



Fátima Flores
consulting • coaching • training

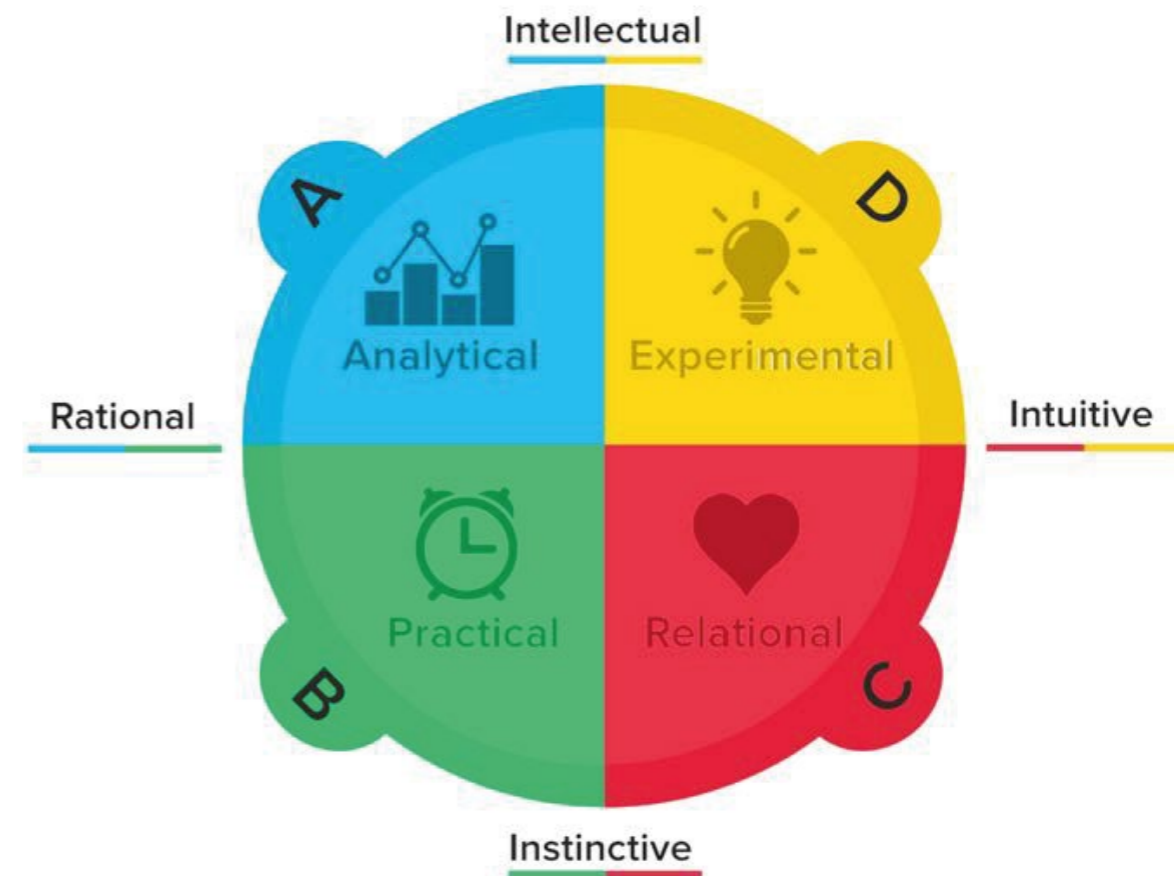


Descubra como motivar a sua equipa a alcançar os melhores resultados utilizando todo o potencial cerebral

SABIA QUE... 97%

das Empresas da Lista Fortune 100 utilizam o Modelo **WHOLE BRAIN®** nas áreas da:

- Motivação e envolvimento dos colaboradores;
- Produtividade dos colaboradores;
- Mudanças Organizacionais;
- Performance das equipas;
- Desenvolvimento Pessoal;
- Criatividade e inovação;
- Gestão de Conflitos;
- Comunicação;
- Mentoring;
- Coaching;
- Liderança.



The four-color, four-quadrant graphic and Whole Brain® are registered trademarks of Herrmann Global, LLC. © 2016 Herrmann Global, LLC

O QUE É O PENSAMENTO WHOLE BRAIN®?

