

O ILE é composto por 3 centros:

## **CLC-Centro de Liderança Criativa**

### **♦ Programas de desenvolvimento de líderes:**

- **Líder-Lab para executivos que já exercem cargos de liderança**
- **Fast-Track Leadership, para executivos recém promovidos ou prestes a assumir cargos de liderança**
- **Líder-Tune, para tratar pontos fracos que poderiam causar o descarrilamento da carreira do executivo. Destinado a executivos que já mostraram sinais de dificuldades no exercício de algumas competências de liderança. Baseado nas pesquisas do *Center for Creative Leadership* sobre as principais causas de descarrilamento de carreiras de executivos.**

Esses programas são *feed-back intensive*, incluem partes cognitiva, vivencial e lúdica, e usam *Coaching* como ferramenta de apoio à mudança comportamental. Todos foram desenvolvidos para o ambiente cultural brasileiro e possuem uma parte "customizável" em função do nível de senioridade da turma e das necessidades da empresa.

### **♦ Coaching Executivo:**

- **Coaching Individual**
- **"Residência de Coaching"**
- **Coaching de Equipes**

### **♦ Palestras (ver lista anexa)**

### **♦ Workshops (ver lista anexa)**

### **♦ Programas customizáveis de integração dos valores da empresa com as práticas de gestão.**

## **COR-Centro de Otimização de Recursos**

### ♦ Avaliação de executivos:

- contratação
- promoção
- retenção (KERP exclusiva ferramenta voltada para a retenção de executivos chave)

### ♦ Avaliação de Equipes

### ♦ Inventário de talentos e competências

### ♦ Avaliação / *Feed-back* em 360°

### ♦ Avaliação do clima para a criatividade e a inovação (KEYS)

### ♦ Aferição do nível de desafio percebido pelo executivo (*Job Challenge Profile*)

## **CGC-Centro de Gestão de Carreira**

### ♦ Apoio à transição de carreira

### ♦ Preparação para a promoção

### ♦ Cursos de planejamento e gestão de carreira

## **PALESTRAS**

### **Feed-back. Como dar, como receber e o que fazer com ele.**

Objetivo: apresentar técnicas e princípios que facilitam a sempre delicada tarefa de dar e receber *feed-back*.

*Feed-back* é fundamental para o auto-desenvolvimento das pessoas, porque proporciona informação sobre o progresso alcançado e ajuda a redefinir prioridades. O segredo está em saber dar *feed-back* aos subordinados e às pessoas em geral, de forma serena e construtiva. Como estruturar e apresentar a mensagem de forma não agressiva, sem perder o impacto de seu conteúdo e seu potencial como estímulo para a melhoria. Quando buscar *feed-back* para si, onde e como, e o que fazer com ele.

### **O chefe coach. Princípios de Coaching Executivo.**

Objetivo: enfatizar a importância do papel de coach por parte dos gestores de pessoas, e apresentar conceitos e técnicas de base para o exercício deste papel.

Coaching é a ferramenta que os gestores de pessoas precisam adotar para maximizar o desempenho e o bem estar de suas equipes. Como todas as ferramentas, precisa ser usada com conhecimento e com a habilidade que só se desenvolve com a prática repetida. A palestra analisa de forma sucinta o processo de coaching, seus componentes e algumas técnicas.

### **Estratégias para alcançar suas metas de auto-desenvolvimento.**

Objetivo: ajudar o executivo que deseja desenvolver suas competências de liderança, apresentando-lhe três estratégias comprovadamente eficazes.

Estímulo, objetivos e motivação são essenciais para a implementação de um plano de auto-desenvolvimento, mas não são suficientes. O executivo precisa também saber onde buscar oportunidades para praticar suas novas competências e como fazer para maximizar o resultado de seus esforços.

### **Como o Coaching pode ajudar o executivo.**

Objetivo: ilustrar o potencial do processo de coaching como ferramenta de mudança comportamental e mostrar como esta ferramenta pode ser utilizada pelos executivos e suas organizações.

Coaching como potencializador das competências existentes; como catalisador da aprendizagem derivada de novas experiências e como suporte para a maximização do aproveitamento desta aprendizagem; como suporte para melhoria de desempenho; como plataforma para o desenvolvimento; coaching como "espelho da verdade".

### **Competências que caracterizam os executivos de sucesso.**

Objetivo: inspirar e estimular o executivo na condução de seus esforços de auto-desenvolvimento, apresentando-lhe áreas que merecem um foco particular.

Resultado de um amplo trabalho de pesquisa das características diferenciais de inúmeros executivos de comprovado sucesso no mercado brasileiro e internacional, esta palestra apresenta e analisa os cinco conjuntos nos quais se agrupam as competências que a pesquisa identificou como particularmente significativas no sucesso desses executivos.

### **Como lidar eficazmente com o conflito em todos os níveis.**

Objetivo: apresentar conceitos e técnicas que permitem ao executivo desenvolver uma visão diferente dos conflitos e gerir-los focalizando as energias envolvidas, em direção a relações de trabalho mais produtivas, no interesse da empresa.

