

Curso Mediare Empresarial para Lideranças Corporativas

Soft Skills para os Diálogos da Governança e para Tomadas de Decisão

Curso Regular - MEDIARE

Ementa

Este curso foi formatado para ampliar habilidades socioemocionais (*soft skills*) em lideranças corporativas, voltado a três objetivos primordiais: (i) às negociações do cotidiano corporativo, (ii) à gestão de conflitos e (iii) às tomadas de decisão por consenso e/ou colegiadas.

A apresentação da Mediação de Conflitos, recurso contemporâneo de resolução de controvérsias, assim como de ferramentas de comunicação e de negociação utilizadas no procedimento, servirão de cenário para compartilhar as habilidades mencionadas.

Número de alunos

Mínimo de 10 e máximo de 20 alunos

Investimento Financeiro

R\$ 6.600,00 (seis mil e seiscentos Reais) em cinco parcelas sem juros de R\$1.320,00 (mil e trezentos e vinte Reais) no cartão de crédito pelo site ou boleto bancário via cursos@mediare.com.br

Carga horária

30 horas

Datas

- 18.03 (das 8h30 às 17h30)
- 25.03 (das 9h às 17h30)
- 01.04 (das 9h às 17h30)
- 02.04 (das 9h às 12h30)

Conteúdo Programático

- **Paradigmas e agendas da atualidade** – contextualizando o aprendizado a ser oferecido nas cenas da atualidade. A necessidade de mudança contínua de *mindset* e de atualização permanente de *soft skills*.
- **Sistema Multiportas de Resolução de Controvérsias** – a Mediação de Conflitos, seus benefícios e especiais aplicabilidades no mundo corporativo. Outros métodos de resolução extrajudicial de controvérsias.
- **O Diálogo como Meio de Entendimento** – norteadores oferecidos pelo MIT para o diálogo produtivo entre diferentes pontos de vista e distintos interesses que almejem o consenso.
- **Generalidades sobre a Dinâmica dos Conflitos** – visão contemporânea dos conflitos como oportunidade para mudanças; construção, escalada e estratégias para o manejo construtivo.
- **A Base Comunicacional da Mediação e dos Diálogos** – manejo de entraves que se constituem em impasses à fluidez do diálogo e às negociações do cotidiano; principais ferramentas.
- **A Base Negocial da Mediação** – a negociação baseada em interesses e valores preconizada por Harvard, sua correlação com a barganha e suas repercussões no cotidiano corporativo.
- **Questionamento Apreciativo** – um olhar positivo e prospectivo para consultorias e para lideranças corporativas. Uma ferramenta motivacional para equipes de trabalho.
- **A Facilitação de Diálogos com Múltiplas Partes** – Construção de Consenso como base para reuniões com múltiplos atores e para tomadas de decisão colegiadas e por consenso.
- **Tendências no mundo corporativo e aplicabilidade de *soft skills* (habilidades socioemocionais)** – cenários particulares de cada participante e impactos esperados na cena corporativa. Postura preventiva e estratégica.

Currículo da docente responsável

Tania Almeida

<http://lattes.cnpq.br/2031266502707890>

Mestre em Mediação de Conflitos. Pós-Graduada em Neuropsiquiatria, Psicanálise, Sociologia e Gestão Empresarial. Short Term Consultant da Equipe de Mediação do Internal Just System do Banco Mundial (2010-2020). Accredited Mediator do Center for Effective Dispute Resolution – CEDR, do IMI - International Mediation Institute e do CPC - International Institute for Conflict Prevention and Resolution. Docente, Consultora e Pesquisadora em Mediação de Conflitos e em Facilitação de Diálogos. Sócia Fundadora do MEDIARE e coordenadora dos seus Programas de

Docência. Diretora de Mediação do CONIMA – Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem. Autora do livro Caixa de Ferramentas em Mediação – aportes práticos e teóricos. Co-organizadora do livro Mediação de Conflitos para Iniciantes, Praticantes e Docentes.