Pesquisas sobre o cérebro levaram a um entendimento de que cada um de nós tem um **MODELO CEREBRAL** que influencia a forma como captamos e processamos as informações.

O Whole Brain® Thinking é uma metodologia projetada para auxiliar as pessoas, as equipas, e as organizações, a entender melhor o seu funcionamento cerebral, em prol do desenvolvimento e da capitalização de todo o Potencial Cerebral disponível.

O Modelo Whole Brain® nos lembra que todos temos acesso aos quatro quadrantes cerebrais.



TRANSFORMAR MENTES

Temos quatro programas formativos, comprovados, que irão transformar mentes e comportamentos dentro da sua organização, para alcançar os melhores resultados, utilizando todo o potencial cerebral.

1. **Inteligência Comercial**
2. **Liderança Inteligente**
3. **Comunicação Inteligente**
4. **Pedagogia Inteligente**

Consulte os detalhes de cada um destes programas formativos nas páginas seguintes.



INTELIGÊNCIA COMERCIAL



WHOLE BRAIN® THINKING Comercial

Comunicação
objetiva e direta;
Foco em objetivos
financeiros;
Aprecia abordagem
sustenta em
argumentos factuais.

Comunicação
abstrata e global;
Foco na aplicação de
estratégias;
Aprecia ter
disponíveis várias
alternativas.

WHOLE BRAIN®
Comercial

Comunicação
estruturada;
Foco na resolução
das situações;
Aprecia abordagem
programada/
planeada

Comunicação
empolgada;
Foco no impacto
nos outros;
Aprecia abordagem
calorosa e pessoal.

Objetivos

- Analisar o seu perfil cerebral e de comunicação.
- Refletir sobre os seus diferentes estilos de comunicação.
- Mapear os perfis cerebrais e de comunicação dos seus clientes.
- Elaborar um plano de ação para capitalizar os seus recursos individuais.
- Desenvolver relacionamentos interpessoais estimulantes baseados na cooperação e confiança.

Conteúdo programático

- Descobrir o modelo Whole Brain® e sua representação metafórica do cérebro.
- Descobrir os fundamentos da comunicação através do seu Perfil Cerebral.
- Encontrar o seu Perfil de Comunicador.
- Saber identificar o impacto do seu Perfil Cerebral nas relações interpessoais.
- Identificar o Perfil Cerebral do interlocutor para adaptar sua comunicação.
- Adaptar-se com facilidade e rapidez aos outros.
- Encontrar os melhores argumentos para convencer/persuadir.

Perfil dos destinatários

- Líderes de todos os níveis organizacionais: Diretores, Gestores, Coordenadores.