Conflito no ambiente de trabalho é freqüente e inevitável. Quando bem gerido pelas pessoas envolvidas, conflito é até um elemento positivo, que contribui a reforçar a dinâmica da equipe e otimizar suas escolhas. Para tanto, porém, é fundamental estar preparado para lidar com essas situações de conflito. A palestra apresenta maneiras de lidar com conflito com o chefe, com os pares e com os subordinados

### **Aprender de forma mais versátil. Quatro estratégias alternativas de aprendizagem.**

Objetivo: ampliar o leque de estratégias de aprendizagem à disposição do executivo, a fim de potencializar seus esforços de auto-desenvolvimento e acelerar a obtenção de resultados.

Auto-desenvolvimento requer capacidade de aprender de forma focalizada e de colocar em prática com determinação e perseverança. Aprender a aprender melhor é um dos primeiros passos de um bom plano de auto-desenvolvimento.

### **Vinte estratégias para manter sua carreira nos trilhos e andando para a frente.**

Objetivo: sensibilizar o executivo sobre o risco de descarrilamento de carreira, através da análise de suas causas mais freqüentes e apresentar estratégias eficazes para prevenir deslizes nas cinco competências relacionadas com essas causas.

Muitos executivos possuem pontos cegos que tendem a ignorar na medida em que alcançam seus objetivos profissionais. Identificar as competências cruciais para manter-se a carreira nos trilhos e aprender a utilizá-las, é o segredo do sucesso.

### **Liderança Criativa na área comercial.**

Objetivo: apresentar e analisar as competências mais relevantes para o êxito em funções comerciais, dentre as que compõem a liderança criativa.

Pelo alto grau de interatividade social que a função comercial implica, exige-se dos profissionais desta área uma alta capacidade de estabelecer contatos, empatia, comunicar, negociar, resolver conflitos e construir relações de longo prazo.

### **Por que e como fazer uma boa primeira impressão.**

Objetivo: sensibilizar o executivo à importância e conveniência estratégica de se investir na otimização da primeira impressão. Apresentar e analisar a dinâmica e os fatores que determinam a qualidade de uma primeira impressão.

A primeira impressão nada mais é que o começo de um processo de comunicação cuja qualidade dependerá enormemente da qualidade dessa mesma primeira impressão. Causar uma ótima primeira impressão é a melhor maneira de se construir relacionamentos frutuosos e duradouros.

### **Se quiser liderar, aprenda a comunicar.**

Objetivo: sensibilizar o executivo ao significado e peso que a comunicação tem no processo de se liderar pessoas. Apresentar elementos de uma boa comunicação para a liderança criativa eficaz.

As principais dificuldades encontradas em se liderar pessoas são devidas a falhas na comunicação, que podem ser facilmente superadas.

### **O gerente líder.**

Objetivo: apresentar e analisar as características que diferenciam o líder do simples gestor na prática gerencial do dia-a-dia da empresa.

Existem várias diferenças, sutis porém significativas, nos comportamentos e atitudes que um verdadeiro líder adota no exercício de suas práticas gerenciais.

## **WORKSHOPS**

### **Gestão de conflitos, negociação e *feed-back***

Objetivo: entender o que é um conflito e resgatar seu valor como elemento propiciador da inovação e criatividade, e da otimização do risco na tomada de decisões. Entender o conceito de negociação “ganha-ganha” e a prática da negociação produtiva. Aprender os princípios básicos para uma gestão eficaz dos típicos conflitos que surgem no ambiente de trabalho. Explorar a importância do *feed-back* eficaz para manter-se os conflitos em nível saudável. Aprender como dar e como receber *feed-back* nas mais comuns situações de conflito. Duração 1 dia.

### **Gestão do tempo e delegação**

(Ver panfleto anexo)

### **Liderança incisiva ou participativa? É possível fazer as duas coisas!**

(Ver panfleto anexo)

### **Coaching Executivo - Princípios, Técnicas e Práticas**

Objetivo: preparar executivos que ocupam posições nas quais são chamados a gerir pessoas, para que se tornem coaches de seus liderados e possam proporcionar-lhes os benefícios desta ferramenta crucial para o auto-desenvolvimento das pessoas. Duração 2 dias.

### **Primeiras Impressões e Comunicação Eficaz**

Objetivo: aprimorar a capacidade do executivo de otimizar a primeira impressão causada nas pessoas e valer-se destas técnicas para otimizar sua capacidade de comunicação, através da análise e discussão de conceitos e princípio, e vários exercícios práticos. Duração 1 dia.

### **Como Influenciar Pessoas**

Objetivo: ampliar e afinar a capacidade do executivo de influenciar as pessoas e as decisões no âmbito da organização e de sua vida em geral, para otimizar seus resultados diretos e indiretos e melhorar seus relacionamentos. Duração 2 dias.

### **Diversidade de Personalidades - Desafios e Oportunidades para o Líder Criativo**

Objetivo: sensibilizar o executivo à diversidade de personalidades entre as pessoas, explicando as origens das diferenças em vários comportamentos relevantes à vida e atuação corporativa. Evidenciar o valor desta diversidade para as organizações e apresentar conceitos que permitam ao líder otimizar o aproveitamento deste valor através do aumento na eficácia de suas competências de compreensão, motivação, comunicação e interação com as diversas personalidades. Baseado na teoria e prática do Myers-Briggs Type Indicator (MBTI). Duração 2 dias.