela UCDB-MS. Especialista em Desenvolvimento de Recursos Humanos para a Qualidade, Sócio-Terapia de grupo e Psicopedagogia, Coordenadora de Dinâmica dos Grupos pela **SBDG** - Sociedade Brasileira de Dinâmica dos Grupos. Experiência Organizacional na elaboração e facilitação de Programas de Desenvolvimento Interpessoal, Equipes e Mentoria (Assessoria) de Gestores e Executivos. www.rbtconsultoria.com.br

Célio Hoegen

Proprietário e consultor da empresa Impacto Treinamento e Consultoria Ltda; licenciado em Pedagogia pela Universidade do Estado de Santa Catarina; Pós-Graduado em Psicopedagogia Clínica e Institucional; consultor credenciado do Sebrae/SC; consultor estadual da Federação de Associações de Micro e Pequenas Empresas de Santa Catarina; atua na área de capacitação desde 1996, é estudioso do comportamento pessoal e profissional, com relevante atuação no mercado, reconhecido pelo profissionalismo de seus conteúdos e práticas; tem ampla experiência em eventos de pequeno, médio e grande porte, é detentor de uma didática simples e motivadora, porém muito eficaz, que tem alcançado resultados positivos, tanto para os indivíduos, como para as organizações de que fazem parte. www.impactotreinamento.com

Renato Oliveira

Graduado em Filosofia pela Universidade do Sul de Santa Catarina – UNISUL, Pós-Graduado “Lato sensu” em Saúde Mental pela Universidade Luterana do Brasil - ULBRA. Practitioner em Programação Neurolinguística-PNL pelo Institute of NLP e pela Society of Neurolinguistic Programming - EUA. Consultor de Empresas. www.idhtreinamentos.com.br

Rua Ceará, 2245 – Vila Célia – CEP: 79.022-390 - Campo Grande/MS
Fone: (67) 3389-00200 – Fax: (67) 3389-0221 - E-mail: ocbms@ocbms.org.br

Francisco Arean

Consultor Organizacional, Professor Universitário em cursos de graduação e pós-graduação, com formação em Administração de Empresas, Pós Graduado em Psicologia Organizacional, com especialização em Administração de Recursos Humanos pela FGV - SP e Especialista em Programação Neurolinguística pela SBPNL; Acumula 23 anos de experiência em Treinamento e Desenvolvimento e Recursos Humanos, tendo ocupado posição técnica e gerencial nas empresas Sabesp, Construtora Camargo Corrêa, Reckitt & Colman e Biosintética Farmacêutica; É especialista no desenvolvimento e apresentação de programas em especial envolvendo a Área Gerencial, Negociação em Vendas, Liderança para Gestores de Alta Performance, Atendimento ao Cliente, Oratória, Habilidades em Programação Neurolinguística, Programas Comportamentais e de Recursos Humanos; Já proferiu treinamentos para Drogasil, Telefônica, Pfizer, ZF do Brasil, Roche Farmacêutica, Johnson & Johnson, GSK, Fundação AMBEV, Akzo Nobel, Correios, Vivo, Alcoa, Schincariol, Avon, Giroflex, Astra Zeneca, Construtora Camargo Correa, Petrobrás, Grupo Pão de Açúcar, Sadia, Pif Paf, Medley, Totvs, Caixa Econômica Federal, Prefeitura da Cidade de São Paulo entre outras. www.athos.com.br

Após inscrição pelo site, enviar o currículo resumido para juarez@ocbms.org.br