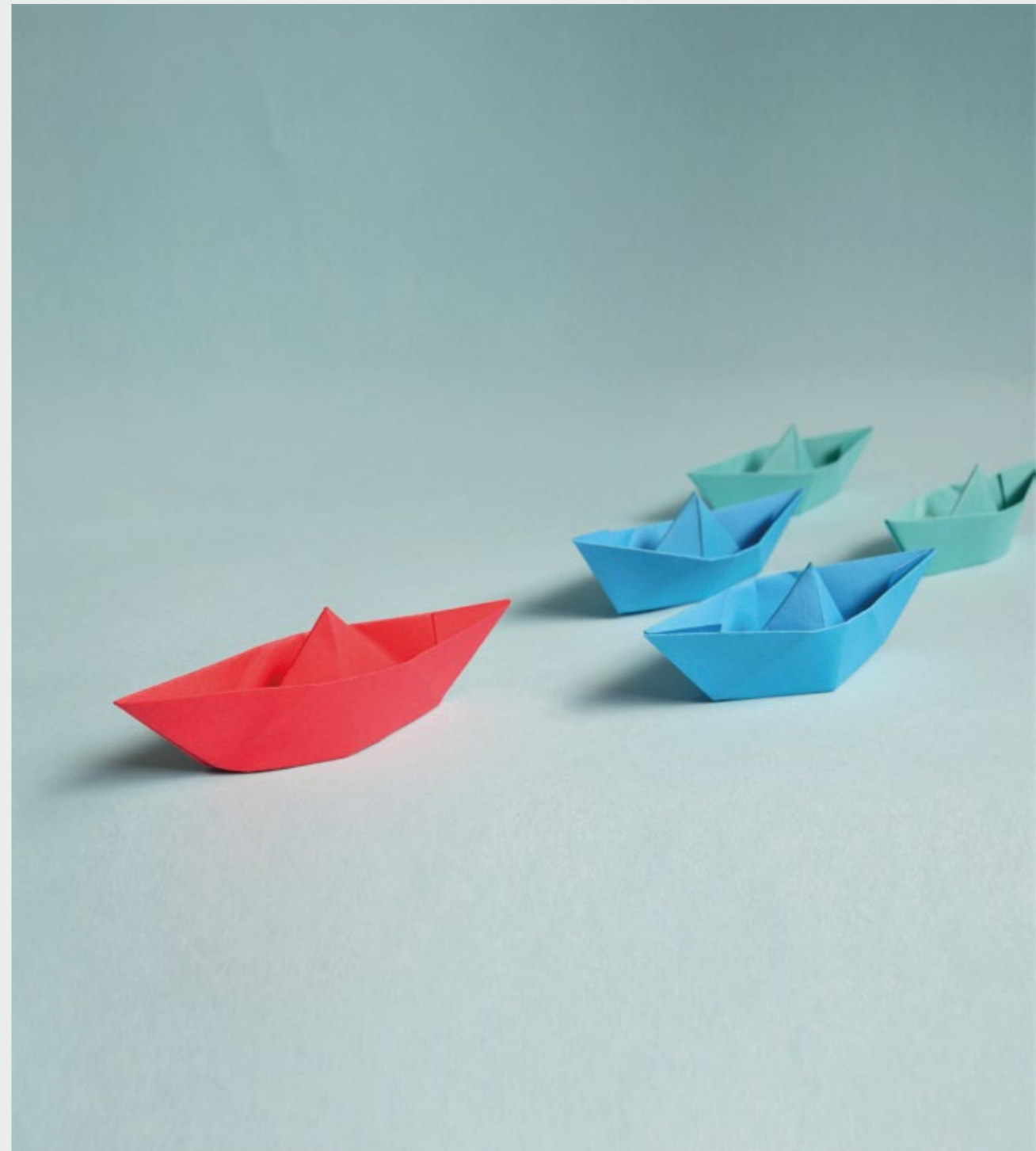
Duração

- 21 horas (3 dias)

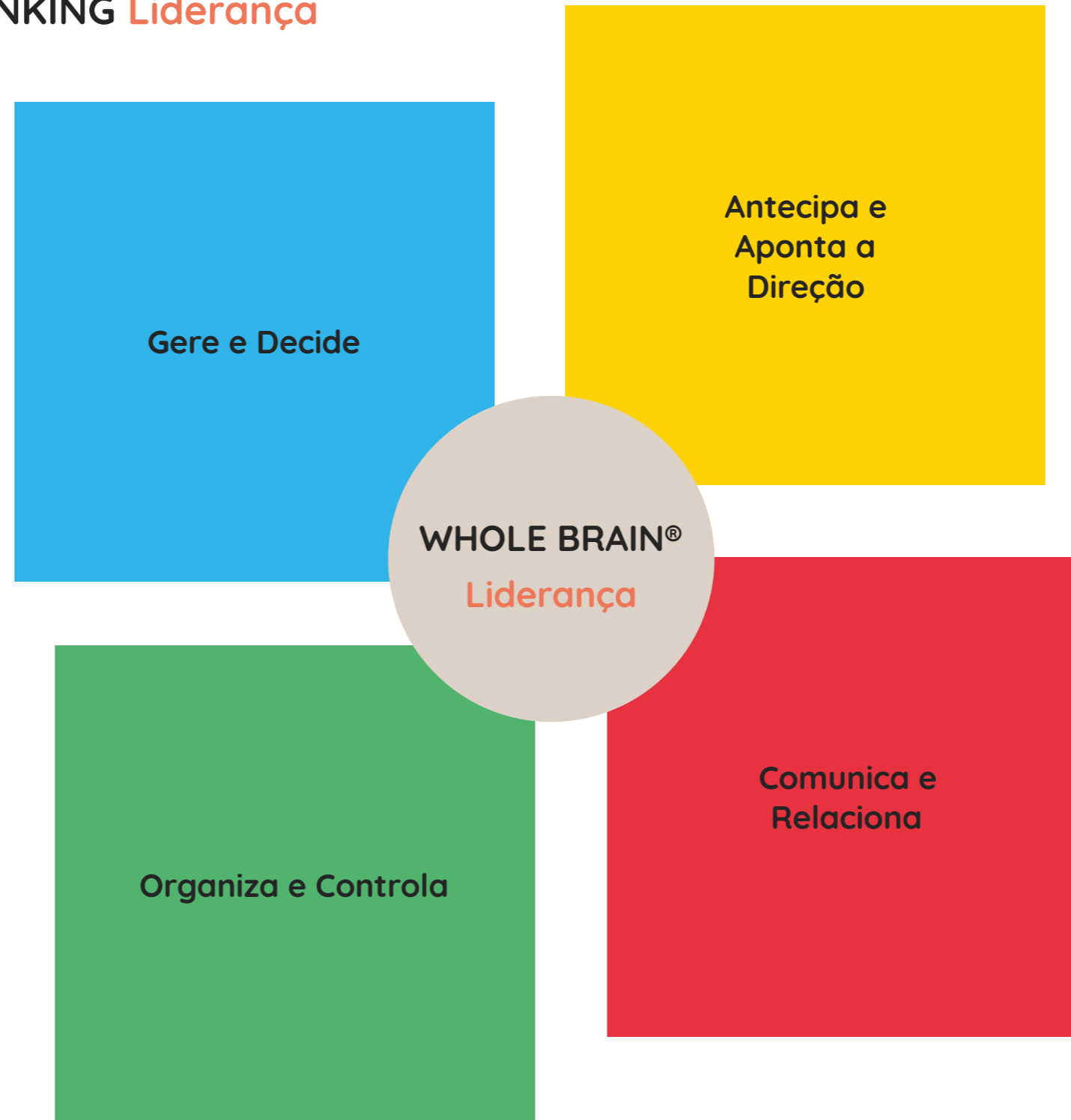
Pré-requisito

- Completar o Inventário HBDI – Preferências Cerebrais.
- Visualizar a sessão de e-Learning de 30 minutos, HBDI® Fundamentals, para descobrir o conceito de preferências cerebrais.

LIDERANÇA INTELIGENTE



WHOLE BRAIN® THINKING Liderança



Objetivos

- Formular um diagnóstico dos seus pontos fortes e potencial de desenvolvimento.
- Avaliar os vários estilos de preferência cerebral dos membros da sua equipa para estabelecer um inventário de complementaridades.
- Posicionar os membros da equipa de acordo com seus estilos de preferência cerebral e complementaridades para identificar deficiências e potencialidades na equipa.
- Identificar ou desenvolver ferramentas de avaliação para analisar as lacunas entre as competências adquiridas e necessárias para o desempenho das funções.
- Definir o estilo de gestão adaptado a cada membro da equipa, de acordo com seu estilo de preferência cerebral e seu grau de autonomia.

Conteúdo programático

- Descobrir o modelo Whole Brain® e sua representação metafórica do cérebro na forma de 4 quadrantes de cor.
- Conhecer-se melhor: descubra o seu próprio estilo de LIDERANÇA e as suas consequências.
- Identificar os seus pontos fortes como LÍDER e áreas a melhorar.
- Saber distinguir o que são Funções, Competências e Preferências Cerebrais.
- Conhecer as ferramentas para avaliar as Competências e Preferências Cerebrais dos membros da sua equipa.
- Agir nos registros de motivação dos membros da sua equipa para manter o compromisso e ultrapassar as metas e objetivos definidos.

Perfil dos destinatários

- Líderes de todos os níveis organizacionais: Diretores, Gestores, Coordenadores.

Duração

- 21 horas (3 dias)

Pré-requisito

- Completar o Inventário HBDI – Preferências Cerebrais.
- Visualizar a sessão de e-Learning de 30 minutos, HBDI® Fundamentals , para descobrir o conceito de preferências cerebrais.

COMUNICAÇÃO INTELIGENTE



WHOLE BRAIN® THINKING **Comunicação**

Informações curtas,
claras e precisas;
Ideias claras e
estruturadas;
Dados estatísticos;
Metas e objetivos;
Análise Crítica.

Visão global —
quadro geral;
Liberdade de
expressão;
Metáforas visuais;
Poucos detalhes;
Criatividade

WHOLE BRAIN®
Comunicação

Referências e dados
históricos;
Plano de ação
detalhado;
Regras e
procedimentos;
Informação escrita;
Pouca divagação

Transparente na
voz e gestual;
Discussão aberta e
informal;
Apresentação e
conversação;
Gestual e voz;
Escuta ativa.

Objetivos

- Reconhecer as consequências do seu próprio estilo de comunicação.
- Identificar o estilo de comunicação dos seus interlocutores.
- Adaptar a sua comunicação aos seus interlocutores habituais.
- Selecionar e formular argumentos para melhor convencer/persuadir.

Conteúdo programático

- Descobrir o modelo Whole Brain® e sua representação metafórica do cérebro na forma de 4 quadrantes de cor.
- Conhecer os diferentes os estilos de comunicação.
- Saber quais são os critérios para uma comunicação eficaz.
- Conhecer-se melhor: descobrir o seu perfil das preferências cerebrais da HBDI®.
- Identificar pontos fortes e áreas de melhoria no seu perfil de comunicação.
- Identificar o estilo de comunicação dos outros.
- Transmitir uma mensagem nos 4 quadrantes cerebrais.
- Adaptar sua comunicação e desenvolver seus argumentos para abordar todos os interlocutores.

Perfil dos destinatários

- Líderes de todos os níveis organizacionais: Diretores, Gestores, Coordenadores, e todos os colaboradores que precisam desenvolver competências de comunicação.

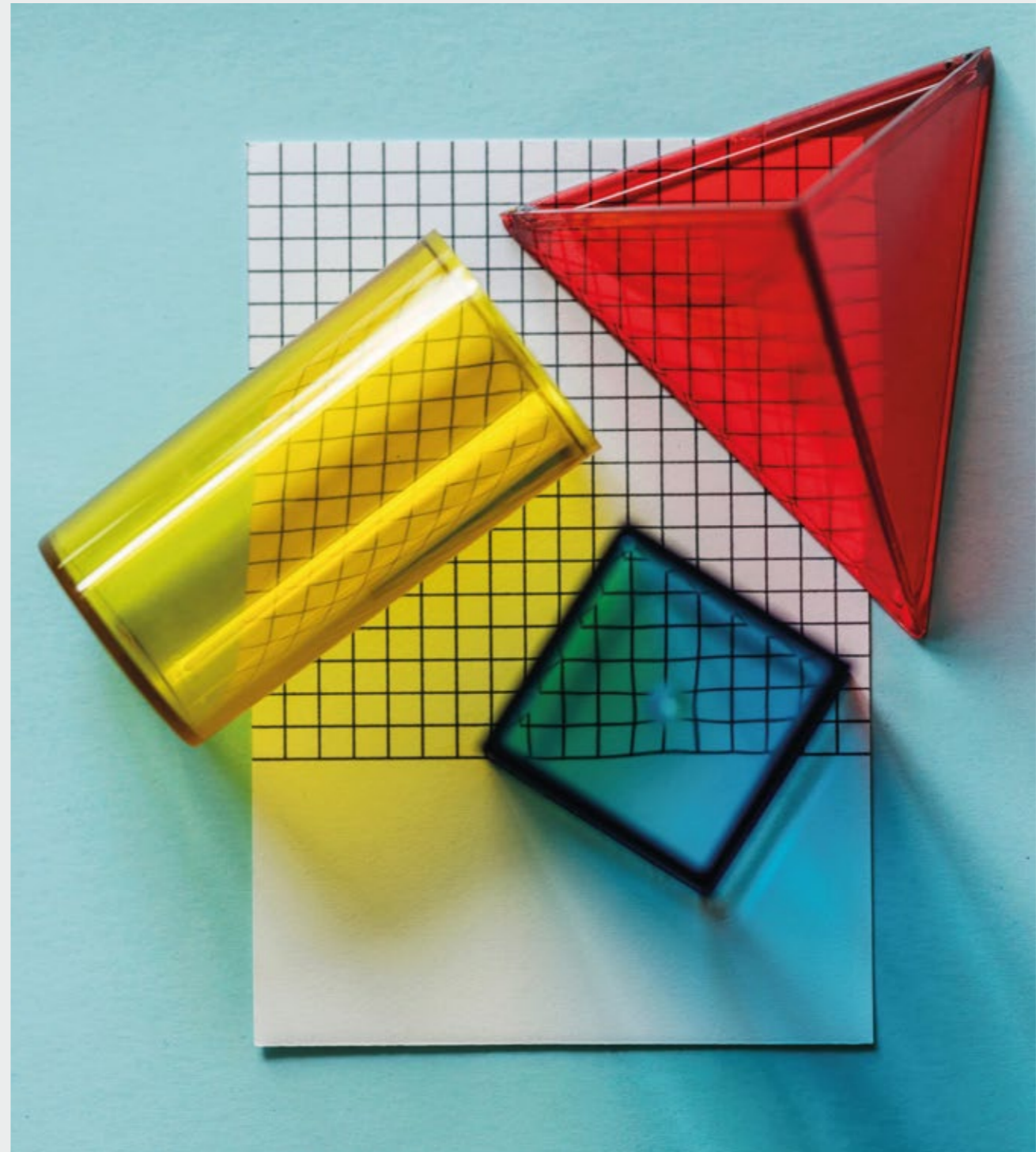
Duração

- 14 horas (2 dias)

Pré-requisito

- Completar o Inventário HBDI – Preferências Cerebrais.
- Visualizar a sessão de e-Learning de 30 minutos, HBDI® Fundamentals , para descobrir o conceito de preferências cerebrais.

PEDAGOGIA INTELIGENTE



WHOLE BRAIN® THINKING **Pedagogia**

Informações precisas e pertinentes
Números, dados estatísticos
Teorias lógicas e racionais
Ideias Provas validadas
Referências biográficas

Fantasia e espontaneidade
Descoberta de conteúdo
Fluxo ritmado e rápido
Liberdade de explorar
Jogos e surpresas

WHOLE BRAIN®
Pedagogia

Possibilidade de praticar e avaliar
Tópicos tratados como esperado
Uma abordagem organizada
Instruções claras e precisas
Aplicações e exemplos

Socialização em todos os sentidos
Partilhar e exprimir: impressões
Trabalhos e discussões em grupo
Relações entre participantes
Ação e movimento

Objetivos

- Analisar especificações para definir e formular objetivos educacionais.
- Diagnosticar e preparar uma sessão de formação para o "**WHOLE BRAIN**".
- Identificar de que forma as Preferências Cerebrais afetam os estilos de aprendizagem.
- Definir seu perfil de preferência cerebral como formador e suas consequências.
- Facilitar uma sessão de formação, estimulando todos os estilos de pensamento.
- Avaliar as conquistas dos participantes.

Conteúdo programático

- A Pedagogia: generalidades e métodos principais.
- Os métodos de animação.
- Os métodos de aprendizagem.
- O perfil do grupo.
- A condução de reuniões: as dificuldades de animação e de participação.
- O meu perfil cerebral como formador.
- Os diferentes tipos de perfis cerebrais.
- Metodologia e desenvolvimento da sessão formativa.
- Elaborar o plano de formação.
- Escolha do sistema educacional.
- Os exercícios de apropriação e aplicação do conteúdo programático.
- Apoiar na conceção da sessão formativa: criatividade, benchmarking, transferência.

Perfil dos destinatários

- Líderes, Professores, Formadores e Consultores em geral.

Duração

- 21 horas (3 dias)

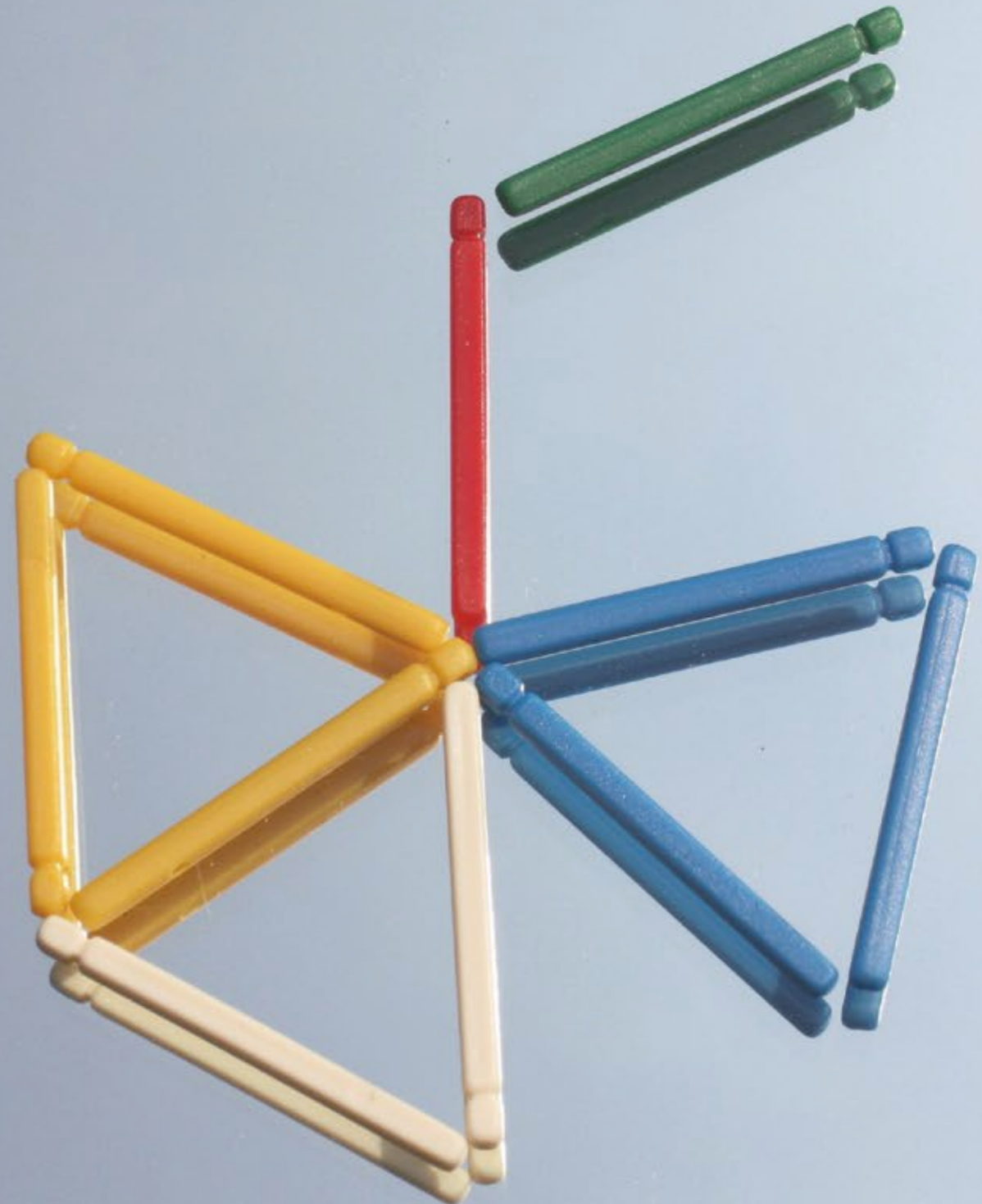
Pré-requisito

- Completar o Inventário HBDI – Preferências Cerebrais.
- Visualizar a sessão de e-Learning de 30 minutos, HBDI® Fundamentals , para descobrir o conceito de preferências cerebrais.
- Experiência mínima de 1 ano como formador.

PROPOSTAS SOBRE MEDIDA

Através de um diagnóstico rigoroso iremos entender quais são os desafios cerebrais que deverá enfrentar para a sua organização crescer e atingir os melhores resultados.

Consulta-nos e solicite uma proposta à medida das suas necessidades.





Fátima Flores
consulting · coaching · training

T. +351 910 835 740

consultora.fatimaflores@gmail.com

www.fatimaflores.pt

